

WIFO-Weißbuch:

Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation

Teilstudie 13:

Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage

**Yvonne Wolfmayr (Koordination), Kurt Kratena,
Peter Mayerhofer, Jan Stankovsky**

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer,
Maria Thalhammer, Gabriele Wellan

WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation

Teilstudie 13: Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage

**Yvonne Wolfmayr (Koordination), Kurt Kratena, Peter Mayerhofer,
Jan Stankovsky**

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag von
Wirtschaftskammer Österreich, Bundesarbeitskammer, Österreichischem
Gewerkschaftsbund und Landwirtschaftskammer Österreich

Mit finanzieller Unterstützung von Oesterreichischer Nationalbank, Androsch
International Consulting, Investkredit, Gewerkschaft Metall – Textil, Raiffeisen-
landesbank Oberösterreich, Oberbank AG, D. Swarovski & Co, Rauch Fruchtsäfte
Ges.m.b.H.

Wissenschaftliche Koordination: Yvonne Wolfmayr

Begutachtung: Heinz Handler (WIFO), Michael Pfaffermayr (Universität Innsbruck),
Gunther Tichy (WIFO), Thomas Url (WIFO)

Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Maria Thalhammer, Gabriele Wellan

Projektleitung und Koordination: Karl Aiginger, Gunther Tichy, Ewald Walterskirchen

November 2006

Teilstudie 13: Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage

Yvonne Wolfmayr (Koordination), Kurt Kratena, Peter Mayerhofer,
Jan Stankovsky

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	1
1. Internationale Rahmenbedingungen: Globalisierung und Integration	2
2. Bedeutung und Entwicklung der Außenwirtschaft für Österreich	5
2.1 <i>Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft durch Außenhandel</i>	5
2.2 <i>Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft über Direktinvestitionen</i>	9
2.2.1 <i>Rückwirkungen aktiver Direktinvestitionen auf Exporte</i>	12
2.2.2 <i>Rückwirkungen aktiver Direktinvestitionen auf die Beschäftigung</i>	13
2.3 <i>Internationales Outsourcing und Beschäftigungseffekte</i>	15
2.4 <i>Entwicklung zur Basar-Ökonomie und "pathologischer Exportboom"? Spezialisierung im Außenhandel und Arbeitsmarkt</i>	20
3. Außenwirtschaftspolitik – Handlungsspielraum und Instrumente	27
3.1 <i>Überblick</i>	27
3.2 <i>Österreichische Programme zur Exportförderung</i>	28
3.3 <i>Programme der EU</i>	29
4. Spezielle Ansatzpunkte zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und des Exportpotentials	30
4.1 <i>Überblick</i>	30
4.2 <i>Wandel der regionalen Exportstruktur – Fokus auf Erfolg versprechende Exportmärkte</i>	31
4.2.1 <i>Das Konzept der Schwerpunktmärkte</i>	31
4.2.2 <i>Schwerpunktländer für den Export – das Auswahlverfahren</i>	32
4.3 <i>Motive und Hindernisse für den Export auf Unternehmensebene</i>	36
4.3.1 <i>Exportmotive: Marktwachstum und Exportnischen</i>	36
4.3.2 <i>Hohe Transportkosten und niedrige Absatzpreise als Exporthindernis</i>	37
4.4 <i>Überprüfung der Kosten und der Wirksamkeit staatlich geförderter Exportgarantien</i>	38
4.4.1 <i>Marktversagen und Wettbewerb im Export</i>	38
4.4.2 <i>Wirksamkeit geförderter Exportgarantien</i>	39

4.5	<i>Wirtschaftsnahe Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit</i>	40
5.	Spezifische Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und Internationalisierung von Dienstleistungen	45
5.1	<i>Dienstleistungsliberalisierung mit großem Wachstumsspielraum</i>	45
5.2	<i>Dienstleistungs-Richtlinie der EU positiv für Österreich</i>	45
5.3	<i>Stärkung des Wettbewerbspotentials von Dienstleistungen</i>	46
5.3.1	<i>Dienstleistungsorientierte Innovationspolitik</i>	49
5.3.2	<i>Maßnahmen zur Förderung der Internationalisierung des Dienstleistungssektors</i>	52
6.	Zusammenfassung	57
6.1	<i>Neue Herausforderungen – verstärkte Internationalisierung über FDI und internationales Outsourcing</i>	57
6.2	<i>Maßnahmen zur Förderung der Exporte</i>	59
7.	Literaturhinweise	69
8.	Link-Listen	74
8.1	<i>Globalisierungsindizes</i>	74
8.2	<i>Internationalisierung</i>	74
8.2.1	<i>Österreich</i>	74
8.2.2	<i>EU</i>	75

Verzeichnis der Übersichten

Übersicht 1:	Auswirkungen einer realen Exportsteigerung um 1% auf ausgewählte Makrovariable	9
Übersicht 2:	Internationales Outsourcing des Industriesektors in ausgewählten europäischen Ländern 1995-2000	18
Übersicht 3:	Internationales Outsourcing im Dienstleistungssektor in ausgewählten europäischen Ländern 1995-2000	19
Übersicht 4:	Exportinduzierte Wertschöpfung und Beschäftigung nach Sektoren	24
Übersicht 5:	Exportinduzierte Importe und exportinduzierte Beschäftigung	25
Übersicht 6:	Entwicklung der Qualifikationsstruktur in outsourcingintensiven Sektoren	26
Übersicht 7:	Entwicklung der exportinduzierten Beschäftigung nach Qualifikation	26
Übersicht 8:	Schwerpunktländer	33

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1:	Österreichs Exportquote, Importquote	5
Abbildung 2:	Österreichs Marktanteile	7
Abbildung 3:	Österreichs Handelsbilanz	8
Abbildung 4:	Österreichs Direktinvestitionen in % des BIP	10
Abbildung 5:	Komponenten der österreichischen Exportentwicklung	11
Abbildung 6:	Wertschöpfungsstruktur der Exporte	23
Abbildung 7:	Beitrag des Dienstleistungssektors zum Produktivitätswachstum	47

Einleitung

Als ein wirtschaftlich entwickeltes, reiches, aber relativ kleines Land ist Österreich im hohen Maße von der internationalen Arbeitsteilung abhängig. Der Export liefert einen wichtigen Beitrag für das Wachstum und die Beschäftigung, der Import sichert den Konsumenten und Produzenten ein breites Angebot an den benötigten Rohstoffen, Technologien und kostengünstigen Produkten. Nicht hoch genug kann der durch den Außenhandel ausgelöste Preis- und Technologie-Wettbewerb eingeschätzt werden: Österreichs Exporteure müssen sich auf dem Weltmarkt, die heimischen Anbieter auf dem Inlandsmarkt der internationalen Konkurrenz stellen, auf denen nur leistungsfähige und zukunftssichere Unternehmen bestehen können.

Bedeutende Integrations- und Liberalisierungsschritte haben die internationalen Rahmenbedingungen für die österreichische Außenwirtschaft und Außenwirtschaftspolitik wesentlich verändert. Aktive und passive Direktinvestitionen, internationales Outsourcing (grenzüberschreitende Auslagerung von Produktionsteilen), verschiedene Formen der Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen, sowie ein verstärkter Handel mit Dienstleistungen prägen immer mehr den weltweiten Globalisierungs- und Integrationsprozess. Sie liefern neue Ansatzpunkte für eine Förderung der Exporte, erfordern aber auch neue Analysen über die möglichen positiven und negativen Rückwirkungen auf die heimische Wirtschaft, und führen insbesondere im Zusammenhang mit der Abfederung möglicher negativer Beschäftigungswirkungen zu neuen Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik.

Das Exportkapitel des Weißbuchs fasst zunächst die wichtigsten Veränderungen in den internationalen Rahmenbedingungen für die österreichische Außenwirtschaft zusammen und stellt die Entwicklung und Bedeutung der Außenwirtschaft für Österreich dar. In zwei Themenschwerpunkten werden die Rückwirkungen zunehmender Direktinvestitionen im Ausland sowie steigender internationaler Outsourcingaktivitäten auf die heimische Wertschöpfung, Beschäftigung sowie die möglichen Kreuzeffekte auf Exporte analysiert. Danach folgt eine Diskussion und Darstellung der wichtigsten Elemente der Außenwirtschaftspolitik und Instrumente der Exportförderung. Diese setzt auf einer Darstellung der Ergebnisse einer Unternehmensbefragung zu den wichtigsten Motiven und Hindernissen im Export auf und stellt mögliche Ansatzpunkte für die Wirtschaftspolitik in der Exportförderung dar. Dabei ist darauf zu achten, dass sich der Handlungsspielraum durch internationale Abkommen und die EU-Mitgliedschaft Österreichs wesentlich verändert hat und kleiner geworden ist.

1. Internationale Rahmenbedingungen: Globalisierung und Integration

Seit dem Ende des II. Weltkriegs hat die Internationalisierung in Österreich ständig an Bedeutung gewonnen: Wichtige Meilensteine waren der Abbau von Zöllen und die Handelsliberalisierung im Rahmen des GATT/WTO, die europäische Integration in der EFTA, der EWR sowie nach 1995 der Beitritt zur EU, und 1999 die Schaffung der Wirtschafts- und Währungsunion. Von besonderer Bedeutung für Österreichs Außenwirtschaft war die schrittweise Reintegration der früheren Planwirtschaften des Ostens in die europäische Wirtschaft nach 1989, zunächst durch die handelspolitische Anbindung der MOEL an die EU durch die Europaabkommen, dann durch den Vorbereitungsprozess auf den EU-Beitritt und schließlich mit der Aufnahme eines großen Teiles dieser Region in die Union im Mai 2004. Ganz wesentlich wurden die internationalen Rahmenbedingungen auch durch erfolgreiche Wirtschaftsreformen und den wirtschaftlichen Aufholprozess in anderen Teilen der Welt, allen voran den Niedriglohnländern in Asien geprägt.

Die weltweite und die europäische Wirtschaftsintegration waren lange Zeit auf die Beseitigung von Zöllen und Quoten für den Warenhandel beschränkt. Erst die Schaffung des Europäischen Binnenmarktes (1993) hatte auch den Abbau der nationalen Barrieren und Segmentierungen durch positive Integration (EU-weite Geltung nationaler Normen, Freizügigkeit der Arbeitskräfte usw.) zum Ziel. Die zunehmende Bedeutung von Dienstleistungen (Tertiärisierung der Weltwirtschaft) hat die Aufmerksamkeit auf den – lange Zeit wenig beachteten und überwiegend stark reglementierten – internationalen Handel dieses Sektors gelenkt. Neuere Studien zeigen, dass die Dynamik dieses Sektors vor allem von den wissens- und informationsbasierten Dienstleistungen getragen wird, sodass von einer Quarterisierung gesprochen wird (vgl. hierzu *Peneder – Kaniovski – Dachs, 2001*). Wichtige Schritte in der Liberalisierung des Dienstleistungshandels waren das GATS-Abkommen sowie die Dienstleistungsrichtlinie der EU. Die Bemühungen des GATS um eine weltweite Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen brachten zwar mehr Transparenz, sachlich aber bisher nur bescheidene Ergebnisse (*Kronberger – Wolfmayr, 2005*). In der Dienstleistungs-Richtlinie wurde zunächst eine radikale Lösung innerhalb der EU durch die Einführung des Ursprungsland-Prinzip versucht (die Regeln des Landes des Dienstleistungsexporteurs sollten in der ganzen EU gelten), doch war eine Einigung nur auf Basis eines verwässerten Konzeptes möglich.

Begleitet wurden diese Prozesse durch die rasche Entwicklung neuer Kommunikations- und Informationstechnologien und den sinkenden Kosten für den Transport und für die Informationsübertragung. Innerhalb der letzten 20 Jahre sind die Kosten für die Seefracht um 21%, für die Luftfracht um 30%, für Telefongespräche um 95% und für die Satellitengebühren um 88% gefallen. Die technologischen Entwicklungen und Kostensenkungen haben den Kreis der international handelbaren Güter und Dienstleistungen erheblich erweitert (vgl. Kap. 5.3). Grenzüberschreitende Direktinvestitionen, die Auslagerung von Produktionsteilen (Outsourcing) sowie die Nutzung komplexer Finanzmarkttransaktionen – früher eine Domäne großer

multinationaler Unternehmen – sind auch für mittlere, zum Teil sogar kleine Unternehmen zugänglich und zu einem wichtigen Instrument im internationalen Wettbewerb geworden.

Globalisierung

Die Globalisierung ist ein mehrere Dimensionen umfassender Prozess, der über die ökonomischen Aspekte hinausgreift. In verschiedenen Studien wurde versucht, mit Hilfe von Indikatoren sowohl die Dynamik der Globalisierung als auch den Globalisierungsgrad verschiedener Länder zu erfassen. Den umfassendsten Ansatz bieten die Globalisierungsindizes des KOF und des A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine (vgl. Link-Liste Globalisierungsindizes). Die Auswahl der einzelnen Indikatoren mag zwar im Detail mitunter als etwas fragwürdig erscheinen, doch insgesamt dürften die Indizes ein recht zutreffendes Bild abgeben.

Der KOF-Globalisierungsindex misst auf Grundlage von 23 Kennzahlen die wirtschaftlichen, sozialen und politischen Dimensionen der Globalisierung. Der Index 2006 ist für 123 Länder für die Jahre 1970-2003 verfügbar. Die weltweite Globalisierung (gemessen am Durchschnitt der Länderindizes) ist seit den siebziger Jahren gestiegen, besonders seit Mitte der achtziger Jahre. Eine auf diesem Index aufbauende Studie (Dreher, 2006) zeigt, dass durch die Globalisierung das Wachstum gefördert wird. Österreich zählt zu den weltweit am stärksten globalisierten Ländern. Im KOF-Gesamtindex liegt es an der 6. Stelle. Bei den Teilindizes sind die Ergebnisse etwas schwächer, doch zeigt Österreich in keinem Bereich einen Rückstand. Im Wirtschaftsindex steht es an 10. Stelle, bei der sozialen Globalisierung an 13., bei der politischen an der 12. Stelle.

Zu sehr ähnlichen Ergebnissen in Bezug auf Österreich kommt auch der A.T. Kearney/FOREIGN POLICY-Globalisierungsindex 2005, der für 62 Staaten verfügbar ist. In die Berechnung gehen hier neben ökonomischen Aspekten auch die soziale Integration, die technologische Vernetzung und das internationale politische Engagement eines Landes ein. Österreich lag beim Gesamtindex an der 9. Stelle und nahm bei der sozialen Integration den 5., bei der Technologie den 14. und beim politischen Engagement den 2. Rang ein.

Globalisierung und Integration haben entscheidende Wachstums-, Beschäftigungs- und Handelsimpulse ausgelöst. Internationale Studien bescheinigen überwiegend positive Effekte zunehmender Integration und Liberalisierung auf die Produktivität, den bilateralen Handel sowie das Wirtschaftswachstum. Eine Berechnung für 14 OECD-Länder und 15 Industriezweige für die Jahre 1995 bis 2000 zeigt, dass die Zunahme der Offenheit (Exporte in Prozent der Produktion) um 1 Prozentpunkt die Produktivität um 0,6% erhöht (Breuss – Badinger, 2005). Die Handelsliberalisierung und die Europäische Integration haben in den Jahren 1960 bis 2000 mit etwa einem Viertel zum Wachstum des Intra-Handels der EU 15 und somit maßgeblich zum Wirtschaftswachstum beigetragen (Badinger – Breuss, 2004). Einer EU-Studie zufolge können für die EU 15 innerhalb der letzten 50 Jahre 20% der Verbesserung des Lebensstandards der Zunahme des Extra-EU-Handels und 10% der Zunahme des Handels zwischen den Mitgliedsländern zugeschrieben werden (EU, 2005).

In Österreich haben die "Ostöffnung" und der Beitritt zur EU bedeutende Handelseffekte und einen Internationalisierungsschub ausgelöst sowie den Standort erheblich aufgewertet. Breuss

(2006) fasst die Ergebnisse diverser Studien für Österreich zusammen und kommt zum Ergebnis, dass beide Integrationsschritte gemeinsam zu einem zusätzlichen Wirtschaftswachstum von 0,5% bis 1% pro Jahr beigetragen und die Beschäftigung um 100.000 bis 150.000 erhöht haben. Darüber hinaus hat Österreich von allen EU-15-Ländern relativ am meisten profitiert. Ähnlich positive Effekte sind aus der EU-Erweiterung vom Mai 2004 zu erwarten, die allerdings kurzfristig eher geringer ausfallen dürften als die Effekte der Ostöffnung. Vor allem langfristig ist aber damit zu rechnen, dass die Nachbarstaaten in Mittel- und Osteuropa zum europäischen Wachstumskern zählen werden, woraus sich entscheidende Impulse für die heimische Exportwirtschaft erwarten lassen.

Die Globalisierung hat allerdings auch, vor allem infolge der zum Teil stürmischen Entwicklung, hohe Anpassungskosten zur Folge: Sie bringt nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer hervor. Zu diesen zählen nicht nur Individuen, sondern auch ganze Berufsgruppen, Branchen, Regionen und Länder.

Den zusätzlichen Handelspotentialen durch die Integration und den wirtschaftlichen Aufholprozess in Niedriglohnländern steht eine erhöhte Konkurrenz gegenüber, die den Strukturwandel beschleunigt und zu Anpassungskosten führt. Den Vorteilen zusätzlicher bzw. neuer Spezialisierungsmöglichkeiten und erhöhter Wettbewerbsfähigkeit durch Direktinvestitionen im Ausland und grenzüberschreitendem Outsourcing, stehen Nachteile der Abwanderung von Teilen der Industrie für (vorwiegend weniger qualifizierte) Arbeitskräfte gegenüber, die einen erhöhten Druck auf Löhne bzw. ein erhöhtes Arbeitslosigkeitsrisiko befürchten. Mit erhöhtem internationalen Outsourcing kann auch ein so genannter "Basareffekt" verbunden sein: mit Auslagerungen von Teilen der Produktion ins Ausland sinkt der Wertschöpfungsanteil des Inlandes in der Exportgüterproduktion bzw. steigt der Importgehalt der Exporte und verringert dadurch die positiven Multiplikatoreffekte einer Exportsteigerung auf die heimische Wirtschaft. Das Problem der "Basar-Ökonomie" als Ursache für die anhaltende Wachstums- und Beschäftigungsschwäche ist bisher nur in Bezug auf Deutschland diskutiert worden. Der Widerspruch zwischen der hervorragenden internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Landes ("Exportweltmeister") und der anhaltenden Wachstumsschwäche, sowie der unbefriedigenden Lage auf dem Arbeitsmarkt hat dort eine kontroverse Diskussion über die Ursachen ausgelöst, in der *Sinn* (2005) das Phänomen der Basar-Ökonomie erstmals ins Spiel gebracht hat.

Die Suche nach einer möglichen Abfederung sowie einer Bekämpfung der teils negativen Folgen der Globalisierung stellt eine der schwierigsten Aufgaben der Wirtschaftspolitik dar, die freilich nur selten im nationalen Rahmen gefunden werden kann (vgl. dazu auch *Kramer*, 2004).

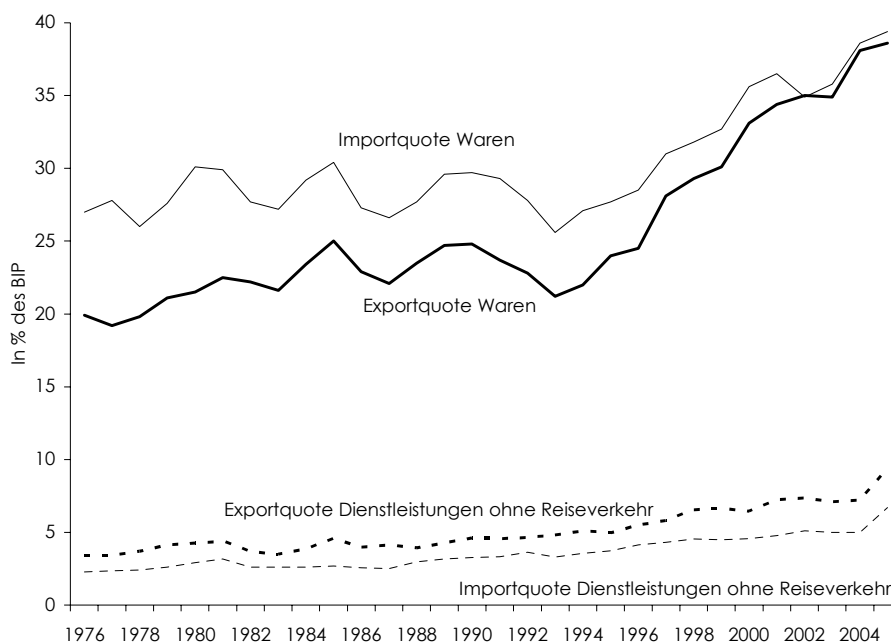
2. Bedeutung und Entwicklung der Außenwirtschaft für Österreich

2.1 Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft durch Außenhandel

Die Internationalisierung Österreichs ist besonders anschaulich an den Außenhandelsquoten – der Relation der Exporte bzw. Importe zum BIP – abzulesen. Die Warenexportquote blieb in den sechziger und frühen siebziger Jahren mit 17 bis 18% weitgehend konstant. Sie hat sich Mitte der siebziger bis Mitte der neunziger Jahre von 20% auf 25% vergrößert und ist seither regelrecht explodiert: Bis 2005 stieg sie auf über 38% und dürfte nach den aktuellen Prognosen weiter zunehmen. Nicht ganz so eindrucksvoll ist die statistisch erfasste Entwicklung bei den Dienstleistungen: Die Exportquote blieb von Mitte der siebziger bis Mitte der neunziger Jahre mit rund 11% stabil und hat sich bis 2005 nur auf 15,6% vergrößert. Tatsächlich dürfte aber sowohl das Niveau als auch die Dynamik des Außenhandels mit Dienstleistungen wesentlich höher sein, da ein großer Teil der modernen Dienste derzeit in der Zahlungsbilanz nicht getrennt ausgewiesen wird; der über den Warenwert hinausgehende Preis einer Anlagelieferung wird in der Sammelposition "Nichtaufteilbare Leistungen" (NAL) erfasst.

Die Exportquote i. w. S. (Waren und Dienste) betrug zuletzt mehr als 50%. Dieser Wert entspricht etwa jenem vergleichbarer Länder. Da die Exportpreise infolge des intensiveren Wettbewerbs deutlich schwächer als die Inlandspreise angezogen haben, ist in realer Rechnung die Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft noch viel stärker gewesen.

Abbildung 1: Österreichs Exportquote, Importquote

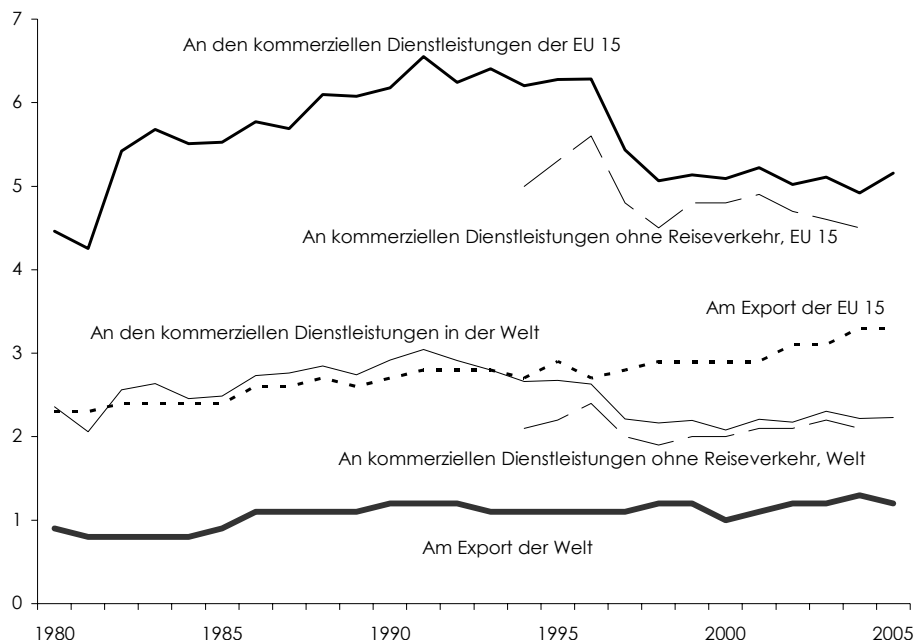


Österreichs Unternehmen haben sich im globalen Wettbewerb gut geschlagen und konnten ihre Exporte kräftiger als der Großteil der Konkurrenz ausweiten. Der österreichische Marktanteil am Weltexport von Waren, der sich bis Mitte der achtziger Jahre konstant bei etwa 0,9% gehalten hat, stieg bis 2005 auf 1,2%. Dieser Erfolg ist vor allem in Hinblick auf das Vordringen neuer Weltmarktanbieter aus Asien und Osteuropa bemerkenswert. Noch positiver fällt ein EU-weiter Vergleich aus: Österreichs Anteil am Export der EU 15 vergrößerte sich von 2,4% Mitte der achtziger Jahre auf 3,3% 2005. Am Weltexport kommerzieller Dienstleistungen war Österreich 2005 – dank der hohen Einnahmen aus dem Ausländertourismus – mit 2,2% beteiligt, der Weltmarktanteil an den Exporten i. w. S. belief sich auf 1,4%. Der im Zeitablauf rückläufige Marktanteil Österreichs seit Mitte der neunziger Jahre bei kommerziellen Dienstleistungen ist zum Großteil auf Wettbewerbsverluste im Tourismus zurückzuführen. Auch die Marktanteile moderner, produktionsnaher und wissensintensiver Dienstleistungen (Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung, Rechts-, Steuer-, und Unternehmensberatung, Sonstige Unternehmensdienste) entwickelten sich, vor allem gemessen am Export der EU 15 unvorteilhaft. Marktanteilsgewinne sind seit Mitte der neunziger Jahre bei Transportleistungen, Bauleistungen sowie Dienstleistungen für Kultur und Freizeit zu verbuchen. Während aus den Zahlungsbilanzdaten des österreichischen Außenhandels mit Dienstleistungen ein Strukturwandel hin zu modernen und produktionsnahen Diensten ablesbar ist (BMWA, 2004, Kronberger – Wolfmayr, 2005), gibt es noch Aufholbedarf bei der Stärkung der internationalen Konkurrenzfähigkeit dieser wichtigen und zukunftssträchtigen Teilbereiche des Dienstleistungssektors (Kronberger – Wörz, 2004)¹⁾.

Ebenso wie die Exporte nahmen infolge der Liberalisierung auch die Importe kräftig zu. Der weitaus größere Teil des Importanstieges betraf Industriewaren: österreichische Produkte wurden durch billigere bzw. bessere ausländische ersetzt, inländische Arbeitsplätze gingen infolge an das Ausland verloren. Zu dieser Entwicklung hat die Auslagerung kostenintensiver Inputs an ausländische Lieferanten, vor allem an die benachbarten MOEL (Int. Outsourcing), beigetragen – wenn auch nicht in dem Ausmaß, wie mitunter in der Öffentlichkeit vermutet wird (vgl. Kapitel 2.3, sowie Falk – Wolfmayr, 2005).

¹⁾ In den Daten der Zahlungsbilanz ist allerdings nur ein Teil des gesamten Dienstleistungshandels abgebildet, weil der Dienstleistungshandel neben Exporten im herkömmlichen Sinn (grenzüberschreitende Erbringung) noch drei weitere Erbringungsformen einschließt: Konsum im Ausland, kommerzielle Präsenz und Präsenz natürlicher Personen, die in der Dienstleistungsbilanz nur rudimentär erfasst sind. Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland etwa werden nicht als international gehandelte Dienstleistungen registriert, obwohl sie für eine Reihe von Diensten die dominierende Form grenzüberschreitenden Handels darstellen. Eine umfassende Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Dienstleistungen müsste vor allem diese Dimension des Dienstleistungshandels miteinbeziehen. Die wichtigste Hürde dabei ist die bislang unzureichende statistische Erfassung.

Abbildung 2: Österreichs Marktanteile



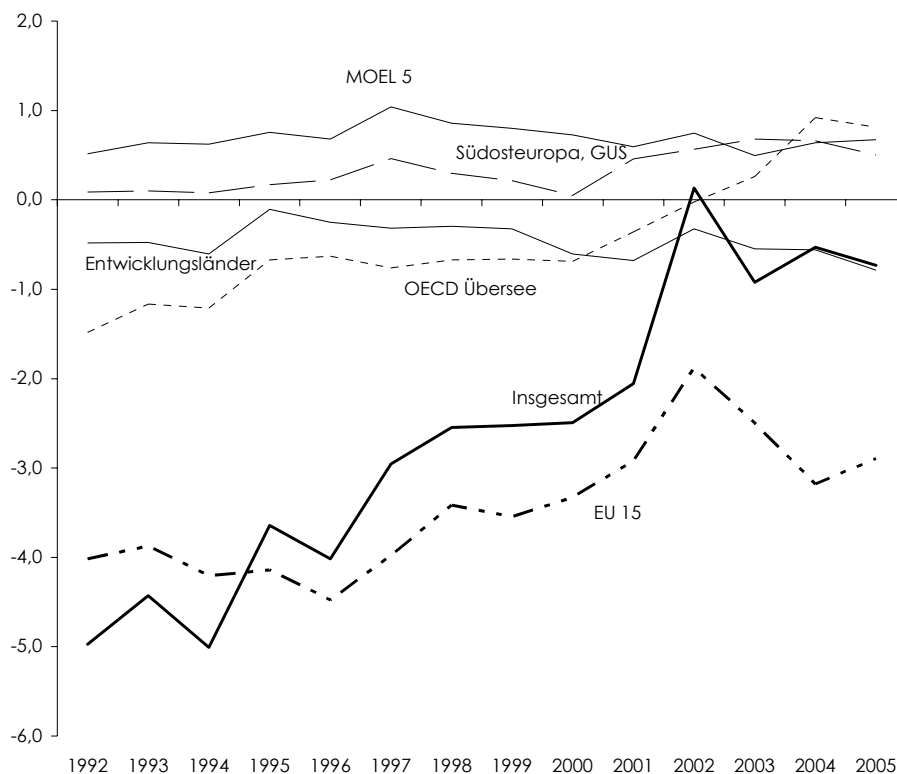
Q: WTO, BOP.

Die Handelsbilanz zeigt aber im längerfristigen Vergleich eine anhaltende Tendenz zur Verbesserung. Ausschlaggebend dafür waren die positiven Handelseffekte durch den EU-Beitritt Österreichs 1995: Dazu zählten nicht nur die Erleichterung des Zuganges zum EU-Markt, sondern auch die Verschärfung des Wettbewerbs im Inland. Die gestiegene internationale Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Industrie hatte seit Mitte der neunziger Jahre im Handel mit der EU 15 und mit den OECD-Staaten in Übersee eine Tendenz zur Nivellierung der Handelsungleichgewichte zur Folge (Abbildung 3).

Darüber hinaus hat die Ostöffnung und vor allem die positive Bilanz mit den MOEL 5, maßgeblich zur Dämpfung des Defizits in der österreichischen Handelsbilanz beigetragen; seit 2000 auch der positive Saldo im Außenhandel mit Südosteuropa. Seit 1997 ist eine Art "Stabilisierung" des Exportüberschusses mit den MOEL 5 eingetreten. Analysen zeigen, dass dies zum Teil auf einen verstärkten Vorleistungsbezug im Rahmen einer weiter fortschreitenden vertikalen Arbeitsteilung mit diesen Staaten zurückzuführen ist. Der kostengünstige Bezug aus diesen Staaten ermöglichte in vielen Bereichen eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und damit die bessere Durchsetzung auf den Märkten der Industriestaaten. Es liegt in der Natur des Öffnungsprozesses und der Position Österreichs als "first mover", dass die starke Beschleunigung der Exporte in die MOEL 5 vor allem in der ersten Phase der Integration passierte, seit etwa 1997 ist die Dynamik abgeflacht. Durch das Nachlassen der Exportdynamik hat Österreich auch Marktanteile in der Region eingebüßt. Die Dynamik der Exporte ist jetzt in jene Länder

am größten, die später mit dem Öffnungsprozess begonnen haben: Südosteuropa und einige Nachfolgestaaten der Sowjetunion.

