

FRANZ R. HAHN

Die Fördertätigkeit des ERP-Fonds

Empirische Analyse der ERP-Kredite an den
industriell-gewerblichen Bereich

Wien, Oktober 1993

FRANZ R. HAHN

DIE FÖRDERTÄTIGKEIT DES ERP-FONDS

EMPIRISCHE ANALYSE DER ERP-KREDITE AN DEN INDUSTRIELL-GEWERBLICHEN SEKTOR

1. Einleitung: Aufgaben der Untersuchung	1
2. Ziele und Kriterien der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe im Zeitverlauf	3
2.1 Generelle Zielvorstellungen des ERP-Fonds	3
2.2 Die wichtigsten Anpassungsschritte der Kriterien und Richtlinien der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe	4
2.3 Exkurs: Vergleiche von Zielen und Kriterien mit anderen Direktförderungen für Investitionen	7
3. Relevante Veränderungen der Rahmenbedingungen für die Tätigkeit des ERP-Fonds	9
3.1 Marktkonditionen der Außenfinanzierung für Industrieinvestitionen	9
3.2 Fiskalische und sonstige indirekte Investitionsförderungen	11
3.3 Cash-flow, Ertragssituation, Ertragserwartungen	14
3.4 Auslastungs- und Arbeitsmarktsituation	15
3.5 Struktureller Anpassungsbedarf und strukturpolitische Leitbilder	16
4. Umfang, Struktur und Bedeutung der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe vor und nach Mitte der achtziger Jahre	18
5. Konsistenz der Mittelvergabe mit den Zielen und Vergabekriterien vor und nach Mitte der achtziger Jahre	20
5.1 Vergleich der geförderten Unternehmen mit der Industrie insgesamt	21
5.2 Vergleich nach Branchen, Betriebsgrößen und Exportintensität	23
5.2.1 Sektoraler Vergleich	23
5.2.2 Größenspezifischer Vergleich	24
5.2.3 Exportorientierter Vergleich	25
6. Wirkungsanalyse: Versuch einer Evaluierung der langfristigen Effekte von ERP-Krediten auf die wirtschaftliche Situation der geförderten Unternehmen	27
6.1 Einleitung	27
6.2 Ergebnisse der Wirkungsanalyse	28

7. Volkswirtschaftliche und industriepolitische Wertung der bisherigen Praxis der ERP-Kreditvergabe	30
8. Neue Rahmenbedingungen für die österreichische Industriepolitik und Reformüberlegungen	33
8.1 Neue Rahmenbedingungen durch EWR- und EG-Beitritt	34
8.1.1 Industriepolitische Leitideen der EG für die neunziger Jahre	35
8.2 Neue Anbieter und Standorte in Zentral- und Osteuropa	37
8.3 Internationalisierung der österreichischen Industrie	38
8.4 Reformüberlegungen	39
8.4.1 Leitlinien für eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik	40
8.4.1.1 Grundzüge einer aktiven bzw. offensiven Industriepolitik	41
8.4.1.2 Grundzüge einer passiven bzw. defensiven Industriepolitik	44
8.4.2 Leitlinien für eine Neuorientierung des österreichischen Förderwesens - Anpassung an die EG-Regelungen	46
8.4.3 Leitlinien für eine Neuorientierung des ERP-Förderprogramms für den industriell-gewerblichen Sektor	49
9. Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Studie	56
10. Literaturhinweise	60

DIE FÖRDERTÄTIGKEIT DES ERP-FONDS

EMPIRISCHE ANALYSE DER ERP-KREDITE AN DEN INDUSTRIELL- GEWERBLICHEN SEKTOR

1. Einleitung: Aufgaben der Untersuchung

Der ERP-Fonds zählt zu den wichtigsten Fördereinrichtungen in Österreich. Er ist das älteste Instrument der direkten Investitionsförderung in der zweiten Republik. Von wirtschaftspolitisch besonderer Bedeutung ist seine Fördertätigkeit im Bereich Industrie und Gewerbe. (Weitere Schwerpunkte der ERP-Fördertätigkeit sind: Verkehr, Tourismus, Land- und Forstwirtschaft und Entwicklungshilfe). Die Kredite an Industrie und Gewerbe (inklusive Osteuropaprogramm) stellen zu Beginn der neunziger Jahre umfangmäßig den mit Abstand größten Schwerpunkt im Rahmen des ERP-Förderungsprogrammes dar (ca. 90%).

Ziel des ERP-Fonds ist, durch die Bereitstellung von kostengünstigen Finanzierungsmitteln die Investitionstätigkeit nach Maßgabe gesamtwirtschaftlicher Kriterien zu fördern. Die gesamtwirtschaftlichen Kriterien richten sich nach den wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen bzw. den Prioritäten der österreichischen Bundesregierung im Bereich Struktur-, Beschäftigungs-, Regional- und Technologiepolitik

Anpassungen in den Zielsetzungen können sich auch aus den Veränderungen im internationalen wirtschaftlichen Umfeld ergeben. Diese haben insbesondere in jüngster Zeit die Diskussion um die Neuordnung des österreichischen Förderungssystems wesentlich mitbestimmt. Die Reformdiskussion hat durch

- neue strukturpolitische Herausforderungen durch die Ostöffnung,
- neue internationale Regeln für Beihilfen und
- die industriepolitische Diskussion in der EG

neue Impulse bekommen. Nicht zuletzt ist international auch eine wissenschaftlich-theoretische Auseinandersetzung über Ansätze zu industriepolitischen Strategien im Gange. Innerhalb Österreichs wurde die Diskussion über eine Reform der öffentlichen Fördereinrichtungen von der Notwendigkeit der

Konsolidierung der öffentlichen Haushalte und dem Ruf nach 'mehr Fördereffizienz und EG-Kompatibilität' geprägt.

