

PETER MAYERHOFER
GERHARD PALME

■ ENTWICKLUNGSCHANCEN DER EU-ERWEITERUNG AUF BRANCHENEBENE

Die Wirkungen der EU-Erweiterung um die assoziierten Länder in Ost-Mitteleuropa werden in den Branchen der österreichischen Wirtschaft durchaus unterschiedlich sein. Gemäß Detailanalysen auf tief disaggregierter Ebene herrschen im Sekundär- und im Tertiärsektor Branchen mit vorteilhaften integrationsrelevanten Merkmalen vor. Die hohe Wettbewerbsfähigkeit der Sachgütererzeuger wird auch durch die Erfolge im Außenhandel bestätigt. Im grenznahen Raum werden viele Anbieter von Dienstleistungen mit der Erweiterung einem völlig neuen Wettbewerbsregime gegenüberstehen. Vorbereitende Maßnahmen sind hier anzuraten.

Begutachtung: Peter Huber, Gunther Tichy • Wissenschaftliche Assistenz: Andrea Grabmayer, Andrea Hartmann, Maria Thalhammer • E-Mail-Adressen: Peter.Mayerhofer@wifo.ac.at, Gerhard.Palme@wifo.ac.at, grabm@wifo.ac.at • Der Beitrag fasst eine Studie des WIFO im Rahmen des Forschungsprogramms „PREPARITY – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung“ (Koordination: Peter Mayerhofer, Gerhard Palme, WIFO) zusammen: Peter Mayerhofer, Gerhard Palme, Teilprojekt 6/1: Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen, 2001 (300 Seiten, ATS 400,00 bzw. EUR 29,07, kostenloser Download <http://preparity.wsr.ac.at>). Bestellungen bitte an Christine Kautz, E-Mail Christine.Kautz@wifo.ac.at, Tel. 01/798 26 01/282, Fax 01/798 93 86.

Bisher vorliegende Analysen auf gesamtwirtschaftlicher Ebene (etwa Breuss – Schebeck, 1998, Keuschnigg – Kohler, 1999) gelangen weitgehend übereinstimmend zu einer positiven Bewertung der Effekte der EU-Erweiterung für die österreichische Wirtschaft. Auch die in diesem Heft vorgestellten Simulationen mit einem makroökonomischen Weltmodell (Breuss, 2001) bestätigen die Erwartung (mäßiger) Wachstumsgewinne durch die Erweiterung. Freilich lässt eine positive Gesamterwartung noch nicht den Schluss auf eine günstige Entwicklung des gesamten Aktivitätsspektrums der österreichischen Wirtschaft zu: Die Integrationswirkungen werden in den einzelnen Branchen aufgrund von Unterschieden im handelspolitischen Rahmen, vor allem aber einer unterschiedlichen Wettbewerbsfähigkeit gegenüber neuen Konkurrenten aus den Beitrittsländern durchaus differieren. In der Folge wird daher versucht, Branchenunterschiede in den Wirkungen des geplanten Integrationsschrittes offen zu legen und in Hinblick auf ihre strukturpolitischen Implikationen zu bewerten.

UNTERSCHIEDE IM HANDELSPOLITISCHEN RAHMEN BESTIMMEN BETROFFENHEIT AUF BRANCHENEBENE

Eine unterschiedliche Betroffenheit der einzelnen Branchen ist – unabhängig von deren Wettbewerbsfähigkeit – schon aus dem über die Sektoren stark differierenden Liberalisierungsgrad im Austausch von Waren und Dienstleistungen

Übersicht 1: Regulierungsregime im Handel mit den Beitrittskandidatenländern

Handelsform	Betroffene Bereiche (Beispiele)	Derzeitiges Niveau, Restriktionen	Derzeitige Handelsbarrieren
Warexport	Sachgütererzeuger	+	Grenzkontrollen, Ursprungsregeln für Vorprodukte aus Drittländern, Unterschiede in technischen Standards
Direkter Dienstleistungsexport	Informations- und Kommunikationsdienste, teilweise Finanz- und Versicherungsdienste, teilweise Beratungsdienste	+	Unterschiede in technischen Standards und Haftungsregeln, Beschränkung anderer Erbringungsformen
Inanspruchnahme von Dienstleistungen im Ausland	Tourismus, Einzelhandel, persönliche Dienste, medizinische Dienste	0 (+++)	Außerhalb enger Freimengen tarifäre Hemmnisse für den Direktimport, Nichtanerkennung im Versicherungssystem
„Export“ von Dienstleistungen durch kommerzielle Niederlassung	Über Filialen, Zweigstellen usw. erbrachte Dienstleistungen	++++	Niederlassungsbewilligung und Befähigungsnachweis erforderlich, Einschränkung der Arbeitnehmer-Freizügigkeit
Grenzüberschreitende Erbringung von Dienstleistung	Bauleistungen, Gewerbe, Handwerk	++++	Befähigungsnachweis erforderlich, Einschränkung der Arbeitnehmer-Freizügigkeit

Q: WIFO. + . . . günstig, - . . . ungünstig, 0 . . . neutral.

mit den MOEL 10 abzuleiten (Übersicht 1). Die EU-Erweiterung wird damit den handelspolitischen Rahmen der einzelnen Wirtschaftssektoren unterschiedlich verändern, die Branchen werden keineswegs gleichförmig von diesem Integrationsschritt tangiert sein.

Im Industriewarenhandel wird die Erweiterung keine wesentliche Veränderung des regulativen Rahmens mehr auslösen. Im Dienstleistungshandel bedeutet sie dagegen eine erhebliche Liberalisierung des „Exports“ über eine Niederlassung im Zielland und der grenzüberschreitenden Erbringung von Leistungen.

Im Industriewarenhandel wird ein bereits weit fortgeschrittener Liberalisierungsprozess durch die Erweiterung weitergeführt bzw. abgeschlossen. Für die österreichische Sachgüterproduktion ist daher keine grundsätzliche Veränderung der Marktsituation, sondern allenfalls eine (mäßige) Verstärkung der bereits seit der Ostöffnung beobachteten Trends zu erwarten. Im Wesentlichen wird hier der Übergang von einer Zollfreizone zu einem tief integrierten Binnenmarkt vollzogen, der einen Abbau von Grenzkontrollen und den Entfall von Ursprungsregeln für Vorprodukte aus Drittländern mit sich bringt. Zudem wird die Übernahme des *acquis communautaire* durch die Beitrittsländer zum Abbau technischer Handelsbarrieren beitragen und Wettbewerbsverzerrungen beseitigen, die durch unterschiedliche Umwelt-, Sicherheits- und Sozialstandards in EU 15 und MOEL 10 verblieben sind.

Im Dienstleistungshandel mit den MOEL konnte ein dem Warenaustausch vergleichbares, offenes Außenhandelsregime bisher dagegen nur in Teilbereichen durchgesetzt werden. Die EU-Erweiterung wird daher erhebliche Veränderungen auslösen, wobei die zu erwartenden Effekte je nach der konkreten Form der Leistungserbringung durchaus unterschiedlich sein werden.

So sind Dienstleistungen, die über größere Distanz übertragbar sind, sodass sie ohne einen Standortwechsel

von Anbieter oder Nachfrager exportiert werden können, schon jetzt weitgehend unbeschränkt handelbar. Handelsschaffende Effekte werden daher allein aus den für die Sachgüterproduktion angeführten Modifikationen sowie indirekten Wirkungen aus der Liberalisierung anderer Erbringungsformen folgen, zu denen diese Dienste oft komplementär sind. Während die Effekte der Osterweiterung hier damit unspektakulär bleiben werden, werden Anbieter von Dienstleistungen, die nur durch einen Konsum im Ausland „exportiert“ werden können, ein stark verändertes Wettbewerbsumfeld vorfinden. Insbesondere wird der grenznahe Einzelhandel durch den Wegfall von Beschränkungen für den Direktimport von Waren betroffen sein. Im Handel mit langlebigen Gebrauchsgütern ist mit neuen Chancen und Risiken zu rechnen, zudem werden die Übernahme der Mindeststeuersätze der EU sowie die Schließung von Straßen-Duty-Free-Läden an der Grenze verbliebene Wettbewerbsverzerrungen beseitigen.