Abbildung 3: Österreichs Handelsbilanz
Saldo in % des BIP



In der Leistungsbilanz – die in den achtziger Jahren in etwa ausgeglichen gewesen ist – mussten 1992 bis 2001 Defizite hingenommen werden, die in den meisten Jahren mit zum Teil über 2% des BIP recht hoch ausfielen. Zu dieser Entwicklung haben konjunkturelle Faktoren (das Wirtschaftswachstum war in Österreich kräftiger als in wichtigen Exportmärkten), sowie die sinkenden Überschüsse im Fremdenverkehr beigetragen, doch dürften die Defizite auch strukturelle Anpassungsprobleme, vor allem im Inland, widerspiegeln. – In den vergangenen Jahren ist wieder ein Ausgleich der Leistungsbilanz gelungen, 2005 wurde – trotz Verteuerung von Brennstoffen – ein Überschuss von 3 Mrd. € (1,2% des BIP) erreicht.

Das Gesamtergebnis der Internationalisierung war für Österreich in hohem Ausmaß positiv: Geschaffen wurden überwiegend "intelligente", gut bezahlte Arbeitsplätze in wettbewerbsstarken Unternehmen; die billigeren Importe haben die reale Kaufkraft der Konsumenten gesteigert und die Wettbewerbsposition der österreichischen Produzenten gefestigt.

Mit Hilfe des WIFO-Modells Macromod (Baumgartner – Breuss – Kaniovski, 2004) wurden die Auswirkungen einer Erhöhung der realen Exporte Österreichs untersucht. Konkret wurde dabei angenommen, dass die gesamten Exporte Österreichs im Zeitraum 2005 bis 2010 um 1% über

jenen eines "Baseline"-Szenarios liegen würden?). Nach diesen Berechnungen erhöht dieser Exportimpuls das BIP im fünften Jahr, kumuliert um 0,6%; der private Konsum steigt um 0,3%, die Investitionen um 0,9%. Die gesamtwirtschaftlichen Wirkungen beleben die Staatseinnahmen mehr als die Ausgaben, der Finanzierungssaldo des Staates verbessert sich um 0,2% des BIP. Die intensive internationale Arbeitsteilung spiegelt sich im spürbaren Anstieg der Importe wider, die Handelsbilanz verbessert sich daher nur wenig. Dennoch nimmt die Beschäftigung um 0,4% bzw. 12.100 Personen zu, die Arbeitslosigkeit verringert sich um 0,1%. Das neue disaggregierte WIFO-Modell PROMETEUS (Kratena – Wüger, 2006) liefert detailliertere Ergebnisse. Unter denselben Simulationsannahmen für den Export ergeben sich für das BIP und die Beschäftigung etwas geringere Werte (+0,4% bzw. +0,2%/7.700 Personen). Die positiven Beschäftigungseffekte entstehen hauptsächlich in den Dienstleistungsbranchen; im Bereich F&E und unternehmensbezogene Dienstleistungen allein kommt es zu einer Zunahme um 3.000 Personen (+0,94%). In einigen Branchen (z. B. in der Papierindustrie) gehen allerdings infolge einer starken Produktivitätssteigerung und aufgrund eines höheren Kapitalstocks einige wenige Arbeitsplätze verloren.

Übersicht 1: Auswirkungen einer realen Exportsteigerung um 1% auf ausgewählte Makrovariable

	MACROMOD	PROMETEUS
	Differenz in % kumuliert im 5. Jahr	
BIP, real (zu Preisen von 2000)	+ 0,6	+ 0,4
Beschäftigung	+ 0,4	+ 0,2
Privater Konsum	+ 0,3	+ 0,2
Investitionen	+ 0,9	.
Exporte	+ 1,0	+ 1,0
Importe	+ 0,7	+ 0,8
	Differenz in Prozentpunkten	
Arbeitslosenrate	- 0,1	- 0,1

Q: WIFO-Berechnungen.

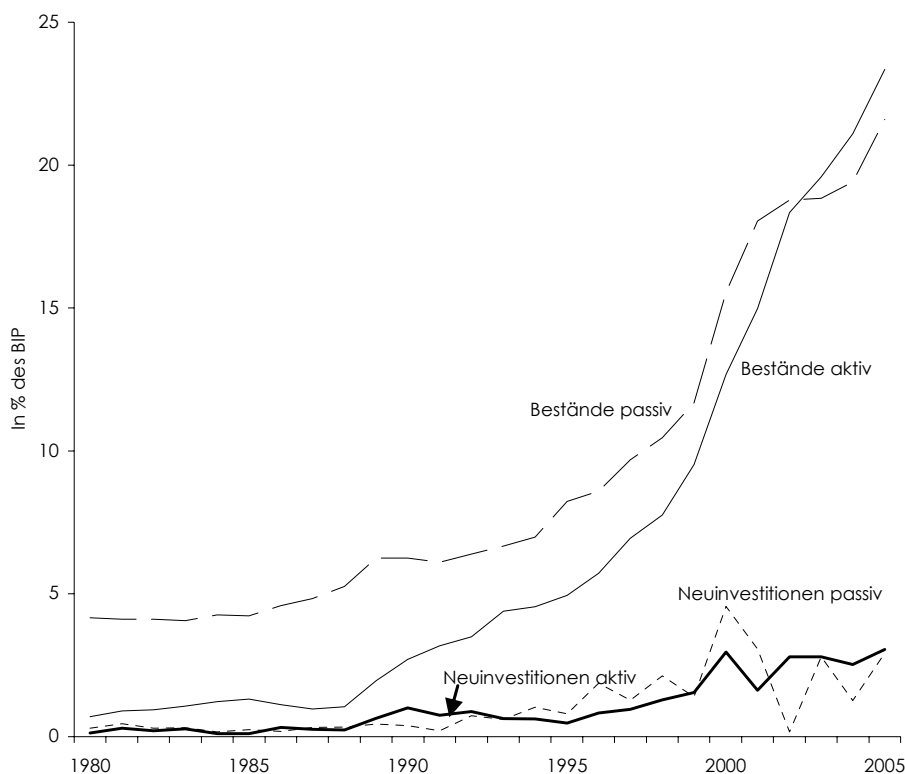
2.2 Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft über Direktinvestitionen

Die Globalisierung hatte eine starke Zunahme der grenzüberschreitenden Direktinvestitionen zur Folge. Österreich wies hier noch in den achtziger Jahren – vor allem bei den Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen im Ausland – eine geringere Internationalisierung als andere entwickelte Länder aus (Pfaffermayr – Stankovsky, 1999). Lange Zeit galten in Öster-

?) Die Basislösung entspricht dabei in der Simulationen mit dem Macromod der mittelfristigen Prognose des WIFO 2006, in der Simulation mit dem PROMETEUS der mittelfristigen WIFO-Prognose die auch der Berechnung der Energieszenarien zugrunde liegt (Kratena – Wüger, 2006).

reich aktive Direktinvestitionen wegen befürchtetem Arbeitsplatzexport, passive wegen Auslandsabhängigkeit großteils als unerwünscht. Ein wichtiger Grund für das Internationalisierungsdefizit war die überwiegend kleinbetriebliche Unternehmensstruktur, sowie die Probleme der Verstaatlichten Industrie.

Abbildung 4: Österreichs Direktinvestitionen in % des BIP



Q: OeNB, WIFO-Datenbank; Bestände 2005 geschätzt.

Seit Beginn der neunziger Jahre findet bei den aktiven, seit Mitte der neunziger Jahre auch bei den passiven Direktinvestitionen ein Aufholprozess statt. Die aktive Neuinvestitionsquote (Direktinvestitionen in % des BIP) blieb bis 1988 unter 0,3%; sie hat sich in den neunziger Jahren auf 0,5% bis 1% mehr als verdoppelt und stieg seit 2000 in den meisten Jahren auf fast 3%. Dementsprechend stark vergrößerte sich die Bestandsquote – von 1% 1988 auf knapp 10% 1999 und über 20% 2005.

Der Boom bei den aktiven Direktinvestitionen ist der Vorbereitung der österreichischen Unternehmen auf den EG-/EU-Beitritt, vor allem aber der Ostöffnung zu verdanken. Österreichs Unternehmen haben früher als die Konkurrenz die Chancen der neuen Märkte erkannt und dank ihres Informationsvorsprungs die Risiken realistisch bewertet. Ein bemerkenswerter Wandel fand aber auch in der österreichischen Einstellung zu Direktinvestitionen statt: Während früher Ablehnung, bestenfalls Skepsis, vorherrschte, wird heute die aktive und passive Interna-

tionalisierung – mit wenigen Einschränkungen – begrüßt und gefördert. Die räumliche Nähe, die historischen Verbindungen, sowie eine wirksame Förderung haben es auch mittleren und kleinen Unternehmen ermöglicht, Auslandsbeteiligungen zu erwerben. Eine wichtige Rolle spielten die Ostbeteiligungen des österreichischen Finanzsektors (Banken, Versicherungen), des Einzelhandels und der Unternehmensdienste. Einen erheblichen Beitrag haben die regionalen Headquarter großer multinationaler Unternehmen geleistet, die als österreichische Unternehmen die Ostmärkte erschlossen und dort auch investiert haben (Stankovsky – Wolfmayr – Schnitzer, 1996A). Ansiedlungen ausländischer Unternehmen in Österreich wurden durch eine attraktive Steuerpolitik, sowie durch Betriebsansiedlungsgesellschaften gefördert.

Auch hier zeigt sich ein ähnliches zeitliches Muster wie bei den Exporten: Österreich war relativ rasch als Investor präsent, hat aber im Laufe der Zeit Marktanteile verloren. Jüngste Akquisitionen österreichischer Firmen in Rumänien (OMV, Erste) und in der Balkanregion deuten an, dass sich die Expansion in fernere Länder verlagert (Sieber, 2006). Durch die neuen Investitionsmöglichkeiten in den MOEL ist Österreich von einem Nettoimporteure von FDI 2003 erstmals zu einem Nettoexporteur geworden. Die Bedeutung und Dynamik der Direktinvestitionen in den MOEL 5 (Tschechien, Slowakei, Ungarn, Polen, Slowenien) für die Gesamtentwicklung gleichen jener bei Exporten.

Abbildung 5: Komponenten der österreichischen Exportentwicklung

Jahr	Intra-Firmen-Export Waren und Dienste, MOEL 5	Export Waren, MOEL 5	Export Waren, insgesamt	Export Zwischenprodukte, MOEL 5	Export Zwischenprodukte, insgesamt	Intra-Firmen-Export Waren und Dienste, insgesamt
1993	100	100	100	100	100	100
1994	115	110	105	105	105	110
1995	130	125	115	115	115	120
1996	150	145	125	125	125	135
1997	180	170	140	140	140	150
1998	210	200	155	155	155	165
1999	230	220	165	165	165	175
2000	260	245	180	180	180	185
2001	275	260	190	190	190	195
2002	290	275	200	200	200	205
2003	310	290	210	210	210	215
2004	330	305	225	225	225	230
2005	340	315	235	235	235	245

Q: OeNB, Statistik Austria, WIFO-Datenbank.

Die Länder Mittel- und Osteuropas wurden gleichzeitig zunehmend interessante Standorte für Zulieferbetriebe, sodass in den letzten Jahren der Handel mit Zwischenprodukten sowie der Intra-Firmen-Handel intensiviert wurden (Abbildung 5). Ein immer größer werdender Teil des

österreichischen Außenhandels insgesamt und mit den MOEL ist damit eine direkte Folge österreichischer Direktinvestitionen und der damit verbundenen vertikalen Ausgliederung von Produktionsstufen (internationales Outsourcing). Marktorientierte Direktinvestitionen im Ausland können eine weitere wichtige Basis für Exporterfolge in Auslandsmärkten sein und sich in der Dynamik des Intra-Firmen-Handels widerspiegeln. Aktive Direktinvestitionen können aber auch in manchen Fällen die Exporttätigkeit ersetzen. Bei der Abschätzung von Einkommens- oder Beschäftigungswirkungen zunehmender Direktinvestitionstätigkeit ist dieses Substitutions-/Komplementaritätsverhältnis von zentraler Bedeutung.

2.2.1 Rückwirkungen aktiver Direktinvestitionen auf Exporte

In der Beurteilung der Effekte von aktiven Direktinvestitionen auf den Heimmarkt im Allgemeinen und auf die Exporttätigkeit heimischer Firmen im Speziellen kommt es ganz wesentlich auf die Art der Direktinvestition an. Ganz wichtig ist dabei die Unterscheidung zwischen der vertikalen und der horizontalen Multinationalisierung. Bei vertikalen Direktinvestitionen kommt es zu einer Aufspaltung der Produktion oder Unternehmensfunktionen in einzelne Stufen. Es wird damit keine neue Variante eines Produktes erzeugt. Das Tochterunternehmen übernimmt dabei entweder Teile der Produktion und produziert ein Vorprodukt, das in die Produktion des Endproduktes eingeht. Eine vertikale Direktinvestition umfasst aber auch die Investition in Vertriebsnetze, Service und Markterschließung.

Die Effekte von vertikalen Direktinvestitionen auf die heimischen Exporte sind nicht ganz eindeutig und ganz wesentlich durch das jeweilige Investitionsmotiv mitbestimmt. Dienen österreichische vertikale Direktinvestitionen überwiegend der Erschließung und Bearbeitung des lokalen Marktes durch Vorwärtsintegration in Vertriebswege und Service, oder strategischen Zielen wie der Nutzung von Startvorteilen und der Absicherung von Märkten, werden sie eher zusätzliche Exporte generieren. Das gilt in der Regel auch für Direktinvestitionen zur Sicherung von Rohstoffen oder bei Teilauslagerung der Produktion, etwa zur Sicherung günstiger Vorprodukte (effizienz- oder kostenorientierte Direktinvestitionen). Im Fall von effizienz- oder kostenorientierten Direktinvestitionen gibt es allerdings mehrere widersprüchliche Effekte, sodass der Nettoeffekt auf die Exporte nicht ganz eindeutig ist. Zusätzliche Exporte sind aus einem vermehrten Intra-Firmen-Handel zwischen Mutter- und Tochterunternehmen zu erwarten. Dieser Handel kann Lieferungen von Kapitalgütern beim Aufbau einer Tochter bzw. die Lieferung von Vorprodukten des Mutterunternehmens für die Produktion im Ausland umfassen. Letztlich kann die mit vertikalen FDI verbundene Auslagerung – vor allem der Auslagerung lohnkostenintensiver Produktion von Österreich nach Ost- und Mitteleuropa – die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtproduktes verbessern. Dies stärkt die Position der Mutterunternehmen und generiert zusätzliche Exporte in Drittländer. Substitutive Handelseffekte können auftreten, wenn die Produktion des Tochterunternehmens frühere Exporte der Mutter ersetzt, oder die Töchter Exporte des Mutterunternehmens auf Drittmarkten verdrängt.

Bei horizontalen Direktinvestitionen erzeugt das Tochterunternehmen im Ausland eine eigene Produktvariante bzw. Qualität bzw. das gleiche Produkt wie im Stammunternehmen. Im Gegensatz zur vertikalen Multinationalisierung, geht es bei horizontalen Direktinvestitionen um die Entscheidung, ob Unternehmen den Markt durch eine Tochtergründung (d. h. als multinationales Unternehmen) oder durch Exporte bearbeiten sollen. In der theoretischen Literatur wird diese Entscheidung als Kräftespiel zwischen Transportkosten, Fixkosten einer Gründung einer Niederlassung im Ausland und Skalenerträgen in der Produktion modelliert. Hohe Transportkosten und niedrige Fixkosten der Gründung von Tochterunternehmungen im Ausland führen zu vermehrten (exportsubstituierenden) Direktinvestitionen. Dagegen werden die Konzentration der Produktion an einem Standort und die Bedienung der Auslandsmärkte durch Exporte von hohen Skalenerträgen und niedrigen Transportkosten begünstigt. Die Beziehung zwischen Exporten und horizontalen Direktinvestitionen ist demnach substitutiv.

Die empirische Wirtschaftsforschung fand bisher überwiegend ein komplementäres Verhältnis zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exporten. Allerdings wird immer wieder betont, dass dieses komplementäre Verhältnis von der Art der Direktinvestitionen abhängt und sich im Zeitablauf mit dem Wachstum der Auslandstöchter in ein substitutives ändern kann. Für die frühen neunziger Jahre kann für die österreichische Industrie insgesamt ein komplementäres Verhältnis ökonometrisch nachgewiesen werden (*Pfaffermayr, 1996*). Auch eine Sonderauswertung des WIFO-Investitionstests für die Jahre 1989-1997 zeigte ein ähnliches Bild (*Hahn et al., 1999*): Unternehmen mit hoher Auslandsproduktion sind auch überdurchschnittlich exportorientiert. In einer dynamischen Perspektive findet sich Evidenz, dass Unternehmen, die im Ausland investierten, auch am Inlandsstandort dynamisch wachsen. Auch in *Wolfmayr et al. (2006)* wird für die EU-15-Länder im Intra-EU-15-Handel eine komplementäre Beziehung zwischen aktiven Direktinvestitionen und Exporten nachgewiesen. Auch die Internationalisierung über Direktinvestitionen kann damit Exporte fördern.

2.2.2 Rückwirkungen aktiver Direktinvestitionen auf die Beschäftigung

Die seit Anfang der neunziger Jahre stark steigenden Auslandsaktivitäten österreichischer Unternehmen haben verstärkt die Befürchtung geweckt, dass damit auch eine spürbare Reduktion der Beschäftigung im Inland einhergehen könnte. Die Effekte sind aber keineswegs eindeutig. Bei horizontalen Direktinvestitionen sind von den meisten theoretischen Modellen negative Beschäftigungseffekte zu erwarten. Horizontale Direktinvestitionen können aber dennoch als Teil der Wachstumsstrategie von Unternehmen gesehen werden. Eine geringe Marktnähe, zu hohe Transportkosten oder Handelshemmnisse bewirken, dass die Exporttätigkeit alleine weniger günstige Expansionschancen bietet. Die Substitution, das zeigt auch die Empirie, wird demnach in keinem Fall 1:1 sein. Bei vertikalen Direktinvestitionen sind die Beschäftigungseffekte noch weniger eindeutig. Vertikale Direktinvestitionen können Exporte der Töchter an die Mutterunternehmen nach sich ziehen, die Produktivität und Beschäftigung erhöhen, aber auch Beschäftigung ersetzen.

Auch die bisherige empirische Evidenz aus den wenigen vorliegenden Studien zu den Rückwirkungen der Direktinvestitionen auf die Inlandsbeschäftigung ist nicht ganz eindeutig und lässt auf unterschiedliche Effekte von Direktinvestitionen in unterschiedlichen Standorten schließen. Für Österreich zeigt *Pfaffermayr (2001)* auf Basis von Daten zwischen 1990 und 1996, dass sich Auslandsbeschäftigte in den westeuropäischen Standorten mit den Inlandsbeschäftigten substituieren lassen. Dagegen ist die relative Entwicklung der Auslandsbeschäftigten in Mittel- und Osteuropa unabhängig vom Lohnabstand zwischen dem In- und Ausland, die Beziehung zwischen Beschäftigten im Inland und dem Ausland ist daher komplementär.

Die bisherigen Studien zu Österreich und auch vergleichbare internationale Studien beziehen sich in ihren Berechnungen auf den Sachgüterbereich. *Falk – Wolfmayr (2006)* zeigen aber, dass neben der Unterscheidung nach Regionen, eine Unterscheidung zwischen den Beschäftigungseffekten der Auslandsaktivitäten im Dienstleistungssektor und im Sachgüterbereich sowie auch zwischen kurz- und langfristigen Effekten wichtig ist. Sie analysieren die Beschäftigungswirkungen von Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in den MOEL 5. Die ökonometrische Analyse für die Dienstleistungen ergibt langfristig eine komplementäre Beziehung zwischen Beschäftigten im Inland und den Beschäftigten in den Tochterunternehmen in den MOEL 5. Im Dienstleistungssektor ziehen zehn neue Arbeitsplätze in den MOEL-5-Töchtern einen halben neuen Arbeitsplatz in Österreich nach sich. Damit haben die Auslandsaktivitäten im Dienstleistungssektor einen positiven Einfluss auf die inländische Beschäftigung. Kurzfristig lassen sich inländische Arbeitskräfte in geringem Ausmaß durch ausländische Arbeitskräfte substituieren.

Für die Sachgütererzeugung sind die Ergebnisse in *Falk – Wolfmayr (2006)* weniger eindeutig. Insgesamt überwiegt im industriellen Bereich eine substitutive Beziehung, wobei die Substitutionseffekte relativ gering sind. Wichtige Erklärungsfaktoren für die inländische Beschäftigung sind nicht so sehr die Substitutionsmöglichkeiten zwischen In- und Auslandsbeschäftigten als vielmehr die Arbeitskosten im Inland, die reale Wertschöpfung und der technische Fortschritt. In der Sachgütererzeugung liegt die Elastizität der Bruttoproduktion in Bezug auf die Beschäftigung jedoch deutlich unter eins. Damit hat sich die Entwicklung der Bruttoproduktion von der Beschäftigungsentwicklung teilweise abgekoppelt. In den Dienstleistungen ist die Beziehung zwischen Produktion und Beschäftigung weitaus enger. Insgesamt, also über alle Sektoren, überwiegt der positive Beschäftigungseffekt im Dienstleistungsbereich und damit eine komplementäre Beziehung.

Die Evidenz für andere Länder liefert keine eindeutigen Ergebnisse und die einzelnen Studien sind schwer miteinander vergleichbar. Studien für die USA zeigen, dass ein Zuwachs der Beschäftigung in den Auslandsstandorten (auch in Billiglohnländern) keineswegs mit einer negativen Beschäftigungsentwicklung im Mutterkonzern einhergehen muss (*Brainard – Riker, 1997*). Es scheint vielmehr einen Standortwettbewerb zwischen Töchtern eines Unternehmens in unterschiedlichen Billiglohnländern zu geben.

2.3 Internationales Outsourcing und Beschäftigungseffekte

Der Internationalisierungsschub Österreichs wird auch durch einen regen Handel mit Zwischenprodukten charakterisiert. Dies ist eine direkte Folge eines vermehrten internationalen Outsourcings, also der Auslagerung von Produktionsstufen in den jeweils kostengünstigsten Standort im Ausland. Der Begriff des internationalen Outsourcing umfasst neben der Verlagerung von Teilen der Produktion innerhalb eines Unternehmens durch die Gründung von Tochterunternehmen – also der (vertikalen) Direktinvestition im Ausland wie im vorigen Kapitel analysiert – auch die Zulieferung von Vorprodukten von unabhängigen Unternehmen aus dem Ausland.

Internationales Outsourcing stellt heute eines der wichtigsten Instrumente zur Produktivitätssteigerung und somit zur Förderung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit im Export und auf dem Inlandsmarkt dar. Internationale Studien (*Feenstra – Hanson, 1996, 1999, Amiti – Wei, 2005, 2006*) sowie bisherige empirische Analysen für Österreich (*Egger et al., 2001A, 2001B, Kratena – Wüger, 2001*) zeigen, dass internationales Outsourcing – auch das Outsourcing in Niedriglohnländer – das Wachstum der totalen Faktorproduktivität – und somit der Wettbewerbsfähigkeit österreichischer Unternehmen – signifikant erhöht hat.

In vielen Industrieländern ist jedoch eine zunehmende Problematisierung, zum Teil sogar scharfe Ablehnung des internationalen Outsourcings festzustellen. In der Diskussion dominiert wiederum der aufgrund von Outsourcing zu erwartende negative Beschäftigungseffekt. Vor allem mit der kostengünstigen Auslagerung von Dienstleistungen wird die Gefährdung bisher relativ "sicherer" Arbeitsplätze verbunden. In Niedriglohnländer ausgelagert werden in der Regel hoch standardisierte Dienstleistungsaktivitäten bzw. "Back-office"-Aktivitäten. *Blinder (2006)* weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass die künftige Trennlinie zwischen bedrohten und nichtbedrohten Arbeitsplätzen im Dienstleistungssektor nicht mehr durch die Qualifizierung oder Fertigkeit ("skill") gezogen wird; vielmehr wird entscheidend sein, ob die Arbeitsleistung ohne oder nur mit geringem Qualitätsverlust ausgelagert oder kommuniziert werden kann. Sichere Arbeitsplätze wird es somit in den reichen Ländern auch in Zukunft in manchen Industriesektoren geben, insbesondere aber bei den personenbezogenen Dienstleistungen³⁾. Nichtpersonenbezogene Dienstleistungen werden hingegen durch Fortschritte der Informationstechnologie immer mehr bedroht. Die Trennlinie zwischen personenbezogenen und nichtpersonenbezogenen Dienstleistungen verläuft oft innerhalb der einzelnen Berufsbilder und deckt sich bei weitem nicht mit der traditionellen Unterteilung in qualifizierte und nichtqualifizierte Berufe: Ärzte und Lehrer sind zwar überwiegend nicht ersetzbar, doch

³⁾ Zu den personenbezogenen Dienstleistungen zählen überwiegend solche, die den direkten Kontakt (Kinder- und Krankenpflege) und Vertrauen (Therapie) erfordern, oder die von Standortspezifika abhängen (Lobbying). Zukunfts-sichere Jobs werden auch im Informationszeitalter Künstler, der Großteil des Gesundheits- und Unterrichtswesens, der Interessenvertretungen und der Hoheitsverwaltung haben. Nicht ausgelagert werden können aber auch die Leistungen des Verkaufspersonals im Einzelhandel, der Beschäftigten im Tourismus und Wäschereien, von Taxifahrern und Sicherheitsbeamten – alles Berufe, die eher als weniger qualifiziert gelten.

die Diagnose der Radiologen und Laboruntersuchungen werden heute schon ausgelagert; in den USA wird der Nachhilfeunterricht von Lehrern aus Indien besorgt (*Die Presse*, 20. Mai 2006). Die Wirtschaftsforschung bietet bei der Politik- und Unternehmensberatung eine personenbezogene und somit sichere Beschäftigung, die Datenanalyse und der Modellbau wird aber bereits ins Ausland übertragen (z. B. im Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche). *Blinder* (2006) folgert daraus, dass die Höherqualifizierung und Bildung nicht immer und nicht in allen Dienstleistungsbranchen Beschäftigungsprobleme der Industrieländer lösen kann. Sie ist aber in vielen Bereichen unabdingbar, damit neue nicht von Outsourcing bedrohte Arbeitsplätze entstehen können.

Theoretische Modelle der traditionellen (Heckscher-Ohlin) als auch der neuen Außenwirtschaftstheorie ergeben eine – zumindest langfristig – wohlfahrtssteigernde Wirkung des Outsourcings sowohl für das Sender- als auch das Empfängerland. In Bezug auf Arbeitsmarkteffekte analysieren die meisten theoretischen Modelle die Auswirkungen auf die relativen Faktorentlohnungen von Arbeitskräften mit unterschiedlichen Qualifikationen ("skills") und rücken so verteilungspolitische Aspekte in den Vordergrund. Nach den traditionellen Modellen ist im "reichen" Senderland ein relativer Lohnverlust für weniger qualifizierte Arbeitskräfte zu erwarten, wenn solche Produktionsschritte ausgelagert werden, die diesen Faktor relativ intensiv nutzen. Allgemeine Urteile über die Arbeitsmarkteffekte sind aber daraus nicht abzuleiten, weil das Resultat für weniger qualifizierte Arbeitskräfte davon abhängt, welcher Sektor/welche Branche ausgelagert wird. Tendenziell wirken sich Rigiditäten bzw. Inflexibilitäten (Lohnrigiditäten, Immobilität der Produktionsfaktoren) auf den Faktormärkten eher negativ aus und können kurzfristig auch insgesamt negative Wohlfahrtseffekte generieren (vgl. auch Kapitel 2.4). Insgesamt bleibt es aber eine empirische Frage, in welche Richtung die Gesamteffekte auf die relative Nachfrage zwischen gut ausgebildeten und weniger ausgebildeten Arbeitskräften gehen. Einen Überblick über die theoretischen Schlussfolgerungen gibt *Egger – Pfaffermayr – Wolfmayr-Schnitzer* (2001A, 2001B).

Österreich hat vor allem infolge der Ostöffnung und der aktuellen Osterweiterung die besonderen Möglichkeiten zur Kooperation über die Grenzen zum kostengünstigen Bezug von Teilleistungen genutzt (*Egger et al.*, 2001A, 2001B, *Falk – Wolfmayr*, 2005). Der umfassendste Indikator zur Messung von internationalem Outsourcing basiert auf Informationen aus der Input-Output-Tabelle, die die Intermediärnachfrage jedes Sektors detailliert darstellen und in manchen Fällen auch zwischen importierten und im Inland gekauften Intermediärgütern unterscheidet. Übersicht 2 und 3 fassen die Ergebnisse für Österreich und 6 (bzw. 5) europäische Vergleichsländer getrennt für den Industriesektor und den Dienstleistungssektor zusammen. Für Österreich ergibt sich zwischen 1995 und 2000 ein durchschnittlicher jährlicher Zuwachs der industriellen Vorleistungsimporte aus Niedriglohnländern von 12,6%. Österreich zählt neben den Ländern Deutschland, Finnland und Schweden zu jenen Ländern, in denen dieser Zuwachs auch am höchsten ausgefallen ist. Das sind übrigens auch jene Länder, die die Beziehungen zu den MOEL besonders intensiv ausgebaut haben. Allerdings geht diese hohe Dynamik von einem noch sehr niedrigen Niveau der Intermediärimporte aus Niedriglohnlän-

dem aus. Im Jahr 2000 entsprach der Anteil der importierten industriell gefertigten Vorleistungen aus Niedriglohnländern am BPW lediglich 2,3% (insgesamt liegt der Anteil des Auslands bei 14%). Das Wachstum ist aber vorwiegend auf Niedriglohnländer ausgerichtet. Internationale Auslagerung von Dienstleistungsaktivitäten des Sachgüterbereichs, aber auch des Dienstleistungssektors selber, sind auf einem noch niedrigeren Niveau und – ebenso wie bei den industriellen Vorleistungen – stark auf Hochlohnländer konzentriert. Im Unterschied zur Auslagerung materieller Vorleistungen ist eine Verlagerung auf Niedriglohnländer im Bereich von Dienstleistungsinputs noch nicht abzulesen.

Die bisherigen empirischen Arbeiten in Bezug auf die Wirkungen internationalen Outsourcings industrieller Teilleistungen auf die europäischen Arbeitsmärkte lassen darauf schließen, dass die weniger qualifizierten Arbeitskräfte zumindest in Relation zu den besser qualifizierten durch die Produktionsauslagerung in Billiglohnländer negativ betroffen werden. Für die meisten europäischen Länder herrscht relativ starke Übereinstimmung in der Ansicht, dass sich negative Folgen eher in Beschäftigungsabbau (Arbeitslosigkeit) denn in Auswirkungen auf die Löhne niederschlagen, wie das für die USA gezeigt wird. Als zentraler Grund wird u. a. die im Vergleich zu den USA höhere Präferenz europäischer Arbeitnehmer für die kollektive Lohnbildung angeführt.