Die Fördertätigkeit des ERP-Fonds wurde in der Vergangenheit in einigen Untersuchungen der österreichischen Förderungspolitik einbezogen (z.B. Szopo 1990). Eine umfassende empirische Evaluierung der Tätigkeit des ERP-Fonds, insbesondere im industriell-gewerblichen Bereich ist in jüngerer Vergangenheit nicht vorgenommen worden

Die vorliegende Analyse hat zum Ziel, die Fördertätigkeit des ERP-Fonds in Industrie und Gewerbe umfassend darzustellen. Sie versucht, die Wirkungsweise und die Entwicklung der Förderkriterien des ERP-Fonds für Investitionskredite an diese Sektoren mit den Methoden der quantitativen Wirtschaftsforschung zu analysieren. Darüber hinaus werden erste Ansätze zu einer Bewertung der Effizienz der eingesetzten Mittel vorgenommen. Die Untersuchung versucht darüber hinaus, wissenschaftlich fundierte Grundlagen für die Neuorientierung der ERP-Vergabepolitik angesichts neuer Herausforderungen für die österreichische Sachgüterproduktion durch EG-Integration und Ostöffnung zu erarbeiten.

2. Ziele und Kriterien der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe im Zeitverlauf

2.1 Generelle Zielvorstellungen des ERP-Fonds

Die generellen Zielsetzungen des Fonds sind in Paragraph 1, Absatz 2 des ERP-Fonds-Gesetzes aus dem Jahr 1962 definiert: Der Fonds hat die Aufgabe, den Ausbau, die Rationalität und die Produktivität der österreichischen Wirtschaft, insbesondere durch Unterstützung und Anregung der produktiven Tätigkeit und des Warenaustausches, zu fördern und dadurch auch zur Erhaltung der Vollbeschäftigung und zur Erhöhung des Sozialproduktes unter Bedachtnahme auf die Stabilität des Geldwertes beizutragen.

Der Fonds hat seine Tätigkeit unter Wahrung des Fondsvermögens nach wirtschaftlichen Grundsätzen zu verrichten (Paragraph 2) und darf unter Bedachtnahme der Wirtschaftlichkeit im Rahmen seiner Jahresprogramme nur mittel- und langfristige, verzinsliche Investitionskredite gegen Sicherstellungen vergeben.

Diese generellen Zielsetzungen führten dazu, daß in den sechziger und siebziger Jahren das Förderspektrum des ERP-Fonds nahezu alle Sektoren der österreichischen Wirtschaft umfaßte. Darin unterschied sich die Fördertätigkeit des ERP-Fonds von den meisten anderen Förderinstitutionen. Die Folge war eine Vielfalt von Förderzielen, die von Szopo (1987) folgendermaßen zusammengefaßt wurde: In der Praxis hat sich der Fonds als Ziel gesetzt - jeweils mit sektorspezifischen Ausprägungen - Rationalisierungen, Kapazitätserweiterungen und Umstrukturierungen in den geförderten Sektoren voranzutreiben. Im industriell-gewerblichen Bereich werden dabei vor allem Außenhandelsaspekte (Exportorientierung, Importsubstitution) betont. Eine bedeutende Rolle spielen ferner in praktisch allen Sektoren regionalpolitische Zielsetzungen. Darüber hinaus finden sich jedoch auch noch beschäftigungs-, umwelt-, energie- und selbst wettbewerbspolitische Kriterien in den jährlichen Förderrichtlinien.

Der Entwicklung zu immer größerer Vielfalt und Verringerung der individuellen Förderwirkung auf Kosten von Straffung und Präzisierung der Förderungsschwerpunkte bzw. stärkerer Fokussierung von Fördermitteln wurde mit der 'ERP-Förderungsreform 1985' und der Neuordnung der organisatorischen Strukturen des Fonds beendet. Diese Reform führte u.a. auch zur Einstellung der wenig beanspruchten Mittelkreditaktion und der Energieförderung. Das Schwergewicht wurde in Richtung Industrieförderung und hier insbesondere auf die Förderung des exponierten, wettbewerbsorientierten Sektors verschoben. Anfang der neunziger Jahre (1990/91) wurde eine weitere Präzisierung der Schwerpunkte der Industrieförderung vorgenommen. Der ERP-Fonds hat seither die Förderung von Industrie und Gewerbe auf drei Bereiche konzentriert: Förderung von Forschung und Entwicklung,

Förderung regionalpolitischer Strukturverbesserungs- und Modernisierungsprogramme und die Förderung der Internationalisierung von österreichischen Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf die Möglichkeiten der osteuropäischen Märkte.