Im Bereich jener Dienstleistungen, die durch eine Niederlassung im Gastland „exportiert“ werden, beseitigt die EU-Osterweiterung ein handelspolitisches Regime, das durch das Zusammenspiel unterschiedlicher nationaler Regulierungen (Fremdenrecht, Gewerbeordnung, Ausländerbeschäftigungsgesetz) derzeit vor allem auf österreichischer Seite äußerst restriktiv ist. Eine weitere Intensivierung der Kapitalverflechtungen zwischen den Integrationsländern mit Vorteilen für österreichische Anbieter wird die Folge sein.

Wesentlich zunehmen wird die Wettbewerbsintensität auf jenen regionalen Dienstleistungsmärkten, auf denen die volle Ausschöpfung von Potentialen der grenzüberschreitenden Leistungserbringung bisher durch grenzbedingte Segmentierungen unmöglich war. Die geltenden Regelungen der EU-Entsenderichtlinie stellen hier keineswegs sicher, dass Wettbewerbsverzerrungen aus dem enormen Lohndifferential zulasten heimischer Dienstleistungsanbieter in den Grenzregionen vermieden werden können: Zwar macht die Richtlinie ein Bündel von arbeits- und kollektivvertraglichen Bestimmungen des Gastlandes (vor allem bezüglich Lohnhöhe, Urlaubsan-

spruch und Arbeitszeit) für entsandte Arbeitskräfte anwendbar. Die Durchsetzungsmacht dieser Regelung ist aber gering, sodass die angestrebte Schutzfunktion gegenüber Lohndumping im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr verfehlt wird.

Eine empfindliche Verschärfung des Wettbewerbsdrucks auf Dienstleistungsbranchen mit regionalen Märkten ist nicht auszuschließen; vor dem Hintergrund erheblicher Defizite in der Umsetzung der geltenden (restriktiven) Regelungen ist freilich zu vermuten, dass die Liberalisierung grenzüberschreitender Leistungserbringung in weiten Bereichen nur einer Legalisierung bisher illegal angebotener Dienstleistungen gleichkommt. Erhebliche Chancen ergeben sich zugleich aus den Möglichkeiten der grenzüberschreitenden Dienstleistung für österreichische Unternehmen mit unternehmensspezifischen Wettbewerbsvorteilen.

SEKTORALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT BESTIMMT ENTWICKLUNGSPOTENTIAL AUF BRANCHENEBENE

Neuere Erkenntnisse der Integrationstheorie lassen bestimmte Erwartungen zur Entwicklung unterschiedlicher Branchen im Integrationsfall zu. Die Relevanz dieser Aussagen kann anhand der bisherigen Außenhandelsentwicklung mit den MOEL empirisch bestätigt werden.

Die oben genannten Unterschiede im rechtlichen Rahmen können eine Differenzierung der Betroffenheit der Sektoren durch die EU-Erweiterung begründen. Wieweit daraus Entwicklungschancen oder -risiken für die einzelnen Branchen folgen, wird letztlich durch deren Wettbewerbsstärke bestimmt. Daher wurde im Rahmen des Forschungsprogramms PREPARITY die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaftssektoren detailliert untersucht. Auf der Basis von Sonderauswertungen der rezenten Großzählungen konnte dabei erstmals auf einer tief disaggregierten Branchenebene (ÖNACE-Dreisteller)¹⁾ agiert werden.

Aus der modernen Integrationstheorie (siehe dazu Kasten „Theoretische Grundlagen“) wurden Branchenmerkmale abgeleitet, die für eine Abweichung der Entwicklung im Integrationsfall maßgebend sein sollten. Die Branchen wurden mit Hilfe multivariater Clusteranalysen zu Gruppen zusammengefasst, die in Hinblick auf diese

¹⁾ Insgesamt wurden 170 Branchen aus Sachgüterproduktion (Abschnitt D, 99 Branchen) und Dienstleistungsbereich (Abschnitte F bis K, 71 Branchen) in die Untersuchung einbezogen; 52 Branchen aus den Bereichen Bergbau, Energiewirtschaft sowie Nichtmarktdienste blieben unberücksichtigt.

integrationswirksamen Charakteristika homogen sind und damit im Falle der EU-Erweiterung ähnliche Entwicklungspotentiale erwarten lassen. Übersicht 2 gibt einen Überblick über die theoretischen Grundlagen und ihre Umsetzung in den Clusteranalysen²⁾.

THEORETISCHE GRUNDLAGEN: NEOKLASSISCHE AUSSENHANDELSTHEORIE, NEUE AUSSENHANDELSTHEORIE, NEW ECONOMIC GEOGRAPHY

Die *neoklassische Außenhandelstheorie* geht von vollständiger Konkurrenz, homogenen Produkten und konstanten Skalenerträgen aus. Der Standort der jeweiligen Branchenproduktion ist durch die regionale Verteilung von Faktorausstattung bzw. Technologie exogen vorgegeben, internationaler Handel erfolgt als Austausch von Waren unterschiedlicher Branchen (interindustriell). Mit sinkenden Handelskosten (zunehmender Integration) werden Faktorausstattung bzw. Technologieniveau für das Standortmuster bestimmend, bei vollständiger Integration (Beseitigung von Handels- bzw. Transportkosten) lokalisieren die einzelnen Branchen ausschließlich an Standorten mit komparativen Vorteilen für die jeweilige Produktion.

Ein Differenzierungsmerkmal für die Branchenerwartungen in Hinblick auf die EU-Erweiterung ergibt sich damit aus der jeweiligen Faktorausstattung (*Typologie 1*): Die Länder werden sich jeweils auf jene Güter (Branchen) spezialisieren, in deren Produktion die reichlich verfügbaren Produktionsfaktoren vermehrt eingesetzt werden. Aufgrund der aktuellen Verteilung der Produktionsfaktoren dürfte in Österreich damit die Produktion mit hoher Kapitalintensität komparative Vorteile vorfinden, wobei der Kapitalbegriff in einer weiten Definition Humankapital- und Knowledge-Faktoren einschließt³⁾. Die Clusteranalyse erbrachte eine Unterscheidung in insgesamt 6 Branchengruppen: Für technologie- bzw. softwareintensive, marketingintensive und arbeitsintensive Branchen mit hohen Qualifikationsanforderungen können theoretisch Vorteile für Österreich abgeleitet werden, während arbeitsintensive Branchen mit geringem Qualifikationsbedarf benachteiligt sein werden.

Aus jener Theorielinie innerhalb des neoklassischen Paradigmas, nach der komparative Vorteile aus Unter-

²⁾ Einen ausführlichen theoretischen Überblick und eine Darstellung der in den Analysen verwendeten Methodik geben Mayerhofer – Palme (2001A). Für die Sachgüterproduktion lagen die Typologien 1, 2 und 3 bereits aus Arbeiten von Peneder (1999) und Aiginger (2000) vor.

³⁾ Angesichts der im Binnenmarkt hohen Mobilität von Kapital i. e. S. dürften vor allem die letztgenannten Faktoren die Unterschiede zwischen den Integrationswirkungen begründen. Kapital i. e. S. wird in der weiteren Analyse dagegen nicht als vorteilsbegründend angesehen.