Auch die empirische Evidenz für Österreich zeigt, dass das Outsourcing industrieller Vorleistungen nach Mittel- und Osteuropa eine Änderung in der Beschäftigungsstruktur zu Gunsten der besser qualifizierten Arbeitskräfte bewirkt (Egger *et al.*, 2001A, 2001B, Egger – Egger, 2003). Egger – Egger (2003) zeigen für die neunziger Jahre, dass internationales Outsourcing Österreichs in die Oststaaten (MOEL und ehemalige UdSSR) für rund ein Viertel des gesamten Beschäftigungsrückgangs der weniger Qualifizierten je Industrie verantwortlich sein dürfte. Es ist allerdings anzunehmen, dass die gesamtwirtschaftlichen Effekte positiv und die negativen Aspekte zu einem großen Teil kurzfristigen Charakters sind.

Grundsätzlich sollte dabei dem negativen Beschäftigungseffekt des verstärkten Vorleistungsbezugs aus dem Ausland eine positive Rückwirkung von Outsourcing auf die heimische Beschäftigung gegenüber stehen, die über Produktionssteigerungen aufgrund von erhöhter Wettbewerbsfähigkeit wirkt. Internationale Studien über die "Nettoeffekte" in Bezug auf Wertschöpfung und Arbeitsplätze zeigen allerdings insgesamt keine eindeutigen Ergebnisse. Für Österreich errechnete das WIFO in einer makroökonomischen Simulation einer Importpreisverbilligung von 10% durch Outsourcing nach Ost-Mitteuropa einen relativ geringen negativen "Netto"-Beschäftigungseffekt von 1,1% (Kratena – Wüger, 2001). Falk – Wolfmayr (2005) untersuchen die Auswirkungen der Auslagerung der industriellen Teilfertigung in Niedriglohnländer auf die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe in sieben ausgewählten EU-Ländern. Die Schätzergebnisse zeigen, dass importierte Zwischenprodukte und Halbwaren, die aus der gleichen Industrie stammen, einen signifikant negativen, allerdings sehr geringen Einfluss auf die Beschäftigung haben. Getrennte Schätzungen für Branchen mit relativ hohen

und niedrigen Qualifikationsanforderungen zeigen, dass der Effekt nur in Branchen mit relativ niedrigen Qualifikationsanforderungen signifikant ist.

Übersicht 2: Internationales Outsourcing des Industriesektors in ausgewählten europäischen Ländern 1995-2000

	Sachgüter					
	Importierte industrielle Vorleistungen			Importierte Dienstleistungsinputs		
	aus dem gleichen Sektor					
Welt	Hochlohn-Länder	Niedriglohn-Länder	Welt	Hochlohn-Länder	Niedriglohn-Länder	
Anteile an der Bruttoproduktion in %, 2000						
Dänemark	8,20	6,99	1,21	.	.	.
Deutschland	8,44	6,35	2,09	0,85	0,74	0,11
Italien	8,28	6,40	1,88	1,19	1,14	0,05
Niederlande	11,04	8,77	2,27	2,04	1,92	0,11
Österreich	14,03	11,70	2,33	1,42	1,32	0,10
Finnland	8,27	6,07	2,20	2,15	2,12	0,04
Schweden	9,02	7,98	1,04	.	.	.
EU 5 ¹⁾	8,85	6,79	2,06	1,13	1,05	0,09
EU 7 ¹⁾	8,83	7,20	1,63	.	.	.
Durchschnittliche jährliche Veränderung in % 1995/2000						
Dänemark	+ 1,88	+ 1,49	+ 4,35	.	.	.
Deutschland	+ 5,34	+ 3,74	+ 11,32	+ 7,97	+ 8,27	+ 5,99
Italien	+ 2,09	+ 1,55	+ 4,07	+ 2,57	+ 2,54	+ 3,29
Niederlande	+ 0,86	- 0,28	+ 6,10	+ 4,24	+ 4,15	+ 5,72
Österreich	+ 6,12	+ 5,07	+ 12,58	+ 10,19	+ 11,34	- 0,56
Finnland	+ 2,68	+ 0,18	+ 12,35	- 3,42	- 2,26	- 28,27
Schweden	+ 0,81	- 0,39	+ 14,63	.	.	.
EU 5 ¹⁾	+ 3,81	+ 2,60	+ 8,54	+ 4,82	+ 4,94	+ 3,45
EU 7 ¹⁾	+ 2,61	+ 1,44	+ 8,95	.	.	.
Veränderung in Prozentpunkten 1995/2000						
Dänemark	+ 0,73	+ 0,50	+ 0,23	.	.	.
Deutschland	+ 1,93	+ 1,07	+ 0,87	+ 0,27	+ 0,24	+ 0,03
Italien	+ 0,81	+ 0,47	+ 0,34	+ 0,14	+ 0,13	+ 0,01
Niederlande	+ 0,46	- 0,12	+ 0,58	+ 0,38	+ 0,35	+ 0,03
Österreich	+ 3,61	+ 2,56	+ 1,04	+ 0,54	+ 0,55	- 0,00
Finnland	+ 1,03	+ 0,05	+ 0,97	- 0,41	- 0,26	- 0,15
Schweden	+ 0,35	- 0,16	+ 0,51	.	.	.
EU 5 ¹⁾	+ 1,51	+ 0,82	+ 0,69	+ 0,24	+ 0,22	+ 0,01
EU 7 ¹⁾	+ 1,07	+ 0,50	+ 0,57	.	.	.

EU 5: Deutschland, Italien, Niederlande, Österreich, Finnland. – EU 7: Dänemark, Deutschland, Italien, Niederlande, Österreich, Finnland, Schweden. – ¹⁾ Gewichteter Durchschnitt über Länder und Industrien.

Übersicht 3: Internationales Outsourcing im Dienstleistungssektor in ausgewählten europäischen Ländern 1995-2000

	Dienstleistungssektor					
	Importierte Dienstleistungsinputs aus allen Dienstleistungssektoren			Importierte Dienstleistungsinputs aus dem gleichen Dienstleistungssektor		
	Welt	Hochlohn-Länder	Niedriglohn-Länder	Welt	Hochlohn-Länder	Niedriglohn-Länder
Anteile an der Bruttonproduktion in %, 2000						
Deutschland	2,61	2,36	0,25	1,40	1,26	0,14
Italien	2,21	2,08	0,13	0,54	0,52	0,02
Niederlande	3,92	3,69	0,23	1,55	1,45	0,10
Österreich	3,36	3,01	0,35	1,73	1,56	0,17
Finnland	2,07	1,99	0,08	0,42	0,40	0,02
EU 5 ¹⁾	2,66	2,45	0,21	1,14	1,05	0,10
Durchschnittliche jährliche Veränderung in % 1995/2000						
Deutschland	+ 9,92	+10,29	+ 6,82	+14,27	+14,99	+ 8,74
Italien	+ 2,41	+ 2,24	+ 5,27	+ 4,04	+ 4,28	- 1,12
Niederlande	+ 3,04	+ 3,00	+ 3,68	+ 2,89	+ 2,96	+ 1,79
Österreich	+ 5,12	+ 5,27	+ 3,87	+ 6,97	+ 7,15	+ 5,47
Finnland	+ 4,23	+ 5,03	- 8,64	- 0,16	- 0,06	- 1,66
EU 5 ¹⁾	+ 6,37	+ 6,46	+ 5,36	+ 9,59	+ 9,95	+ 6,10
Veränderung in Prozentpunkten 1995/2000						
Deutschland	+ 0,98	+ 0,91	+ 0,07	+ 0,68	+ 0,63	+ 0,05
Italien	+ 0,25	+ 0,22	+ 0,03	+ 0,10	+ 0,10	- 0,00
Niederlande	+ 0,54	+ 0,51	+ 0,04	+ 0,21	+ 0,20	+ 0,01
Österreich	+ 0,74	+ 0,68	+ 0,06	+ 0,50	+ 0,46	+ 0,04
Finnland	+ 0,39	+ 0,43	- 0,05	- 0,00	- 0,00	- 0,00
EU 5 ¹⁾	+ 0,71	+ 0,66	+ 0,05	+ 0,42	+ 0,40	+ 0,02

EU 5: Deutschland, Italien, Niederlande, Österreich, Finnland. – ¹⁾ Gewichteter Durchschnitt über Länder und Industrien.

Nur wenige empirische Analysen gibt es zu den Effekten der internationalen Auslagerung von Dienstleistungsaktivitäten. Die meisten dieser Arbeiten beziehen sich auf die USA (*Baily – Lawrence, 2004, Amiti – Wei, 2006, Schultze, 2004*) und auf Großbritannien (*Amity – Wei, 2005*). Diese Arbeiten untersuchen nur Dienstleistungszukäufe des Sachgüterbereichs und unterscheiden nicht zwischen dem Zukauf von Dienstleistungen aus Niedriglohnländern und der Auslagerung in andere Hochlohnländer. Die Analysen zeigen – in Übereinstimmung mit den Ergebnissen in Übersicht 2 und 3 – ein noch sehr geringes Niveau der internationalen Auslagerungsaktivitäten von Dienstleistungen. Aus der ökonomischen Analyse ergeben sich minimale (negative) Beschäftigungseffekte nur bei besonders stark disaggregierten Branchendaten, jedoch kein signifikanter Effekt auf die Beschäftigung bei genügend hoher Branchen-Aggregationsstufe (*Amity – Wei, 2006*). Die Autoren schließen daraus, dass die Arbeitsnachfrage innerhalb genügend breit definierter Industriebranchen hoch genug ist, um mögliche negative Beschäftigungseinflüsse abzufangen. *Falk – Wolfmayr (2006)* untersuchen erstmals

internationales Outsourcing von Dienstleistungen in Niedriglohnländer für eine Gruppe von fünf EU-Ländern (Deutschland, Finnland, Italien, die Niederlande und Österreich) und zwar getrennt für die Sachgüterindustrie und den Dienstleistungssektor. In Übereinstimmung mit *Amiti – Wei* (2005, 2006) kann für den produzierenden Bereich kein Einfluss auf die Beschäftigung nachgewiesen werden. Für den Dienstleistungssektor ergibt sich ein statistisch signifikanter negativer Effekt bei Auslagerungen in Niedriglohnländer, der allerdings vernachlässigbar gering ist und deutlich von anderen Effekten (Outputwachstum, Produktivitätsentwicklung usw.) überlagert wird. Wird das gesamte Outsourcing von Dienstleistungen (Niedriglohn- und Hochlohnländer) in die Berechnungen einbezogen, kann ein Effekt auf die Beschäftigung im Dienstleistungssektor nicht mehr nachgewiesen werden. Auch die Auslagerung so genannter unternehmensbezogener Dienstleistungen (Computer und Informationsdienstleistungen, Forschung und Entwicklung, Unternehmensberatung usw.) in Niedriglohnländer hat keinen signifikanten Effekt auf die Beschäftigung.

2.4 Entwicklung zur Basar-Ökonomie und "pathologischer Exportboom"? Spezialisierung im Außenhandel und Arbeitsmarkt

Die Effekte internationalen Outsourcings wurden aber auch in einem etwas anderen Zusammenhang – besonders in Deutschland – heftig diskutiert. Dort hat der Widerspruch zwischen der hervorragenden internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Landes ("Exportweltmeister") und der anhaltenden Wachstumsschwäche, sowie der unbefriedigenden Lage auf dem Arbeitsmarkt (ähnlich in Österreich, siehe dazu: Kapitel 4.4) zu intensiven wirtschaftspolitischen Diskussionen über die Ursachen dieses Phänomens geführt. Ein Erklärungsansatz betont die schlechte Stimmung bei Investoren und Konsumenten und die schwache Einkommensentwicklung, insbesondere des Lohnanteils am gesamtwirtschaftlichen Einkommen. Implizit wird damit die hohe Exportdynamik als gesamtwirtschaftlicher Erfolg verbucht und jedenfalls kein weiterer Bedarf für Lohnzurückhaltung postuliert. Mit dem Phänomen der "Basar-Ökonomie" und des "pathologischen Exportbooms" hat *Sinn* (2005) eine völlig andere Sichtweise in die deutsche Diskussion eingebracht. Der Begriff der Basar-Ökonomie umschreibt dabei den mit internationalem Outsourcing verbundenen raschen Anstieg des Anteils preisgünstiger, ausländischer Vorleistungen in den heimischen Exportgütern zulasten der heimischen Wertschöpfung, mit Folgen für die Konjunkturübertragung vom Ausland auf das Inland. Jede Exportsteigerung wird durch den Basareffekt von kräftigen Importzuwächsen begleitet, die die positiven Wirkungen der Exporte auf das BIP-Wachstum dämpfen.

Das wesentliche Argument der These des "pathologischen Exportbooms" besteht darin, dass es aufgrund der internationalen Arbeitsteilung mit Niedriglohnländern (durch Außenhandel oder durch Produktionsverlagerungen und Outsourcing) und rigider Löhne im Heimmarkt zu einer "Überspezialisierung" auf kapital- oder humankapitalintensive Produktion kommt, die im theoretischen Außenhandelsmodell (Heckscher-Ohlin) nicht mehr mit den üblichen positiven gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtseffekten verbunden ist und zu erheblichen Problemen am

Arbeitsmarkt führt. Das Argument geht auf theoretische Arbeiten von *Brecher* (1974) und *Davis* (1998) zurück und wird von *Seidel* (2005) für den Fall von Kapitalmobilität (anstatt Importkonkurrenz oder Produktionsverlagerung) gezeigt.

Welche Wirkungszusammenhänge stehen dahinter? Der Erklärungsansatz baut auf einem Heckscher-Ohlin-Modell mit 2 Sektoren auf (arbeits- und kapital- bzw. humankapitalintensiv) und folgt folgender Argumentationslinie: Durch das Auftreten von Schwellenländern und der Länder Mittel- und Osteuropas auf den Weltmärkten steigt das Angebot an arbeitsintensiven Gütern, gleichzeitig entsteht mehr Nachfrage nach technologie- und humankapitalintensiven Gütern. Als Folge davon muss der relative Preis der arbeitsintensiven Güter sinken, während der relative Preis der technologie- und humankapitalintensiven Güter steigt. Im kapitalreichen Inland wird die Produktion von Technologiegütern durch den höheren relativen Preis gewinnbringender und wird ausgeweitet, während ein Teil der arbeitsintensiven Produktion im Inland dem Preiswettbewerb nicht standhalten kann und vom Markt gedrängt wird. Sind Löhne flexibel, dann kann eine Lohnsenkung einen Teil der Einbußen der preisbedingten Wettbewerbsfähigkeit durch Kostensenkungen auffangen und den Strukturwandel bremsen. Ein Teil der freigewordenen Arbeitskräfte findet neue Anstellung in den technologieintensiven Sektoren, bei hinreichend flexiblen Löhnen kann noch genügend Beschäftigung im arbeitsintensiven Sektor verbleiben, sodass sich der Strukturwandel bei Vollbeschäftigung vollzieht. Sind die Löhne hingegen starr, kommt es zu Arbeitslosigkeit. Die starren Löhne fixieren über die Kostenseite das Preisverhältnis der Güter: Preissenkungen zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der arbeitsintensiven Sektoren sind nicht möglich, umgekehrt wird die ausländische Importnachfrage nach Technologiegütern nicht gebremst, das inländische Exportangebot muss mehr steigen als bei flexiblen Preisen. Der Exportboom hat insofern pathologische Züge – es stellt sich ein neues Gleichgewicht mit Arbeitslosigkeit und geringerer Wohlfahrt bei gleichzeitig höheren Exporten aus kapital- oder humankapitalintensiver Produktion ein. Der Wohlfahrtssteigerung durch Außenhandel und Spezialisierung steht eine Wohlfahrtsminderung aus der Unterbeschäftigung entgegen.

Die Thesen vom "pathologischen Exportboom" und der Basar-Ökonomie hängen zusammen, wenn die Verlagerung oder Auslagerung arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette betrifft und es aufgrund starrer Löhne zu einem allzu rasch sinkenden Anteil der heimischen Wertschöpfung am Export kommt. Empirische Befunde für Deutschland (*Hahlen*, 2006, *Sachverständigenrat*, 2004) auf Basis von Input-Output-Multiplikatoren zeigen eine Zunahme der Bedeutung der vom Export ausgelösten Wertschöpfung aber auch der davon ausgelösten Importe. Die empirische Analyse zu den Beschäftigungseffekten ist aber keineswegs schlüssig.

Ein wesentliches Problem der These der Basar-Ökonomie liegt in seiner statischen Betrachtungsweise. Aus dynamischer Perspektive führt Outsourcing nur im ersten Schritt zu geringerer Wertschöpfung und Beschäftigung, im zweiten Schritt zu höherer Produktivität, die in der weiteren Folge in der Regel zu mehr Absatz führt und die negativen Beschäftigungseffekte (und Wertschöpfungseffekte) kompensieren kann (vgl. Kapitel 2.3). Unbestritten ist, dass bei au-

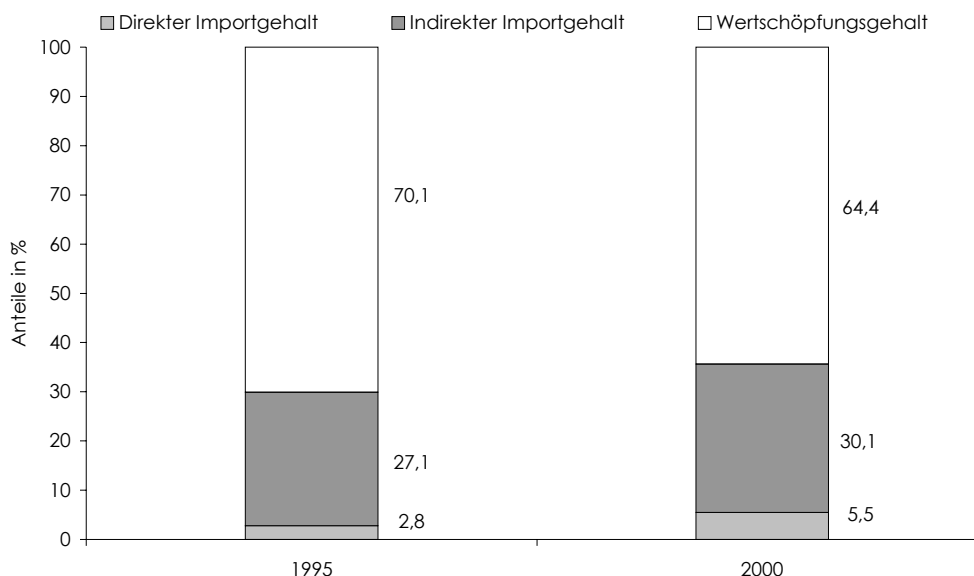
Benhandelsinduzierter Spezialisierung auf kapital- oder humankapitalintensive Produktion (ob durch internationalen Handel mit Endprodukten oder durch Outsourcing) ein Problem am Arbeitsmarkt, vorwiegend für gering qualifizierte Arbeitskräfte, entsteht. Outsourcing kann deshalb nur in Verbindung mit Forschungs-, Innovations-, Qualifizierungs- und Strukturpolitik neue Arbeitsplätze "schaffen" und muss so als Teil eines notwendigen Strukturwandels der österreichischen Produktion, entsprechend den hohen Qualifikationen und Löhnen gesehen werden. Die Gültigkeit der These des "pathologischen Exportbooms" ist zudem stark von den theoretischen Modellannahmen abhängig. Entscheidend ist es aber auch die Effekte eines möglichen "pathologischen Exportbooms" und der Basar-Ökonomie von anderen Erklärungsfaktoren der Arbeitsnachfrage zu trennen und eine Gewichtung der Einflussfaktoren vorzunehmen⁴⁾.

Wie stellt sich die Situation in Österreich dar? Gibt es in Österreich eine Entwicklung zur Basar-Ökonomie wie sie für Deutschland diskutiert wurde? Wie haben sich als Folge exportinduzierte Wertschöpfung, Importe und Beschäftigung in den einzelnen Sektoren entwickelt? Interessant ist in diesem Zusammenhang auch wie sich die exportinduzierte Beschäftigung nach unterschiedlichen Qualifikationen der Arbeitskräfte entwickelt hat bzw. welche Entwicklung der Qualifikationsstrukturen sich in Sektoren, die durch ein hohes Outsourcing und durch unterdurchschnittliche bzw. negative Beschäftigungsentwicklung gekennzeichnet sind, ablesen lässt.

Für Österreich wurde in früheren Studien (Egger – Pfaffermayr – Wolfmayr-Schnitzer, 2001A, 2001B, Falk – Wolfmayr, 2005) ein signifikanter Anstieg der importierten Vorleistungen aus Niedriglohnländern, insbesondere den MOEL 5 nachgewiesen (vgl. auch Kapitel 2.3). Zugleich zeigen einschlägige Untersuchungen, dass die Exportdynamik Österreichs im Extra-EU-Raum ebenfalls hoch war und der Außenhandel mit diesen Ländern langfristig Überschüsse aufweist (Wolfmayr, 2004A). Für eine Input-Output-Analyse der Exporteffekte in Österreich können die Leontief-Inversen der offiziellen Input-Output-Tabellen 1995 und 2000 von Statistik Austria herangezogen werden. Es lassen sich dabei die Effekte auf Wertschöpfung, Importe und Beschäftigung berechnen. Da die Differenz aus Endnachfrage und Importen und die Summe der Wertschöpfung (unter Berücksichtigung von Gütersteuern, Gütersubventionen und FISIM) die zwei unterschiedlichen Seiten der BIP-Berechnung sind, lässt sich der gesamte Effekt der Exporte in einen Importeffekt und einen Wertschöpfungseffekt zerlegen (Abbildung 6). Bezüglich des Importeffektes kann dabei wiederum unterschieden werden zwischen Importen, die direkt reexportiert werden, also dem direkten Import(güter)gehalt der Exporte und den Importen, die im exportierenden Wirtschaftszweig selbst und in allen vorgelagerten Wirtschaftszweigen als Vorleistungen eingesetzt werden.

⁴⁾ Die ökonometrischen Analysen zu Beschäftigungseffekten des internationalen Outsourcing, wie sie im Kapitel 2.3 zusammengefasst wurden, zeigen zwar empirische Indizien für mögliche negative Gesamtbeschäftigungseffekte, weisen aber gleichzeitig auf den relativ geringen Erklärungsanteil des Phänomens für Fluktuationen am Arbeitsmarkt hin.

Abbildung 6: Wertschöpfungsstruktur der Exporte



Am stärksten ist zwischen 1995 und 2000 der direkte Importgehalt der Exporte gestiegen, darauf entfallen bereits über 5% der Exportnachfrage (1995: 2,8%). Der indirekte Importgehalt der Exportnachfrage ist von 27% (1995) auf 30% (2000) ebenfalls signifikant angestiegen. Diese Entwicklung ist klarerweise zu Lasten des Wertschöpfungsgehaltes gegangen, der im Jahr 2000 nur noch etwas über 64% liegt (1995: 70,1%). Diese Daten können ein Hinweis darauf sein, dass es zu stärkerer Spezialisierung bei gleichzeitigem Outsourcing gekommen ist.

Im makroökonomischen Zusammenhang entscheidend ist aber die Frage (s. dazu: *Sachverständigenrat*, 2004), ob diese negative Entwicklung für die Wertschöpfungsintensität durch das hohe Exportwachstum (den Mengeneffekt) kompensiert wird. Das durchschnittliche Exportwachstum beträgt im gleichen Zeitraum nominell 10,6% (Übersicht 4), sodass das durchschnittliche Wachstum der von den Exporten induzierten Wertschöpfung im Zeitraum 1995 bis 2000 8,5% beträgt. Das liegt weit über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft. Die Summe der Wertschöpfung aller Wirtschaftsbereiche (lt. VGR) ist im gleichen Zeitraum nominell mit 3,6% p. a. gewachsen und real mit 2,9% p. a.

Nach Wirtschaftszweigen ergeben sich sowohl im Sachgüterbereich als auch innerhalb der Dienstleistungen einige Wirtschaftszweige mit zweistelligen Wachstumsraten. Zugleich ist auch in allen Wirtschaftsbereichen der vom Export induzierte Import von Vorleistungen stark gestiegen, insgesamt um durchschnittlich 14,3%. Daraus ergibt sich der rückläufige Wertschöpfungsgehalt der Exporte. Darüber hinaus ergibt sich aber auch eindeutig, dass der Mengeneffekt der Exportdynamik den sinkenden Wertschöpfungsgehalt mehr als kompensiert hat. Für die Wertschöpfungsseite ergibt sich daraus kein Anhaltspunkt für einen "pathologischen Exportboom", also eine Situation, in der die Exportdynamik gesamtwirtschaftlich nicht positiv wirksam wird.

Übersicht 4: Exportinduzierte Wertschöpfung und Beschäftigung nach Sektoren

	Export- induzierte Wert- schöpfung	Wert- schöpfung	Export- induzierte Importe	Export- induzierte Beschäf- tigung	Beschäf- tigung
	Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995/2000 in %				
Land- und Forstwirtschaft	+ 0,7	- 3,0	+ 16,3	- 0,1	- 4,7
Bergbau, Stein- und Glaswaren	+ 6,1	+ 2,5	+ 12,9	+ 0,6	- 3,0
Energie- und Wasserversorgung	+ 1,9	- 0,6	+ 13,2	- 2,4	- 4,3
Eisen- und NE-Metalle	+ 4,5	+ 3,3	+ 12,7	- 0,3	- 1,5
Chemie und Erdölverarbeitung	+ 6,5	+ 6,9	+ 13,6	- 4,4	- 5,9
Metallerzeugnis	+ 6,6	+ 4,6	+ 15,6	± 0,0	- 1,8
Maschinenbau	+ 8,2	+ 5,4	+ 7,4	+ 4,1	+ 1,4
Elektronische Einrichtungen, Büromaschinen	+ 8,5	+ 5,4	+ 19,7	- 2,4	- 5,0
Fahrzeugbau	+ 10,7	+ 9,3	+ 16,8	+ 3,3	+ 2,6
Nahrungs- und Genussmittel, Tabak	+ 8,0	- 3,3	+ 14,2	+ 9,1	- 2,3
Textilien, Bekleidung, Schuhe	+ 2,1	+ 2,0	+ 7,3	- 6,3	- 6,3
Holzverarbeitung	+ 6,3	+ 2,9	+ 17,0	- 0,5	- 3,6
Papier und Pappe	+ 4,8	+ 3,8	+ 9,5	- 0,6	- 1,6
Verlagswesen, Druckerei	+ 13,3	+ 7,4	+ 20,1	+ 6,0	+ 0,5
Gummi- und Kunststoffwaren	+ 6,7	+ 4,9	+ 7,3	+ 3,4	+ 1,7
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	+ 5,0	+ 3,9	+ 25,7	+ 3,8	+ 2,8
Sonstige Sachgüterproduktion, Recycling	+ 11,6	+ 6,7	+ 10,3	+ 3,4	- 0,8
Bauwesen	+ 18,2	+ 3,5	+ 17,9	+ 13,6	- 0,4
Kfz-Handel, Kfz-Reparatur	+ 0,2	+ 2,0	- 1,3	- 1,5	+ 0,3
Großhandel	+ 8,9	+ 3,8	+ 18,6	+ 5,2	+ 0,3
Einzelhandel	+ 12,8	+ 3,9	+ 17,2	+ 12,5	+ 3,6
Beherbergungs-, Gaststättenwesen	+ 6,4	+ 4,2	+ 9,9	+ 2,7	+ 0,5
Verkehr	+ 9,8	+ 3,6	+ 22,5	+ 6,3	+ 0,1
Sonstiger Verkehr	+ 8,2	+ 6,1	+ 6,5	+ 0,9	- 1,1
Nachrichtenübermittlung	+ 2,7	- 1,9	+ 43,6	+ 9,2	+ 4,3
Geld-, Kreditwesen, Versicherungen	+ 10,3	+ 3,9	+ 27,3	+ 5,6	- 0,5
Realitätenwesen	+ 8,8	+ 5,4	+ 7,3	+ 17,2	+ 15,5
Datenverarbeitung, Datenbanken	+ 19,5	+ 18,1	+ 10,5	+ 21,0	+ 19,5
Forschung und Entwicklung, unternehmensbezogene Dienstleistungen	+ 14,3	+ 8,8	+ 8,8	+ 13,9	+ 8,5
Sonstige öffentliche und persönliche Dienstleistungen	+ 7,6	+ 3,2	+ 17,4	+ 9,1	+ 3,5
Öffentliche Verwaltung		+ 1,3			+ 0,5
Unterricht	- 1,2	+ 2,8	+ 0,7	- 6,4	- 2,6
Gesundheit	+ 3,3	- 0,6	+ 7,8	+ 8,6	+ 4,5
Interessensvertretungen	+ 9,0	+ 3,3	+ 14,1	+ 7,4	+ 1,8
FISIM		+ 2,8			
Gütersteuern		+ 5,5			
Insgesamt	+ 8,5	+ 3,7	+ 14,3	+ 3,8	+ 1,1

Differenzierter ist das Bild bei der exportinduzierten Beschäftigung zu werten, wenngleich auch diese mit 3,8% durchschnittlichem Wachstum weit über dem gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungswachstum von 1,1% liegt. In zahlreichen Wirtschaftszweigen der Sachgütererzeugung sinkt die exportinduzierte Beschäftigung jedoch zwischen 1995 und 2000. Das kann einerseits darauf hindeuten, dass in diesen Sektoren generell die Produktivitätsdynamik höher ist

als das Outputwachstum, sodass sich eine positive Outputentwicklung auch bei Beschäftigungsabbau ergeben kann. Es kann aber auch umgekehrt auf Outsourcing von beschäftigungsintensiven Teilen der Wertschöpfungskette zurückzuführen sein. Insofern könnte hier ein empirisches Indiz für den Teileffekt einer "Basar-Ökonomie" in einzelnen Wirtschaftszweigen vorliegen. Selbst dann wäre aber noch nach der makroökonomischen Bedeutung dieses in einzelnen Wirtschaftszweigen auftretenden Effektes zu fragen.

Vergleicht man die Rangordnungen der negativen Entwicklung der exportinduzierten Beschäftigung und der positiven Entwicklung der exportinduzierten Importe nach Wirtschaftszweigen, dann lassen sich einige wenige Bereiche identifizieren, in denen beides zusammenfällt. Das sind v. a. die Elektronischen Einrichtungen & Büromaschinen und die Holzverarbeitung. Daneben gibt es Wirtschaftszweige der Sachgütererzeugung, in denen die exportinduzierte Beschäftigung zwar nicht sinkt aber unterdurchschnittlich (unter 3,8% p. a.) expandiert und die exportinduzierten Importe stark gestiegen sind: Fahrzeugbau und Metallerzeugnisse.

*Übersicht 5: Exportinduzierte Importe und exportinduzierte Beschäftigung
1995-2000*

	Exportinduzierte Beschäftigungsentwicklung (Mittelwert)
Industrien klassifiziert nach:	
Niveau exportinduzierter Importe	
Hoch – über dem Durchschnitt	6,0
Niedrig – unter dem Durchschnitt	-0,4
Insgesamt	4,3
Unterschied zwischen den Klassen	
Kruskal-Wallis-Test, <i>p</i> -Wert	0,0
Wachstum exportinduzierter Importe	
Hoch – über dem Durchschnitt	3,7
Niedrig – unter dem Durchschnitt	5,1
Insgesamt	4,3
Unterschied zwischen den Klassen	
Kruskal-Wallis-Test, <i>p</i> -Wert	0,3

Einen ersten Test, ob es zu einer signifikant unterschiedlichen Entwicklung der Beschäftigung in Sektoren mit besonders hohem Niveau oder Wachstum exportinduzierter Importe gekommen ist, liefert der so genannte Kruskal-Wallis-Test. Dazu werden die Industrien nach Niveau und Wachstum der exportinduzierten Importe klassifiziert und die jeweiligen Wachstumsraten der Beschäftigung miteinander verglichen. Die Ergebnisse dieses Tests zeigen, dass Industrien mit einem hohen Basaranteil eine signifikant schlechtere Entwicklung der exportinduzierten Beschäftigung aufweisen (Übersicht 5). Der Test kommt aber zu keinem signifikanten Ergebnis,

wenn man die Industrien nach dem Wachstum der exportinduzierten Importe klassifiziert. Kausale Beziehungen können allerdings aus diesem Test nicht abgeleitet werden.