Die Direktförderung des ERP-Fonds wurde bisher nur in wenigen Ausnahmen aus stabilitäts- bzw. konjunkturpolitischen Erwägungen eingesetzt. Szopo (1987) erwähnt in diesem Zusammenhang u.a. die Kürzung der industriell-gewerblichen Kredite im Geschäftsjahr 1972/73. Im Rahmen des von der Bundesregierung und den Sozialpartnern ausgehandelten Stabilitätspaketes wurde das bereits beschlossene Jahresprogramm um mehr als 400 Mill. S gekürzt. Diese Mittel wurden dann im Zusammenhang mit der Bekämpfung der Auswirkungen der internationalen Rezession im Jahr 1975/76 zur Unterstützung zweier konjunkturstabilisierender Aktionen (Zinsstützungsaktion, Sonderkredite) freigegeben. In den Rezessionsjahren 1975/76 wurden zur Konjunkturstabilisierung durch den ERP-Fonds Kreditmittel von insgesamt 3,5 Mrd. S der österreichischen Wirtschaft zu Verfügung gestellt.

Ein weiteres, sehr aktuelles Beispiel für eine stabilitäts- bzw. konjunkturpolitisch orientierte ERP-Sonderaktion ist die ERP-Strukturoffensive für das Wirtschaftsjahr 1993/94. Die Zielsetzung dieser Aktion, in der separate ERP-Mittel der Industrie in Höhe von 1 Mrd. S zur Verfügung gestellt werden sollen, ist jedoch nur vordergründig rein konjunkturpolitisch motiviert. Diese Aktion hat zum Ziel, die langfristigen Wachstumsverluste durch einen Rückgang der privatwirtschaftlichen F&E Tätigkeit infolge der gegenwärtigen Konjunkturabschwächung zu mildern. Dahinter steht die Überlegung, daß Konjunkturabschwächungen primär durch eine niedrigere F&E Tätigkeit zu gesamtwirtschaftlichen Wachstums- und Wohlfahrtsverlusten führen, die langfristig - etwa während eines Aufschwungs - nicht mehr wettgemacht werden können. Eine ausführliche Darstellung dieses Arguments erfolgt in Abschnitt 8.4.3.

2.2 Die wichtigsten Anpassungsschritte der Kriterien und Richtlinien der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe

Die Entwicklung bzw. die unterschiedliche Schwerpunktsetzung der ERP-Industrieprogramme seit Beginn der siebziger Jahre reflektiert u.a. die unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Herausforderungen in der Periode zwischen 1970 und 1992.

Anfang der siebziger Jahre waren die Schwerpunkte der ERP-Industrieförderung primär langfristige wachstumspolitische Zielsetzungen. Im Zentrum der ERP-Förderung standen Forschung und Entwicklung, Strukturanpassungen (neue Produkte, neue Verfahren), Verbesserung der Regionalstruktur, und wachstumsfördernde Rationalisierungs- und Erweiterungsprojekte. Der Umweltschutz als explizites Förderziel wurde erstmals im Geschäftsjahr 1971/72 in das ERP-Förderprogramm aufgenommen.

Die weltweite Konjunkturabschwächung 1974/75 und die daran anschließende Strukturkrise führten zu einer Verschiebung und Verbreiterung der Förderschwerpunkte. Die übergeordnete Zielsetzung der wachsenden Vielfalt von ERP-Förderprogrammen war Strukturanpassung unter sanierungs- bzw. arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten.

Die Sanierung von gefährdeten Industriegebieten, die Förderung von Investitionen in Gebieten mit überdurchschnittlichen Arbeitskräftereserven und Investitionen in Randgebieten mit starker Abwanderungstendenz drängten langfristige wachstumspolitische Förderziele (Forschung, Entwicklung, Innovationen) in den Hintergrund. Symptomatisch dafür war die Abstimmung der ERP-Kreditförderung mit den Zielsetzungen der nationalen und regionalen Arbeitsmarktpolitik.

Die Weltwirtschaftskrise 1974/75 und der sie auslösende Erdölpreisschock erweiterte zusätzlich die ERP-Förderschwerpunkte um die Ziele der Bevorratung und des Energiesparens. Die Förderung der Bevorratung beschränkte sich auf Projekte zur strategischen Lagerung von Brenn- und Rohstoffen zur Sicherung der eigenen Produktion bei Belieferungs- und Versorgungsstörungen.

Die Fördertätigkeit des ERP-Fonds im industriell-gewerblichen Bereich wurde zwar programmatisch gegen Ende der siebziger Jahre wiederum zunehmend an die Erfordernisse der wettbewerbsunterstützenden bzw. wachstumsorientierten Strukturpolitik angepaßt, die 'Arbeitsplatzbeschaffung' ohne unmittelbaren Bezug zu langfristigen Wachstum (Stichwort: Ersatzarbeitsplätze in 'alten' Industriegebieten, Arbeitsplätze für die stärkeren Geburtenjahrgänge, Arbeitsplätze in potentiellen Abwanderungsgebieten etc.) blieb jedoch weiterhin der zentrale Förderungsschwerpunkt des Fonds.