Übersicht 2: Integrationsrelevante Branchentypologien
Theoretische Grundlagen und Umsetzung in der Clusteranalyse

Typologie	Theoretische Grundlage	Erfasste Bestimmungsfaktoren	Diskriminierende Variable	Ausprägungen	Theoretische Wettbewerbsposition Österreichs
1. Faktorintensität	Neoklassische Außenhandelstheorie (Heckscher – Ohlin)	Faktorausstattung i. w. S.	Personalaufwand in % des BPW Bruttoinvestitionen in % des BIP Forschungs- und Entwicklungsausgaben in % des BPW (nur Sachgüterproduktion) Werbeausgaben in % des BPW (nur Sachgüterproduktion) Softwareausgaben in % des BPW (nur Dienstleistungen)	Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation	–
				Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation	+
				Kapitalintensiv	0
				Technologieintensiv (softwareintensiv)	+
				Marketingintensiv (nur Sachgüterproduktion)	+
Mainstream	0				
2. Skillintensität	Neoklassische Außenhandelstheorie (Ricardo, 1817, Vernon, 1966)	Technologieunterschiede	Anteil der Beschäftigten ohne Ausbildung Anteil der Beschäftigten mit berufsbildender mittlerer Schule Anteil der Beschäftigten mit berufsbildender hoher Schule Anteil der Beschäftigten mit Universitätsabschluss	Niedrige Qualifikation	–
				Mittlere Qualifikation, facharbeiterorientiert	0
				Mittlere Qualifikation, angestelltenorientiert	0
				Hohe Qualifikation	+
3. Preis- versus Qualitätswettbewerb	Neue Außenhandelstheorie (Falvey, 1981, Falvey – Kierzkowsky, 1985)	Komparative Vorteile	Revealed Quality Elasticity	Geringer Qualitätswettbewerb	–
				Mittlerer Qualitätswettbewerb	0
				Hoher Qualitätswettbewerb	+
4. Interne Größenvorteile	Neue Außenhandelstheorie (Krugman, 1980, Helpman – Krugman, 1985)	Home-Market Effects	Technische Größenvorteile in der Produktion (ordinal)	Niedrige interne Skalenerträge	0
				Mittlere interne Skalenerträge	0
				Hohe interne Skalenerträge	+
5. Externe Größenvorteile	Neue ökonomische Geographie (Marshall, 1890, Krugman, 1991)	Economies of Scale, selbstverstärkende Effekte	Ellison-Glaeser-Index auf Bezirksebene	Lokalisiert, höhere Qualifikation	+
				Lokalisiert, niedrigere Qualifikation	0
				Keine räumliche Ballung	0
6. Forward, Backward Linkages	New Economic Geography (Krugman – Venables, 1995, Venables, 1996)	Economies of Scale, selbstverstärkende Effekte	Nettoquote Branchenanteil Intermediärnachfrage Herfindahl-Index auf NUTS-I-Ebene	Hohe Input-Output-Verflechtung, konzentriert	+
				Hohe Input-Output-Verflechtung, nicht konzentriert	0
				Geringe Input-Output-Verflechtung	0
7. Handelbarkeit			Lokalisierter Gini-Koeffizient auf Bezirksebene	Branchen mit internationalen Märkten	
				Branchen mit regionalen Märkten	

Q: WIFO. + . . . günstig, – . . . ungünstig, 0 . . . neutral.

schieden zwischen den Produktionstechnologien resultieren, lassen sich zudem Chancen für österreichische Branchen ableiten, die rege Innovationstätigkeit entfalten bzw. in ihrem Angebotsportefeuille verstärkt auf Produkte am Beginn des Lebenszyklus ausgerichtet sind. Approximiert man dies durch den Skillgehalt der Produktion (Typologie 2), so ergeben sich im Integrationsfall Vorteile für Branchen, die hochwertiges Humankapital einsetzen. Aktivitäten mit geringen Qualifikationsanforderungen geraten dagegen unter höheren Anpassungsdruck.

Die neue Außenhandelstheorie führt unvollständige Märkte und steigende Skalenerträge in den Modellrahmen ein und macht damit Mechanismen der Produktdifferenzierung und des Handels innerhalb der einzelnen Branchen einer Analyse zugänglich. Die Kriterien der Standortentscheidung sind auch hier exogen, allerdings mit einer entscheidenden Ausnahme: der Marktgröße. Je nach konkreter Modellierung ergeben sich dabei typischerweise zwei hier relevante Aussagen:

- Zum einen werden Branchen mit steigenden (internen) Skalenerträgen und horizontal differenzierten Produkten aufgrund der positiven pekuniären Externalitäten von großen Absatzmärkten („Home Market

Effects“) Vorteile vorfinden, wenn sich ihr Standort im größeren Markt befindet. Daraus resultieren Entwicklungspotentiale für Branchen in der EU 15, die mit steigenden Skalenerträgen produzieren und damit (betriebsinterne) Größenvorteile nutzen können (Typologie 4).

- Bei vertikaler Produktdifferenzierung werden sich die Produzenten im kapitalreichen Land auf höherwertige Produktvarianten spezialisieren, Anbieter in den Beitrittsländern dagegen auf Produkte mit niedrigeren Qualitätsstandards (Typologie 3). In Österreich sind Branchen somit bevorzugt, wenn sie auf Märkten mit Qualitäts- und nicht Preiswettbewerb agieren.

In den Modellen der „New Economic Geography“ wird das Standortmuster der Produktion ausschließlich endogen bestimmt, Faktor- und Unternehmenswanderung rufen selbstverstärkende Effekte hervor. Typisch für diese Modelle ist das Zusammenwirken zentrifugaler und zentripetaler Kräfte bei der Wahl des Produktionsstandortes, das in einigen Anwendungen einen nichtlinearen Zusammenhang zwischen Branchenkonzentration und ökonomischer Integration („U-Curve“) generiert. Branchenrelevante Wirkungen lassen sich hier einerseits dadurch begründen, dass externe (be-

triebsübergreifende) Größenvorteile aus der räumlichen Clusterung ökonomischer Akteure im Integrationsfall durch die nun mögliche Faktorwanderung verstärkt werden (Typologie 5). Damit sollten Branchen, die innerhalb Österreichs stark konzentriert sind und damit in engen räumlichen Bezügen produzieren, im Integrationsfall begünstigt sein. Andererseits sind selbstverstärkende Effekte auch aus Input-Output-Bezügen möglich (Typologie 6)⁴⁾. Vorteile können damit auch für jene Branchen in Österreich erwartet werden, die auf überregionaler Ebene durch enge Zuliefer- und Absatzverflechtungen („Foreward, Backward Linkages“) gekennzeichnet sind.

Informationen über die grundsätzliche Betroffenheit der Branchen liefert die Typologisierung nach der (überregionalen) *Handelbarkeit*. Während die Erzeugnisse der Sachgüterproduktion wegen ihres materiellen Charakters ohne Ausnahme auch über größere Distanz gehandelt werden können, erfordert die Leistungserbringung im Dienstleistungsbereich oft die räumliche Nähe von Anbieter und Nachfrager. Solche Leistungen sind daher nur auf einem geographisch begrenzten (regionalen) Markt handelbar. Eine Betroffenheit von der Osterweiterung ist damit nur in einer Distanz von der Grenze denkbar, über die eine Fahrt des Konsumenten zum Produzenten oder des Produzenten zum Konsumenten ökonomisch sinnvoll ist („Grenzregion“). Zur Abgrenzung dieser Branchen wurde im Gegensatz zu bisherigen Ansätzen (etwa *Bhagwati*, 1984, *Sapir*, 1993, *Klodt*, 1995, *Mayerhofer*, 1998) – die im Wesentlichen ad hoc in handelbare und nicht handelbare Dienstleistungen unterteilen – auch hier ein empirischer (Indikatoren-)Ansatz gewählt: Da über Distanz nicht handelbare Dienstleistungen in ihrem Standortmuster zwangsläufig der Bevölkerungsverteilung folgen und damit flächig im Raum verteilt sind, kann ein (relatives) Konzentrationsmaß als diskriminierende Variable verwendet werden.

EMPIRISCHE ÜBERPRÜFUNG DER RELEVANZ DER BRANCHENTYOLOGIEN

Für die weitere Untersuchung eignen sich die Branchentypologien – die in Bezug auf Vor- und Nachteile aus der EU-Erweiterung ja auf theoretischen Erwartungen gründen – freilich nur dann, wenn sich diese Erwartungen empirisch bestätigen. Dies konnte für die Sachgüterproduktion direkt überprüft werden, weil hier mit der Außenhandelsstatistik eine ausgebaute Informationsbasis zur Verfügung steht und die handelspolitischen Barrieren bereits weitgehend abgebaut wurden

⁴⁾ Die Vergrößerung des regionalen Marktes für Endprodukte durch die Integration bewirkt Größenvorteile auch für den regionalen Zulieferbereich, die letztlich auf die Effizienz der Endproduktion zurückwirken (vgl. dazu etwa *Venables*, 1996).

(Übersicht 1). Die bisherige Entwicklung ist daher ein aussagekräftiger „Markttest“ für die Branchentypologien⁵⁾.