In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, ob es zur Auslagerung von arbeitsintensiven oder wenig qualifikationsintensiven Bereichen gekommen ist. Das lässt sich beantworten, wenn man gleichzeitig die Entwicklung der Qualifikationsstruktur der Arbeitnehmer nach Wirtschaftszweigen betrachtet. Aus früheren Untersuchungen ist bekannt, dass der Wandel der Qualifikationsstrukturen hauptsächlich durch eine Verschiebung innerhalb der Wirtschaftszweige und nicht durch den Strukturwandel zwischen Wirtschaftszweigen zustande kommt. In jenen ausgewählten Wirtschaftszweigen, die einen hohen Anstieg der exportinduzierten Importe von Intermediärgütern verzeichnen, lässt sich auf Basis dieser Daten eine starke Verschiebung weg von niedrigen und mittleren Qualifikationen in der Beschäftigung nachweisen (Übersicht 6). Diese Sektoren stellen dann somit den "harten Kern" der Argumentation vom "pathologischen Exportboom" und von der Basar-Ökonomie dar.

Gleichzeitig lässt sich mit diesen Daten der Einfluss der exportinduzierten Beschäftigung auf die Qualifikationsstruktur der Beschäftigung über alle Industrie- und Dienstleistungssektoren messen (Übersicht 7). Dafür werden die Beschäftigungseffekte des Exports in den Jahren 1995 und 2000 mit den entsprechenden Matrizen der Qualifikationsstruktur nach Wirtschaftszweigen multipliziert.

Übersicht 6: Entwicklung der Qualifikationsstruktur in outsourcingintensiven Sektoren

	Niedrige Qualifikation	Mittlere Qualifikation	Hohe Qualifikation
	Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995/2003 in %		
Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik	+ 1,5	- 4,0	+ 2,5
Verlagswesen, Druckerei	- 6,2	- 3,5	+ 9,8
Elektronische Einrichtungen, Büromaschinen	- 0,6	- 7,4	+ 8,0
Holzverarbeitung	- 0,6	-12,0	+12,7
Fahrzeugbau	- 1,5	- 6,7	+ 8,2
Metallerzeugnis	- 1,9	+ 0,9	+ 0,9

Übersicht 7: Entwicklung der exportinduzierten Beschäftigung nach Qualifikation

	Sachgüter	Dienstleistungen
	Durchschnittliche jährliche Veränderung 1995/2000 in %	
Leitungsfunktion	+ 8,1	+ 11,5
Tertiäre Ausbildung	+ 6,5	+ 9,0
Maturaniveau	+ 3,2	+ 10,0
Lehre-/Fachschule	- 0,2	+ 7,1
Hilfsarbeitskraft	- 3,4	+ 9,9
Insgesamt	+ 0,7	+ 8,2

Im Ergebnis zeigt sich für den Sachgüterbereich ein eindeutiger Trend zur Verschiebung der Qualifikationsstruktur zu hohen Qualifikationen. Im Dienstleistungssektor zeigt sich, dass v. a. mittlere Qualifikationen unterdurchschnittlich von der Exportentwicklung profitieren, während hohe Qualifikationen stark überdurchschnittlich und niedrige Qualifikationen leicht überdurchschnittlich betroffen sind.

Die Analyse exportinduzierter Beschäftigungseffekte zeigt demnach für einige Industriesektoren Indizien für einen negativen Teileffekt einer Basar-Ökonomie. Die Analyse der Beschäftigungsstruktur in diesen Sektoren zeigt eine eindeutige Verschiebung zu hohen Qualifikationen. Die exportinduzierte Beschäftigung insgesamt wirkt vor allem im Sachgüterbereich positiv für hohe Qualifikationen, während niedrige Qualifikationen und mittlere Qualifikationen verlieren. Im Dienstleistungsbereich gibt es eine Art Jobpolarisierung, in der niedrige und hohe Qualifikationen überdurchschnittlich profitieren, und mittlere Qualifikationen dagegen weniger.

3. Außenwirtschaftspolitik – Handlungsspielraum und Instrumente

3.1 Überblick

Das Fundament der Außenwirtschaftspolitik ist die Stärkung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Jeder Exporterfolg basiert auf der Entwicklung, der Produktion und dem Marketing konkurrenzfähiger Produkte. Die beste Grundlage für internationale Erfolge liefert eine Wirtschafts- und Standortpolitik, die die Voraussetzungen dafür schafft. Darüber hinaus können gezielte Maßnahmen zur Unterstützung des Exports dazu beitragen, Nachteile im internationalen Wettbewerb auszugleichen, sowie leistungsfähigen Unternehmen in schwierigen, aber langfristig wichtigen Märkten Chancen zu eröffnen. Die Außenwirtschaftspolitik dient somit – direkt und indirekt – den zentralen Zielen der Wirtschaftspolitik – der Sicherung des Wachstums, der Beschäftigung und des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts.

Zu den traditionellen Bereichen der Außenwirtschaftspolitik zählen die Handelspolitik (Schaffung vorteilhafter internationaler Rahmenbedingungen), sowie die Exportförderung (Maßnahmen die den Export erhöhen). Direkte Subventionen sind (mit Ausnahme des Agrarbereichs) durch internationale Vereinbarungen verboten. Zu den (erlaubten) Instrumenten der Exportförderung zählen solche auf finanzieller, informativer und steuerlicher Basis, in einer weiteren und längerfristigen Perspektive die Förderung der Forschung und Entwicklung (Breuss, 1983, Breuss – Handler – Stankovsky, 1988, Lehner – Schebeck – Stankovsky, 1996, Wolfmayr – Stankovsky, 2003, 2004). Die finanzielle Exportförderung wird von der Oesterreichischen Kontrollbank sowie vom AWS (austria wirtschaftsservice – Österreichs Förderbank für die unternehmensbezogene Wirtschaftsförderung) betreut. Zu den Instrumenten der finanziellen Exportförderung zählen Haftungen und Garantien zur Absicherung politischer und wirtschaftli-

cher Risiken in unterentwickelten Regionen, sowie Finanzierungsinstrumente, die vor allem zur Förderung der Beziehungen mit Entwicklungsländern abgestimmt sind (z. B. Soft Loans). All diese Instrumente ermöglichen insbesondere den leichteren Markteintritt in risikoreiche, wenig entwickelte Märkte. Die Exportförderung durch Bereitstellung von Informationen, die Hilfestellung bei der Geschäftsanbahnung und dem Auffinden von Ansprechpartnern wird in Österreich vorwiegend von der Außenhandelsorganisation der WKO übernommen.

Die Bedeutung und die Wirksamkeit der verschiedenen Bereiche der Außenwirtschaftspolitik haben in der jüngeren Vergangenheit zum Teil tief greifende Änderungen erfahren. Die Teilnahme Österreichs an internationalen Wirtschaftsabkommen (GATT/WTO, OECD) und die fortschreitende Integration haben die nationalen Spielräume der Wirtschaftspolitik erheblich eingeschränkt. Durch die Mitgliedschaft Österreichs in der EU ist die Kompetenz für die Handelspolitik im Warenhandel in die ausschließliche Verantwortung der Organe der Gemeinschaft übergegangen (Gemeinsame Handelspolitik). Zugleich wurden auf EU-Ebene neue Förderinstrumente ins Leben gerufen, die auch Österreich zur Verfügung stehen. Die zunehmende Globalisierung hat den internationalen Wettbewerb erheblich verschärft und neue Aspekte und Formen des Wettbewerbs geschaffen (vgl. Kapitel 2).

All dies erfordert ein laufendes Überdenken der bisherigen Ansätze, eine Fokussierung und intensivere Nutzung der verbleibenden Handlungsspielräume, sowie eine bessere Koordination der verschiedenen (Exportförder-)Programme und Initiativen. Diese Aspekte stellen aber auch die Bereitstellung von Marktinformation in den Vordergrund. Mehr denn je steht jedoch die Stärkung der Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Unternehmen und der Standortattraktivität Österreichs im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik.

3.2 Österreichische Programme zur Exportförderung

Die Exportförderung stellte traditionell eines der wichtigsten und wirksamsten Instrumente der österreichischen Wirtschaftspolitik dar, die stets auch einen breiten gesellschaftlichen Konsens gefunden hat. Die Mitgliedschaft in der EU hat allerdings den Spielraum für eine nationale Exportförderung eingeengt und somit auch deren Bedeutung auf die noch verfügbaren Bereiche eingeschränkt. In jüngerer Vergangenheit kann auf folgende Initiativen auf nationaler Ebene hingewiesen werden:

Im Jahr 1998 verabschiedete die österreichische Bundesregierung nach einer umfassenden Vorbereitung (Positionspapier und Maßnahmenkatalog der Industriellenvereinigung vom Oktober 1996) ein Programm zur Exportoffensive, die als eine wirtschaftspolitische Strategie zur Beschleunigung des Wirtschaftswachstums, der Sicherung der Beschäftigung, sowie zum Ausgleich der defizitären Leistungsbilanz konzipiert worden war.

Im Herbst 2003 wurde – auf Grundlage des Regierungsprogramms zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Österreich und der österreichischen Unternehmen im europäischen und globalen Wettbewerb – die Internationalisierungsoffensive "go international" gestartet und

eine "Stabsstelle für Strategische Außenwirtschaft" eingerichtet (*Österreichs Außenwirtschaft, Jahrbuch 2003/04*). Dieses Projekt wird bis Ende 2006 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich geführt und ist mit 100 Millionen Euro dotiert. Es sieht insgesamt 31 Maßnahmen in den folgenden vier strategischen Geschäftsfeldern vor: Marktzugang, Geschäftsanbahnung, Human Resources und Know-how sowie Rahmenbedingungen.

Die Unterstützung in diesem Programm besteht vor allem in der Beratung, der Vermittlung von Informationen über die Märkte und dem Zugang zu den verschiedenen Förderinstrumenten, der Qualifizierung der Mitarbeiter usw. und nur am Rande in finanzieller Hilfe. (Vgl. hierzu Linksammlung "Internationalisierung: Österreich" in den Literaturhinweisen, im Detail: "go international": 31 Maßnahmen).

Das Programm "go international" stellt das bisher umfassendste Vorhaben zur Exportförderung dar. Einer Fortsetzung des Projekts sollte eine Evaluierung und eventuelle Anpassung der Maßnahmen vorausgehen.

3.3 Programme der EU

Seit ihrer Gründung ist die EU/EWG/EG für die Handelspolitik und somit für die Gestaltung internationaler Rahmenbedingungen der Mitgliedsländer zuständig. Die Gemeinsame Handelspolitik (GHP) stellt einen Kernbereich der EU-Kompetenz dar, sie schließt allerdings den Handel mit Dienstleistungen nicht ein. Einen wichtigen Bezug zur nationalen Exportförderung stellt die EU-Wettbewerbspolitik dar, die Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Mitgliedsländern – auch auf Auslandsmärkten – verhindern soll. Von Bedeutung sind hier z. B. die Vorgaben für die staatlichen Exportgarantien (vgl. Kap. 4.4.1).

Die EU wendet erhebliche finanzielle Mittel für die multilaterale (EU-weite) Entwicklungspolitik und -hilfe auf. Hinzuweisen wäre z. B. auf das EU-AKP-Abkommen (das die Förderung der früheren Kolonien und assoziierten Gebiete der EU-Gründungsmitglieder in Afrika, in der Karibik und im Pazifik zum Gegenstand hat), den Europäischen Entwicklungsfonds, sowie auf verschiedene regionale Projekte (PHARE, TACIS, MEDA, ISPA, SAPARD, ALA, ASEM usw.), die zu meist auch Zusagen für Finanzhilfe enthalten. Diese Programme bieten Unternehmen aus der Gemeinschaft eine privilegierte Beteiligung an Ausschreibungen und somit erhebliche Exportchancen. Die EU stellt hierzu im Internet detaillierte Informationen zur Verfügung. Einen ersten Zugang bietet der EU-Förderguide der WKO (vgl. Linksammlung Internationalisierung: EU).

Die EU leistet für Unternehmen der Gemeinschaft auch eine "klassische" Exportförderung auf Informationsbasis. Sie stellt im Internet z. B. eine Marktzugangsdatenbank usw. zur Verfügung (vgl. hierzu Linksammlung MARKET ACCESS: Market Access Database).

4. Spezielle Ansatzpunkte zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und des Exportpotentials

4.1 Überblick

Folgende spezielle Ansatzpunkte ergeben sich für die Wirtschaftspolitik zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und damit auch zur Ausweitung des Exportpotentials:

- Unterstützung des Strukturwandels und Verbesserung der Produktionsstrukturen. Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird maßgeblich durch die Struktur der nationalen Produktionskapazitäten bestimmt. Langfristig und nachhaltig kann sie nur durch einen Wandel der Angebotsstruktur zugunsten moderner, innovativer und technologisch anspruchsvoller Produkte erhalten und gestärkt werden. WIFO-Studien zeigen, dass dieser Strukturwandel im Gang ist, doch bleibt die österreichische Wirtschaft noch hinter den als "Benchmark" gewählten EU-Staaten zurück (*Hutschenreiter – Peneder, 1997, Peneder, 2002, Wolfmayr, 2004B*). Die Wirtschaftspolitik kann diesen Prozess der Umstrukturierung vor allem durch eine effiziente Forschungs- und Technologiepolitik, Bildungspolitik sowie Förderung der Mobilität der Arbeitskräfte zwischen Industrien und Regionen unterstützen. "Wachstumsbranchen" zu identifizieren und gezielt zu fördern ist dagegen schwierig, weil Produktionsentscheidungen nur auf Unternehmensebene getroffen werden können.
- Förderung des Wandels der regionalen Exportstruktur zugunsten dynamischer Märkte mit großem Marktpotential (Schwerpunktländer). Der Vorteil des regionalen Ansatzes besteht darin, dass hier wirtschaftspolitische Maßnahmen in der Regel einfacher und rascher zum Erfolg führen, als eine Anpassung der Warenstruktur.
- Verbesserung der Effizienz und der Zielgenauigkeit der Exportförderung durch eine Bestandsaufnahme der wichtigsten Exportmotive und Exporthindernisse aus der Sicht der betroffenen Unternehmen.
- Überprüfung der Kosten und der Wirksamkeit der finanziellen Exportförderung, insbesondere der Exportgarantien sowie der "wirtschaftsnahen" Entwicklungszusammenarbeit und Soft Loans, um deren Einsatz zu optimieren.
- Die Dienstleistungen leisten nicht nur direkt einen wichtigen Beitrag zum Export, sie stellen als unverzichtbare Inputs den oft entscheidenden Wettbewerbsfaktor für andere Sektoren dar. Eine spezifische Förderung der Dienstleistungen – die oft an der fehlenden Informationsbasis scheitert – könnte sich im hohen Maße positiv auswirken.

4.2 Wandel der regionalen Exportstruktur – Fokus auf Erfolg versprechende Exportmärkte

4.2.1 Das Konzept der Schwerpunktmärkte

Das österreichische Exportpotential könnte durch eine Förderung des Wandels der regionalen Exportstruktur zugunsten dynamischer Märkte mit großem Marktpotential erhöht werden. Zielführend sind in dieser Hinsicht eine Konzentration und Schwerpunktsetzung der Unterstützungsmaßnahmen auf aus österreichischer Sicht besonders Erfolg versprechende Märkte – Hoffnungsmärkte oder Schwerpunktmärkte.

Der Vorteil des regionalen Ansatzes besteht darin, dass Resultate über wirtschaftspolitische Maßnahmen in der Regel einfacher und schneller zu erreichen sind, als über die Warenstruktur. Dieser Zugang folgt auch einem wichtigen Grundsatz des Exportmarketings: mit neuen Produkten auf alte Märkte oder mit alten Produkten auf neue Märkte zu gehen, eine Kombination neuer Märkte und neuer Produkte zu vermeiden. Dem Schwerpunktmärktekonzept liegt aber auch die Überlegung zugrunde, dass durch eine Bündelung des österreichischen Angebots und die Konzentration auf Erfolg versprechende Märkte Synergieeffekte im Einsatz der verschiedenen Formen und Instrumente zur Exportförderung und Marktbearbeitung auftreten können. Das gilt für alle Bereiche, die von Exporteuren gemeinsam genutzt werden, etwa Infrastruktureinrichtungen (Aufbau von Außenhandelsorganisationen, Beratungstätigkeit durch die WKO, Banken und andere Dienstleistungsunternehmen usw.), aber auch die Kooperation zwischen Unternehmen, die gemeinsame Organisation von Schulungsaktivitäten für Mitarbeiter oder Fixkosten, die z. B. mit dem Aufbau von Auslandsvertretungen verbunden sind. Synergieeffekte ergeben sich nicht nur durch die Zahl der Unternehmen und Kooperationen in einem Land, sondern auch in Bezug auf das Geschäftsvolumen eines einzelnen Unternehmens. Mit der Zahl und dem Ausmaß der Abschlüsse steigt der Ertrag je eingesetzter Aufwandseinheit ("Skalenerträge"), durch Lerneffekte bei der Geschäftsabwicklung, aber auch in Bezug auf die Fixkosten, die etwa bei Werbeaktionen entstehen. Unter gegebenem Einsatz von Exportfördermitteln sollte so kurz- und mittelfristig ein größtmöglicher Erfolg für die österreichische Exportwirtschaft zu erzielen sein. Angesichts der begrenzten Ressourcen der österreichischen Wirtschaft sollte die Zahl der ausgewählten Schwerpunktmärkte nicht zu groß sein.

Angesichts des sich ständig ändernden weltwirtschaftlichen Umfelds muss die Auswahl der Schwerpunktländer laufend evaluiert und angepasst werden. WIFO-Studien zeigen allerdings, dass die Auswahl und auch die Rangfolge der Erfolg versprechenden Märkte auch bei unterschiedlichen methodologischen Ansätzen recht ähnliche Ergebnisse liefern und sich im Zeitverlauf nur relativ wenig ändern. Die Gefahr einer Konzentration auf "falsche" Märkte ist daher relativ gering – kann allerdings (etwa bei radikalen Wendungen der Wirtschaftspolitik) nicht völlig ausgeschlossen werden.

Ein gewisses Risiko des regionalen Ansatzes könnte darin bestehen, dass neue dynamische "Aufsteiger" nicht rechtzeitig entdeckt und erschlossen werden. Die bisherigen Erfahrungen zeigen allerdings, dass ein wirtschaftlicher Aufholprozess selten isoliert zustande kommt, sondern zumeist als Nachvollziehung eines erfolgreichen Vorbildes in einer vertrauten Umgebung. Beispiel hierfür sind die drei Generationen von "Tigern" in Fernost, die zweifellos maßgeblich die wirtschaftspolitische Neuausrichtung in China und Indien beeinflusst haben. Das hat einerseits den Vorteil, dass die einmal erworbene Kenntnis über regionsübliche Handelsusancen, Kultur und Mentalität sowie institutionelle Rahmenbedingungen durch die Marktbearbeitung in einem Land bzw. einer Region leichter in anderen Ländern einer Region einsetzbar sind. Eine Ausweitung bzw. Absicherung des Schwerpunktländer-Ansatzes könnte aber auch in der Definition von *Schwerpunkt-Regionen* bestehen.

In die Gestaltung der regionalen Ausrichtung der österreichischen Außenwirtschaftspolitik sollten nach Möglichkeit österreichische *Leitbetriebe* eingebunden werden, d. h. große, multinational operierende Unternehmen mit Erfahrungen und Niederlassungen in den Zielmärkten. Diese Unternehmen können die österreichischen KMU in die neuen Märkte führen – zunächst als Sublieferanten der Leitbetriebe, später durch eigenständige Exporte. Da Österreich relativ wenig nationale Champions in ausreichender Größe besitzt, werden diese Aufgaben oft von den regionalen Headquartern multinationaler Unternehmen übernommen. Auch aus dieser Perspektive tragen somit Maßnahmen zur Stärkung der Standortattraktivität Österreichs zum Export bei.

4.2.2 *Schwerpunktländer für den Export – das Auswahlverfahren*

In mehreren Untersuchungen hat das WIFO Erfolg versprechende Märkte nach folgenden Kriterien definiert (vgl. dazu Kasten: Kriterien für die Auswahl von Schwerpunktländern):

- Auswahl aufgrund der Nachfragedynamik und Marktgröße sowie der Übereinstimmung zwischen der Warenstruktur des österreichischen Angebots und jener der Nachfrage auf den potentiellen Exportmärkten (Nachfrage- und Strukturübereinstimmungsindizes);
- Auswertung von Unternehmensbefragungen zu den interessanten Märkten;
- Schätzung von Exportpotentialen mit Hilfe ökonomischer Methoden sowie statistischer Analysen.

Übersicht 8: Schwerpunktländer

	Struktur- Überein- stimmung und Nachfrage- dynamik	Interessanter Markt	Unternehmensumfrage Konkrete Exportpläne	Erwartung stark steigender bzw. steigender Exporttätigkeit	Höchstes Wachstums- potential für Exporte	Wettbewerbs- position
MOEL						
Ungarn	x	x	x	x	x	x
Slowenien	x	x	x	x	x	x
Polen	x	x	x	x		
Slowakei	x	x	x	x	x	x
Lettland	x	x	x	x	x	
Kroatien	x	x	x	x		x
Tschechien	x	x	x	x	x	x
Mazedonien	x					
Russland		x	x	x	x	
Rumänien		x	x	x	x	
Ukraine		x	x	x		
Litauen		x	x	x	x	
Estland		x		x	x	
Serbien-Montenegro					x	x
Bosnien-Herzegowina					x	x
Albanien					x	
Bulgarien					x	
Industriestaaten						
USA	x	x	x	x		
Kanada	x	x	x			
Australien	x					x
Japan			x			
Entwicklungsländer						
Südamerika						
Mexiko	x					
Argentinien	x					x
Brasilien	x	x				x
El Salvador	x					
Guatemala	x					
Peru	x					
Fernost						
Vietnam	x				x	x
China		x		x	x	
Indien				x	x	
Andere Regionen						
Ägypten	x					x
Algerien	x					x
Türkei	x				x	x
Jordanien	x				x	x
Iran				x		

Kriterien für die Auswahl von Schwerpunktmärkten

Marktdynamik und Strukturkohärenz

Das Exportwachstum hängt maßgeblich von zwei Faktoren ab: von der Dynamik und Kaufkraft der Märkte und vom Wettbewerbspotential der österreichischen Exportwirtschaft. Um diese beiden Einflussgrößen beurteilen zu können, wurden zwei Kennzahlen berechnet: Der Nachfrageindex (NI), der kaufkräftige Wachstumsmärkte identifiziert und sowohl die Marktgröße als auch die Nachfragedynamik berücksichtigt, und der Strukturübereinstimmungsindex (SÜI), mit dessen Hilfe die Exportchancen Österreichs in Bezug auf die Warenstruktur des Angebots und der Nachfrage gemessen werden.

Die österreichische Exportwirtschaft wird bei gegebener preislicher und technologischer Wettbewerbsfähigkeit in der Regel vor allem in jenen Ländern erfolgreich sein, die in hohem Ausmaß Waren importieren, die Österreich produziert und exportiert. Die Warenstruktur des Exports spiegelt die realisierten (revealed) komparativen Vorteile wider. Somit kann der Vergleich der Warenstruktur des österreichischen Gesamtexports mit der Importstruktur potentieller Absatzmärkte Hinweise auf jene Länder liefern, in denen günstige Voraussetzungen für die Umsetzung der vorhandenen Wettbewerbsvorteile Österreichs bestehen. Dieser Ansatz gilt vor allem auf kurze bis mittlere Sicht. Längerfristig sind Exporterfolge dann zu erwarten, wenn die österreichischen Erzeuger ihre technologische und preisliche Wettbewerbsfähigkeit verbessern: Sie müssen ihr Angebot laufend an Änderungen der Nachfrage anpassen, neue Produkte entwickeln und die Produktqualität steigern.

In der zuletzt verfügbaren Studie auf Basis von insgesamt 81 Ländern außerhalb der EU 15, die eine wirtschaftliche Mindestgröße überschreiten, haben den höchsten *Nachfrageindex* die USA vor China, Indien, Japan und Vietnam erreicht. Unter den zehn bestplatzierten Ländern sind vier Industriestaaten, vier Länder aus Fernost (China, Vietnam, Singapur und Taiwan) sowie Indien. Österreich exportiert relativ wenig in Länder, die kaufkräftig und dynamisch sind. Unter den 20 Ländern mit dem höchsten NI befinden sich nur vier, auf die mehr als 1,5% der österreichischen Exporte entfallen.

Die Warenstruktur des österreichischen Exports stimmt am besten mit der Nachfrage der Länder Osteuropas überein. Darin dürfte sich vor allen die traditionelle wirtschaftliche Verflechtung der Region widerspiegeln, die nur vorübergehend durch die planwirtschaftliche Ära unterbrochen wurde. Nur wenige Länder in Osteuropa haben einen von unserem Exportpotential abweichenden Importbedarf. Gute Ergebnisse liefert die Analyse auch in Bezug auf Lateinamerika sowie den Nahen Osten. Diese bisher nur wenig beachteten Regionen sollten auf ihre Eignung als Schwerpunktmärkte überprüft werden. Im Nahen Osten könnte Österreich Vorteile aus der Mittelmeerpolitik der EU ziehen, die die Schaffung einer europäisch-mediterranen Zone der politischen Stabilität und Sicherheit auf Grundlage einer umfassenden Freihandelszone bis zum Jahr 2020 zum Ziel hat. Auch die Handelsbeziehungen mit Lateinamerika werden von der EU gefördert. Auf kurze Sicht weniger Erfolg versprechend scheint das österreichische Exportangebot in Bezug auf die fernöstlichen Länder zu sein. Eine Ausweitung der österreichischen Exporte in diese Länder wird sich vor allem auf eine Anpassung des Angebots stützen müssen. Ein Vergleich der aktuellen Exportdaten mit jenen von Anfang der neunziger Jahre zeigt in den meisten Fällen eine Verbesserung. Enttäuschend ist das Ergebnis in Bezug auf Fernost, wo sie sich in den meisten Fällen verschlechtert haben.

Zukunftsmärkte aus der Sicht der Unternehmen

In einer WIFO-Umfrage wurde versucht, die aus Sicht der österreichischen Unternehmen besonders interessanten Märkte zu ermitteln. Erfragt wurden zum einen Märkte, deren Neuerschließung für die nahe Zukunft bereits konkret geplant ist, zum anderen die drei interessantesten Exportländer, für die aber noch keine konkreten Umsetzungspläne bestehen. Während mit der ersten Frage die kurzfristigen Exportstrategien erfasst wurden, zeigen die Antworten auf die zweite eher die mittel- und langfristigen Vorhaben an. Weiters wurden die Unternehmen gebeten, die Entwicklung der Exporttätigkeit in den nächsten Jahren für jene Länder einzuschätzen, in die sie bereits exportieren. Diese Antworten geben Aufschluss über die Einschätzung dynamischer und kaufkräftiger Märkte.

Die Ergebnisse der Umfrage decken sich weitgehend mit den aus volkswirtschaftlichen Daten ermittelten Werten. Bei den kurz- und mittelfristigen Exportplänen erreichen die Länder in Osteuropa Spitzenwerte. Zusätzlich wird auch Russland, Rumänien, die Ukraine, Lettland, zum Teil auch Estland positiv bewertet. Viele österreichische Unternehmen schließen in ihre Exportpläne die USA und Kanada, zum Teil auch Japan ein. Erwartungsgemäß üben China und auch die 4 Tiger eine starke Anziehungskraft aus. Etwas enttäuschend ist, dass – mit Ausnahme von Brasilien – kein Entwicklungsland oben auf der Prioritätsliste der österreichischen Exportunternehmen steht. Hier wird noch viel Überzeugungsarbeit zu leisten sein.

Prognose der österreichischen Exporte in ausgewählte Zielländer

Die Exporte werden – neben der Nachfrageintensität und der Komplementarität der Handelsstrukturen – auch von zahlreichen anderen Faktoren bestimmt. Mit Hilfe eines ökonomischen Gravitationsmodells wurde die bilaterale Handelsverflechtung mit ausgesuchten Zielländern in Abhängigkeit von der erwarteten wirtschaftlichen Landesgröße und einer Reihe handelshemmender (u. a. die entfernungsabhängigen Transportkosten und Kommunikationskosten) und handelsfördernder Faktoren (kulturelle Ähnlichkeiten, eine gemeinsame Sprache, historische Beziehungen, Zugehörigkeit zu regionalen Freihandelszonen) prognostiziert.

Die Ergebnisse zeigen das mittelfristige Exportpotential für den österreichischen Export in den untersuchten Ländern. Dabei ergibt sich ganz deutlich die Sonderstellung der osteuropäischen Staaten, die die jeweils höchsten mittelfristigen Potentiale für österreichische Exporte ausweisen. Hohe Exportprojektionen ergeben sich auch für Russland und mehrere Länder am Südbalkan. Außerhalb Europas werden hohe Erwartungen u. a. für China, die Türkei und Vietnam angezeigt.

Auf Grundlage einer Kombination aller Kriterien wurden zuletzt mehrere Schwerpunktländer vor allem in Mittel- und Osteuropa, aber auch in Südostasien, am Balkan und im arabischen Raum bzw. Mittelmeerraum vorgeschlagen (Wolfmayr – Stankovsky, 2003, Wolfmayr – Stankovsky, 2004). Übersicht 8 fasst die Ergebnisse der Studie zusammen. Als Schwerpunktländer außerhalb der EU 15 eignen sich für den österreichischen Export vor allem die Länder Mittel- und Osteuropas (MOEL). Dies resultiert zum einen aus der geographischen Nähe und der guten Marktstellung der österreichischen Exporteure in Teilen der MOEL, zum anderen aus den zu erwartenden Beitrittseffekten in den neuen EU-Ländern bzw. der Perspektive eines baldigen EU-Beitritts oder der Assoziation. Die MOEL werden langfristig zum Wachstumskern Euro-

pas und gerade dort können österreichische Unternehmen – vor allem auch die KMU – ihre Exportpotentiale am besten verwirklichen. Unter dem Gesichtspunkt der Nachfragedynamik bzw. der Übereinstimmung der österreichischen Angebotsstruktur mit der Importnachfrage eignen sich mehrere lateinamerikanische Länder als potentielle Schwerpunktmärkte. Gute Ergebnisse liefert vor allem der Strukturübereinstimmungsindex. Allerdings zeigen sich in Bezug auf die Marktstellung, aber auch aus den Ergebnissen der Umfrage und der Gravitations-schätzung in mehreren Ländern deutliche Schwächen. Der österreichische Marktanteil ist deutlich niedriger als jener der vergleichbaren Konkurrenzländer, in den neunziger Jahren wurde Österreichs Position zumeist schwächer. Insgesamt scheint daher eine vorrangige Konzentration auf die restlichen angeführten Märkte sinnvoller.

Verschiedene frühere WIFO-Studien brachten in Bezug auf die Nachfrage potentieller Exportmärkte ähnliche Ergebnisse, was auf eine Konstanz im Zeitverlauf hinweist (*Breuss – Egger – Stankovsky, 1997, Stankovsky – Wolfmayr-Schnitzer, 1996B*). Dennoch sollte die Auswahl der Schwerpunktländer mit Hilfe neuer Informationen regelmäßig aktualisiert und gegebenenfalls revidiert werden.