In diesem Zusammenhang ist die in den ERP-Richtlinien gegen Ende der siebziger Jahre veröffentlichte Empfehlung der neugebildeten Industriekommission von besonderem Interesse: "Die neugebildete Industriekommission stellt die Strukturpolitik in der Industrie in den Mittelpunkt ihrer Tätigkeit; sie wird aktuelle Probleme beraten und Grundlagen für die Stärkung der österreichischen Industrie im internationalen Konkurrenzkampf erarbeiten." (siehe z.B. Richtlinien für ERP-Großkredite für industrielle und gewerbliche Investitionsprojekte, 1977/78).

Diese programmatische Empfehlung der Industriekommission wurde erst nach der 'Förderungsreform 1985' für die Förderpraxis des ERP-Fonds zunehmend bestimmend. Diese Reform führte nicht nur zu einer Stärkung, sondern auch zu einer Reorientierung des ERP-Industrieprogrammes. Die Förderschwerpunkte wurden reduziert, präzisiert und fokussiert und wiederum verstärkt in den Dienst einer wachstumsorientierten Strukturpolitik gestellt. Investitionsprojekte, "die dem exponierten Sektor der Industrie (inkl. Gewerbe) zuzuzählen sind und in erster Linie auf die Modernisierung, die Rationalisierung, die Umrüstung bzw. die Einführung neuer Technologien, auf die Anwendung neuartiger Produktionsverfahren sowie auf die Herstellung neuer Produkte oder hochwertiger,

zukunftsweisender Spezialprodukte (Verfahrens- und Produktinnovation) abzielen" (Richtlinien, 1985), rückten - in den Richtlinien - in den Mittelpunkt der Industrieförderung. Weiters wurde auch die Neuansiedlung von Unternehmen, die diesen Kriterien entsprechen, gefördert.

Gegen Ende der achtziger bzw. zu Beginn der neunziger Jahre wurde die ERP-Industrieförderung weiter gestrafft und entsprechend der Richtlinienreform 1985 noch mehr in den Dienst der Stärkung des langfristigen exportorientierten Wachstums gestellt.

Die ERP-Industrieförderung wurde in drei separate Programme unterteilt. Ab dem ERP-Wirtschaftsjahr 1990/91 gibt es grundsätzlich nur mehr das ERP-Innovations- und Technologieprogramm mit einem eigenen Schwerpunkt für kleinere und mittlere Unternehmen (ERP-KMU-Technologieprogramm), das ERP-Regionalprogramm und das im Geschäftsjahr 1989/90 neu eingeführte Internationalisierungsprogramm mit einem Unterprogramm für Auslandsinvestitionen in Osteuropa (ERP-Osteuropaprogramm).

Im ERP-Innovations- und Technologieprogramm werden primär (materielle und immaterielle) Fertigungsüberleitungsprojekte bzw. Infrastrukturinvestitionen im Bereich Forschung und Entwicklung gefördert.

Das ERP-Regionalprogramm stellt vorwiegend auf die Unterstützung von wachstumsfördernden Investitionsprojekten in struktur- bzw. entwicklungsschwachen Gebieten ab. Bei alten Industriegebieten liegt der Schwerpunkt vor allem in Maßnahmen zur Innovation und Strukturverbesserung; bei peripheren Regionen darüber hinaus in qualifizierten Kapazitätserweiterungsmaßnahmen (Richtlinien 1990/91).

Das ERP-Internationalisierungsprogramm hat zur Zielsetzung, den Nachholbedarf, den Österreich bei Direktinvestitionen im Ausland gegenüber vergleichbaren europäischen Ländern aufweist, zu verringern. Gefördert werden vor allem Projekte, die die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Industrie nutzen.

Im Zuge der jüngsten Reform des ERP-Industrieprogrammes wurden die Kriterien zur Beurteilung von Förderprojekten standardisiert und in ein quantifizierendes Bewertungsschema übertragen. Das ERP-Bewertungsschema umfaßt unternehmensbezogene, projektbezogene und übergeordnete marktbezogene Kriterien. Das Verfahren ist im wesentlichen dem bewährten TOP-Bewertungsverfahren nachempfunden (siehe Aiginger 1989).

2.3 Exkurs: Vergleiche von Zielen und Kriterien mit anderen Direktförderungen für Investitionen

In einer Reihe von Studien wurde das breite Spektrum der direkten Wirtschaftsförderung in Österreich ausführlich dokumentiert (siehe dazu u a Szopo et al. 1985, Szopo 1990, Thöni und Ciresa 1990). Dabei wurde übereinstimmend darauf hingewiesen, daß sich Ziele und Kriterien der Förderprogramme in den siebziger und achtziger Jahren nur selten ergänzten.

Die Vielfalt der Programme und der Förderstellen hatte vor allem dazu geführt, daß sich viele Förderaktionen in den (vage formulierten) Zielsetzungen nicht nur nicht ergänzt, sondern häufig sogar überschritten haben.