Auf Basis der Außenhandelsströme zwischen Österreich, Deutschland und Italien einerseits sowie Slowenien, Ungarn, der Slowakei, Tschechien und Polen andererseits wird die empirische Relevanz der Typologien eindeutig nachgewiesen. So zeigt ein *F*-Test für unterschiedliche Jahre (1988, 1993, 1995, 1999), dass sich die RCA-Werte⁶⁾ für die Branchentypen signifikant voneinander unterscheiden – die Typologien sind also in der Lage, Gruppen mit unterschiedlicher Wettbewerbsfähigkeit im Außenhandel zu unterscheiden. Äußerst erfolgreich verlief auch ein zweiter (strengerer) Test, mit dem überprüft wurde, ob anhand der Typologien auch die Richtung von Handelsvor- und -nachteilen korrekt identifiziert wird (Übersicht 3).

Demnach ergeben sich für die Branchentypen, denen im höherentwickelten EU-Land theoretisch Handelsvorteile zuzuschreiben sind, mit einer Ausnahme zu allen analysierten Zeitpunkten (teils erheblich) positive RCA-Werte. Ihre Außenhandelsposition gegenüber den Beitrittskandidatenländern war damit noch günstiger als die bereits positive Nettoposition der drei EU-Länder Deutschland, Österreich und Italien gegenüber den MOEL 5 (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien). Auch die als „benachteiligt“ identifizierten Branchengruppen weisen in der bisherigen Ostintegration empirisch die erwartete Entwicklung auf, die errechneten RCA-Werte haben in 11 der 12 überprüften Fälle das richtige (negative) Vorzeichen.

Im Zeitablauf zeigt sich eine Konvergenz der Warenstruktur im Außenhandel zwischen den Ländergruppen. Dies lässt auf abnehmende Spezialisierungsvorteile zwischen Ost und West schließen – ein Stylized Fact, das mit den Ergebnissen der wesentlichen Integrationstheorien⁷⁾ ebenso in Einklang steht wie mit der Beobachtung einer Zunahme des intraindustriellen Handels mit

⁵⁾ Für den Tertiärsektor konnten keine ähnlich stringenten Tests durchgeführt werden, da Informationen zum Dienstleistungshandel nicht auf der hier notwendigen Branchenebene verfügbar sind. Allerdings konnte gezeigt werden, dass die relative Beschäftigungsentwicklung nach der Ostöffnung auch hier in hohem Maße der theoretischen Erwartung entspricht.

⁶⁾ Der RCA-Wert ist ein von *Balassa* (1965) in der Form

$$RCA_i = \ln \left(\frac{X_{ij}/M_{ij}}{X_j/M_j} \right)$$

eingeführter Wettbewerbsindikator, der den relativen Handelsvorteil einer Branche im Vergleich zum Gesamthandel wiedergibt.

⁷⁾ Langfristig ist nach den dargestellten Theorien (nach Spezialisierung in der Frühphase der Integration) ausnahmslos eine Konvergenz der Sektorstrukturen im Integrationsraum zu erwarten. Der konkrete Wendepunkt von Konzentration zu Dekonzentration bzw. von Sektorspezialisierung zu Strukturkonvergenz kann allerdings theoretisch nicht bestimmt werden. Die hier dokumentierten empirischen Ergebnisse sind damit auch in Hinblick auf diese Fragestellung interessant.

Übersicht 3: Relevanz der Branchentypologien in der Erklärung von Handelsvor- und -nachteilen

	1988 ¹⁾	1993 ²⁾	1995 ³⁾	1999 ³⁾	
<i>Branchentypen mit theoretischen Handelsvorteilen</i>					
Typologie 1	Arbeitsintensiv, hohe Qualifikation	+1,540	+0,530	+0,100	-0,100
Typologie 1	Technologieintensiv	+1,813	+1,250	+0,949	+0,732
Typologie 1	Marktintensiv	+0,163	+0,480	+0,483	+0,552
Typologie 2	Hohe Qualifikation	+1,322	+0,733	+0,672	+0,680
Typologie 3	Hoher Qualitätswettbewerb	+1,201	+0,919	+0,794	+0,911
Typologie 4	Hohe interne Skalenerträge	+0,648	+0,204	+0,047	+0,143
Typologie 5	Lokalisiert, höhere Qualifikation	+1,057	+0,561	+0,409	+0,325
Typologie 6	Hohe Input-Output-Verflechtung, konzentriert	+0,257	+0,107	+0,108	+0,112
<i>Branchentypen mit theoretischen Handelsnachteilen</i>					
Typologie 1	Arbeitsintensiv, niedrige Qualifikation	-1,208	-1,106	-0,907	-0,631
Typologie 2	Niedrige Qualifikation	-0,274	-0,102	-0,004	+0,242
Typologie 3	Geringer Qualitätswettbewerb	-0,666	-0,675	-0,663	-0,385

Q: COMEXT, WIFO-Berechnungen. RCA-Werte für die Sachgüterproduktion von Deutschland, Österreich und Italien im Handel mit den MOEL, ungewichteter Mittelwert der jeweiligen Branchen. – ¹⁾ Deutschland, Italien mit Tschechoslowakei, Ungarn, Polen. – ²⁾ Deutschland, Italien mit Tschechien, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Polen. – ³⁾ Deutschland, Italien, Österreich mit Tschechien, Slowakei, Slowenien, Ungarn, Polen.

diesen Ländern (etwa *Aturupane – Djankov – Hoekman*, 1999).

Tendenziell schrumpfen in den neunziger Jahren die Handelsvorteile des Westens in der technologieintensiven sowie arbeitsintensiven Produktion mit hohem Humankapitalgehalt; das weist auf eine erhebliche Technologiediffusion in die MOEL hin. Spiegelbildlich schwächten sich die Handelsnachteile des Westens in der arbeitsintensiven Produktion mit niedriger Qualifikation im Zuge des raschen Strukturwandels in diesen Branchen ab. Unverändert blieb bisher die Wettbewerbsposition von Branchen mit hoher Marketingorientierung und scharfem Qualitätswettbewerb. Vorteile entstehen hier durch die ständige Verbesserung von Produkten und langfristige Werbeinvestitionen in den Aufbau von Marken. Die Vorteile etablierter Unternehmen dürften damit hier auch auf längere Frist kaum angreifbar sein.

GÜNSTIGE POSITION DER SACHGÜTERPRODUKTION UNGEFÄHRDET

In der Sachgüterproduktion dominieren Branchen, die durch die Integration potentiell begünstigt oder kaum betroffen sein werden. Die Angleichung der Handelsstrukturen und Exporterfolge auch von theoretisch benachteiligten Branchen machen schmerzhaft Strukturbrüche selbst in Teilbereichen unwahrscheinlich.

Auf der Basis dieser empirischen Ergebnisse ergibt sich für die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Sachgüterbranchen ein insgesamt erfreuliches Bild (Übersicht 4 bzw. 5). 47 Branchen, also fast die Hälfte aller 99 Industriebranchen, weisen überwiegend vorteilhafte Branchenmerkmale auf, weitere 17 Branchen halten eine „neutrale“ Wettbewerbsposition gegenüber neuer Konkurrenz aus den MOEL. Begünstigte Branchen herr-

schen in der chemischen Industrie, dem Maschinenbau, der Elektronik- sowie der Kraftfahrzeugindustrie vor und damit in den Kernbereichen der österreichischen Sachgütererzeugung. Hohe Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte verbinden sich hier mit Schwerpunkten im Qualitätswettbewerb sowie teilweise hoher Technologieorientierung (Elektronikindustrie), internen (Chemie-, Fahrzeugindustrie) und externen Skalenerträgen (Elektronik-, Chemieindustrie, Fahrzeugbau). Zusammen mit der Nahrungsmittelindustrie (96% der Beschäftigten in begünstigten oder neutralen Dreisteller-Branchen) als beschäftigungsreichster Branche der österreichischen Industrie sowie Teilen der Papierindustrie (53%) und der Elektroindustrie (70%) sorgen diese Bereiche, die keinerlei benachteiligte Branchen umfassen, für einen deutlichen Überhang begünstigter oder neutraler Branchen in der Beschäftigtenstruktur.