4.3 Motive und Hindernisse für den Export auf Unternehmensebene

Damit die Außenwirtschaftspolitik den schwierigen Aufbau neuer Märkte sinnvoll unterstützen kann, aber auch um die Effizienz und die Zielgenauigkeit der Exportförderung zu verbessern, benötigt sie Informationen über die Gründe für die Aufnahme und Ausweitung des Exports als auch über Barrieren, die diesen erschweren oder verhindern. Eine WIFO-Befragung im Jahr 2003 von rund 500 österreichischen Industrieunternehmen über Motive und Hindernisse für Exporte außerhalb der EU 15 kann erste Hinweise liefern (*Wolfmayr – Stankovsky, 2003, Wolfmayr, 2004C*). Die Ergebnisse werden im Folgenden zusammengefasst.

4.3.1 Exportmotive: Marktwachstum und Exportnischen

Für die österreichischen Exporteure sind nachfrage- und angebotsorientierte Faktoren wichtig. Für rund 70% der Unternehmen ist das im Verhältnis zu anderen Ländern raschere Marktwachstum des neu zu erschließenden Marktes das wichtigste Exportmotiv. Ebenfalls fast 70% der Unternehmen sind durch das Angebot von Nischenprodukten im Ausland erfolgreich. Wichtig ist auch die Kompensation der zu schwachen Nachfrage in der EU (56%).

Große Bedeutung wird einer offensiven Marktstrategie durch Nutzung von "First-mover"-Vorteilen beigemessen: Für 61% der Unternehmen ist die "Sicherung strategischer Vorteile durch frühen Markteintritt" ein Exportmotiv. Wettbewerbsorientierte Motive spielen eine etwas geringere Rolle. 43% der Unternehmen meinen aber, dass es einfacher als in Westeuropa sei, Marktanteilsgewinne zu erzielen. Ein Abbau von Handelshemmnissen (etwa durch Freihandelsabkommen) ist für 35% der Unternehmen Anreiz, auf einen bisher noch nicht erschlossenen Markt zu exportieren. Für kleine Unternehmen sind "neue Marktnischen" von relativ großer

Bedeutung. Für die größeren Unternehmen dominieren die Motive des "rascheren Marktwachstums" sowie der "Sicherung strategischer Vorteile durch frühen Markteintritt".

4.3.2 *Hohe Transportkosten und niedrige Absatzpreise als Exporthindernis*

Die Unternehmen wurden nach der Relevanz von insgesamt 24 Exporthindernissen (Gründe, warum Unternehmen auf einen für sie grundsätzlich interessanten Markt nicht exportierten) in 10 Exportregionen gefragt. Mit Abstand am häufigsten wurden unternehmensspezifische und strategische Aspekte genannt: An erster Stelle (Summe der Ränge in Regionen) standen die zu hohen Transportkosten vor zu niedrigen Absatzpreisen sowie der geringen Unternehmensgröße. Zu hohe Transportkosten hindern die Unternehmen am Export nicht nur in entfernte Länder, sondern auch in die neuen EU-Länder in Osteuropa oder nach Südosteuropa. In dieser Einschätzung spiegeln sich die Versäumnisse im Ausbau der Transportinfrastruktur in die benachbarten Reformstaaten wider, die letztlich nicht dem Schutz des österreichischen Marktes geholfen, sondern nur den österreichischen Exporten geschadet haben. Die zu geringe Unternehmensgröße ist insbesondere für den Export nach Nordamerika, sowie nach Australien und Japan ein Hemmnis, weniger für Unternehmen, die an den Märkten in Osteuropa interessiert sind. Zu niedrige Preise sehen insbesondere Unternehmen mit Interesse am ost- und südosteuropäischen Raum als Hindernis.

Unter Exporthindernissen aus dem Bereich Information und Finanzierung wurden besonders der Mangel an Ansprechpartnern und fehlende Information über den Zielmarkt angeführt. Vor allem kleinere Unternehmen führen diesen Umstand an. Aspekte der Exportfinanzierung und Exportversicherung spielen eine eher untergeordnete Rolle und werden am ehesten für die europäische GUS genannt. Dies lässt auf den hohen Bekanntheitsgrad und die Effizienz des österreichischen Garantiesystems schließen. Zu hohe Markteintrittskosten orten die Unternehmen vor allem auf den OECD-Märkten in Übersee sowie im Fernen Osten.

Bei den regionalen Rahmenbedingungen werden als Exporthindernisse das zu hohe Zahlungsausfallrisiko sowie die Rechtsunsicherheit und Korruption relativ häufig angeführt; erstere für die neuen EU-Länder in Mittel- und Osteuropa sowie für Südosteuropa, die GUS, Mittel- und Südamerika, letztere für die europäische GUS. Sprachbarrieren sind für einige Unternehmen ein Hemmnis für Lieferungen in die MOEL sowie in den Nahen und Mittleren Osten, jedoch kaum ein Problem für die USA, Mittel- und Südamerika, Fernost oder auch Afrika. Kleine Unternehmen betonen in der Umfrage vor allem den Mangel an Ansprechpartnern als Exporthemmnis, während größere häufig als Alternative zum Export insbesondere in den MOEL Tochterunternehmen gründen.

Die österreichische Wirtschaftspolitik kann zur Beseitigung der Exporthindernisse vor allem durch die Bereitstellung relevanter Information und durch eine Förderung der Unternehmenszusammenarbeit beitragen. Das Programm "go international" bietet diesbezüglich eine umfassende und wirksame Hilfe (vgl. Kapitel 2.2.1). Dringend geboten ist auch ein baldiger Ausbau der Verkehrsinfrastruktur nach Mittel- und Osteuropa.

4.4 Überprüfung der Kosten und der Wirksamkeit staatlich geförderter Exportgarantien

4.4.1 Marktversagen und Wettbewerb im Export

Für den Großteil der Exporte sind Zahlungsziele üblich, sie stellen oft einen wichtigen Wettbewerbsfaktor dar. Die Länge der Zahlungsfrist wird von den jeweiligen Marktkonditionen bestimmt. Bei Lieferungen von Investitionsgütern und Anlagen sowie im Export in die Entwicklungsländer sind zum Teil sehr langfristige Finanzierungen bzw. eine Betreibergesellschaft heute fast unverzichtbar (vgl. auch Soft Loans). Bei Sonderanfertigungen stellt auch ein Auftragsstorno während der Produktion eine Verlustgefahr dar. Die kommerziellen und politischen Risiken eines Zahlungsausfalls oder -verzugs können für die exportierenden Unternehmen existenzbedrohend sein. Viele Exporte sind daher nur nach einer Risikoabdeckung möglich.

Eine marktmäßige Exportversicherung ist wegen der mitunter unübersehbaren (politischen) Risiken, Marktunvollkommenheiten und Informationsmängel nur zu hohen Kosten erhältlich. Hierzu kommt, dass KMU wegen geringer Risikostreuung gegenüber großen Unternehmen benachteiligt sind; der Intra-Firmen-Handel transnationaler Unternehmen verursacht kaum kommerzielle Risiken und lukriert daher Kostenvorteile gegenüber dem Handel zwischen nicht-verbundenen Unternehmen.

Um gleiche Wettbewerbsbedingungen mit Unternehmen anderer Länder herzustellen, haben die meisten Industrieländer staatliche bzw. staatlich gestützte Exportgarantien und Exportfinanzierungssysteme aufgebaut, welche oft auch Maßnahmen zur indirekten Unterstützung des Exports (Markterschließung, Gründung von Auslandsniederlassungen) einschließen. Auch theoretische Argumente belegen die Vorteile staatlicher Exportgarantien: Sie können die Transaktionskosten von Exporten auf risikoreiche Auslandsmärkte vermindern und damit das Handelsvolumen steigern. Auch kleinere Staaten können dann "Economies of Scale" nutzen und so ihre Wettbewerbsposition stärken. Investitionsgüterexporte lösen oft höhere Aufwendungen für F&E aus.

Geförderte Exportgarantien haben allerdings Subventionscharakter, wenn es einen privaten Versicherungsmarkt gibt. Um einen unerwünschten internationalen Förderwettbewerb zu vermeiden, besteht seit langem eine Zusammenarbeit der nationalen Institutionen, die mit Exportgarantien und -finanzierung beauftragt sind. Neben der Berner Union ist vor allem der im Rahmen der OECD vereinbarte "Consensus" (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits) maßgeblich, in welchem Garantieprämien, Laufzeiten und Zinssätze für Exportkredite geregelt werden.

Mit dem EU-Beitritt hat Österreich auch die Bestimmungen der Gemeinschaft in Bezug auf die Exportförderung übernommen. Die staatlich geförderte Exportversicherung ist auf "nicht-marktfähige Risiken" eingeschränkt: Zu diesen zählen nur Exporte in Nicht-OECD-Länder sowie in die Türkei und in die neuen OECD-Mitglieder Mexiko und Südkorea. Nach der letzten EU-Er-

weiterung sind seit Jahresbeginn 2005 geförderte Garantien auch für Tschechien, Ungarn und Polen nicht mehr erlaubt. Für Lieferungen in die "Kern-OECD" sind staatliche Garantien nur noch für Projekte mit einer Risikolaufzeit von mehr als 2 Jahren bzw. an nichtprivate Abnehmer zulässig.

In Österreich wird ein nichtprofitorientiertes ("gefördertes") Garantieprogramm von der Oesterreichischen Kontrollbank (OeKB) im Auftrag des BMF bereitgehalten. Die OeKB hat sich seit Mitte 1996 aus dem Bereich der marktfähigen Risiken zurückgezogen und dieses Segment privaten Versicherungsunternehmen überlassen⁵⁾.

4.4.2 Wirksamkeit geförderter Exportgarantien

Die volkswirtschaftlichen Auswirkungen der Exportgarantien in Österreich wurden in verschiedenen WIFO-Studien untersucht. Eine Schätzung auf Basis von Daten für die Jahre 1993 bis 1995 (vor dem EU-Beitritt Österreichs) kam auf einen Exportmultiplikator von Eins, d. h. dass 1 Mrd. € an Exportgarantien 1 Mrd. € an Exporten induziert (*Stankovsky – Url, 1998, 1999*)⁶⁾.

Eine Untersuchung mit aktuelleren Daten (bis 2000), in welcher bereits die neue Beschränkung des Garantieverfahrens auf nichtmarktmäßige Risiken als auch die wachsende Bedeutung Osteuropas berücksichtigt wurden, und die sich auf weiterentwickelte statistische Verfahren und Modelle stützt, hat mit 1,7 einen wesentlich höheren Wert des Exportmultiplikators ergeben (*Url, 2001A, 2001B*). Die unmittelbare Reaktion der Warenexporte ergibt sich aus der Multiplikation des neu vergebenen Garantievolumens für Nicht-OECD-Länder mit dem geschätzten Exportmultiplikator. Für den Export in OECD-Länder ist mit keinen substantiellen Auswirkungen auf die Exportleistung zu rechnen. Auf Grundlage des WIFO-Makromodells sowie der mittelfristigen Prognose für 2000 bis 2005 (*WIFO, 2001*) kann gezeigt werden, dass durch Exportgarantien die Warenexporte innerhalb von 5 Jahren insgesamt um 7,3% mehr steigen, die Exporte im weiteren Sinn um 5,3%. Stimuliert werden insbesondere die Exporte in die OPEC und in die Oststaaten. Der Exportimpuls erhöht die realen Bruttoanlageinvestitionen um mehr als 2% und überträgt den Anstieg der Nachfrage und Produktion auf vorgelagerte Sektoren. In der Folge nehmen Beschäftigung, Löhne und das verfügbare Einkommen privater Haushalte zu. Das reale Bruttoinlandsprodukt steigt im ersten Jahr um 1,2%, in den nächsten Jahren um 1,4%; der Zuwachs flacht sich auf 1,3% im fünften Jahr ab. Der hohe Importgehalt der Exporte und der Investitionen dämpft etwas das Wachstum des BIP. Die zusätzlichen Exporte erhöhen die Steuereinnahmen und Sozialversicherungsbeträge. Bei annähernd unveränderter Höhe der Ausgaben verringert sich die Nettoschuldenaufnahme des Staates in Prozent des BIP um 0,3 Prozentpunkte (2000) bzw. 0,6 Prozentpunkte (2005).

⁵⁾ Als "marktfähig" werden Risiken verstanden, wenn für diese eine Versicherung auf dem Markt erhältlich ist. Dies setzt in der Regel überschaubare Risiken und eine hinreichend große Zahl von vergleichbaren Versicherungsfällen voraus. Zu den "nichtmarktfähigen" zählen u. a. politische Risiken.

⁶⁾ Technisch wird der Beitrag der Exportgarantien zum Export auf Basis einer angenommenen Garantieeinstellung untersucht.

Detailliertere Ergebnisse liefert die Simulation des durch Exportgarantien induzierten Exportimpulses im neuen Input-Output-Modell des WIFO. Die Beschäftigungsgewinne wurden auf insgesamt 33.600 Personen geschätzt (+1%). Den höchsten Zuwachs verzeichnen der Investitionsgütersektor (Bauwesen +6.500, Maschinenbau +2.400 Beschäftigte), die unternehmensbezogenen Dienstleistungen, der Kreditsektor und der Handel. Die Arbeitslosenrate verringert sich um 0,3%. Der Anstieg betrifft vorwiegend Sektoren mit hochqualifizierten Arbeitskräften (um 0,5%), kaum hingegen Wirtschaftsbereiche, die überwiegend niedrigqualifizierte Arbeitnehmer beschäftigen.

In einer aktuelleren Studie (Egger – Url, 2006) wurde auf Basis von Daten für 1996 bis 2002 (nach dem EU-Beitritt Österreichs) für Österreich ein langfristiger Exportmultiplikator von 2,2 bis 2,5 geschätzt. Der höhere Wert des Multiplikators ist vor allem auf bessere Schätzverfahren zurückzuführen, allerdings wurde die Neuschätzung auch durch die veränderten Rahmenbedingungen für die Garantievergabe nach dem EU-Beitritt Österreichs notwendig. Die Exportgarantien beeinflussen die Regionalstruktur der Exporte zu Gunsten von Ländern mit höherem Risiko. In der Untersuchungsperiode haben die Exportgarantien langfristig eine Stärkung der Anteile der Exporte nach Südosteuropa, in die MOEL sowie in die OPEC zu Lasten der OECD bewirkt und somit die Konzentration des österreichischen Exports nach Westeuropa verringert.

Geänderte Rahmenbedingungen für staatliche Haftungen und in diesem Zusammenhang vor allem die Erweiterung der EU können die Wirksamkeit der Exportgarantien zur Belegung der Exporte verändern und die Anwendbarkeit der geschätzten Exportmultiplikatoren auf zukünftige zusätzliche Exportgarantien einschränken. In diesem Zusammenhang ist für die Schätzperioden der Vergangenheit vor allem die starke Ausweitung des Handels mit den EU-Beitrittsländern aus Ost-Mitteleuropa von Bedeutung. Die Garantievergabe in diese Länder war durch die besonders hohe Dynamik der Exporte begleitet. Mit dem Wegfallen der Garantiefähigkeit für die neuen EU-Länder ist aus dieser Sicht von einem eher geringeren Exportmultiplikator der staatlichen Haftungen auszugehen. Andererseits konzentriert sich die Vergabe von Exportgarantien nunmehr auf risikoreichere Märkte und dadurch sollte die Wirksamkeit der Exportgarantien höher als in der Vergangenheit sein. Aufgrund der gegenläufigen Effekte ist der berechnete Exportmultiplikator von 2,2 bis 2,5 auch weiterhin ein guter Anhaltspunkt.

4.5 Wirtschaftsnaher Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit

Die Exportförderung durch Entwicklungszusammenarbeit (EZA) bezieht sich auf besonders schwierige und erst langfristig interessante Exportmärkte. Neben direkt mit den Entwicklungshilfeleistungen verbundenen Aufträgen an einzelne heimische Unternehmen, werden vor allem auf lange Sicht "Good-will"-Effekte für das Geberland, das sich Prestige erwirbt, erwartet. Entwicklungshilfe kann auch bedeutende Türöffnerfunktionen erfüllen, ein kooperatives Klima schaffen und Unternehmen helfen Kontakte anzubahnen. Eine strategische und wirtschaftsnaher Ausgestaltung der österreichischen Entwicklungszusammenarbeit (EZA) ist damit ein weiterer Teil einer umfassenden Außenwirtschaftspolitik und Internationalisierungsförderung.

Als "wirtschaftsnahe" Entwicklungszusammenarbeit wird das Zusammenwirken öffentlicher Entwicklungshilfe und privater Unternehmenstätigkeit zugunsten der nachhaltigen Verbesserung der Lebensgrundlagen in den Partnerländern verstanden. Dieses Ziel ist auch im Interesse der Geberländer, da die Auswirkungen von Entwicklungsproblemen (Umweltkatastrophen, Kriege, Flüchtlingsströme) nicht national begrenzt sind. Absatzmärkte werden erst dann attraktiv, wenn sie über genügend Kaufkraft und funktionierende Institutionen verfügen. Ein Geberland kann seine bilaterale und multilaterale EZA so ausgestalten, dass direkt über gebundene Mittel, oder indirekt über Folgeaufträge positive Rückwirkungen für die heimische Wirtschaft realisiert werden. Vor allem die Markterschließungskosten in unterentwickelten Regionen können durch die EZA signifikant gesenkt werden. Eine "wirtschaftsnahe" Entwicklungszusammenarbeit muss gleichzeitig dem Primärziel – nachhaltige Entwicklung in den Partnerländern – und dem Sekundärziel – Stärkung des heimischen Wirtschaftsstandortes – genügen.

Die *bilaterale* wirtschaftsnahe EZA kann durch die Auswahl der Empfängerländer, die Zweck- und Lieferbindung der vergebenen Gelder und die Instrumente zur Einbeziehung des heimischen Unternehmenssektors gestaltet werden. Wesentlich für den Erfolg sind eine systematische Abstimmung dieser unterschiedlichen Aspekte im Geberland und eine Koordination zwischen den institutionellen und organisatorischen Strukturen.

Unzulängliche Rahmenbedingungen (Rechtsunsicherheit und Korruption, hohes Zahlungsausfallrisiko, politische Instabilität) in den außereuropäischen Entwicklungsländern zählen gemäß einer Unternehmensbefragung durch das WIFO zu den wichtigsten Exporthemmnissen. Politische Instabilitäten und Rechtsunsicherheit können i. d. R. durch eine Exportgarantie der OeKB für das politische Risiko versichert werden. Die wirtschaftlichen Risiken österreichischer Klein- und Mittelbetriebe bei Investitionen in Entwicklungsländern sichert die AWS-Internationalisierungsgarantie ab. Ohne Beschränkung auf die Unternehmensgröße bietet die AWS-Garantie im Rahmen des Ost-West-Fonds (OWF) die wirtschaftliche Absicherung von Beteiligungsinvestitionen mit Schwerpunkt in den osteuropäischen Transformationsländern, in Lateinamerika und Asien.

Ein wichtiges österreichisches Finanzierungsinstrument zur Förderung von Exporten in Entwicklungsländer sind Soft Loans. Dabei handelt es sich um nichtkommerzielle Exportkredite, die mit staatlichen Zuschussleistungen verknüpft sind. Sie ermöglichen eine besonders günstige Finanzierung ausgewählter Hilfsprojekte. In der österreichischen Praxis werden Soft Loans (Rahmen II-Finanzierungen der OeKB), die an österreichische Lieferungen und/oder Leistungen gebunden sind, durch einen unter dem Marktzinssatz liegenden Zinssatz, tilgungsfreie Perioden und besonders lange Laufzeiten dargestellt. Sie unterliegen wegen der möglichen Wettbewerbsverzerrung einer Kontrolle durch das OECD/Consensus-Abkommen. Darin wird der Kreis möglicher Zielländer eingeschränkt und an folgende Kriterien zur Überprüfung der Förderwürdigkeit von Projekten gebunden: kommerzielle Nichtlebensfähigkeit und Nichtverfügbarkeit von kommerzieller Finanzierung/Deckung. Für die ärmsten Entwicklungsländer muss

ein Mindestzuschusselement von 50%, für alle anderen Soft Loan tauglichen Entwicklungsländer von 35% eingeräumt werden.

Eine empirische Untersuchung der Wirksamkeit von Soft Loans auf die Warenexporte Österreichs zeigt einen klaren positiven Zusammenhang. Langfristig ziehen 1 Mio. € an Soft Loans Exporte im Ausmaß von 2,2 Mio. € nach sich. Mit den zwischen 1993 und 2002 wirksam gewordenen Soft Loans im Umfang von 1,3 Mrd. € konnten rund 2,9 Mrd. € an Warenexporten bewegt werden. Bei einer Förderquote von 35% entstanden dadurch Kosten im Ausmaß von 0,5 Mrd. €, denen langfristig eine zusätzliche inländische Wertschöpfung von 1,9 Mrd. € gegenüberstand. Interessanterweise haben Soft Loans damit einen höheren Exportmultiplikator als Exportgarantien zu kommerziellen Bedingungen. Im Gegensatz zu kommerziellen Exportgarantien entwickeln sie jedoch eine sehr produktspezifische Wirkung und strahlen kaum auf andere Warenklassen aus (Url, 2003).

Da Soft Loans für das Geberland teuer sind, können sie nur in beschränktem Umfang eingesetzt werden. Sie sollten insbesondere für strukturpolitisch wichtige Produkte und Verfahren zur Verfügung gestellt werden. Eine Analyse der bisher vergebenen Soft Loans nach diesem Kriterium zeigt, dass etwa zwei Drittel in Warengruppen mit technologisch externen Effekten eingesetzt wurden. Die Zielgenauigkeit der Soft Loans ist hoch, könnte dennoch verbessert werden. Für Markterschließungszwecke sollten Soft Loans auf einer mittel- bis langfristigen Grundlage vergeben werden und auf einige wenige Schwerpunktländer beschränkt sein. Bei der Auswahl von begünstigten Empfängerstaaten, sollten Länder mit einer technologiezentrierten Importstruktur, überdurchschnittlichem Nachfragepotential und vertretbarer Bonität bevorzugt werden. Eine Ausweitung dieses engen Länderkatalogs sollte mit dem Ziel der Stützung von Markterschließungskosten nur erfolgen, wenn damit eine regionale, sprachliche und kulturelle Konzentration in der Vergabepolitik verbunden ist. Bei einer regional konzentrierten Vergabe von Soft Loans ist jedoch zusätzlich das kumulierte Kreditrisiko gegenüber einem einzelnen Land zu beachten.

Ein weiterer Aspekt für die Auswahl ergibt sich aus den Stabilisierungs- und Assoziationsprogrammen der Europäischen Union, die in den nächsten Jahren z. B. die wirtschaftliche Entwicklung in Albanien, Bosnien-Herzegowina, Serbien, Montenegro und Mazedonien beleben dürften; diese Länder sind auch durch Soft Loans förderfähig. Infolge der räumlichen Nähe zu Österreich und der engen kulturellen und persönlichen Kontakte wird hier ein vergleichsweise großes Handelspotential entstehen. Darüber hinaus ist mit einer relativ hohen Wahrscheinlichkeit damit zu rechnen, dass ein Übergang zur herkömmlichen Exportfinanzierung in absehbarer Zeit eintreten dürfte; mit einem EU-Beitritt dieser Länder würde die Förderwürdigkeit durch Soft Loans entfallen.

Informationsaspekte (kein Ansprechpartner; fehlende Informationen über den Zielmarkt, Markteintritt zu teuer) gelten als wichtige Hindernisse für ein verstärktes wirtschaftliches Engagement in Entwicklungsländern. Hier setzt das Programm "Starthilfekredite für Entwicklungsländer" an, mit dem Markterschließungsinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ent-

wicklungsländern zu günstigen Konditionen finanziert werden können. Ein umfassendes Paket von Maßnahmen für die Entwicklungsländer enthält die Internationalisierungsoffensive.

All diese Instrumente versichern heimische Unternehmen gegen wirtschaftliche und politische Instabilitäten, bzw. senken Markterschließungskosten heimischer Exporteure in unterentwickelten Regionen, sind aber nicht auf eine Stärkung der Rahmenbedingungen in den Zielländern ausgerichtet, das heißt sie helfen nicht die Ursachen für Instabilitäten zu beheben. Eine wirklich große Intensivierung der wirtschaftlichen Beziehungen in und mit Entwicklungsländern gelingt damit nicht. Absatzmärkte werden aber erst dann attraktiv, wenn sie über genügend Kaufkraft und funktionierende Institutionen verfügen. Eine weitere Kritik ist, dass viele dieser Instrumente eine sehr produktspezifische Wirkung (Investitionsgüter, Anlagenbau) haben und damit kaum auf andere Warenklassen ausstrahlen. Öffentlich finanzierte Erstkontakte sollten auch einer "Türöffnerfunktion" gerecht werden und nicht zu einer Exportsubvention einzelner Unternehmen führen.

Instrumente, die eher auf eine "Stärkung der Rahmenbedingungen" ausgerichtet sind, und in dieser Hinsicht anhaltenden Erfolg versprechen, sind langfristige private Wirtschaftspartnerschaften zwischen heimischen Unternehmen und Partnern in Entwicklungsländern. Diese sind in Österreich förderungsfähig, wenn das Kooperationsprojekt eine "möglichst hohe" Wertschöpfung im Zielland generiert und der dort ansässige Partner über das gemeinsame Projekt seine Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Dies soll insbesondere über einen Transfer von Technologie und Know-how in das Entwicklungsland erreicht werden. Als internationales Vorbild in Bezug auf private Wirtschaftspartnerschaften gilt Dänemark. Noch zielführender werden Partnerschaften angesehen, die sich nicht auf die individuelle Unternehmenskooperation konzentrieren, sondern auch auf eine Stärkung der Rahmenbedingungen im Zielland. Dazu zählen die Unterstützung und Beratung in Bezug auf Reformen in der Wirtschaftsgesetzgebung und der Wirtschaftsordnung sowie auf organisatorischem Gebiet zur Straffung von Verwaltungsabläufen. Als internationales Vorbild kann der deutsche EZA-Ansatz gelten. In Deutschland werden diese Beratungsleistungen durch die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit organisiert. Darüber hinaus erfolgen persönliche Beratungsleistungen im Rahmen eines so genannten Senior Experten Service, in dessen Rahmen kompetente Einzelpersonen in die Länder geschickt werden. Ein bedeutendes Sekundärziel dieser Partnerschaften ist es heimischen Unternehmen kompetente Ansprechpartner vor Ort zu vermitteln.

Kritik wird zum Teil an der politischen Ebene der wirtschaftsnahen EZA geübt (vgl. z. B. Falk, 2003). An die Stelle einer kohärenten, strategisch ausgerichteten und koordinierten Entwicklungspolitik tritt viel zu stark ein Ex-post-Konzept, wonach am Ende eines Haushaltsjahres alle Ressorts ihre Ausgaben dahingehend überprüfen, ob sie als ODA (Official Development Assistance) anrechenbar sind. Die Koordinations- und Richtlinienkompetenz der österreichischen EZA liegt in den Händen des BMAA. Der Führungsanspruch des Außenministeriums erstreckt sich jedoch nicht auf die Mittelvergabe. Es gibt kein Gesamtbudget in der Verantwortlichkeit

einer zentralen Stelle, in der Folge auch kein einheitliches und übergreifendes Gesamtkonzept.

Die wirtschaftsnahen EZA können sich auch auf Programme der *multilateralen* Entwicklungshilfe stützen. Multilaterale EZA-Vorhaben und die Kreditvergabe internationaler Entwicklungsbanken bilden ein weiteres wirtschaftliches Potential für heimische Unternehmen, entweder als Zulieferer zu finanzierten Projekten oder als das mit dem Projekt beauftragte Unternehmen. Deshalb sind eine verbesserte Ausnutzung und ein verbesserter Zugang zu multilateralen EZA-Projekten weitere wichtige Teilaspekte zur Förderung der Exporte. Diesem Ziel dient die Austrian Development Agency (ADA), die im Jänner 2004 mit der Aufgabe gegründet wurde, die österreichische Beteiligung an multilateralen EZA-Vorhaben zu begünstigen. Ein wichtiges Förderinstrument sind die "Konsulenten-Treuhandfonds" bei verschiedenen internationalen Finanzinstitutionen (IBRD, EBRD, IDAB, IFC). Diese mit jeweils etwa 1 Mio. € dotierten Fonds sind österreichischen Konsulenten vorbehalten, die internationale Investitionsprojekte mit möglicher österreichischer Beteiligung identifizieren.

Wichtigstes Ziel in diesem Zusammenhang ist es österreichischen Unternehmen fehlende Informationen zu Förderinstrumenten, regionalen Schwerpunkten und konkreten Projekten zu vermitteln. Diese Information sollte vor allem mehr bieten als Querverweise auf die Webseiten multilateraler EZA-Agenturen, sie sollte persönliche Beratung, Kontaktabstimmungen und Auswahlhilfen zur Verfügung stellen, sowie spezielle Seminare zum Beschaffungswesen multilateraler EZA-Agenturen anbieten. Ein besonderes Vorbild für eine proaktive Strategie in dieser Hinsicht ist Dänemark. Mitte der neunziger Jahre wurde dort der Aktionsplan "aktiver Multilateralismus" ins Leben gerufen, der unter anderem darauf abzielt, möglichst viele dänische Arbeitskräfte in den internationalen Organisationen zu platzieren. Das dänische Treuhandfondsbudget ist mit 33,5 Mio. € auch erheblich höher dotiert als das österreichische.

5. Spezifische Förderung der Wettbewerbsfähigkeit und Internationalisierung von Dienstleistungen

5.1 Dienstleistungsliberalisierung mit großem Wachstumsspielraum

In allen wirtschaftlich entwickelten Ländern nimmt seit langem die Bedeutung von Dienstleistung zu Lasten anderer Sektoren zu. In der EU 15 waren Dienstleistungen insgesamt 2002 mit fast vier Fünfteln an der Wertschöpfung und Beschäftigung beteiligt, die marktmäßigen Dienstleistungen allein etwa mit der Hälfte (*Badinger – Breuss, 2006*). Im internationalen Handel spiegelt sich dieser Wandel infolge zahlreicher Hindernisse, zum Teil auch wegen statistischer Untererfassung, aber nicht wider. Während der Weltexport von Waren 2005 den Wert von 10.120 Mrd. \$ erreichte, belief sich jener von kommerziellen Dienstleistungen auf nur 2.415 Mrd. \$. Auch die Dynamik des Warenexports übertraf in den vergangenen Jahren jene von Dienstleistungen (*WTO, 2006*). Die internationale Arbeitsteilung bei Dienstleistungen bietet ein enormes Wohlstandspotential, das bisher zu wenig beachtet und genutzt wurde. Darüber hinaus leistet indirekt die Verfügbarkeit hochwertiger Dienstleistungen den oft entscheidenden Wettbewerbsfaktor für die Standortentscheidung anderer Sektoren.

Die Liberalisierung des Handels mit Dienstleistungen ist ungleich schwerer als für Waren, weil "quantifizierbare" Zölle oder Quoten fehlen. Die Exporteure sehen sich einer Vielzahl gravierender Hemmnisse gegenüber, die in den Bereich der staatlichen Regulierung, der Wettbewerbspolitik, in den Konsumentenschutz, in die Gewerbeordnung, in die Gesundheitspolitik, in den Freiberufler-Schutz, in die Kulturpolitik usw. hineinreichen. Die Handelsregime für Dienstleistungen sind oft kaum vergleichbar. Die Liberalisierungsschritte des GATS haben zwar die Transparenz erhöht, aber bisher nur wenig messbare Erfolge gebracht. Eine radikale Liberalisierung von Dienstleistungen innerhalb der Gemeinschaft – vergleichbar mit dem Binnenmarkt-Programm 1985 – hat die EU-Kommission 2004 mit dem Entwurf der Dienstleistungs-Richtlinie versucht. Der Vorschlag basiert auf zwei Grundsätzen: Niederlassungsfreiheit für Dienstleistungsanbieter in anderen EU-Ländern und freie Bewegung (Handel) von Dienstleistungen innerhalb der Gemeinschaft. Auf erheblichen Widerstand ist das Herkunftslandprinzip gestoßen, nach welchem für die Dienstleistungsanbieter EU-weit die Regeln ihres Heimatlandes gelten sollen. Der ausgehandelte – bisher noch nicht beschlossene – Kompromiss sieht wesentliche Beschränkungen der ursprünglichen Grundsätze vor. Auch in der eingeschränkten Fassung wird die Richtlinie eine deutliche Verbesserung bringen.