Thöni und Ciresa (1990) demonstrieren dies exemplarisch anhand der wichtigsten Industrie- und Gewerbeförderaktionen für das Wirtschaftsjahr 1990. Die Autoren weisen darauf hin, daß sich im Wirtschaftsjahr 1990 u.a die Zielsetzungen der TOP-2-Aktion, der Forschungsförderung für die gewerbliche Wirtschaft des Forschungsförderungsfonds (FFF), der Innovationsfinanzierungsaktion, der Innovations- und Technologieförderung des Innovations- und Technologiefonds (ITF) und der TOP-Fertigungsüberleitung mit der ERP-Technologieförderung überlappten. Überlappungen der Zielsetzungen wurden auch zwischen den ERP-Normalverfahrenskrediten, den ERP-Krediten für Problemregionen und der Arbeitsmarktförderung festgestellt. Diese Förderaktionen hatten u.a die Schaffung von Arbeitsplätzen in industriell-gewerblichen Problemgebieten und -bereichen zur vorrangigen Zielsetzung. Zu einem ähnlichen Ergebnis wie Thöni und Ciresa (1990) kommen auch Szopo et al. (1985). In dieser Studie wurden die Förderziele und Förderungskriterien von 21 Aktionen (Stand: Mitte der achtziger Jahre) miteinander verglichen.

Um Überlappungen und Doppelgleisigkeiten zumindest im Rahmen der Bundesförderung zu vermeiden, bestehen seit einigen Jahren Bemühungen, die Richtlinien und Förderhöhen der bedeutendsten Bundes-Förderstellen (ERP-Fonds, Investkredit, Bürges, Forschungsförderungsfonds, Öko-Fonds, Finanzierungsgarantiegesellschaft) aufeinander abzustimmen. Von diesen Förderinstitutionen stammen rund 3/4 (barwertmäßig) des gesamten heimischen Fördervolumens im Bereich der Wirtschaftsförderung. Im Frühjahr 1992 wurde ein Kooperationsabkommen zwischen diesen Bundes-Förderstellen geschlossen, das nicht nur Doppelgleisigkeiten und Intransparenz bei Richtlinien, Kriterien, Förderhöhen etc. vermeiden, sondern für den Förderungswerber auch 'administrative' Erleichterungen bringen soll. Der Förderungskooperationsvertrag sieht vor, daß Anträge, die bei einer nicht zuständigen Stelle eingereicht werden, von dieser der richtigen Förderstelle zugeleitet werden. Weiters wurde vereinbart, bei Doppelförderungen Projektgutachten (mit Zustimmung des Förderwerbers) weiterzugeben, wodurch eine zweifache Prüfung (und damit auch zweifache Einreichung der Unterlagen) entfällt. Zudem verpflichten sich die Förderstellen, bei

Beratungsveranstaltungen bzw. Firmengesprächen auf die Aktionen der anderen Förderinstitutionen hinweisen