Freilich finden sich mit der Textil- und Bekleidungsindustrie, der Kunststoffproduktion, vor allem aber der Glas- und Keramikindustrie, der Holzverarbeitung und der Metallwarenindustrie auch beschäftigungsstarke Branchen, für die sich aus der EU-Erweiterung überwiegend Nachteile ergeben werden, weil sie arbeitsintensiv bzw. humankapitalexintensiv produzieren und teils auf Märkten mit Preiswettbewerb tätig sind. Übersicht 5 zeigt die Position der jeweils 20 Branchen mit den günstigsten und ungünstigsten Entwicklungserwartungen bezüglich der integrationsrelevanten Branchencharakteristika. Allerdings können die negativen Erwartungen durch die Erfahrungen seit der Ostöffnung relativiert werden (Übersicht 4). Bei insgesamt bemerkenswert großer Übereinstimmung zwischen theoretischer Branchenerwartung und Handelsbilanzposition⁸⁾ weisen unter den genann-

⁸⁾ Dies kommt bei deutlich positivem Handelssaldo auf Basis von RCA-Werten besser zum Ausdruck als auf Basis der hier gezeigten (in den meisten Fällen positiven) Branchensalden. Das Sektormuster für Österreich ähnelt jenem für den Durchschnitt der im Rahmen von PREPARITY behandelten Länder Deutschland, Österreich und Italien (Übersicht 3).

Übersicht 4: Wettbewerbsposition des Sekundärsektors in Hinblick auf die Osterweiterung

Potentielle Vor- und Nachteile – Ergebnis der Clusteranalyse

NACE-Zweisteller		Unselbständig Beschäftigte 2000	Branchen			Handelsbilanz mit den MOEL 5 Mio. S
			Begünstigt	Neutral	Benachteiligt	
15 bis 16	Nahrungs- und Genussmittel, Getränke, Tabak	75.456	4	5	1	1.472
17	Textilien und Textilwaren	19.203	1	2	4	1.769
18 bis 19	Bekleidung, Ledererzeugung und -verarbeitung	20.521	3	–	3	– 2.242
20	Be- und Verarbeitung von Holz	35.803	–	–	5	– 1.329
21	Herstellung und Verarbeitung von Papier und Pappe	17.348	1	–	1	3.297
22	Verlagswesen, Druckerei, Vervielfältigung	28.221	2	1	–	331
23 bis 24	Mineralölverwaltung, Chemikalien und chemische Erzeugnisse	32.396	7	1	–	5.939
25	Gummi- und Kunststoffwaren	26.449	–	–	2	3.520
26	Herstellung und Bearbeitung von Glas; Waren aus Steinen und Erden	29.638	–	–	8	60
27	Metallerzeugung und -bearbeitung	32.552	1	1	3	1.524
28	Metallerzeugnisse	73.335	2	–	5	313
29	Maschinenbau	65.113	5	2	–	6.393
30, 32 bis 33	Büromaschinen, Rundfunk-, Fernseh- und Nachrichtentechnik, Medizin-, Mess-, Steuer- und Regelungstechnik; Optik	49.755	9	–	–	7.818
31	Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung	20.488	2	2	2	216
34 bis 35	Kraftwagen und Kraftwagenmotoren, Sonstiger Fahrzeugbau	40.764	7	1	–	– 170
36	Möbeln, Schmuck, Musikinstrumente, Spielwaren	44.216	3	2	1	– 630
	Insgesamt	648.459	47	17	35	28.281

Q: Statistik Austria, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-Berechnungen. Datenbasis: ÖNACE-Dreisteller 1995.

ten Problembereichen nur die Bekleidungsindustrie und die Holzverarbeitung erhebliche Defizite im Handel mit den MOEL auf. Die meisten anderen potentiell benachteiligten Branchen verzeichnen dagegen – im Gegensatz übrigens zu ihrem gesamten Außenhandel – gegenüber den nahen MOEL 5 teils erhebliche Handelsbilanzüberschüsse.

Insgesamt erzielte die österreichische Sachgütererzeugung mit den MOEL 5 zuletzt (1999) einen positiven Handelsbilanzsaldo von 28 Mrd. S, die Unit Values der heimischen Exporte waren mehr als dreimal so hoch wie jene der Importe. Der Warenexport in die MOEL 5 sichert damit nach Berechnungen mit dem WIFO-Sektormodell direkt und indirekt rund 70.000 Arbeitsplätze – selbst unter der (nicht realistischen) Annahme einer vollständigen Verdrängung österreichischer Produkte durch Warenimporte aus diesen Ländern beträgt dieser Wert 20.000. Auch die Entwicklung seit Inkrafttreten der Assoziationsabkommen belegt die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Sachgütererzeugung gegenüber der neuen Konkurrenz. So haben sich die Ostexporte in den letzten neun Jahren verdreifacht, die Ausfuhr in die MOEL 5 stieg auf das 4½-fache.

Die in den neunziger Jahren beobachtete Angleichung der Handelsstrukturen kann bei genauer Analyse ebenfalls auf positive Mechanismen zurückgeführt werden: In begünstigten Branchen nahmen die Importe aus den MOEL 5 zuletzt kräftiger zu, was auf die verstärkte Nutzung von Bezugsmöglichkeiten in diesen Ländern hinweist. Die damit verbundene Verschlechterung der Handelsbilanz mit den MOEL geht fast ausnahmslos mit einer Verbesserung des Gesamtsaldos einher. Die grenzübergreifenden Produktionsverbände begünstigen somit die (preisbestimmte) Wettbewerbsfähigkeit auf den Weltmärkten. Benachteiligte Branchen verbesserten ihre Handelsposition in den letzten Jahren dagegen typi-

scherweise durch eine Ausweitung der Exporte – Ausdruck des Erfolgs der Restrukturierungen in den neunziger Jahren.

Insgesamt erscheint die Sachgüterproduktion damit in Hinblick auf die bevorstehende EU-Erweiterung dank der bereits vollzogenen Liberalisierung und der Erfahrungen im Außenhandel mit den Beitrittskandidatenländern gut vorbereitet. Durch die Integration potentiell begünstigte bzw. kaum tangierte Branchen dominieren die Industriestruktur, die bereits sichtbare Angleichung der Handelsstrukturen und zunehmende Exporterfolge von theoretisch benachteiligten Branchen machen schmerzhaft Strukturbrüche im Gefolge der EU-Erweiterung auch in Teilbereichen unwahrscheinlich.

ÜBERWIEGEND POSITIVE ENTWICKLUNGSERWARTUNGEN AUCH FÜR DEN TERTIÄRSEKTOR

Der Dienstleistungsbereich wird von der EU-Erweiterung wesentlich stärker betroffen sein als die Sachgüterproduktion. Hier dominieren zwar ebenfalls positive Entwicklungserwartungen, doch sind in Teilbereichen auch Gefährdungspotentiale zu erkennen. Mit der Aufnahme von Schutzmechanismen im Bereich grenzüberschreitender Leistungserbringung in die EU-Verhandlungsposition wurden sie mittlerweile weitgehend entschärft.

Der Tertiärsektor wird nach den oben dargestellten Ergebnissen von den Veränderungen im Gefolge der EU-Erweiterung wesentlich stärker betroffen sein als die

Übersicht 5: Vor- und Nachteile nach integrationsrelevanten Branchencharakteristika