5.2 Dienstleistungs-Richtlinie der EU positiv für Österreich

Die Dienstleistungs-Richtlinie (DLRL) soll die Wettbewerbsintensität innerhalb der EU durch eine Zunahme des Handels sowie durch Erleichterung des Marktzugangs (bzw. eine höhere Androhung des Markteintritts) verstärken. Verschiedene Studien (*Copenhagen Economics, 2005*,

Kox *et al.*, 2005, Nerb, 2006, Breuss – Badinger, 2006) zeigen übereinstimmend, dass die Verwirklichung des Binnenmarktes für Dienstleistungen erhebliche Wachstums- und Beschäftigungseffekte haben könnte.

Kox *et al.* (2005) schätzen in der zentralen Variante, dass der Intra-EU-Handel mit Dienstleistungen (der etwa die Hälfte des Gesamthandels der EU ausmacht) um 44% zunehmen könnte; der Gesamthandel könnte demnach um 22% höher sein. Breuss – Badinger (2006) übernehmen die Handelsschätzung von Kox und gehen ferner davon aus, dass die "Mark-ups" infolge der Verstärkung des Wettbewerbs um 2,5 bis 5 Prozentpunkte zurückgehen könnten.

Auf Basis dieser Annahmen könnte die Beschäftigung in der EU 15 um 0,56% bis 1,13% (Mittelwert 0,85%) zunehmen, was zusätzlichen Arbeitsplätzen für 343.000 bis 686.000 (515.000) Personen entspricht. Österreich könnte aus der Liberalisierung des Dienstleistungsmarktes überproportional profitieren. Die durchschnittliche Zunahme der Produktivität könnte sich in Österreich auf 1,02% belaufen (EU 0,80%), der Wertschöpfung auf 2,10% (EU 1,65%) und der Beschäftigung auf 1,08%. Etwa 13.000 neue Arbeitsplätze könnten somit in Österreich geschaffen werden.

5.3 Stärkung des Wettbewerbspotentials von Dienstleistungen

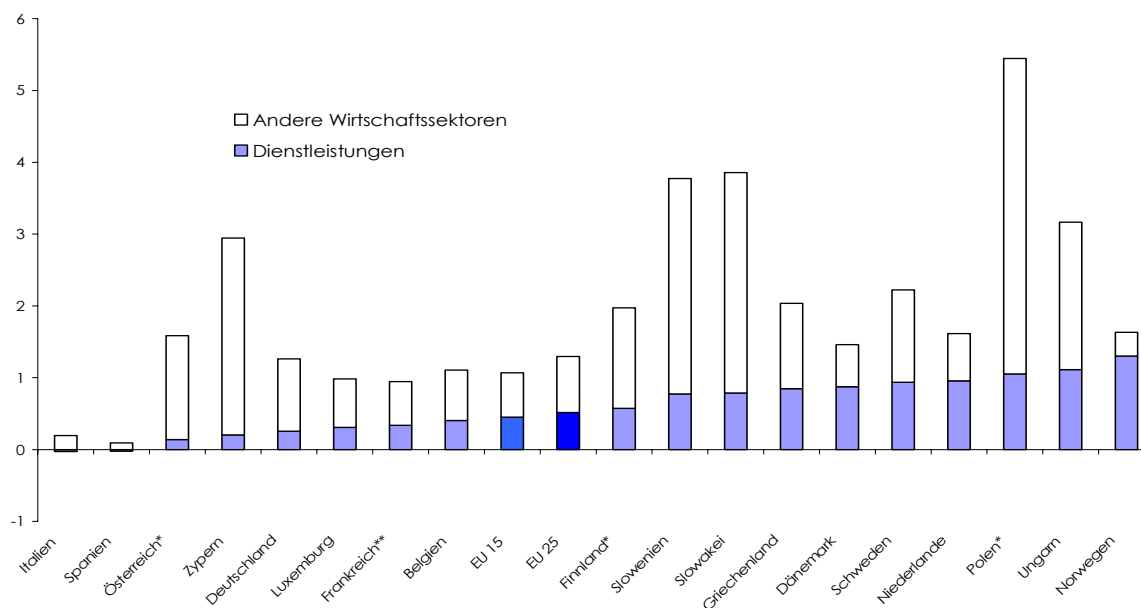
Die Bedeutung einer intakten internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Dienstleistungssektors für Wachstum und Beschäftigung in Österreich nimmt vor dem Hintergrund fortschreitender Tertiärisierung und neuer technologischer Entwicklungen zu. Neue Möglichkeiten der Digitalisierung von Leistungen schaffen Spielräume für Produktinnovationen und erweitern das Spektrum von Dienstleistungen, die auch über Distanz "exportiert" werden können. Dienstleistungsbereiche mit bisher nur "regionalem" Marktradius werden dadurch verstärkt (auch) internationaler Konkurrenz ausgesetzt, der Wettbewerbsdruck auf die gerade hier meist klein- und mittelbetrieblich strukturierten Anbieter nimmt zu. Gleichzeitig erlaubt die Integration neuer IKT-Anwendungen auf allen Stufen der Wertschöpfungskette Prozessinnovationen mit effizienzsteigernder Wirkung. Das traditionelle Bild des Dienstleistungsbereichs als stagnierendem Sektor mit geringer Innovationsorientierung und beschränktem Potential für Produktivitätssteigerungen wird damit obsolet (Wöfl, 2005).

Tatsächlich hat der Dienstleistungssektor in der letzten Dekade in den alten wie neuen EU-Mitgliedstaaten erheblich zur Produktivitätssteigerung beigetragen (Abbildung 7). Fast die Hälfte der Effizienzgewinne in der EU 15 ging in der Periode 1995-2005 auf den Tertiärsektor zurück (Produktivitätswachstum +1,1% p. a.; davon Dienstleistungen 0,5 Prozentpunkte), in den Niederlanden und Dänemark (sowie Norwegen) übertraf dessen Beitrag jenen aller anderen Wirtschaftsbereiche. Österreich konnte in dieser Phase im Vergleich zu den hoch entwickelten EU-Ländern durchaus erhebliche Produktivitätsgewinne verbuchen (+1,6% p. a.). Sie kamen allerdings überwiegend in der Industrie zustande. Der Produktivitätsbeitrag des Dienst-

leistungsbereichs blieb dagegen mit 0,2 Prozentpunkten gering, hier dürften daher noch erhebliche Spielräume für effizienzsteigernde Maßnahmen bestehen.

Abbildung 7: Beitrag des Dienstleistungssektors zum Produktivitätswachstum

Reale Bruttowertschöpfung je Beschäftigten, Preise und Wechselkurse 2000, durchschnittliche jährliche Veränderung 1995/2005 in %



Q: Eurostat, WIFO-Berechnungen. – * 1995/2004. – ** 1999/2004.

Für eine besondere Beachtung des Dienstleistungssektors bei Initiativen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Wirtschaft spricht auch, dass die Wachstums- und Beschäftigungswirkungen von Dienstleistungen weit über deren direkten Beitrag zu Produktion und zum Außenhandel hinausgehen:

- So üben zahlreiche Dienstleistungen "Schrittmacher-Funktionen" für den Warenexport aus: Ausländische Touristen werden mit den Produkten der besuchten Länder vertraut und fragen diese auch zu Hause nach. Auch können erhebliche Multiplikatoreffekte von Consulting- und Engineeringleistungen im Ausland auf den österreichischen Warenexport empirisch nachgewiesen werden (Stankovsky – Vecernik, 1988).
- Vor allem die Konkurrenzfähigkeit der Industrie wird ganz wesentlich von der Effizienz des Dienstleistungssektors mitbestimmt. Die schnelle und flexible Anpassung an spezifische Kundenwünsche erfordert verstärkte Anstrengungen in Planung und Produktentwicklung. Eine automatisierte Fertigung ist ohne entsprechende Software nicht mehr vorstellbar. Industrieprodukte werden – nicht zuletzt zur Produktdifferenzierung – als Systempaket mit hohem Dienstleistungsanteil angeboten und führen so viel eher zum Markterfolg.

- Komplexe, wissensintensive Dienstleistungen tragen erheblich zu Produktion und Diffusion von Wissen bei und erfüllen eine wichtige Rolle als "Mediatoren" in modernen Netzwerkproduktionen. Sie erleichtern moderne, flexibel spezialisierte Produktionsweisen, indem sie zur effizienten Koordination komplexer interbetrieblicher Netzwerke beitragen und die Kosten für die Auswahl und Kontrolle von Subauftragnehmern senken. Ihre Funktion bei der Umsetzung und Transformation von technischen und organisatorischen Innovationen macht sie zudem zu zentralen "Brückeninstitutionen" zwischen Produzenten und Nutzern komplexen Wissens. Sie bilden damit eine "zweite, informelle Wissensinfrastruktur", welche die stärker institutionalisierten Einrichtungen der "First Knowledge Infrastructure" in wesentlichen Bereichen ergänzt (*Bilderbeek – den Hertog, 1998*).

All dies macht es notwendig, Initiativen für den Dienstleistungssektor – über historisch gewachsene Förderstrukturen in einigen (traditionellen) Bereichen hinaus – stärker im öffentlichen Unterstützungssystem zu verankern. Die große Heterogenität des Sektors und der rasante Strukturwandel, der ständig "neue" Dienstleistungen und neue Formen der Leistungserbringung hervorbringt, lassen dabei horizontale Maßnahmen und den Aufbau von Produktions- und Dienstleistungsverbänden (Cluster) gegenüber direkten, auf einzelne Unternehmen oder Branchen abzielende Konzepte in den Vordergrund treten.

Inhaltlich legen die genannten Herausforderungen durch Globalisierung und neue Technologien eine Schwerpunktsetzung bei der Förderung von Innovations- und Internationalisierungsaktivitäten von Dienstleistungen nahe. Dies erfordert die Anpassung bestehender Maßnahmenlinien und Instrumente zur Förderung von Innovation und Internationalisierung an die spezifischen Charakteristika und Bedürfnisse des Tertiärbereichs. Dienstleistungsunternehmen werden aufgrund des immateriellen Charakters ihrer Investitionen bzw. ihres Outputs durch bestehende Förderprogramme oft nur unzureichend angesprochen. So bedingen Innovations- und Internationalisierungsprozesse im Tertiärsektor verstärkt Investitionen in intangible Assets (wie Human- und Organisationskapital). Sie werden von den oft technologieorientierten Förderkriterien einschlägiger Programme kaum erfasst und profitieren wegen ihrer nur rudimentären Sichtbarkeit in der Unternehmensbilanz auch von indirekten steuerlichen (F&E-)Förderungen nur eingeschränkt. Es scheint daher notwendig, die traditionelle Investitions- und Hardwarelastigkeit des Unterstützungssystems durch die stärkere Betonung immaterieller Investitionen als Fördergegenstand und die Verknüpfung traditioneller Instrumente mit Anreizen im Human- und Organisationskapital zu überwinden. Die Einbindung der Erfahrungen einschlägiger Dienstleistungsunternehmen in das Design konkreter Programme und die regelmäßige Evaluierung bestehender Maßnahmenlinien (auch) unter dem Aspekt ihrer Tauglichkeit für den Dienstleistungsbereich könnten den impliziten Bias des Fördersystems in Richtung (größere) Industrieunternehmen abbauen helfen.

Grundsätzlich setzt die Implementierung dienstleistungsrelevanter Politiken profunde Informationen und Analysen über den Fördergegenstand voraus. Mit Ausnahme des Tourismus ist der Wissensstand über den Dienstleistungshandel (Umfang und Struktur, Art und Höhe der Han-

delsbarrieren und Zutrittschranken wichtiger Handelspartner, die Wettbewerbsfähigkeit und Marktpotentiale usw.) sowie wesentliche Aspekte der Innovationstätigkeit dieses Bereichs in Österreich aber gering. Eine große Hürde ist die unzureichende statistische Erfassung des Dienstleistungsaußenhandels. Eine Verbesserung in diesem Bereich sollte daher ein besonderes Anliegen der Wirtschaftspolitik sein. Das neue Erhebungsprogramm der OeNB gemeinsam mit Statistik Austria scheint ein hierfür geeigneter erster Schritt.

Auch auf eingeschränkter Informationsbasis lassen sich allerdings einige Grundlinien benennen, die in einer stärker dienstleistungsorientierten Innovations- und Internationalisierungspolitik Berücksichtigung finden sollten.

5.3.1 Dienstleistungsorientierte Innovationspolitik

Innovationspolitische Maßnahmen sollten berücksichtigen, dass der Dienstleistungsbereich keineswegs nur als Rezipient von Innovationen der Sachgüterproduktion agiert, dass die hier entstehenden Innovationen aber besondere Charakteristika aufweisen und daher auf Basis vorherrschender technologie- und forschungszentrierter Kriterien schwer zu fassen sind (BMBWK et al., 2006). Dienstleistungsinnovationen sind komplex und mehrdimensional, nicht-technologische Aspekte (wie neue Dienstleistungskonzepte, neue Vertriebskanäle, neue Wege der Kundenbeziehungen, des Marketings sowie der Betriebs- und Arbeitsorganisation) stehen oft im Vordergrund oder sind mit der erfolgreichen Einführung technologischer Neuerungen notwendig verbunden. Eine effiziente Förderung dieser Innovationen setzt daher ein breites Verständnis von Innovation voraus, das nicht nur formale F&E bzw. Technologieentwicklung, sondern auch inkrementale Produkt- und Prozessinnovationen, organisatorische und Managementinnovationen sowie (informelle) Formen organisatorischen Lernens einbezieht. Konkret scheinen unter Innovationsaspekten folgende Ansätze Erfolg versprechend:

- Zunächst scheint es wesentlich, Innovationsausgaben auch über den engen F&E-Aufwand hinaus förderfähig zu machen und immaterielle Investitionen stärker als Fördergegenstand in Innovations- und Technologieprogrammen zu verankern. Dies kommt den spezifischen Charakteristika von Innovationsprozessen im Dienstleistungsbereich entgegen. Gleichzeitig stellt es eine nachfrageseitige Unterstützung spezialisierter wissensintensiver Dienstleistungen dar, die durch ihre vermittelnde Rolle zwischen unterschiedlichen institutionellen Normenwelten ("Institution Bridging") kollektive Lernprozesse erleichtern und damit für die Funktionsfähigkeit nationaler und regionaler Innovationssysteme von entscheidender Bedeutung sind.
- Dies schließt nicht aus, eigenständige F&E-Aktivitäten auch im Dienstleistungsbereich stärker zu verankern. Derzeit basieren Innovationen im österreichischen Dienstleistungssektor nach neueren Analysen (Dachs – Leo, 1999, Falk – Leo, 2004) in hohem Maße auf zugekaufter, externer Technologie und kaum auf eigener Forschung. Unter langfristigen Wettbewerbsgesichtspunkten ist dies nicht unproblematisch, da Eigenforschung entscheidend zum Aufbau firmenspezifischen Know-hows und zur Sicherung der Lernfähigkeit und

der Adaptionsfähigkeit von komplexem, externem Wissen in den Unternehmen beiträgt. Auch im Tertiärbereich sind daher explizit forschungsorientierte Programme wesentlich, wobei eine Schwerpunktsetzung auf nichttechnische Aspekte der Dienstleistungsinnovation eine breite Beteiligung auch abseits F&E-intensiver Teilbereiche (wie EDV oder Telekommunikation) ermöglichen sollte.

- Die Unterstützung des Zukaufs externer Technologie scheint dagegen allenfalls bei Informations- und Kommunikationstechnologien als überragende Querschnittstechnologien im Dienstleistungsbereich sinnvoll. Hier können technologiepolitisch flankierte Pilotprojekte die Vorteile von IKT-Lösungen einem breiten Unternehmensbereich demonstrieren und damit zu ihrer weiteren Diffusion auch in traditionelle (innovationsferne) Dienstleistungsbereiche beitragen. Allerdings ist die IKT-Durchdringung im Geschäftsbereich mittlerweile hoch, bleibt aber weitgehend auf einfache Anwendungen (e-mail, website, Internet) beschränkt (*e-Business Watch*, 2003, *OECD*, 2004). Dies lässt eine Umorientierung einschlägiger Förderanstrengungen auf die Implementierung von komplexen B2B- und B2C-Lösungen und deren Integration in die Wertschöpfungskette geboten erscheinen. Neben der Diffusion von "Best Practices" sind hier regulatorische Rahmenbedingungen und technologische Lösungen (etwa im Bereich Zertifizierung, Autorisierung, elektronischer Unterschrift und Online-Zahlungsverkehr) vorrangig, die effiziente Online-Transaktionen trotz hoher Standards bei Privatsphäre und Sicherheit erlauben und so das Konsumentenvertrauen in E-business-Lösungen stärken (*Vickery – Wunsch-Vincent*, 2005). Zudem kann der öffentliche Sektor auch über Pionierleistungen (E-government, E-procurement, E-health usw.) erhebliche Vorbildwirkungen entfalten.
- Einschlägige Untersuchungen (*Dachs – Leo*, 1999, *Kaufmann – Tödtling*, 2003, *Falk – Leo*, 2004) zeigen Defizite im unternehmensinternen Know-how als zentrale Innovationshemmnisse. Gerade in kleineren Dienstleistungsunternehmen lässt die geringe Ressourcenbasis kaum Arbeitsteilung und damit Spezialisierungsvorteile im Management zu (*Smallbone et al.*, 2003). Innovationsprojekte scheitern daher oft an Fehlern in der Planung und Umsetzung solcher Projekte und in der richtigen Einschätzung der dabei anfallenden Kosten. Dies legitimiert öffentlich finanzierte Informations- und Beratungshilfen, die Unterstützung bei der Definition, Ausarbeitung und begleitenden Evaluierung größerer Innovationsprojekte bieten. Sie erlauben es auch (kleinen und "jungen") Dienstleistungsunternehmen mit geringem Organisationskapital die ökonomischen Risiken und Kosten ihrer Innovationsvorhaben besser abzuschätzen.
- Die genannten Ressourcenbeschränkungen im klein- und mittelbetrieblich strukturierten Dienstleistungsbereich legen es nahe, Maßnahmen der Netzwerk- und Kooperationsförderung als integrale Bestandteile in innovationspolitischen Politikansätzen zu verankern. Kleinere Dienstleistungsunternehmen können auf die wachsende Nachfrage nach umfassenden, integrierten Leistungen aus einer Hand kaum mit einer Erweiterung ihres betrieblichen Tätigkeitsspektrums, sondern nur durch Zusammenarbeit mit anderen Unter-

nehmen reagieren. Unternehmenskooperationen erlauben eine Kosten- und Risikoteilung bei Innovationsprojekten und induzieren interbetriebliche Lernprozesse und Spezialisierungen. Unternehmensumfragen (Aiginger – Czerny, 1998) identifizieren auch hier Informations- und Beratungsleistungen als wichtigste Unterstützungsinstrumente. Ihr Spektrum sollte von Maßnahmen der Awarenessbildung (Diffusion von "Best Practices") bei nichtkooperierenden Unternehmen über Partnerbörsen und Kontaktmessen in der Kooperationsvorbereitung bis zur individuellen Rechtsberatung in der Verhandlungs- und Abschlussphase reichen.

- Über die Förderung von Unternehmenskooperationen hinaus sind in ausgewählten Bereichen auch Clusterbildungen anzustreben, in denen Aktivitäten des Dienstleistungs- und Sachgüterbereichs entlang thematischer Schwerpunkte gemeinsam entwickelt werden. Von der Vernetzung vielfältiger, komplementärer Akteure gehen positive externe Effekte aus, die gerade von Anbietern komplexer Marktdienstleistungen mit ihren hohen Standortanforderungen an Informationsdichte, Humankapitalangebot und Wissens-"Spill-overs" zu dynamischen Wettbewerbsvorteilen genutzt werden können (Mayerhofer, 1999). Allerdings generieren positive externe Effekte auch kaum aufholbare Vorteile von bereits etablierten Aktivitätszentren gegenüber "Newcomern". Die Kopie erfolgreicher internationaler Beispiele ist daher gerade bei Clusterinitiativen wenig hilfreich. Stattdessen sollte der Schwerpunkt bei der Unterstützung von Spezialisierungen liegen, die mit der spezifischen "Knowledge-base" des Standortes in Einklang stehen. Hier können neben Aktivitäten der Netzwerkförderung sowie der Förderung koordinierender Clusterinstitutionen und clusterorientierter Projekte auch problemorientierte Schirmprojekte zum Einsatz kommen, die die Kristallisationskerne des potentiellen Clusters im Rahmen gemeinsamer Arbeitsaufträge zusammenfassen.
- Gerade im Dienstleistungsbereich, wo neue, innovative Unternehmen oft aus neuen Business-Modellen hervorgehen, ist die Förderung des Unternehmertums ein wichtiges Element der Innovationsförderung. Neuere Analysen (etwa OECD, 2003, Brandt, 2004) lassen die Bedeutung von Gründungsaktivitäten für Innovation im Dienstleistungsbereich erkennen, zeigen aber auch Probleme in der Stabilität "junger" Unternehmen. So weisen Dienstleistungsbereiche nicht nur hohe Gründungs-, sondern auch hohe Stilllegungsraten auf. Vor allem kleine und junge Unternehmen sind auch in Österreich (etwa Huber – Mayerhofer, 2005) durch extrem heterogene Wachstumspfade, enormen Arbeitsplatzumschlag und eine geringe Persistenz neuer Arbeitsplätze geprägt, was oft mit mangelnden betriebswirtschaftlichen Kenntnissen, inadäquaten Organisationsstrukturen, schlechtem Personalmanagement u. ä. im Zusammenhang stehen dürfte. Aktivitäten der eigentlichen Gründungsförderung sollten daher verstärkt durch Schulungs- und Qualifizierungsangebote ergänzt werden, die den Manager-Eigentümern von Start-ups notwendiges Management- und Organisationswissen vermitteln und damit zur Stabilität neuer Aktivitäten beitragen.

- Generell ist die Verfügbarkeit von qualifiziertem Humankapital für eine erfolgreiche Innovationstätigkeit wegen der vergleichsweise hohen Arbeits- und Ausbildungsintensität des Sektors (Wölfl, 2005) gerade im Dienstleistungsbereich entscheidend (Tamura et al., 2005). Daher ist eine moderne Erstausbildung notwendig, die Multidisziplinarität, lebenslanges Lernen, Kommunikations- und Netzwerkfähigkeit sowie Flexibilität gegenüber neuen Entwicklungen in den Mittelpunkt stellt. Wesentlich erscheint auch eine Adaption des dualen Systems der Lehrlingsausbildung, das derzeit vor allem traditionelle Dienstleistungsbereiche abdeckt, während bei komplexen, Marktdiensten oft Mechanismen des "On-the-Job"-Trainings und des Abwerbens von anderen Marktteilnehmern vorherrschen. Dies legt neue Ausbildungslinien in diesen Bereichen nahe, wobei aufgrund des rasanten Wandels eine Verknüpfung von Kernmodulen für mehrere Berufsbilder mit Zusatzmodulen für spezialisierte Tätigkeitsprofile sinnvoll erscheint. Letztlich ist auch ein ausgebaut und inhaltlich differenziertes System der beruflichen Weiterbildung notwendig, das durch die Förderung neuer Anbieter auf der Angebotsseite und entsprechende Anreizsysteme für betriebliche Weiterbildung auf der Nachfrageseite unterstützt werden kann.
- Letztlich ist auch die konkrete Ausgestaltung des regulatorischen Rahmens für die Innovationsfähigkeit von Dienstleistungen (mit)entscheidend. Spezifische gesetzliche Regulierungen in einzelnen Teilbereichen und (vor allem) restriktive, staatlich genehmigte Standesregeln in den freien Berufen bilden entgegen ihrer ursprünglichen Intention mittlerweile Schutzmechanismen für etablierte Unternehmensgruppen zu Lasten von Konsumenten und unternehmerischem Wettbewerb. Die Aufhebung traditioneller Zutrittsbarrieren bzw. (wo notwendig) die Übertragung der Kontrolle über den Marktzugang an unabhängige Regulierungsinstitutionen würden zu mehr Wettbewerb und damit zu Innovationsanreizen führen. Andererseits kann eine effiziente Innovationsförderung auch neue Regulierungen erfordern. So gewinnt bei abnehmender Marktfragmentierung in wissensintensiven Teilbereichen (EDV, F&E, Telekommunikation) die klare Regelung intellektueller Eigentumsrechte an Bedeutung. Einige Länder (etwa die USA) sind hier mit der Patentierbarkeit dienstleistungsorientierter Neuerungen (etwa Software) vorangegangen, was freilich Probleme aus dem Trade-off von Innovationsanreizen und Technologiediffusion hervorrufen kann (Tamura et al., 2005). Eindeutig innovationsfördernd ist dagegen die Vorgabe einheitlicher Standards: Einerseits gewährleisten technische Standards die Kompatibilität und Interoperabilität zwischen verschiedenen Systemkomponenten und erleichtern damit die Integration von Produkt- und Prozessinnovationen. Andererseits erhöhen gemeinsame Qualitätsstandards die Markttransparenz für den Kunden und schaffen so wettbewerbsbedingte Innovationsanreize.

5.3.2 Maßnahmen zur Förderung der Internationalisierung des Dienstleistungssektors

Maßnahmen zur Internationalisierung des Dienstleistungsbereichs sollten ebenso wie jene zur Innovation von einem breiten Verständnis des Fördergegenstandes getragen sein. Internationalisierung beschränkt sich danach nicht nur auf Exportaktivitäten, sondern beinhaltet ein

breites Spektrum von auslandsorientierten Aktivitäten (Import, Export, Auslandskooperationen, Auslandsinvestitionen, grenzüberschreitende Clusterentwicklungen), die zu einer Erhöhung der unternehmerischen Wettbewerbsfähigkeit in der globalisierten Wirtschaft beitragen. Diese breite Sicht kann einerseits mit neueren empirischen Ergebnissen (etwa *Gankema et al.*, 1997, *EU-Kommission*, 2004) motiviert werden, die der traditionellen Sicht des Internationalisierungsprozesses als sequenzielle Abfolge klar abgrenzbarer hierarchischer Entwicklungsschritte (Inlandsorientierung > Export > Verkaufsniederlassung im Ausland > Produktionsstätte im Ausland) widersprechen. Vor allem aber ergibt sie sich notwendig aus den besonderen Output-eigenschaften vieler Dienstleistungen, die physisch nicht speicherbar und damit über Distanz kaum übertragbar sind ("gebundene Dienstleistungen", *Bhagwati*, 1984). Die Erschließung neuer Märkte setzt daher in vielen Fällen Auslandskooperationen oder (Vertriebs-)Niederlassungen im Zielland voraus.

- Vor diesem Hintergrund scheint es geboten, das primär als Unterstützung für den Warenaußenhandel entstandene, umfangreiche System der Exportförderung in Österreich auf seine Eignung zur Unterstützung der internationalen Expansion von Dienstleistungsunternehmen zu prüfen und entsprechend zu adaptieren. Den genannten Internationalisierungsvoraussetzungen vieler Dienstleistungsbereiche entsprechend wird dabei Formen der Kooperationsförderung und der Förderung von Direktinvestitionen besondere Bedeutung zukommen. Bedenken gegen eine solche Investitionsförderung, die vor allem auf die mögliche Verdrängung von Exporten (und damit Arbeitsplätzen) oder auf die Gefahr arbeitskostenorientierter Produktionsverlagerungen abstellen, sind nach den Ergebnissen empirischer Analysen zumindest für den Dienstleistungsbereich unbegründet. So sind nach einer Studie zu den Globalisierungsstrategien österreichischer Dienstleistungsunternehmen (*Egger – Stankovsky*, 1998) Markteintritt und Kundennähe für 80% aller Dienstleistungsunternehmen mit Kapitalbeteiligung im Ausland und 70% aller Unternehmen mit anderen Kooperationsformen das dominierende Motiv ihrer Auslandsaktivität.
- Jedenfalls sollten die gewählten Maßnahmen die spezifischen Barrieren meist klein- und mittelbetrieblich strukturierter Dienstleistungsunternehmen aufgreifen. Neben begrenzten finanziellen Ressourcen gehören dazu vor allem fehlende Managementressourcen, mangelnde Erfahrung mit Internationalisierungsprozessen und Nachteile im Wissensmanagement (*Storey*, 1996). Auch hier werden daher öffentlich finanzierte Informations- und Beratungshilfen einen breiten Stellenwert einnehmen, die internationalisierungswilligen (kleinen) Dienstleistungsunternehmen notwendiges Organisations- und Management-Know-how zur Verfügung stellen und die Ergebnisse einer laufenden, tief greifenden Beobachtung relevanter Auslandsmärkte diffundieren. Besondere Effizienz versprechen intensive Beratungsformen, die – etwa in Form von Internationalisierungsberatern – das Unternehmen bei der Ausarbeitung von Exportstrategien und Marketingkonzepten, bei der Ableitung sinnvoller Produkt-Markt-Kombinationen, der Aufbereitung von "Stop-go"-Entscheidungen und der Ausarbeitung von SWOT-Analysen individuell unterstützen.

- Angesichts der noch geringen Internationalisierungsdichte im heimischen Dienstleistungsbereich und geringer empirischer Erkenntnisse, wonach die Überwindung erster Barrieren bei der Markterweiterung nicht unerhebliche weitere Auslandserfolge nach sich zieht (Stankovsky – Url, 1998), sind nicht zuletzt Maßnahmen viel versprechend, die Internationalisierungsprozesse gezielt in bisher auf den Inlandsmarkt ausgerichteten Branchen und Unternehmen zu initiieren suchen. Sie können von Aktivitäten der Awarenessbildung und der Organisation von Geschäftskontakttagen über die Unterstützung erstmaliger Internationalisierungsbemühungen durch die Kofinanzierung von Übersetzungsleistungen, die Inseratenschaltung in ausländischen Medien oder die Präsenz auf ausländischen Messen bis zu mehrfägigen Strategieberatungen reichen. Besondere Erfolge versprechen dabei nach allen Erfahrungen intensive bzw. modulare Kampagneformen, in denen konzentrierte Erstberatungen den Auftakt für länger dauernde Beratungsleistungen bilden, in denen firmenspezifische Exportstrategien erarbeitet und marktspezifische Maßnahmen entwickelt werden.
- Da für die Bearbeitung von Auslandsmärkten in vielen Fällen Partner vor Ort nötig sind, sind umfangreiche Kooperations- und Netzwerkförderungen notwendiger Bestandteil dienstleistungsorientierter Internationalisierungsinitiativen. Grenzüberschreitende Kooperationsbörsen und die Vermittlung bilateraler Agreements mit ausländischen Partnern (verbunden mit rechtlicher Beratung zu deren Absicherung) sollten daher einen breiten Stellenwert einnehmen. Dazu wären Hemmnisse bei der Beschäftigung spezialisierter ausländischer Arbeitskräfte zu beseitigen, die gerade bei komplexen Dienstleistungen oft ein entscheidendes Hemmnis für die Arbeit in internationalen Netzwerken bilden. Im Inland wären horizontale Kooperationen von Dienstleistungsunternehmen zu unterstützen, die – etwa über Gemeinschaftsbüros oder gemeinsame Werbemaßnahmen – einen Auslandsmarkt bearbeiten wollen. Im Vorfeld größerer Projektausschreibungen könnten öffentliche Unterstützungsstrukturen auch eigenständig tätig werden, um interessierte KMU zusammenzuführen und so ihre Zusammenarbeit auf internationalen Märkten zu initiieren.
- Neben Vertriebskooperationen könnten auch Instrumente des Vorort-Supports im Zielland zu einer Senkung von Transaktionskosten bei Marktaufbereitung und -bearbeitung beitragen. So ist der Aufbau von Business Centern in bevorzugten Zielmärkten denkbar, in denen Büroflächen mit hochrangiger IKT-Infrastruktur und zentralen Sekretariats- und Übersetzungsdiensten zur Verfügung stehen. Sie können (eventuell unter Nutzung einer Startfinanzierung) von internationalisierungswilligen Dienstleistungsunternehmen angemietet werden, die einen kleinen, gut ausgestatteten Stützpunkt zur Marktbearbeitung im Zielland suchen. Als besondere Infrastruktur wäre in diesem Zusammenhang ein Netz von Kontaktpersonen denkbar, die auf Basis von Kontakten vor Ort vorwettbewerblich geplante Projekte im Zielland identifizieren, Möglichkeiten zur Erarbeitung von Vor- und Machbarkeitsstudien mit österreichischer Beteiligung prüfen und verdichtete Informationen über derartige Projekte und über eine Projektdatenbank diffundieren. Mittelfristig

könnte eine solche Struktur auf Basis von Vermittlungsentgelten durchaus kostendeckend arbeiten.