3. Relevante Veränderungen der Rahmenbedingungen für die Tätigkeit des ERP-Fonds

3.1 Marktkonditionen der Außenfinanzierung für Industrieinvestitionen

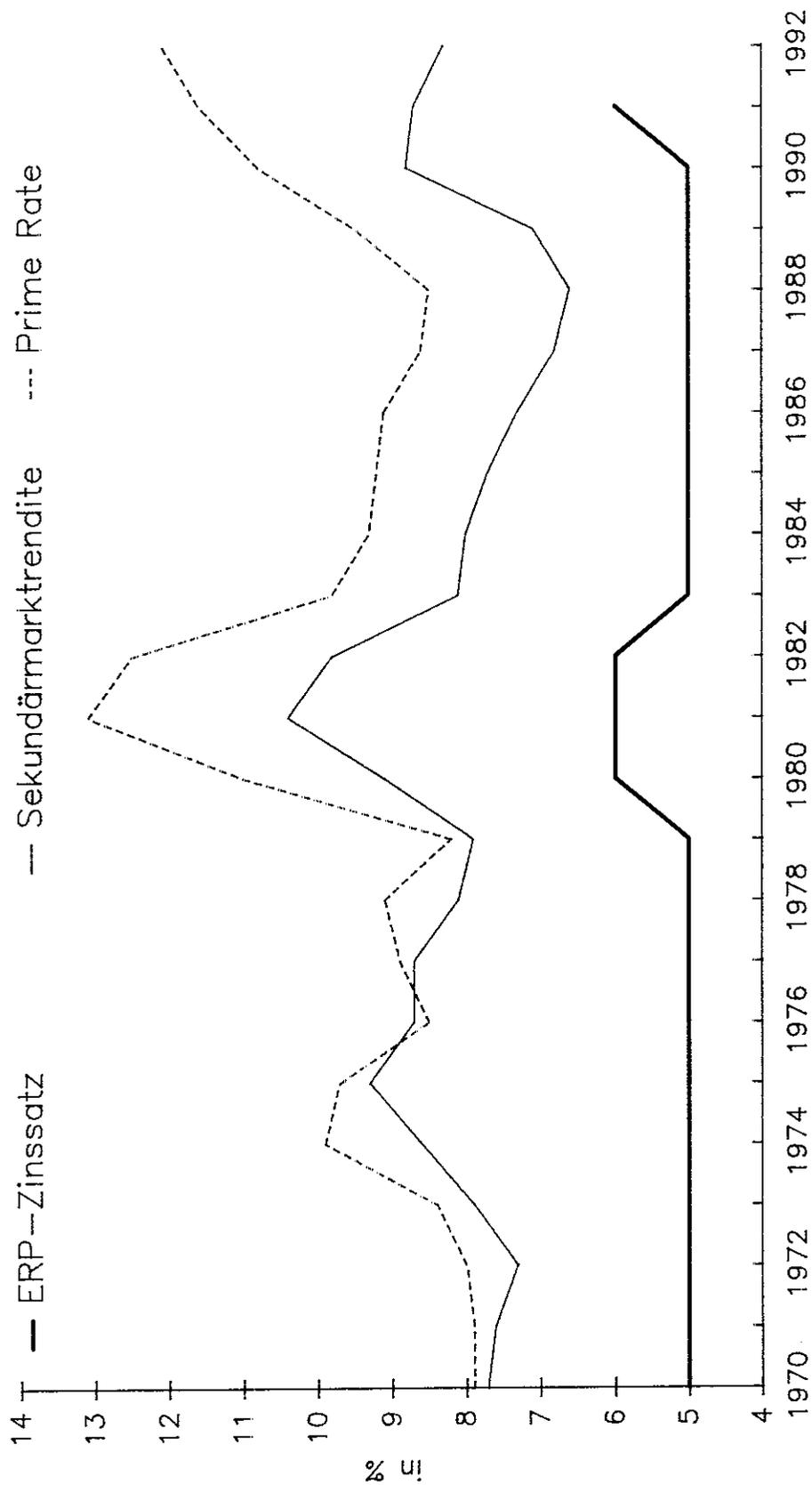
Die Investitionsfinanzierung im industriell-gewerblichen Sektor erfolgt in Österreich traditionell durch zwei Kanäle: der Innenfinanzierung im Wege der Cash-flow-Finanzierung und der Außenfinanzierung im Wege der Bankkreditfinanzierung (siehe u.a. Hahn 1993B, 1982). Die Investitionsfinanzierung in Form der Beteiligungsfinanzierung (Aktienmarkt) und der Obligationenfinanzierung (Rentenmarkt) sind in Österreich für Industrie und Gewerbe (noch immer) von untergeordneter Bedeutung (Hahn 1992). Sie werden auch in Zukunft von untergeordneter Bedeutung bleiben, da davon ausgegangen werden muß, daß kapitalmarktfähige (titrierte) Finanzierungsformen für die von Klein- und Mittelunternehmen dominierte Industrie auch in Zukunft nicht bzw. nur in sehr begrenzten Umfang zur Verfügung stehen werden.

Der Beirat hat deshalb besonders in seiner jüngsten Industriepolitikstudie (Beirat 1991) darauf hingewiesen, daß im Bereich Außenfinanzierung großer rahmenpolitischer Handlungsbedarf besteht. In dieser Studie wird daher mittelfristig folgender Maßnahmenkatalog vorgeschlagen:

- Liberalisierung des Zugangs zum Rentenmarkt durch entsprechende Novellierung des Wertpapieremissionsgesetzes.
- Schaffung darauf spezialisierter Emissionshäuser, um Interessenskonflikte innerhalb von bestehenden Universalbanken zu vermeiden.
- Schaffung von Kapitalmarktregeln, welche Markttransparenz schaffen, Insidergeschäfte strafrechtlich ahnden, das Selbsteintrittsrecht regeln, den Frei- und Telefonverkehr ausbauen, derivative Finanzierungsinstrumente schaffen, etc.
- Ausbildung eines ausdifferenzierten Informations- und Aufsichtsrechtes der Minderheitsaktionäre (besonders bei Wechsel der strategischen Eigentümer).
- Reform der steuer- und gesellschaftsrechtlichen Umgründungsvorschriften, um die Neustrukturierung von Unternehmen und Unternehmensgruppen zu erleichtern.
- Reform des Aktienrechts in Richtung der Schaffung einer 'kleinen AG' als Gehschule für die 'große AG' für solche Fälle, wo Manager und Anleger noch personenident sind. Für solche Fälle wird eine Vereinfachung der Prüf- und Kontrollprozeduren und -organe vorgeschlagen.