Sachgüterproduktion, ÖNACE-Dreisteller

	Faktorintensität	Skillintensität	Preis- versus Qualitätswettbewerb	Interne Größenvorteile	Externe Größenvorteile	Forward, Backward Linkages
<i>Branchen mit den günstigsten Merkmalen</i>						
244	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	+	+	+	0	+
353	Luft- und Raumfahrzeugbau	+	+	+	+	0
322	Herstellung von nachrichtentechnischen Geräten und Einrichtungen	+	0	0	+	0
341	Herstellung von Kraftwagen und Kraftwagenmotoren	+	0	+	0	0
293	Herstellung von land- und forstwirtschaftlichen Maschinen	0	+	0	+	0
294	Herstellung von Werkzeugmaschinen	+	+	0	0	0
245	Herstellung von Seifen, Wasch-, Reinigungs- und Körperpflegemitteln	+	0	+	0	+
334	Herstellung von optischen und fotografischen Geräten	+	0	0	+	0
246	Herstellung von sonstigen chemischen Erzeugnissen	+	0	+	0	0
365	Herstellung von Spielwaren	+	0	0	0	+
295	Herstellung von Maschinen für sonstige Wirtschaftszweige	0	+	0	0	0
292	Herstellung von sonstigen Maschinen	0	+	0	0	0
343	Herstellung von Teilen und Zubehör für Kraftwagen und -motoren	0	0	+	0	0
312	Herstellung von Elektrizitätsverteilungs- und -schalteinrichtungen	+	0	+	0	0
321	Herstellung von elektronischen Bauelementen	+	0	0	+	0
316	Herstellung von elektrischen Ausrüstungen a. n. g.	+	0	0	0	+
331	Herstellung von medizinischen Geräten und orthopädischen Vorrichtungen	+	0	+	0	0
323	Herstellung von Rundfunk- und Fernsehgeräten	+	0	-	0	+
332	Herstellung von Mess-, Kontroll-, Navigations- u. ä. Instrumenten	+	0	+	0	0
352	Schienenfahrzeugbau	-	0	+	0	+
<i>Branchen mit den ungünstigsten Merkmalen</i>						
267	Be- und Verarbeitung von Natursteinen a. n. g.	-	-	0	0	0
174	Herstellung von konfektionierten Textilwaren (ohne Bekleidung)	-	-	0	0	0
264	Ziegelei; Herstellung von sonstiger Baukeramik	-	-	0	0	0
266	Herstellung von Erzeugnissen aus Beton, Zement und Gips	0	-	0	0	0
201	Säge-, Hobel- und Holzimprägnierwerke	-	0	-	0	0
261	Herstellung und Bearbeitung von Glas	0	-	0	0	0
262	Keramik	-	0	0	0	0
251	Herstellung von Gummiwaren	0	-	0	0	0
284	Herstellung von Schmiede-, Press-, Zieh- und Stanzteilen	-	0	-	0	0
202	Furnier-, Sperrholz-, Holzfaser- und Holzspanplatten	-	0	0	0	0
268	Herstellung von sonstigen Mineralerzeugnissen	0	-	0	0	0
204	Herstellung von Verpackungsmitteln und Lagerbehältern aus Holz	-	0	-	0	0
361	Herstellung von Möbeln	-	0	0	0	0
281	Stahl- und Leichtmetallbau	-	0	0	0	0
203	Herstellung von Konstruktionsteilen und Fertigbauteilen aus Holz	-	0	0	0	0
252	Herstellung von Kunststoffwaren	0	-	0	0	0
182	Herstellung von Bekleidung (ohne Lederbekleidung)	-	-	+	0	0
287	Herstellung von sonstigen Eisen-, Blech- und Metallwaren	0	0	-	0	0
177	Herstellung von gewirkten und gestrickten Fertigerzeugnissen	0	-	0	0	0
205	Herstellung von Holzwaren; Kork-, Flecht- und Korbwaren	-	0	-	0	+

Q: WIFO-Berechnungen. Reihung nach der Beschäftigtenzahl (absteigend) 1995. + ... günstig, - ... ungünstig, 0 ... neutral.

Sachgütererzeugung, die Einschätzung der Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Branchen gewinnt damit hier besondere Bedeutung. Die Austauschbeziehungen mit den MOEL sind auch hier bereits hochentwickelt, wenngleich die Aussagekraft der bisherigen Handelsposition mit den MOEL als Ergebnis eines gesteuerten Handelsregimes gering ist. Mit dem Export von Dienstleistungen in die MOEL 5 wurde zuletzt (1999) ein Zahlungszustrom von rund 31,5 Mrd. S realisiert, der Saldo ist bei Importen von rund 25 Mrd. S jährlich deutlich und über die Zeit stabil positiv. Der Handel mit den MOEL 5 trägt rund 40% des gesamten Überschusses in Österreichs Dienstleistungsbilanz bei.

Komparative Nachteile ergeben sich nur im Sektor „Reiseverkehr“, wobei der hier ausgewiesene Nettoabfluss (7,8 Mrd. S) weniger auf den Tourismus als auf grenzüberschreitenden Einkaufsverkehr und die (legale wie illegale) Leistungserbringung von MOEL-Anbietern in Österreich zurückgeht. Hohe Nettogewinne werden mit den assoziierten Ländern – im Gegensatz zum Außenhandel

insgesamt– vor allem im Bereich der unternehmensbezogenen Dienste (Transithandel, Beratungsaktivitäten, EDV- und Informationsdienste, Versicherungsleistungen) erzielt. Auch die Transport- und Bauleistungen bilanzieren positiv – Bereiche, in denen die MOEL theoretisch komparative Vorteile haben und in denen etwa Deutschland tatsächlich erhebliche Defizite verzeichnet.

Die oben vorgestellten Branchentypologien eignen sich auch für die Analyse der branchenspezifischen Vor- und Nachteile im Dienstleistungsbereich. Dabei ergibt sich ebenfalls ein günstiges Bild (Übersichten 6 und 7). Die Mehrzahl der Branchen hat demnach eine vorteilhafte bzw. neutrale Wettbewerbsposition gegenüber MOEL-Anbietern inne. In 36 der 70 Dienstleistungsbranchen dominieren vorteilhafte Branchencharakteristika, für weitere 17 Branchen fällt die Bewertung ausgeglichen aus (Übersicht 6).

Übersicht 7 fasst die 20 Branchen mit den jeweils günstigsten bzw. ungünstigsten Entwicklungserwartungen zusammen. Die Typisierung der Branchen nach der Handel-

Übersicht 6: Wettbewerbsposition des Tertiärsektors in Hinblick auf die Osterweiterung

Potentielle Vor- und Nachteile – Ergebnis der Clusteranalyse

NACE-Zweisteller		Unselbständig Beschäftigte 2000	Begünstigt	Branchen Neutral	Benachteiligt
45	Bauwesen	257.576	–	2	3
50	Kfz-Handel, -Reparatur	74.121	1	2	2
51	Handelsvermittlung, Großhandel	184.513	4	1	2
52	Einzelhandel, Reparatur	233.550	1	2	4
55	Beherbergungs- und Gaststättenwesen	148.949	–	4	1
60 bis 63	Verkehr	162.925	9	2	1
64	Nachrichtenübermittlung	65.916	1	1	–
65 bis 67	Kredit- und Versicherungswesen	110.194	5	–	–
70 bis 71	Realitätenwesen, Vermittlung	47.127	4	2	1
72 bis 73	Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung	33.198	6	–	1
74	Unternehmensbezogene Dienstleistungen	170.649	4	1	3
Insgesamt			35	17	18

Q: Statistik Austria, Hauptverband der österreichischen Sozialversicherungsträger, WIFO-Berechnungen. Datenbasis: ÖNACE-Dreisteller 1995.

barkeit ihres Leistungsangebotes zeigt hier einen deutlichen Zusammenhang zwischen dem Marktradius einer Branche und ihrer Wettbewerbsfähigkeit in der EU-Erweiterung: Branchen mit internationalen Märkten finden typischerweise eine günstige oder zumindest neutrale Wettbewerbsposition vor, Branchen mit Nachteilen sind dagegen meist nur auf einem geographisch beschränkten (regiona-

len) Markt tätig. Diese Branchen werden nur in den grenznahen Regionen direkt mit den Folgen der EU-Erweiterung konfrontiert sein; dies weist auf eine strukturbedingte Benachteiligung der Grenzregionen hin⁹⁾.

⁹⁾ Siehe dazu Mayerhofer, P., Palme, G., „Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf Österreichs Regionen. Regional unterschiedliche Integrationsfolgen aus der Branchenstruktur“, in diesem Heft.