- Jedenfalls sollte der Export hochwertiger wissensintensiver Dienstleistungen (Consulting) einen Schwerpunkt konkreter Unterstützungsleistungen bilden, sind derartige Dienste doch in vielen Fällen erster Baustein in längeren Export-Wertschöpfungsketten: Bei Projektvor- und -aufbereitung im Ausland tätige Consultants bringen ihre Kenntnisse über die für das jeweilige Projekt geeigneten Unternehmen im Heimatland ein, die Auswahl des Consultants in der Vorbereitungsphase ist daher für die folgenden Auftragsvergaben in der Projektabwicklung oft (mit)entscheidend. Aus diesem Grund scheint es sinnvoll, Informationen über internationale Großprojekte und Unterstützungsprogramme zu sammeln, aufzubereiten und an potentiell interessierte wissensintensive Dienstleistungsunternehmen weiterzuleiten. Auch die Unterstützung kleiner Consulter bei der Bewerbung bei Ausschreibungen internationaler Organisationen (EBRD, Entwicklungsbanken) oder bei Projektentwicklungen im Rahmen der EU-Strukturfonds könnte eine sinnvolle Maßnahme sein. Als Instrument zur Marktaufbereitung für heimische Consultants käme schließlich ein "Studienfonds" in Frage, in dessen Rahmen (im Erfolgsfall rückzahlbare) Vorschüsse für Machbarkeitsstudien bzw. Planungen zu größeren Infrastruktur- und Ökologieprojekten in den Zielmärkten gewährt werden könnten.
- Eine wesentliche Barriere für die Internationalisierung vor allem kleinbetrieblich strukturierter Dienstleistungsunternehmen ist das Fehlen einschlägiger Kompetenzen im betriebsinternen Humankapital. Zwar wurden in den letzten Jahren Verbesserungen bei exportrelevanten Qualifikationsangeboten in der Erst- und Mangerausbildung erzielt. Allerdings setzen einschlägige Angebote wie Fachhochschulen, Uni-Lehrgänge oder Post-Graduate-Programme im Rahmen von MBA-Studien meist am höchsten Ausbildungssegment an, sind als Fulltime-Schulungen organisiert und teilweise mit hohen Gebühren behaftet. Begleitend zu diesen spezialisierten Bildungsangeboten sollten daher grundlegende, außenhandelsrelevante Kompetenzen (Sprach- und Marktkenntnisse, Elemente des internationalen Handelsrechts sowie die Fähigkeit, sich in fremden Kulturkreisen zu bewegen) stärker in allen Ausbildungsgängen des Tertiärsektors verankert werden. Praxisorientierte Auslandspraktika, Formen des Lehrlingsaustauschs sowie projektorientierte Lernmethoden könnten hier eine entscheidende Rolle spielen, EU-Bildungsprogramme können eine wesentliche Hilfe sein. Im Bereich der Weiterbildung ist zu berücksichtigen, dass der Aufbau entsprechender Kompetenzen im kleinbetrieblichen Bereich meist nur in begleitenden Schulungen des verantwortlichen Unternehmer-Eigentümers zu erreichen ist. Projekte zur Unternehmergeausbildung, die sich an 30- bis 40-Jährige richten und auf die Vermittlung praxisrelevanten Wissens in Internationalisierungsbezügen abstellen, sollten daher besonders unterstützt werden. Dabei ist auf ihre Kompatibilität mit den Zeitrestriktionen berufstätiger Nutzer zu achten. Besondere Wirkungen auf die Exporttätigkeit könnten letztlich von grenzüberschreitenden Ansätzen der Unternehmensqualifizierung ausgehen, weil die Übertragung von Know-how die Bindung der Exponenten der Zielregion an das ausbil-

dende Land begünstigt. Dies kann in der Folge wiederum für unternehmerische Kontakte und den Aufbau von Geschäftsbeziehungen genutzt werden.

Letztlich sind auch unter dem Aspekt einer Stärkung der Internationalisierung im Dienstleistungsbereich Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen geboten, weil der gegenwärtige Regulierungsrahmen Expansionsstrategien im Dienstleistungsbereich oft entgegensteht. Gesetzliche Grundlagen sowie (bei freien) Berufen das Berufs- und Standesrecht führen zu restriktiven Kompetenzabgrenzungen und einer fachlichen Aufsplitterung in Einzelbefugnisse und -berechtigungen, welche die Expansion in verwandte Bereiche und damit die Nutzung von Synergien ausschließen. Erfolge auf Auslandsmärkten, auf denen vor allem integrierte Gesamtlösungen gefragt sind, werden damit vor allem in Konkurrenz zu internationalen, multidisziplinären Planungsbüros schwierig, zumal stabile Gesellschafts- und Kooperationsformen zur interdisziplinären Marktbearbeitung fehlen: Die meist praktizierte Form der Arbeitsgemeinschaft stellt nur eine suboptimale Lösung dar, weil die hier gesammelten Erfahrungen nach deren Auflösung wieder verloren gehen. Unter diesen Gesichtspunkten scheint eine Optimierung des rechtlichen Rahmens auch unter Internationalisierungsgesichtspunkten geboten.

6. Zusammenfassung

6.1 Neue Herausforderungen – verstärkte Internationalisierung über FDI und internationales Outsourcing

Österreich zieht erhebliche Vorteile aus der internationalen Arbeitsteilung. Exporte tragen maßgeblich zum Wachstum und zur Beschäftigung bei, Importe sichern ein breites Angebot an Rohstoffen, Technologien und kostengünstigen Produkten. Der Preis- und Technologie-wettbewerb zwingt heimische Unternehmen zu laufenden Produktivitätssteigerungen. Die Globalisierung und die schnelle Integration der neuen (emerging) Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft haben das Potential einer bedeutenden Wohlstandsvermehrung. Die Globalisierung hat allerdings auch, vor allem infolge der zum Teil stürmischen Entwicklung, hohe Anpassungskosten zur Folge: Sie bringt nicht nur Gewinner, sondern auch Verlierer hervor. Zu diesen zählen nicht nur Individuen, sondern auch ganze Berufsgruppen, Branchen, Regionen und Länder. Internationales Outsourcing (grenzüberschreitende Auslagerung von Teilen der Produktion) und grenzüberschreitende Unternehmenszusammenarbeit auf Kapitalbasis (Direktinvestitionen) sowie ein verstärkter Handel mit Dienstleistungen prägen immer mehr den weltweiten Globalisierungs- und Integrationsprozess und liefern zusätzliche Ansatzpunkte für eine Förderung der Exporte, erfordern aber auch neue Analysen über die möglichen positiven und negativen Rückwirkungen auf die heimische Wirtschaft und führen insbesondere im Zusammenhang mit der Abfederung möglicher negativer Beschäftigungswirkungen zu neuen Herausforderungen für die Wirtschaftspolitik.

Die empirische Wirtschaftsforschung fand bisher ein überwiegend komplementäres Verhältnis zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exporten, sodass die Förderung der Internationalisierung über Direktinvestitionen im überwiegenden Ausmaß auch das Exportpotential der heimischen Wirtschaft stärkt. Analysen zum internationalen Outsourcing (Import von Vorleistungen) bestätigen die positiven Wirkungen auf die Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit. Weniger eindeutig ist die Frage zu beantworten, ob die Internationalisierung von Unternehmen über FDI oder der verstärkte Zukauf von Vorleistungen aus Niedriglohnländern auch aus der Beschäftigungsperspektive positiv sind. Sicherlich dann, wenn es sich bei den Auslandstöchtern um Niederlassungen zu Vertriebs- oder Servicezwecken handelt, aber möglicherweise auch dann, wenn mit der Auslandsinvestition oder dem Vorleistungsimport eine Teilauslagerung der Produktion in Niedriglohnländer verbunden ist, die die Wettbewerbsfähigkeit des heimischen Mutterunternehmens am Weltmarkt steigert. Letztlich sollte aber Outsourcing vor allem als Teil eines notwendigen Strukturwandels der österreichischen Produktion, entsprechend den hohen Qualifikationen und Löhnen gesehen werden.

Ökonometrische Studien für Österreich über den Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsentwicklung im In- und Ausland in Folge von Direktinvestitionen heimischer Unterneh-

men lassen insgesamt auf einen komplementären Zusammenhang schließen, der sich allerdings nur langfristig ergibt und vor allem durch den Dienstleistungssektor getrieben wird. Im Sachgüterbereich überwiegt eine substitutive Beziehung, wobei allerdings die Substitutionseffekte zwischen der In- und Auslandsbeschäftigung sehr gering sind, sodass die Inlandsbeschäftigung in viel höherem Maße von anderen Einflussgrößen bestimmt wird (technischer Fortschritt, Outputwachstum). Ähnliche Aussagen lassen sich aus den bisherigen empirischen Analysen zu den Gesamtbeschäftigungseffekten von internationalem Outsourcing materieller Vorleistungen und auch von Dienstleistungen ableiten.

Unabhängig von positiven oder negativen Gesamtbeschäftigungseffekten können Anpassungsprobleme am Arbeitsmarkt durch unterschiedliche Auswirkungen der Globalisierung und Integration auf Arbeitskräfte mit unterschiedlichen Qualifikationen entstehen. Der Außenhandel bewirkt eine stärkere Spezialisierung auf kapital- und humankapitalintensive Produktionssektoren, bzw. auf höhere Qualitätssegmente innerhalb einzelner Wirtschaftszweige, internationales Outsourcing bewirkt eine noch tiefere Spezialisierung über das Endprodukt hinaus. Vor allem in Deutschland wurde in diesem Zusammenhang die These des "pathologischen Exportbooms" und der Basar-Ökonomie in die wirtschaftspolitische Diskussion eingebracht: eine Überspezialisierung aufgrund einer verfehlten Lohnpolitik und einer daraus resultierenden allzu raschen Verringerung der Fertigungstiefe der heimischen Produktion zugunsten einer vermehrten Vorproduktion im Ausland (Basareffekt), sowie einer allzu raschen Spezialisierung auf kapital- und humankapitalintensive Exportsektoren, die nicht mehr mit den üblichen positiven Wohlfahrtswirkungen verbunden ist. Unbestritten ist, dass den Vorteilen der Spezialisierung, Probleme am Arbeitsmarkt, vorwiegend für gering qualifizierte Arbeitskräfte, gegenüberstehen. Das aber vor allem kurzfristig, weil entsprechende Anpassungsmechanismen erst mit einer zeitlichen Verzögerung wirksam werden. Die Gültigkeit der These des "pathologischen Exportbooms" ist zudem stark von theoretischen Modellannahmen abhängig.

Für Österreich ist ein Basareffekt (Verringerung der Fertigungstiefe der heimischen Produktion) nachweisbar, dennoch ergibt sich ein deutlich positiver Effekt der Exporte auf die heimische Wertschöpfung, da der Mengeneffekt der Exportdynamik die Verringerung der Fertigungstiefe kompensiert. Für die Wertschöpfungsseite ergibt sich daraus kein Anhaltspunkt für einen "pathologischen Exportboom", also eine Situation, in der die Exportdynamik gesamtwirtschaftlich nicht positiv wirksam wird. Die Input-Output-Analyse für Österreich findet bestenfalls Indizien für einen negativen Teileffekt einer Basar-Ökonomie auf die Beschäftigung in einzelnen Wirtschaftszweigen. Die bisherigen empirischen Arbeiten in Bezug auf die Wirkungen internationalen Outsourcings oder exportinduzierter Beschäftigung auf den Arbeitsmarkt bestätigen aber eine Änderung in der Beschäftigungsstruktur zu Gunsten der besser qualifizierten Arbeitskräfte. Die exportinduzierte Beschäftigung insgesamt wirkt vor allem im Sachgüterbereich positiv für hohe Qualifikationen, während niedrige und mittlere Qualifikationen verlieren. Im Dienstleistungsbereich gibt es eine Art Jobpolarisierung in der niedrige und hohe Qualifikationen überdurchschnittlich profitieren, und mittlere Qualifikationen dagegen weniger.

Dies rückt verteilungspolitische Aspekte in den Vordergrund sowie Maßnahmen zur Höherqualifizierung von Arbeitskräften und entsprechende Maßnahmen im Schul- und Ausbildungssystem. In den Dienstleistungsbereichen ist davon auszugehen, dass die künftige Trennlinie zwischen bedrohten und nichtbedrohten Arbeitsplätzen nicht mehr nur durch die Qualifizierung oder Fertigkeit ("skill") gezogen wird; vielmehr wird auch entscheidend sein, ob die Arbeitsleistung ohne oder nur mit geringem Qualitätsverlust über längere Distanzen ausgelagert oder kommuniziert werden kann. Die Trennlinie verläuft damit auch zwischen personenbezogenen und nichtpersonenbezogenen Diensten und zwar oft auch innerhalb der einzelnen Berufsbilder und unabhängig von der traditionellen Unterteilung in qualifizierte und nichtqualifizierte Berufe. Höherqualifizierung und Bildung alleine genügen nicht immer um möglichen künftigen Beschäftigungsproblemen in den Dienstleistungssektoren entgegenzutreten.

6.2 Maßnahmen zur Förderung der Exporte

Das Gesamtergebnis der Internationalisierung war für Österreich bisher in hohem Ausmaß positiv: Geschaffen wurden überwiegend "intelligente", gut bezahlte Arbeitsplätze in wettbewerbsstarken Unternehmen; die billigeren Importe haben die reale Kaufkraft der Konsumenten gesteigert und die Wettbewerbsposition der österreichischen Produzenten gefestigt. Die Export- und Internationalisierungserfolge tragen damit zur Verwirklichung der zentralen Ziele der Wirtschaftspolitik – der Sicherung des Wachstums und der Beschäftigung – bei. Um diese Erfolge auch in die Zukunft zu tragen, erscheinen folgende Maßnahmen und Überlegungen besonders wichtig:

- **Fokussierung und Koordination der Exportförderung als wichtige Beiträge zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit**

Zu den traditionellen Bereichen der Exportförderung und Außenwirtschaftspolitik zählen die Handelspolitik (Schaffung vorteilhafter internationaler Rahmenbedingungen) sowie die Exportförderung auf finanzieller, informativer und steuerlicher Basis. Bedeutende Integrations- und Liberalisierungsschritte, insbesondere der EU-Beitritt sowie die Ostöffnung und -integration, haben die internationalen Rahmenbedingungen für die österreichische Außenwirtschaft und Außenwirtschaftspolitik wesentlich verändert und Kompetenzverluste mit sich gebracht. Dies erfordert ein laufendes Überdenken der bisherigen Ansätze, eine Fokussierung und intensivere Nutzung der verbleibenden Handlungsspielräume, sowie eine bessere Koordination der verschiedenen (Exportförder-)Programme und Initiativen. Diese Aspekte stellen die Bereitstellung von Marktinformation in den Vordergrund, mehr denn je steht jedoch die Stärkung der Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Unternehmen und der Standortattraktivität Österreichs im Mittelpunkt.

- **Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit als wichtigste Grundlage für Export-erfolge**

Jeder Exporterfolg basiert vorwiegend auf der Entwicklung, Produktion und Vermarktung konkurrenzfähiger Produkte. Der Wirtschafts- und Standortpolitik kommt deshalb vor allem die Rolle zu, vorteilhafte Rahmenbedingungen dafür zu schaffen. Außenwirtschaftspolitik ist in diesem Sinne umfassend zu verstehen und sollte daher alle Politikfelder, die die internationale Wettbewerbsfähigkeit beeinflussen, unterstützen – von der Außen-, Entwicklungs-, Struktur-, Technologie- und Bildungspolitik bis zur Verkehrs- oder Umweltpolitik. Inhaltlich liegen die Herausforderungen vor allem in der Förderung von Innovationsaktivitäten und in der Stärkung des Humankapitals. Die Forschungs- und Technologiepolitik steht auch im Zentrum einer Steigerung der preislichen und kostenbestimmten Wettbewerbsfähigkeit aufgrund von Produktivitätsgewinnen. Auch das Outsourcing von Aktivitäten (im Inland oder ins Ausland) kann die Wettbewerbsfähigkeit des Gesamtproduktes erheblich erhöhen.

- **Unterstützung des Strukturwandels**

Die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes wird maßgeblich durch die Struktur der nationalen Produktionskapazitäten bestimmt. Langfristig und nachhaltig kann sie nur durch einen Wandel der Angebotsstruktur zugunsten moderner, innovativer und technologisch anspruchsvoller, und qualitativ hochwertiger Produkte erhalten und gestärkt werden.

Die Wirtschaftspolitik kann diesen Prozess der Umstrukturierung vor allem durch eine effiziente Forschungs- und Technologiepolitik und Bildungspolitik unterstützen. Eine wesentliche Voraussetzung für den erfolgreichen Strukturwandel ist eine hohe Mobilität der Arbeitskräfte zwischen Industrien und Regionen.

- **Stärkere Vernetzung von Produktions- und Dienstleistungsaktivitäten**

"Produktbegleitende" Dienstleistungen (wie Planung und Beratung, Instandhaltung, Schulungen des Kunden, Wartung usw.) werden immer stärker als Instrument der Produktdifferenzierung und als Wettbewerbsfaktor genutzt. Industrieprodukte werden auch im Export vermehrt als Systempaket mit hohem Dienstleistungsanteil angeboten und führen so viel eher zum Markterfolg. In der modernen arbeitsteiligen Wirtschaft kommt daher der effizienten Vernetzung von Produktion und Dienstleistungen oft die entscheidende Bedeutung im Wettbewerb zu. Vor allem für KMU ist der externe Zukauf dieser Leistungen von entscheidender Bedeutung. Entsprechende Initiativen der Wirtschaftspolitik (Exportcluster, Exportkooperationen, Bietergemeinschaften) sollten in diesem Sinne insbesondere auf die Verknüpfung des produzierenden Bereichs mit unternehmensbezogenen Dienstleistungen – insbesondere auch im Bereich der Exportfinanzierung – achten.

- **Förderung des Wandels der regionalen Exportstruktur zugunsten dynamischer Märkte mit großem Marktpotential (Schwerpunktmärkte)**

Die Konzentration auf Schwerpunktmärkte und auf eine intensive Bearbeitung und Erschließung ausgewählter regionaler Märkte verspricht Synergieeffekte beim Einsatz der verschiedenen Formen und Instrumente der Marktbearbeitung und Exportförderung und erleichtert das Erreichen einer kritischen Masse der Marktdurchdringung.

Der Vorteil des regionalen Ansatzes besteht auch darin, dass hier wirtschaftspolitische Maßnahmen in der Regel einfacher und rascher zum Erfolg führen als eine Anpassung der Warenstruktur. Die Strategie ist damit kurz- bis mittelfristig erfolgreich.

Als Schwerpunktländer außerhalb der EU 15 eignen sich für den österreichischen Export vor allem die Länder Mittel- und Osteuropas (MOEL). Dies resultiert zum einen aus der geographischen Nähe und der guten Marktstellung der österreichischen Exporteure in Teilen der MOEL, zum anderen aus den zu erwartenden Beitrittsffekten in den neuen EU-Ländern bzw. der Perspektive eines baldigen EU-Beitritts oder der Assoziation. Die MOEL werden langfristig zum Wachstumskern Europas und gerade dort können österreichische Unternehmen – vor allem auch die KMU – ihre Exportpotentiale am besten verwirklichen.

Verschiedene, aufeinander folgende WIFO-Studien brachten in Bezug auf die Auswahl potentieller Exportmärkte ähnliche Ergebnisse, was auf eine Konstanz im Zeitverlauf hinweist und die Gefahr einer Konzentration auf "falsche" Märkte relativiert. Die Auswahl der Schwerpunktländer sollte jedoch regelmäßig evaluiert werden.

- **Laufende und vertiefte Analysen zu Exportmotiven und Exporthindernissen auf Unternehmensebene zur Verbesserung der Effizienz und Zielgenauigkeit der Exportförderung**

Damit die Außenwirtschaftspolitik den schwierigen Aufbau neuer Märkte sinnvoll unterstützen kann, aber auch um die Effizienz und die Zielgenauigkeit der Exportförderung zu verbessern, benötigt sie Informationen über die Gründe für die Aufnahme und Ausweitung des Exports als auch über Barrieren, die diesen erschweren oder verhindern. Dazu werden laufende und vertiefte Analysen zu Exportmotiven und Exporthindernissen auf Unternehmensebene benötigt.

- **Behebung der wichtigsten Exporthindernisse: Zahlungsausfallsrisiko, Rechtsunsicherheit, Markteintrittskosten, Mangel an Ansprechpartnern und Marktinformation, Transportkosten und Kleinheit des Unternehmens**

In einer WIFO-Umfrage bei österreichischen Unternehmen wurden diese Hindernisse am häufigsten betont.

- Zahlungsausfall, Rechtsunsicherheit, Markteintrittskosten – Exportgarantien und Soft Loans

Eine besondere Rolle kommt in diesem Zusammenhang der Bereitstellung von Exportgarantien sowie für besonders schwierige und unterentwickelte Märkte der Vergabe von Soft Loans zu. Auch Niederlassungen am Auslandsmarkt zu reinen Ver-

triebs- oder Servicezwecken können die Exportchancen nachhaltig sichern helfen. Den Beteiligungsgarantien (Haftungen für ausländische Direktinvestitionen) kommt hier eine besondere Rolle zu. Vor allem KMU sind wegen geringer Risikostreuung gegenüber großen Unternehmen benachteiligt, der Intra-Firmen-Handel transnationaler Unternehmen verursacht kaum kommerzielle Risiken. Untersuchungen zeigen die Wirksamkeit dieser Fördermittel auf Warenexporte. Sie ermöglichen die Erschließung zukunftssträchtiger Märkte und erleichtern die künftige Exporttätigkeit.

- Ansprechpartner und Marktinformation

Im Bereich "Auffinden von Ansprechpartner und Marktinformation" bietet das Programm "go international" umfassende Hilfe. Eine gezieltere Hilfestellung und Bereitstellung der Information bietet in diesen Zusammenhang auch die Schwerpunktbildung und Konzentration auf Hoffnungsmärkte. Besondere Effizienz versprechen intensive Beratungsformen, die – etwa in Form von Internationalisierungsberatern – das Unternehmen bei der Ausarbeitung von Exportstrategien und Marketingkonzepten und bei der Ableitung sinnvoller Produkt-Markt-Kombinationen unterstützen.

- Transportkosten

Eine Maßnahme zur Überwindung der Transportkosten kann in manchen Fällen die Gründung von Joint Ventures oder Tochtergesellschaften vor Ort sein. Diese Möglichkeit wird aber eher von größeren Unternehmen in Anspruch genommen werden und nur für Märkte interessant sein, die als relativ sicher gelten. Überdies substituiert diese Art der Niederlassung im Auslandsmarkt den heimischen Export. Die Höhe der Transportkosten wird von Unternehmen auch als eines der wichtigsten Hindernisse für den Export nach Mittel- und Osteuropa hervorgehoben. Dringend geboten ist daher ein baldiger Ausbau der Verkehrsinfrastruktur nach Osteuropa.

- Barriere "Kleinheit des Unternehmens" (KMU)

Um die spezifischen Nachteile von Klein- und Mittelbetrieben bei der Erschließung neuer Märkte abzubauen, sollten die unterschiedlichen Instrumente der Exportförderung vor allem auch auf KMU ausgerichtet sein. Das gesamte Fördersystem wäre dahingehend laufend zu überprüfen. Das Wachstumspotential in den angrenzenden Märkten in Osteuropa ist dabei eine besondere Chance für kleine Unternehmen und exportunerfahrene Unternehmen, weil die psychologischen Barrieren für diese nahe gelegenen Märkte leichter überwunden werden können.

Auch hier werden öffentlich finanzierte Informations- und Beratungshilfen einen breiten Stellenwert einnehmen, die internationalisierungswilligen (kleinen) Unternehmen notwendiges Organisations- und Management-Know-how zur Verfügung stellen und die Ergebnisse einer laufenden, tief greifenden Beobachtung relevanter Auslandsmärkte diffundieren.

Neben intensiven Informationskampagnen und einer Hilfestellung beim Auffinden von Marktnischen kommt auch der Förderung exportorientierter Joint Ventures oder von Exportkonsortien Bedeutung zu.

Sinnvoll erscheint auch der Aufbau von Business Centern in bevorzugten Zielmärkten, in denen Büroflächen mit hochrangiger IKT-Infrastruktur und zentralen Sekretariats- und Übersetzungsdiensten zur Verfügung stehen sowie verdichtete Informationen über geplante Projekte im Zielland über eine Projektdatenbank diffundiert werden.

Ein wichtiger Punkt ist auch die weitere Verbesserung exportrelevanter Qualifikationsangebote, denn gerade in KMU ist das Fehlen einschlägiger Kompetenzen im innerbetrieblichen Humankapital eine wesentliche Barriere für die Internationalisierung. Besondere Unterstützung sollte dabei praxisorientiertes Wissen finden. Einschlägige Angebote setzen meist am höchsten Ausbildungssegment an, sind als Fulltime-Schulungen organisiert und mit teilweise hohen Gebühren behaftet. Eine erhebliche Rolle in der Unterstützung des Exports von KMU aber auch des regionalen Wandels der Exportstruktur können multinational operierende Unternehmen mit Erfahrungen und Niederlassungen in den Zielmärkten liefern. Sie können als "Leitbetriebe" die österreichischen KMU in die neuen Märkte führen – zunächst als Sublieferanten, später durch eigenständigen Export. Da Österreich relativ wenig nationale Champions in ausreichender Größe besitzt, werden diese Aufgaben oft von den regionalen Headquartern multinationaler Unternehmen übernommen. Regionale Headquarter großer multinationaler Unternehmen sind überdurchschnittlich exportorientiert und haben als österreichische Teilunternehmen die Ostmärkte erschlossen und dort auch investiert. Aus dieser Perspektive tragen auch Maßnahmen zur Stärkung der Standortattraktivität Österreichs zum Export bei.

- **Überprüfung der Kosten und Wirksamkeit der finanziellen Exportförderung**

Die Vergabe staatlich geförderter Exportgarantien, so genannte Soft Loans (Entwicklungshilfekredite), steht aber immer mehr im Spannungsverhältnis zwischen Exportförderung und Knappheit der öffentlichen Mittel. Deshalb ist eine laufende Überprüfung der Kosten und der Wirksamkeit der finanziellen Exportförderung besonders wichtig, auch um deren Einsatz zu optimieren.

Da insbesondere Soft Loans für das Geberland sehr teuer sind, können sie nur in beschränktem Umfang eingesetzt werden. Sie sollten insbesondere für strukturpolitisch wichtige Produkte und Verfahren zur Verfügung gestellt werden. Für Markterschließungszwecke sollten Soft Loans auf einer mittel- bis langfristigen Grundlage vergeben werden und auf einige wenige Schwerpunktländer beschränkt sein. Bei der Auswahl von begünstigten Empfängerstaaten, sollten Länder mit einer technologiezentrierten Importstruktur, überdurchschnittlichem Nachfragepotential und vertretbarer Bonität bevorzugt werden. Eine Ausweitung dieses engen Länderkataloges sollte mit dem Ziel der Stützung von Markterschließungskosten nur erfolgen, wenn damit eine regionale, sprachliche und kulturelle Konzentration in der Vergabepoli-

tik verbunden ist. Bei einer regional konzentrierten Vergabe von Soft Loans ist jedoch zusätzlich das kumulierte Kreditrisiko gegenüber einem einzelnen Land zu beachten. Ein weiterer Aspekt für die Auswahl ergibt sich aus den Stabilisierungs- und Assoziationsprogrammen der Europäischen Union, die in den nächsten Jahren am Südbalkan die wirtschaftliche Entwicklung beleben dürften und damit einen Übergang zur herkömmlichen Exportfinanzierung in absehbarer Zeit sehr wahrscheinlich macht. Weiters ist darauf zu achten, dass öffentlich finanzierte Erstkontakte einer "Türöffnerfunktion" gerecht werden sollten und nicht zu einer Exportsubvention einzelner Unternehmen führen.

- **Wirtschaftsnahe Ausgestaltung der Entwicklungszusammenarbeit**

Eine strategisch ausgerichtete "wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit" (EZA) könnte vor allem langfristig zu Exporterfolgen führen. Der Begriff "wirtschaftsnahe EZA" beschreibt das Zusammenwirken öffentlicher Entwicklungszusammenarbeit und der privaten Unternehmertätigkeit zugunsten der nachhaltigen Verbesserung der Lebensgrundlagen in den Partnerländern.

Zum Instrumentarium einer wirtschaftsnahen EZA zählt ein breites Set an Finanzierungshilfen sowie Haftungen und Garantien zur Absicherung politischer und wirtschaftlicher Risiken. Wichtig wäre aber eine Stärkung bzw. eine Erweiterung des Instrumentariums bezüglich Maßnahmen, die mehr auf eine Stärkung der Rahmenbedingungen in den Zielländern ausgerichtet sind, und damit die Ursachen für Instabilitäten in den Zielländern beheben. Zu den entsprechenden Instrumenten zählen langfristige private Wirtschaftspartnerschaften zwischen heimischen Unternehmen und Partnern in Entwicklungsländern. Diese sind in Österreich förderungsfähig, wenn das Kooperationsprojekt eine "möglichst hohe" Wertschöpfung im Zielland generiert und der dort ansässige Partner über das gemeinsame Projekt seine Wettbewerbsfähigkeit erhöht. Als internationales Vorbild in Bezug auf private Wirtschaftspartnerschaften gilt Dänemark. Noch zielführender werden Partnerschaften angesehen, die sich nicht auf die individuelle Unternehmenskooperation konzentrieren, sondern auch auf eine Stärkung der Rahmenbedingungen im Zielland. Dazu zählen die Unterstützung und Beratung in Bezug auf Reformen in der Wirtschaftsgesetzgebung und der Wirtschaftsordnung sowie auf organisatorischem Gebiet zur Straffung von Verwaltungsabläufen. Als internationales Vorbild kann der deutsche EZA-Ansatz gelten. In Deutschland werden diese Beratungsleistungen durch die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit organisiert. Darüber hinaus erfolgen persönliche Beratungsleistungen durch ein so genanntes Senior Experten Service, in dessen Rahmen kompetente Einzelpersonen in die Länder geschickt werden. Ein bedeutendes Sekundärziel dieser Partnerschaften ist es, heimischen Unternehmen kompetente Ansprechpartner vor Ort zu vermitteln.