Übersicht 1

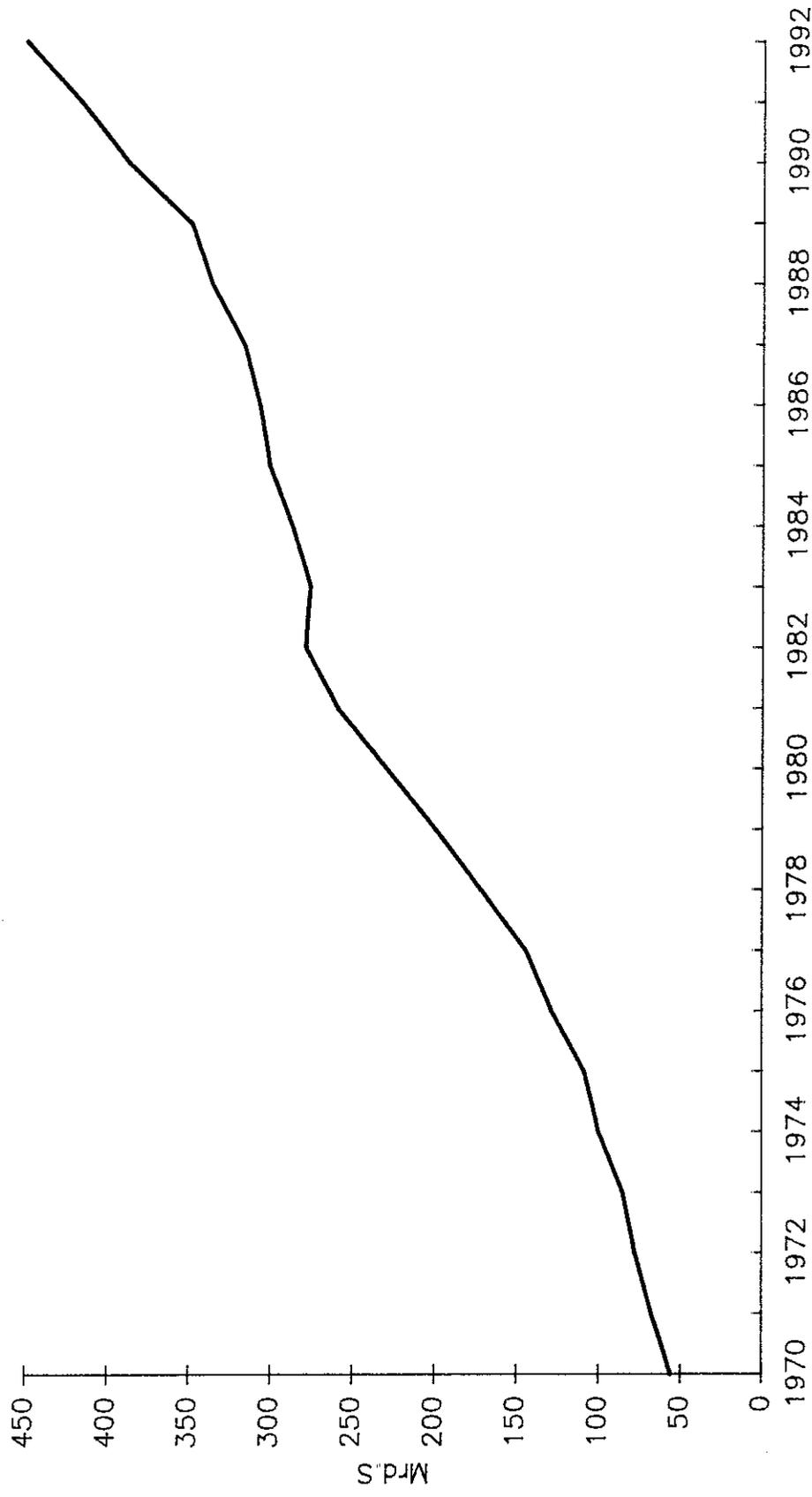
Zinssätze



Quelle: OeNB, WIFO.

Übersicht 2

Nichttitrierte Direktkredite an Industrie und Gewerbe



Quelle: OeNB, WIFO.

Die wichtigsten Konditionen der Investitions(außen)finanzierung für industriell-gewerbliche Unternehmen werden jedoch auch bei einer unerwartet zügigen Umsetzung dieser Forderungen und einer zunehmenden Tendenz zur steuerlichen Gleichbehandlung von Eigen- und Fremdkapitalfinanzierung (Stichwort: Steuerreform 1994) in Zukunft nach wie vor Zinssatz und Kreditverfügbarkeit auf dem Markt für langfristige Bankdirektkredite bleiben.

Eine ökonomische Beurteilung der Kreditmarktkonditionen für die Investitionsfinanzierung der österreichischen Industrie auf der Basis der verfügbaren statistischen Indikatoren ist jedoch nur sehr begrenzt möglich. Aus kreditstatistischen Gründen kann keine Trennung in lang- und kurzfristige bzw. Investitions- und Betriebsmittelkredite für Industrieunternehmen vorgenommen werden. Die verfügbaren Zinssätze und Kreditstatistiken lassen nur Rückschlüsse auf Zinssatz und Menge der an die Industrie und das Gewerbe insgesamt vergebenen (nichttitrierten) Direktkredite zu.

Die inländische Zinssatzentwicklung ist darüber hinaus seit Mitte der siebziger Jahre zu einem erheblichen Teil von der übergeordneten währungs- bzw. wechsellkurspolitischen Zielsetzung der 'Hartwährungspolitik' geprägt. Die inländischen Kreditzinssätze, soweit sie überhaupt in veröffentlichter Form verfügbar sind, reflektieren somit nur sehr unvollkommen die Gleichgewichtsbedingungen auf dem Markt für Bankdirektkredite. Dies vor allem auch deshalb, weil die verfügbare empirische und theoretische Evidenz für die Existenz rationierter Kredit- und Kapitalmärkte spricht. Unvollkommene Information auf Kredit- und Kapitalmärkten, die Regel auf diesen Märkten, führt bei rational handelnden Kreditoren (Banken) zu dem empirisch häufig nur indirekt beobachtbaren risikoaversen Angebotsverhalten. Risikoaversion ist bei unvollkommener Information selbst dann rational, wenn kompetitive Marktstrukturen vorliegen (sollten). Greenwald und Stiglitz (1992) führen dieses Argument im Rahmen eines theoretischen Modells im Detail aus. Internationale empirische Evidenz für die (universelle) Richtigkeit der Hypothese der Kreditrationierung findet sich in Hubbard (1990).