Übersicht 7: Vor- und Nachteile nach integrationsrelevanten Branchencharakteristika

Dienstleistungsbranchen, ÖNACE-Dreisteller

	Marktradius	Faktorintensität	Skillintensität	Externe Größenvorteile	Forward, Backward Linkages
<i>Branchen mit den günstigsten Merkmalen</i>					
723	Datenverarbeitungsdienste	International	+	+	+
722	Softwarehäuser	International	+	+	+
671	Mit dem Kreditwesen verbundene Tätigkeiten	International	+	+	+
622	Gelegenheitsflugverkehr	International	+	+	+
724	Datenbanken	International	+	+	+
514	Großhandel mit Gebrauchs- und Verbrauchsgütern	International	+	+	0
516	Großhandel mit Maschinen, Ausrüstungen und Zubehör	International	+	+	0
731	Forschung und Entwicklung in Natur-, Ingenieur-, Agrarwissenschaft und Medizin	International	+	+	0
726	Sonstige mit der Datenverarbeitung verbundene Tätigkeiten	International	+	+	0
621	Linienflugverkehr	International	0	+	+
651	Zentralbanken und Kreditinstitute	International	+	0	0
741	Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung	Regional	+	0	0
660	Versicherungswesen	Regional	+	0	0
742	Architektur- und Ingenieurbüros	International	+	0	0
501	Handel mit Kraftwagen	Regional	+	0	0
634	Spedition, sonstige Verkehrsvermittlung	International	+	0	0
633	Reisebüros und Reiseveranstalter	Regional	+	0	0
743	Technische, physikalische und chemische Untersuchung	Regional	+	0	0
672	Mit dem Versicherungswesen verbundene Tätigkeiten	Regional	+	0	0
744	Werbewesen	Regional	0	+	0
<i>Branchen mit den ungünstigsten Merkmalen</i>					
553	Restaurants, Gasthäuser, Cafehäuser und Eissalons	Regional	–	0	0
747	Reinigungsgewerbe	Regional	–	0	0
513	Großhandel mit Nahrungs- und Genussmitteln	International	–	0	0
523	Apotheken	Regional	–	0	0
602	Sonstiger Landverkehr	Regional	0	0	0
703	Vermittlung und Verwaltung von Realitäten	Regional	0	0	0
524	Sonstiger Einzelhandel	Regional	–	0	0
452	Hoch- und Tiefbau	Regional	–	0	0
521	Einzelhandel mit Waren verschiedener Art	Regional	–	0	0
453	Bauinstallation	Regional	–	0	0
454	Ausbau- und Bauhilfsgewerbe	Regional	–	0	0
502	Instandhaltung und Reparatur von Kraftwagen	Regional	–	0	0
512	Großhandel mit landwirtschaftlichen Grundstoffen	International	–	0	0
745	Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	International	–	0	0
505	Tankstellen	Regional	–	0	0
746	Detekteien- und Schutzdienste	Regional	–	0	0
527	Reparatur von Gebrauchsgütern	Regional	–	0	0
725	Instandhaltung und Reparatur von Büromaschinen und Datenverarbeitung	Regional	–	0	0

Q: WIFO-Berechnungen. Reihung nach der Beschäftigtenzahl (absteigend) 1995. + ... günstig, – ... ungünstig, 0 ... neutral.

Vorwiegend günstige Charakteristika weisen die Branchen Datenverarbeitung, Finanz- und Versicherungsdienste, Forschung und Entwicklung sowie Realitätenwesen auf, aber auch große Teile des Großhandels und der Unternehmensdienste. Unter den Branchen mit überwiegend positiven Entwicklungserwartungen dominieren Aktivitäten mit humankapital- bzw. wissensintensiver Produktionsweise sowie hohen technologischen Anforderungen.

Nachteilige Brancheneigenschaften werden für nur 18 der 70 untersuchten Dienstleistungsbranchen identifiziert, darunter allerdings Bereiche, die für die Gesamtbeschäftigung von erheblicher Bedeutung sind: das Bauwesen sowie große Teile des Einzel- und Kfz-Handels. Mit dem Straßengüterverkehr – der weitaus größten der insgesamt 12 Verkehrsbranchen – ist zudem ein erheblicher Teil des Verkehrswesens dem benachteiligten Bereich zuzurechnen. Ein geringerer Anteil von benachteiligten Dreisteller-Branchen findet sich überdies im Beherbergungs- und Gaststättenwesen (Restaurants, Gasthäuser mit 42,1% der Beschäftigten) sowie in den Unternehmensdiensten (Arbeitskräfteüberlassung, Reinigungsgewerbe; zusammen 32,3%), für die Mayerhofer (2000) eine scharfe Polarisierung zwischen hochqualifizierten und -entlohten Aktivitäten einerseits und Niedriglohnbereichen mit geringer Skillintensität andererseits nachweist.

Auch für die großen Problembereiche Bauwesen, Einzelhandel und Straßengüterverkehr sind allerdings Befürchtungen einer breiten Bedrohung des heimischen Unternehmensbestands unbegründet: Die Angebotsstruktur der MOEL ist durch erhebliche Mängel gekennzeichnet, während Effizienz und Nachfrageperspektiven der heimischen Anbieter grundsätzlich positiv zu bewerten sind. Kleinere, grenznahe Anbieter mit nur regionalem Marktradius könnten im Gefolge der Erweiterung vor allem im Bauwesen und dem Einzelhandel dennoch einem erheblichen Anpassungsdruck ausgesetzt sein.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Übergangsbestimmungen im Dienstleistungsbereich sollten genutzt werden, um offensive Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit heimischer Anbieter umzusetzen.

Gemäß der Detailanalyse zur Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen gewerblichen Wirtschaftssektoren im Vorfeld der EU-Erweiterung herrschen sowohl in der Sachgütererzeugung als auch im Dienstleistungsbereich Branchen mit günstigen oder zumindest neutralen Entwicklungserwartungen vor. In der Sachgütererzeugung sind angesichts des bereits erreichten Liberalisierungsgrades und der bisherigen Entwicklung der Außenhan-

delsbeziehungen mit den MOEL nur noch geringe Integrationswirkungen zu erwarten. Dies und die keineswegs auf die Transformationsländer beschränkte Internationalisierung des produzierenden Sektors lassen kaum Maßnahmen gerechtfertigt erscheinen, die spezifisch aus der Wettbewerbsposition heimischer Anbieter gegenüber Konkurrenten aus den mittel- und osteuropäischen Ländern abgeleitet sind. Notwendig ist vielmehr die konsequente Fortsetzung einer Industriepolitik, welche die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auf allen internationalen Märkten stärkt. Sie sollte auf den Säulen Unternehmertum, Netzwerk- und Kooperationsfähigkeit sowie Innovationsorientierung beruhen und die Entwicklung hochwertiger Standortbedingungen in den Vordergrund stellen.

Im Dienstleistungsbereich wird die Osterweiterung ein breites Spektrum von Integrationswirkungen auslösen, die überwiegend Vorteile, in Teilbereichen aber auch Gefährdungspotentiale in sich bergen. Eine konsistente Vorbereitungsstrategie, die an den spezifischen Herausforderungen der Osterweiterung ansetzt, ist daher hier durchaus sinnvoll. Besonderes Augenmerk wäre dabei jenen Dienstleistungsbereichen in den Regionen an der aktuellen EU-Außengrenze zu widmen, in denen grenzbedingte Marktsegmentierungen bei hohen Lohndifferenzialen durch neue Möglichkeiten grenzüberschreitender Leistungserbringung aufbrechen werden (Bau- und Baunebengewerbe, Handwerk usw.).

Dies und die vielfältigen Möglichkeiten, Übergangsbestimmungen für die Freizügigkeit der Arbeitskräfte bei freiem Dienstleistungsverkehr zu umgehen, haben die Union dazu bewogen, für Deutschland und Österreich temporäre Eingriffsrechte auf den Dienstleistungsmärkten in die gemeinsame Position zu den Beitrittsverhandlungen aufzunehmen. Demnach dürfen Deutschland und Österreich in der Übergangsphase für die Freizügigkeit auf dem Arbeitsmarkt „nach Unterrichtung der Kommission flankierende nationale Maßnahmen anwenden, um tatsächlichen oder drohenden gravierenden Störungen in bestimmten empfindlichen Dienstleistungssektoren auf ihren Arbeitsmärkten zu begegnen, die sich in bestimmten Gebieten aus der länderübergreifenden Erbringung von Dienstleistungen . . . ergeben“¹⁰⁾.