- **Verbesserte Ausnutzung und Zugang zu multilateralen EZA-Projekten**

Diesem Ziel dient die Austrian Development Agency (ADA), die im Jänner 2004 mit der Aufgabe gegründet wurde, die österreichische Beteiligung an multilateralen EZA-Vorhaben zu

begünstigen. Ein wichtiges Förderinstrument sind die "Konsulenten-Treuhandfonds" bei verschiedenen internationalen Finanzinstitutionen (IBRD, EBRD, IDAB, IFC).

Wichtigstes Ziel in diesem Zusammenhang ist es, österreichischen Unternehmen fehlende Informationen zu Förderinstrumenten, regionalen Schwerpunkten und konkreten Projekten zu vermitteln. Diese Information sollte vor allem mehr bieten als Querverweise auf die Webseiten multilateraler EZA-Agenturen, sie sollte persönliche Beratung, Kontaktabbauungen und Auswahlhilfen zur Verfügung stellen, sowie spezielle Seminare zum Beschaffungswesen multilateraler EZA-Agenturen anbieten. Ein besonderes Vorbild für eine proaktive Strategie in dieser Hinsicht ist Dänemark. Mitte der neunziger Jahre wurde dort der Aktionsplan "aktiver Multilateralismus" ins Leben gerufen, der unter anderem darauf abzielt, möglichst viele dänische Arbeitskräfte in den internationalen Organisationen zu platzieren.

- **Erstellung eines einheitlichen, strategisch ausgerichteten Gesamtkonzepts "wirtschaftsnaher EZA"**

Während es in Österreich bereits viele Instrumente einer wirtschaftsnahen EZA gibt und auch die institutionellen Strukturen geschaffen wurden, die ergänzt und verbessert werden können, gibt es die größten Defizite auf der politischen Ebene. Dort fehlt es an einem einheitlichen, strategisch ausgerichteten Gesamtkonzept. Erschwert wird die Ausgestaltung einer koordinierten und kohärenten wirtschaftsnahen Strategie durch eine unklare Kompetenzverteilung und durch das Fehlen eines Gesamtbudgets in der Verantwortlichkeit einer zentralen Stelle. Die Koordinations- und Richtlinienkompetenz der österreichischen EZA liegt in den Händen des BMAA. Der Führungsanspruch des Außenministeriums erstreckt sich jedoch nicht auf die Mittelvergabe.

- **Spezifische Förderung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Dienstleistungen**

Die Bedeutung einer intakten internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Dienstleistungssektors für Wachstum und Beschäftigung in Österreich nimmt vor dem Hintergrund fortschreitender Tertiärisierung, aber auch der zunehmenden Rolle von Dienstleistungen als "Schrittmacher" für den Warenexport sowie als "Brückeninstitutionen" zwischen Produzenten und Nutzern komplexen Wissens in der Umsetzung und Transformation von technischen und organisatorischen Innovationen ständig zu.

All dies macht es notwendig, Initiativen für den Dienstleistungssektor – über historisch gewachsene Förderstrukturen in einigen (traditionellen) Bereichen hinaus – stärker im öffentlichen Unterstützungssystem zu verankern. Die große Heterogenität des Sektors und der rasante Strukturwandel, der ständig "neue" Dienstleistungen und neue Formen der Leistungserbringung hervorbringt, lassen dabei horizontale Maßnahmen und den Aufbau von Produktions- und Dienstleistungsverbänden (Cluster) gegenüber direkten, auf einzelne Unternehmen oder Branchen abzielende Konzepte in den Vordergrund treten. Inhaltlich legen die genannten Entwicklungen neben einer Förderung der Internationalisierung eine Schwerpunktsetzung bei der Förderung von Innovationsaktivitäten von Dienstleistungen nahe.

- Vertiefende Studien und Analysen zum Dienstleistungssektor

Grundsätzlich setzt die Implementierung dienstleistungsrelevanter Politiken profunde Informationen und Analysen über den Fördergegenstand voraus. Mit Ausnahme des Tourismus ist der Wissensstand über den Dienstleistungshandel (Umfang und Struktur, Art und Höhe der Handelsbarrieren und Zutrittsschranken wichtiger Handelspartner, die Wettbewerbsfähigkeit und Marktpotentiale usw.) sowie wesentliche Aspekte der Innovationstätigkeit dieses Bereichs in Österreich aber gering. Eine große Hürde ist die unzureichende statistische Erfassung, insbesondere des Dienstleistungsaußenhandels. Eine Verbesserung in diesem Bereich sollte daher ein besonderes Anliegen der Wirtschaftspolitik sein. Das neue Erhebungsprogramm der OeNB gemeinsam mit Statistik Austria scheint ein hierfür geeigneter erster Schritt.

- Förderung von Internationalisierungsaktivitäten von Dienstleistungen durch
 - eine Überprüfung des umfangreichen Systems der Exportförderung in Österreich auf seine Eignung zur Unterstützung der internationalen Expansion von Dienstleistungsunternehmen und entsprechende Adaption. Bei zahlreichen Dienstleistungen erfolgen Produktion und Konsum simultan, sodass ihr "Export" die Wanderung der Produktionsfaktoren oder des Dienstleistungserbringers bzw. die Gründung von Niederlassungen im Ausland voraussetzt. Diesen Internationalisierungsvoraussetzungen vieler Dienstleistungsbereiche entsprechend werden dabei Formen der Kooperationsförderung und der Förderung von Direktinvestitionen besondere Bedeutung zukommen.
 - umfangreiche Förderungen internationaler Vertriebskooperationen und Netzwerke durch internationale Kooperationsbörsen und rechtliche Beratung, da gerade im Dienstleistungsbereich Partner vor Ort besonders wichtig sind. Im Inland sollten horizontale Kooperationen von KMU unterstützt werden, die – etwa über Gemeinschaftsbüros oder gemeinsame Werbemaßnahmen – einen Auslandsmarkt bearbeiten wollen. Im Vorfeld größerer Projektausschreibungen könnten öffentliche Unterstützungsstrukturen auch eigenständig tätig werden, um interessierte KMU zusammenzuführen und so ihre Zusammenarbeit auf internationalen Märkten zu initiieren.

Darüber hinaus können aufgrund der kleinbetrieblichen Struktur vieler Dienstleistungsunternehmen viele der vorgeschlagenen Maßnahmen für KMU auf den Dienstleistungssektor übertragen werden. Dazu zählen vor allem der Aufbau von Business Centern, Informations- und Beratungshilfen sowie exportrelevante Qualifikationsangebote (siehe Maßnahmenliste für KMU).

- Awarenessbildung, der Organisation von Geschäftskontakttagen und Kofinanzierungen von Übersetzungsleistungen, Inseratenschaltung im Ausland zur gezielteren Initiierung von Internationalisierungsprozesse in bisher auf den Inlandsmarkt ausgerichteten Branchen und Unternehmen.

- schwerpunktmäßige Förderung von Consulting-Dienstleistungen, da die Auswahl der Consultants in der Vor- und Aufbereitung großer Projekte oft auch für die folgenden Auftragsvergaben in der Projektabwicklung mitentscheidend sind. Dabei scheint eine Diffundierung von Informationen über internationale Großprojekte an die entsprechenden Dienstleister sowie die Unterstützung kleinerer Consulter bei der Bewerbung bei Ausschreibungen internationaler Organisationen (EBRD, Entwicklungsbanken), sowie Studienfonds besonders zielführend.
- Veränderung der rechtlichen Rahmenbedingungen, die besonders bei den freien Berufen im Berufs- und Standesrecht zu restriktiven Kompetenzabgrenzungen führen und eine Expansion in verwandte Bereiche ausschließen. Kleine heimische Betriebe sind damit im Vergleich zu internationalen, multidisziplinären Planungsbüros oft nicht konkurrenzfähig.
- Förderung von Innovationsaktivitäten von Dienstleistungen durch
 - eine stärkere Verankerung immaterieller Investitionen als Fördergegenstand in Innovations- und Technologieprogrammen.
 - Förderung der eigenständigen F&E-Aktivitäten durch explizit forschungsorientierte Programme im Tertiärbereich, mit Schwerpunktsetzung auf nichttechnische Aspekte der Dienstleistungsinnovation, um eine breite Beteiligung auch abseits F&E-intensiver Teilbereiche (wie EDV oder Telekommunikation) zu ermöglichen.
 - Unterstützung des Zukaufs externer Technologie bei Informations- und Kommunikationstechnologien bei gleichzeitiger Umorientierung der relevanten Fördermaßnahmen auf die Implementierung von komplexen B2B- und B2C-Lösungen. Vorrangig sind dabei neben einer Diffusion von "Best Practices", regulatorische Rahmenbedingungen und technologische Lösungen (etwa im Bereich Zertifizierung, Autorisierung, elektronischer Unterschrift, Online-Zahlungsverkehr), die effiziente Online-Transaktionen ermöglichen und das Konsumentenvertrauen in E-business-Lösungen stärken.
 - öffentlich finanzierte Informations- und Beratungshilfen zur Beseitigung von Defiziten bei unternehmensinternem Know-how betreffend Planung und organisatorische Umsetzung von Innovationsprojekten insbesondere bei kleinen und "jungen" Dienstleistungsunternehmen.
 - verstärkte Informations- und Beratungsleistungen (Awarenessbildung, Partnerbörsen und Kontaktmessen, Rechtsberatung) als Unterstützungsinstrument zur Netzwerk- und Kooperationsförderung bei Innovationsprojekten vor allem in klein- und mittelbetrieblich strukturierten Dienstleistungsbereichen.
 - Clusterbildungen mit schwerpunktmäßiger Unterstützung von Spezialisierungen, die mit der spezifischen "Knowledge-base" des Standorts in Einklang stehen, über Aktivitäten der Netzworkeförderung, der Förderung koordinierender Clusterinstitu-

tionen, sowie clusterorientierte Schirmprojekte, die Kristallisationskerne potentieller Cluster im Rahmen gemeinsamer Arbeitsaufträge zusammenfassen.

- Förderung des Unternehmertums und Beseitigung der Probleme in der Stabilität junger Unternehmen durch Ergänzung der Aktivitäten der Gründungsförderung und durch Schulungs- und Qualifikationsangebote, die Gründern das notwendige Management- und Organisationswissen vermitteln.
- Verbesserung der Verfügbarkeit von qualifiziertem Humankapital, u. a. durch moderne Bildungsformen, die die Kommunikations- und Netzwirkfähigkeit sowie die Flexibilität fördern, die Förderung der beruflichen Weiterentwicklung, eine Adaption des dualen Systems der Lehrlingsausbildung, das neben den traditionellen Dienstleistungsbereichen neue Ausbildungslinien im Bereich der Marktdienste abdecken und flexibler gestaltet werden sollte.

7. Literaturhinweise

- Aiginger, K., Czerny, M., Kooperationen in einem erweiterten Europa, WIFO, Wien, 1998.
- Amiti, M., Wei, S.-J., Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?, Economic Policy, April 2005, S. 308-348.
- Amiti, M., Wei, S.-J., "Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the United States", NBER Working Paper, Jänner 2006, (11926).
- Badinger, H., Breuss, F., "What Has Determined the Rapid Post-War Growth of Intra-EU Trade?", Review of World Economics, 2004, 140(1).
- Baily, M. N., Lawrence, R. Z., "What Happened to the Great U.S. Job Machine? The Role of Trade and Electronic Offshoring", Brookings Papers on Economic Activity, 2004, (2), S. 271-282.
- Baumgartner, J., Breuss, F., Kaniowski, S., "WIFO-Macromod. An Econometric Model of the Austrian Economy", WIFO Working Papers, 2004, (241).
- Bayer, K., Stankovsky, J., Url, Th., Soft Loans, WIFO, Wien, 1992.
- Bilderbeek, R., den Hertog, P., "Technology-based knowledge-intensive business services in the Netherlands: their significance as a driving force behind knowledge-driven innovation", Sonderdruck aus: Vierteljahreshefte zur Wirtschaftsforschung, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1998, 67(2), S. 126-138.
- Blinder, A. S., "Offshoring: The Next Industrial Revolution?", Foreign Affairs march/april 2006, 85(2).
- BMBWK, BMVIT, BMWA (Hrsg.), Österreichischer Forschungs- und Technologiebericht 2006, Wien, 2006.
- BMWA (Hrsg.), Jahrbuch der Außenwirtschaft Österreichs 2003/2004, Wien, 2004.
- Brainard, L. S., Riker, D. A., "Are U.S. multinationals exporting US Jobs?", NBER Working Paper, 1997, (5958).
- Brandt, N., "Business Dynamics in Europe", STI Working Paper, OECD, Paris, 2004, (1).
- Brecher, R. A., "Optimal Commercial Policy for a Minimum Wage Economy", Journal of International Economics, 1974, 4(2).
- Breuss, F., Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982, Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung, Signum-Verlag, Wien, 1983.
- Breuss, F., "Ostöffnung, EU-Mitgliedschaft, Euro-Teilnahme und EU-Erweiterung. Wirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich", WIFO Working Papers, 2006, (270).
- Breuss, F., Badinger, H., "Trade and Productivity: An Industry Perspective", EI Working Papers, Europainstitut an der WU-Wien, 2005, (66).
- Breuss, F., Badinger, H., "The European Single Market for Services in the Context of the Lisbon Agenda: Macroeconomic Effects of the Service Directive.", in BMWA, Deepening the Lisbon Agenda: Studies on Productivity, Services and Technologies, Wien, 2006.
- Breuss, F., Egger, P., Stankovsky, J., Die Übereinstimmung der österreichischen Exportstruktur mit der Dynamik der Exportmärkte, WIFO, 1997.
- Breuss, F., Handler, H., Stankovsky, J. (Koordination), Österreichische Optionen einer EG-Annäherung und ihre Folgen, WIFO, Wien, 1988.
- Ceska, F., "Die Stabsstelle für Strategische Außenwirtschaft", in BMWA (Hrsg.), 2004.
- Copenhagen Economics, Economic Assessment of the Barriers to the Internal Market for Services. Final Report, Jänner 2005, <http://www.copenhageneconomics.com/>.
- Dachs, B., Leo, H., "Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Wirtschaft. Band 2: Dienstleistungssektor", in Leo, H., Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Wirtschaft, WIFO, 1999.

- Davis, D., "Does European Unemployment Prop Up American Wages? National Labor Markets and Global Trade", *American Economic Review*, 1998, 88(3).
- Dreher, A., "Does Globalization Affect Growth? Evidence from a new Index of Globalization", *Applied Economics*, 2006, (forthcoming).
- e-Business W@tch, *The European e-Business Report: A Portrait of E-business in 15 Sectors of the EU Economy*, 2nd Report of e-Business W@tch, DG Enterprise, Brüssel, Juli 2003.
- Egger, H., Egger, P., "Outsourcing and skill-specific employment in a small economy: Austria after the fall of the Iron Curtain", *Oxford Economic Papers*, 2003, (55), S. 625-643.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001A), "The International Fragmentation of the Value Added Chain: The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity and Wages in Austrian Manufacturing", *The North American Journal of Economics and Finance*, 2001, (12), S. 257-272.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001B), *The International Fragmentation of the Value Added Chain. The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity, Employment and Wages in Austrian Manufacturing*, WIFO, Wien, 2001.
- Egger, P., Stankovsky, J., *Österreichs Wirtschaftsbeziehungen mit Fernost. Versäumnisse und Chancen*, WIFO, Wien, 1998.
- Egger, P., Url, Th., "Public Export Guarantees and Foreign Trade Structure", *WIFO Working Papers*, 2004, (215).
- Egger, P., Url, Th., "Public Export Guarantees and Foreign Trade Structure", *The World Economy*, 2006, 29(4).
- Europäische Kommission, "Responding to the challenges of globalisation", *Economic Policy Committee, Occasional Papers*, Dezember 2005, (21), ISSN 1725-3209, http://europa.eu.int/comm/economy_finance/epc_en.htm.
- Europäische Kommission, *Internationalisierung von KMU. Beobachtungsnetzwerk der europäischen KMU 2003/4*, Brüssel, 2004.
- Falk, M., Leo, H., *Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Unternehmen. Empirische Analysen auf Basis der Europäischen Innovationserhebung 1996 und 2000*, WIFO, 2004.
- Falk, M., Wolfmayr Y., "Employment Effects of Trade in intermediate Inputs with the EU Member States and Asia", *Außenwirtschaft*, Heft IV, Zürich, 2005, (60).
- Falk, M., Wolfmayr, Y., "Austrian FDI in Central-East Europe and employment in the home market", Paper presented at ETSG-Conference, Wien, 2006.
- Falk, R., *Wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit. Entwicklungspolitische Systeme im Vergleich – Schlussfolgerungen für Österreich*, WIFO, Wien, 2003.
- Falk, R., "Entwicklungszusammenarbeit im Kontext der Internationalisierungsförderung", *WIFO-Monatsberichte*, 2004, 77(6).
- Falk, R., Url, Th., *Die Rolle von Soft Loans in der Außenhandelsförderung und wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit*, WIFO, Wien, 2003.
- Feenstra, R. C., Hanson, G. H., "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, 1996, 96(2), S. 241-245.
- Feenstra, R. C., Hanson, G. H., "The Impact of Outsourcing and High-technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, 1999, (114), S. 907-940.
- Gankema, H. G. J., Snuij, H. R., van Dijken, K. A., "The Internationalisation Process of Small and Medium Sized Enterprises: An Evaluation of the Stage Theory", in Donckels, R., Miettinen, B. (Hrsg.), *Entrepreneurship and SME Research: On its Way to the Next Millenium*, Aldershot, 1997, S. 185-198.
- Hahlen, J., "Zum makroökonomischen Umfeld des deutschen Exportbooms – empirische Befunde der amtlichen Statistik, ifo Schnelldienst", 2006, 59(1), S. 26-29.

- Hahn, F., Palme, G., Pfaffermayr, M., Die Bedeutung und Funktion von multinationalen Unternehmenszentralen für den Wirtschaftsstandort Österreich, WIFO, Wien, 1999.
- Huber, P., Mayerhofer, P., Chancen und Probleme des Wiener Beschäftigungssystems, WIFO, Wien, 2005.
- Hutschenreiter, G., Peneder, M., "Austria's 'Technology Gap' in Foreign Trade", Austrian Economic Quarterly, 1997, 2(2), S. 75-86.
- ifo, "Der pathologische Exportboom. These und Stellungnahmen", ifo Schnelldienst, 2006, (1).
- Kaufmann, A., Tödtling, F., "Innovation patterns of SMEs", in Asheim, B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Hrsg.), Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Edward Elgar, Cheltenham, 2003, S. 78-118.
- Kox, H., Lejour, A., Montizaan, R., "The Free Movement of Services within the EU", CPB Document, revised version of September 2004, 2005, (69).
- Kramer, H., "Globalisierung aus ökonomischer Sicht", WIFO-Vorträge, 2004, (91).
- Kratena, K., Wüger, M., "Outsourcing, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung", WIFO-Monatsberichte, 2001, 74(4).
- Kratena, K., Wüger, M., "PROMETEUS: Ein multisektorales makroökonomisches Modell der österreichischen Wirtschaft", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(3).
- Kronberger, R., Wolfmayr, Y., "Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen des GATS", WIFO-Monatsberichte, 2005, 78(6).
- Kronberger, R., Wörz, J., "Dienstleistungen: Export ist mehr als Warenverkehr", in BMWA (Hrsg.), 2004.
- Lehner, G., Schebeck, F., Stankovsky, J., "Exportoffensive" – Evaluierung des Positionspapiers und Maßnahmenkatalogs der Vereinigung Österreichischer Industrieller vom Oktober 1996, WIFO, Wien, 1996.
- Leo, H., Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Wirtschaft, WIFO, 1999.
- Mayer, J., Müller, F., Schekulin, M., "Eine strategische Außenwirtschaftspolitik für Österreich", in BMWA (Hrsg.), 2004.
- Mayerhofer, P., Räumliche Effekte des Strukturwandels: Stadtreionen als Gewinner der Tertiärisierung?, WIFO, Wien, 1999.
- Mayerhofer, P., Palme, G. (Koord.), Preparity – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung, WIFO, Wien, 2000.
- Nerb, G., "Mögliche Auswirkungen der geplanten EU-Dienstleistungsrichtlinie auf die Wirtschaft Deutschlands", ifo Schnelldienst, 2006, (5).
- OECD, OECD Science, Technology and Industry Scoreboard, Paris, 2003.
- OECD, OECD Information Technology Outlook, Paris, 2004.
- Peneder, M., "Industrial Structure and Aggregate Growth", WIFO Working Papers, 2002, (182).
- Peneder, M., Kaniovski, S., Dachs, B., "What Follows Tertiarisation? Structural Change and the Role of Knowledge-based Services", WIFO Working Papers, 2001, (146).
- Pfaffermayr, M., "Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?", Weltwirtschaftliches Archiv, 1996, 132(3), S. 501-521.
- Pfaffermayr, M., "Employment in domestic plants and foreign affiliates: a note on the elasticity of substitution", Weltwirtschaftliches Archiv, 2001, 137(2), S. 347-364.
- Pfaffermayr, M., Stankovsky, J., Internationalisierung Österreichs durch Direktinvestitionen, WIFO, Wien, 1999.
- Pflüger, M., "Die These vom "pathologischen Exportboom" – Einige kritische Anmerkungen", ifo Schnelldienst, 2006, 59(1), S. 19-22.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Erfolge im Ausland, Herausforderungen im Inland, Jahresgutachten 2005, Wiesbaden, 2004.

- Sauernheimer, K., "Export und Wohlfahrt", ifo Schnelldienst" 2006, 59(1), S. 9-12.
- Schmid, M., "Pathologischer Exportboom und Basar-Ökonomie", ifo Schnelldienst, 2006, 59(1), S. 5-8.
- Schultze, C. L., "Offshoring, Import Competition, and the Jobless Recovery", Brookings Institution Policy Brief, 2004, (136).
- Seidel, T., "Welfare Effects of Capital Mobility with Rigid Wages", Applied Economics Quarterly: Konjunkturpolitik, 2005, 51(2).
- Seidel, T., "Mehr Handel kann ein schlechtes Zeichen sein", ifo Schnelldienst, 2006, 59(1), S. 13-16.
- Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteleuropa", WIFO-Monatsberichte, 2006, 79(8).
- Sinn, H.-W., Die Basar-Ökonomie Deutschland: Exportweltmeister oder Schlusslicht?, Econ Verlag, Berlin, 2005.
- Smallbone, D., North, D., Vickers, I., "The Role and Characteristics of SMEs in Innovation", in Asheim, B., Isaksen, A., Nauwelaers, C., Tödtling, F. (Hrsg.), Regional Innovation Policy for Small-Medium Enterprises, Edward Elgar, Cheltenham, 2003, S. 3-20.
- Stankovsky, J., Url, Th., Schwerpunktländer im österreichischen Export, WIFO, Wien, 1991.
- Stankovsky, J., Url, Th., Kosten und Nutzen der Exportgarantien in Österreich, WIFO, Wien, 1998.
- Stankovsky, J., Url, Th., "Exportgarantien in Österreich", WIFO-Monatsberichte, 1999, 72(3).
- Stankovsky, J., Vecernik, P., Bedeutung des Planungsexports für die österreichische Volkswirtschaft, WIFO, Wien, 1988.
- Stankovsky, J., Vecernik, P., "Consulting Engineering: Österreichischer Planungsexport", in Lamel, J., Mesch, M., Skolka, J. (Hrsg.), Österreichs Außenhandel mit Dienstleistungen, Physica-Verlag, Heidelberg, 1990.
- Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1996A), Österreich als Standort für Ostzentralen, WIFO, Wien, 1996.
- Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (1996B), "Der österreichische Außenhandel", in BMWA (Hrsg.), Österreichs Außenwirtschaft. Das Jahrbuch 1996, Wien, 1996.
- Storey, P., "The Potential and Actual Role of SMEs in Cross Border Investment", in OECD, CCET (ed.), Small Firms as Foreign Investors: Case Studies from Transition Economies, Paris, 1996.
- Tamura, S., Sheehan, J., Martinez, C., Kergroach, S., "Promoting Innovation in Services", in OECD, Enhancing the Performance of the Services Sector, Paris, 2005, S. 133-178.
- Url, Th. (2001A), Kosten und Nutzen der Exportgarantien nach der Systemumstellung 1996, WIFO, Wien, 2001.
- Url, Th. (2001B), Kosten und Nutzen der Exportgarantien nach dem EU-Beitritt, WIFO, Wien, 2001.
- Url, Th., Die Rolle von Soft Loans in der Außenhandelsförderung, WIFO, Wien, 2003.
- Vickery, G., Wunsch-Vincent, S., "ICT Use in Services and the Growth of Digital Content Services", in OECD, Enhancing the Performance of the Services Sector, Paris, 2005, S. 205-238.
- WIFO, "Nach vorübergehendem Abschwung gute Wachstumsaussichten. Mittelfristige Prognose der österreichischen Wirtschaft bis 2005", WIFO-Monatsberichte, 2001, 74(7).
- Wölfl, A., "The Service Economy in OECD Countries", in OECD, Enhancing the Performance of the Services Sector, Paris, 2005, S. 27-62.
- Wolfmayr, Y. (2004A), "Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(4).
- Wolfmayr, Y. (2004B), "Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie", in BMWA (Hrsg.), 2004.
- Wolfmayr, Y. (2004C), "Schwierigkeiten und Hindernisse für die Erschließung neuer Exportmärkte. Ergebnisse einer Unternehmensbefragung", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(6).
- Wolfmayr, Y., Falk, M., Kratena, K., Palme, G., Sieber, S., Auswirkungen der neuen Strukturfondsverordnungen auf Österreichs Wirtschaftsstandort und Exporte, WIFO, Wien, 2006.

Wolfmayr, Y., Stankovsky, J., Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO, Wien, 2003.

Wolfmayr, Y., Stankovsky, J., "Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie", WIFO-Monatsberichte, 2004, 77(6).

WTO, http://www.wto.org/english/news_e/pres06_e/pr437_e.htm, 2006.

8. Link-Listen

8.1 Globalisierungsindizes

Globalisierungsindex des KOF

<http://www.kof.ch/globalization/>

<http://www.kof.ch/news/>

Globalisierungsindex des A.T. Kearney/FOREIGN POLICY Magazine

<http://www.atkearney.com/main.taf?p=5,4,1,116,1>

http://www.atkearney.de/content/veranstaltungen/globalbusinesspolicycouncil_global.php

<http://www.foreignpolicy.com/>

http://www.foreignpolicy.com/story/cms.php?story_id=235

8.2 Internationalisierung

8.2.1 Österreich

Gemeinsame Homepage des BMWA und der WKO über "go international"; Informationen zu den einzelnen Aktivitäten und Leistungspaketen

<http://www.go-international.at/>

"go international": 31 Maßnahmen

<http://www.go-international.at/sitemap.html>

"go international": Hintergrund-Zielsetzungen-Schwerpunkte

<http://www.go-international.at/downloads/gointernationalHintergrundZielsetzungenSchwerpunkt.pdf>

BMWA – Stabsstelle Strategische Außenwirtschaft

http://www.bmwa.gv.at/cgi-bin/MsmGo.exe?grab_id=12952800&extra_arg=&page_id=34&host_id=1&query=gointernational&hiword=GOINTERNATIONAL

BMWA: Stabsstelle: Informationsbroschüre "Austria Goes International"

<http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/305E3432-79AE-479C-82C9-6868010A3C86/18728/AUSTRIAGOESINTERNATIONAL.pdf>

BMWA: Stabsstelle: Studie über länderspezifische Prioritäten für die österreichische Außenwirtschaft und ein strategisches Besuchskonzept (Zielmarktdefinition)

<http://www.bmwa.gv.at/NR/rdonlyres/305E3432-79AE-479C-82C9-6868010A3C86/21703/BroschreZielmarktdefinition.pdf>

WKO: Außenwirtschaft

http://portal.wko.at/wk/startseite_ch.wk?AngID=1&ChID=5&DstID=670

WKO: Außenwirtschaft: EU-Förderguide

<http://eufoerderguide.wko.at/>

8.2.2 EU

Development Policy: The New EU-ACP Agreement: The Cotonou Agreement

http://ec.europa.eu/comm/development/body/cotonou/index_en.htm

EuropeAid

http://ec.europa.eu/comm/europeaid/index_en.htm

EuropeAid: Programmes and Projects

http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/index_en.htm

By Countries and Regions: Asia

http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/asia/index_en.htm

Asia Regional co-operation: Asia regional programmes, Asia-wide programmes, Sub-regional programmes: – ASEAN Programmes; – SAARC Programmes; Multi-country programmes- ASEM Programmes; – Other multi-country Programmes

http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/asia/regional_en.htm

ASEM : The Asia-Europe Investment Promotion Action Plan

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/asem_ipap_vie/texts/about_ipap.htm

By Countries and Regions: Latin America

http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/amlat/regional_cooperation_en.htm

Mercosur: full members: Argentina, Brazil, Paraguay, Uruguay. associate members: Bolivia, Chile

<http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/amlat/mercosur/mercosur.htm>

Andean Community of Nations (CAN): Bolivia, Colombia, Ecuador, Peru and Venezuela

<http://ec.europa.eu/comm/europeaid/projects/amlat/comunidadandina/comunidadandinal.htm>

PHARE Programme

<http://ec.europa.eu/comm/enlargement/pas/phare/index.htm>

TACIS assistance to the partner states in Eastern Europe and Central Asia

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/ceeca/tacis/index.htm

Enlargement

http://ec.europa.eu/comm/enlargement/index_en.htm

European Neighbourhood Policy: Participants: Algeria, Israel, Palestinian Authority, Armenia, Jordan, Syria, Azerbaijan, Lebanon, Tunisia, Belarus, Libya, Ukraine, Egypt, Moldova, Georgia, Morocco

http://ec.europa.eu/comm/world/enp/index_en.htm

MEDA Programme of the Euro – Mediterranean Partnership (Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco, Syria, Tunisia, West Bank and Gaza Strip)

http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euomed/meda.htm

THE EUROPEAN UNION IN THE WORLD

<http://ec.europa.eu/comm/world/>

External Trade:

http://ec.europa.eu/comm/trade/gentools/contact_en.htm

MARKET ACCESS: Market Access Database

<http://mkacddb.eu.int/mkacddb2/indexPubli.htm>

FREE MOVEMENTS OF GOODS WITHIN THE EUROPEAN UNION

http://ec.europa.eu/enterprise/regulation/goods/index_en.htm

Industrial policy

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/index_en.htm

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/communication_policy.htm

Fostering structural change

http://ec.europa.eu/enterprise/enterprise_policy/industry/communication_structural_change.htm

EU CUSTOMS DUTIES, QUOTAS AND CEILINGS

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/about/welcome/index_en.htm

Structures of taxation systems in EU Member States: EU 15

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/info_country/eu_15/index_en.htm

Structures of taxation systems in EU Member States EU 10 (new Member States)

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/info_country/eu_10/index_en.htm

Customs legislation

http://ec.europa.eu/taxation_customs/common/legislation/legislation/customs/index_en.htm

CUSTOMS AND EXISE MATTERS

http://ec.europa.eu/taxation_customs/index_en.htm

TRADE PROMOTION

European Governments on-line

http://europa.eu/abc/governments/index_en.htm

DG Enterprise's Euro Info Centre:

<http://ec.europa.eu/enterprise/networks/eic/eic.html>

Chambers of Commerce,

<http://www.iccwbo.org/>

Import Export Business Help Center

<http://www.importexporthelp.com/>

© 2006 Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Medieninhaber (Verleger), Herausgeber und Hersteller: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung,
Wien 3, Arsenal, Objekt 20 • Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91 • Tel. (+43 1) 798 26 01-0 •
Fax (+43 1) 798 93 86 • <http://www.wifo.ac.at/> • Verlags- und Herstellungsort: Wien

Verkaufspreis: 40,00 € • Download 32,00 €:

http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search_get_abstract_type?p_language=1&pubid=27452