Damit wurde dem Problem grenzüberschreitender Leistungserbringung unter ungleichen Wettbewerbsbedingungen zweifellos die Spitze genommen. Allerdings ist ein sparsamer und maßvoller Umgang mit diesem wirksamen Steuerungsinstrument zu empfehlen, um angesichts des gleichzeitig festgelegten Grundsatzes der Rezi-

¹⁰⁾ Die angeschlossene Liste erfasst mit dem Baugewerbe und verwandten Wirtschaftszweigen, den Reinigungsdiensten sowie bestimmten sozialen und sonstigen Diensten ein breites Spektrum potentiell betroffener Dienstleistungsbranchen. Eine in das Ratsprotokoll aufgenommene Erklärung Deutschlands und Österreichs soll zudem die Anwendbarkeit dieser Regelung auf das gesamte Staatsgebiet sichern.

proxität¹¹⁾ die Chancen der in vielen Fällen wettbewerbsfähigeren und kapitalstärkeren österreichischen Unternehmen auf den neuen Märkten nicht zu gefährden. Im Wesentlichen sind die Übergangsbestimmungen als Zeitgewinn zu interpretieren, der die Umsetzung notwendiger weiterführender Maßnahmen erlaubt. Sie sollten strikt aktiver Natur sein und die Unterstützung expansiver Strategien in den MOEL ebenso umfassen wie das Upgrading potentiell bedrohter Teilbereiche, die für die neuen Herausforderungen fit gemacht werden müssen. Zu denken wäre vor allem an die aktive Unterstützung kleinerer Unternehmen bei Direktinvestitionen in den MOEL, Maßnahmen der Kooperations- und Netzwerkförderung sowie individuelle Informations- und Beratungshilfen für Unternehmen mit geringem Internationalisierungs-Know-how. Auch eine Optimierung des rechtlichen Rahmen für Expansionsstrategien und die Verstärkung der Technologie- und Innovationsförderung (auch im Dienstleistungsbereich) wären wesentliche

¹¹⁾ Die neuen Mitgliedstaaten können nach der vorgeschlagenen Regelung „... nationale Maßnahmen anwenden, die den Maßnahmen entsprechen, die dieser Mitgliedstaat ... im Zusammenhang mit ... dem freien Dienstleistungsverkehr anwendet“.

Handlungsfelder aktiver Vorbereitung. Im defensiven Bereich sei die Notwendigkeit einer Verbesserung der Entsenderichtlinie auf europäischer Ebene erwähnt; zudem sollten für den Straßengüterverkehr Lösungen im Bereich der Kabotage gesucht werden¹²⁾.

LITERATURHINWEISE

- Aiginger, K., Europe's Position in Quality Competition, Paper prepared for the EU Competitiveness Report 2000, WIFO, Wien, 2000.
- Aturupane, C., Djankov, S., Hoekman, B., „Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between Eastern Europe and the European Union“, Weltwirtschaftliches Archiv, 1999, 135(1), S. 62-81.
- Balassa, B., „Trade Liberalisation and 'Revealed Comparative Advantage'“, The Manchester School, 1965, 33(2), S. 99-123.
- Bhagwati, J. N., „Splintering and Disembodiment of Services and Developing Nations“, The World Economy, 1984, 7(2), S. 133-143.
- Breuss, F., PREPARITY – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Teilprojekt 12: Makroökonomi-

¹²⁾ Einen detaillierten Überblick über mögliche Elemente einer sinnvollen Vorbereitungsstrategie bietet das Teilprojekt 15 des Forschungsprogramms PREPARITY (Mayerhofer – Palme, 2001B).

Development Opportunities Offered at Sectoral Level by EU Enlargement – Summary

The effect of eastern enlargement will vary greatly between sectors of the Austrian economy, not least due to the current framework of trade policies. Trading with industrial products simply continues or completes the progress made by the process of liberalisation. Trends visible since the opening of the east will be continued or (moderately) enhanced. Trade in services, on the other hand, will experience considerable change through the impending integrative step. The freedom of establishment and new ways to render services across borders will create an entirely new competitive regime in some sectors.

Nevertheless, differences in the legal framework will only explain differentiations in terms of how sectors are affected by the EU's enlargement. The extent to which positive or negative development potentials will follow for each of the sectors will ultimately depend on their competitive capacity. This contribution thus analyses the competitive position of the secondary and tertiary sectors broken down by sectoral details. To this end, sector characteristics were obtained from modern integration theory which should be the cause of variations in the development in the case of integration. Based on this and using multivariate cluster analyses, sectors were combined into groups which can be expected to have similar development potentials in the case of enlargement.

The findings draw a basically positive picture both for the secondary and tertiary sectors. In manufacturing,

47 sectors, i.e., almost half of the 99 industries, show positive characteristics; another 17 sectors are in a neutral competitive position vis-à-vis the new competitors from the CEECs. Foreign trade will develop favourably across a wide range of sectors; and even sectors that are disadvantaged in theory are increasingly succeeding in their exports to Central and Eastern Europe.

Similarly, positive expectations can be found for the services industries. Many of its sectors, such as data processing, financial services, real estate agents, much of wholesale trading and producer services, will be among the winners of enlargement. Only 18 of the 70 services sectors studied show negative characteristics. Unfortunately they include high-employment sectors such as construction, parts of retail trade and transport. Yet even for these sectors it has been shown that there are no grounds to fear any large-scale threat to domestic operations: the supply structure in the CEECs is full of gaps, and the level of efficiency shown by Austrian suppliers as well as the demand perspectives have a generally positive effect. In addition, the inclusion of (temporary) protective mechanisms for sensitive services sectors in the EU's negotiating position has taken the sting out of the problem that competition between border-crossing services will be biased by unequal competitive conditions. The transition periods thus created should be used for proactive preparatory measures.

- sche Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder, WIFO, Wien, 2001.
- Breuss, F., Schebeck, F., „Kosten und Nutzen der EU-Osterweiterung für Österreich“, WIFO Monatsberichte, 1998, 71(11), S. 741-750.
- Falvey, R. E., „Commercial Policy, and Intra-industry Trade“, *Journal of International Economics*, 1981, 11, S. 495-511.
- Falvey, R. E., Kierzkowski, H., „Product Quality, Intra-industry Trade and (Im)perfect Competition“, in Kierzkowski, H. (Hrsg.), *Protection and Competition in International Trade*, Blackwell, Oxford, 1985.
- Helpman, E., Krugman, P., *Market Structure and Foreign Trade*, M.I.T. Press, Cambridge, MA, 1985.
- Keuschnigg, Ch., Kohler, W., *Eastern Enlargement to the EU: Economic Costs and Benefits for the EU Present Member States. The Case of Austria*, European Commission, Study XIX/B1/9801, Brüssel, 1999 (mimeo).
- Klodt, H., „Auf dem Weg in die Dienstleistungsgesellschaft“, *WiST*, 1995, (6/95), S. 297-301.
- Krugman, P., „Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade“, *American Economic Review*, 1980, 70, S. 950-959.
- Krugman, P., *Geography and Trade*, M.I.T. Press, Cambridge, MA, 1991.
- Krugman, P., Venables, A. J., „Globalisation and the Inequality of Nations“, NBER Working Paper, 1995, (5098).
- Marshall, A., *Principles of Economics. An Introductory Volume* (8th Edition), MacMillan, London, 1994.
- Mayerhofer, P., „Regimewechsel im Dienstleistungshandel mit den MOEL“, WIFO Monatsberichte, 1998, 71(11), S. 771-780.
- Mayerhofer, P., *Tertiärisierung und Wirtschaftsdynamik. Wachstumsbarrieren im Dienstleistungssektor in Wien*, Studie des WIFO im Auftrag der Kammer für Arbeiter und Angestellte für Wien, Wien, 2000.
- Mayerhofer, P., Palme, G. (2001A), *PREPARITY – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Teilprojekt 6/1: Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen*, WIFO, Wien, 2001.
- Mayerhofer, P., Palme, G. (2001B), *PREPARITY – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung. Teilprojekt 15: Wirtschaftspolitische Empfehlungen auf Basis der Analyseergebnisse*, WIFO, Wien, 2001.
- Ohlin, B., *Interregional and International Trade*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1933.
- Peneder, M., „Intangible Investment and Human Resources. The New WIFO Taxonomy of Manufacturing Industries“, *WIFO Working Papers*, 1999, (114).
- Ricardo, D., *On the Principles of Political Economy and Taxation*, London, 1817.
- Sapir, A., „Main Features of Services Markets“, *European Economy*, 1993, 1, S. 25-39.
- Venables, A. J., „Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries“, *International Economic Review*, 1996, 37, S. 341-359.
- Vernon, R., „International Investment and International Trade in the Product Cycle“, *Quarterly Journal of Economics*, 1966, 80.