Auf Grund der schwierigen Datenlage lassen sich im allgemeinen nur indirekte empirische Hinweise auf Kreditrationierung anführen. International ist zu beobachten, daß die Zinsspannen (Differenz zwischen Kreditinserträgen und Einlagenzinsaufwendungen) der Banken, insbesondere seit Beginn der jüngsten Rezession, tendenziell größer geworden sind und daß die kollateralen bzw. allgemeinen Bedingungen (Standards) für die Kreditvergabe verschärft worden sind (Stiglitz 1993). Diese Entwicklung ist auch in Österreich zu beobachten. Die vergleichsweise schlechte Ertrags- und Portefeuillelage der österreichischen Banken zwingt zu einer vorsichtigen und risikoaversen Kreditvergabepolitik, wodurch zwangsweise Rationierungsrückwirkungen, vor allem zu Lasten junger innovativer Unternehmen, kleiner und mittlerer Unternehmen bzw. risikoreicherer F&E vernetzter Investitionen entstehen. Zu dem Argument, daß vor allem kleine und mittlere Unternehmen kreditrationiert sind, siehe u. a. auch Schmoll (1984).

Indirekte statistische Hinweise auf Kreditrationierung lassen sich aus der Bilanzkennzahlenstatistik für österreichische Industrieunternehmen der Oesterreichischen Nationalbank entnehmen. Die relative Bankverschuldung (Bankverschuldung in Prozent der Bilanzsumme) der österreichischen Industrieunternehmen, gemessen am Median, ist im Laufe der achtziger Jahre tendenziell leicht zurückgegangen. In den siebziger Jahren stieg die relative Bankverschuldung von 22,0% (1973) auf 29,0% (1981) bzw. 29,7% (1982) und ging in den achtziger Jahren auf 28,5% (1990) zurück. Die Kennzahl schwankt leicht prozyklisch. Das durchschnittliche Wachstum der Bankverschuldung der österreichischen Industrieunternehmen lag somit in den achtziger Jahren leicht unter dem durchschnittlichen Unternehmenswachstum. Diese Entwicklung kann durch zwei Faktoren hervorgerufen worden sein: Durch eine 'gewollte' langfristige Entschuldungsstrategie der Unternehmen oder durch eine langfristige 'Zwangsentschuldung' aufgrund einer restriktiveren Kreditvergabepolitik der Banken. Die empirische Evidenz spricht eher für das zweite Argument als wahrscheinlichere Erklärung für diese Entwicklung.

3.2 Fiskalische und sonstige indirekte Investitionsförderungen

Die indirekte (steuerliche) Investitionsförderung hat in Österreich eine langjährige Tradition, sie reicht zurück bis in die erste Republik (Lehner 1987). Umfang, Inanspruchnahme und Wirkung der steuerlichen Investitionsförderung wurden auf Grund ihrer Bedeutung, insbesondere in den siebziger und achtziger Jahren, mehrfach ausführlich dargestellt und empirisch analysiert (siehe dazu u.a. Lehner 1987, Szopo 1986, Kitzmantel 1986, Kager-Kepplinger 1981, Volk 1981). Das Instrumentarium der indirekten Investitionsförderung setzt bzw. setzte sich aus vorzeitiger Abschreibung, Investitionsrücklage, Investitionsprämie und Investitionsfreibetrag zusammen. Eine detaillierte Darstellung und Beschreibung dieser Instrumente findet sich u.a. in Lehner (1987).

Die in den achtziger Jahren durchgeführten Schätzungen zeigten übereinstimmend, daß der steuerlichen Investitionsförderung zwar ein deutlich höheres Gewicht als der direkten Investitionsförderung zukommt, die Tendenz jedoch in den achtziger Jahren bei der steuerlichen Investitionsförderung (insbesondere bei der vorzeitigen Abschreibung) stagnativ (in Prozent der privaten Brutto-Anlageinvestitionen), bei der direkten Förderung hingegen steigend verlief.

Über die Vor- und Nachteile der direkten bzw. indirekten Investitionsförderung konnte in den siebziger und frühen achtziger Jahren keine Übereinstimmung erzielt werden. Szopo (1986) bemerkt dazu: "Fast alle möglichen Vorteile eines Förderungsinstrumentes - Flexibilität, Transparenz, administrative Einfachheit, Wirksamkeit, Marktkonformität u.a. - werden sowohl von den Verfechtern von Direktförderungen als auch von solchen steuerlichen Förderungen für das jeweils bevorzugte Instrument in Anspruch genommen".

Die indirekte Investitionsförderung wird jedoch aus allokatorentheoretischer und wirtschaftspolitischer Sicht nunmehr durchaus kritischer beurteilt als noch etwa in den siebziger oder frühen achtziger Jahren. Das wichtigste Instrument der indirekten Investitionsförderung, die vorzeitige Abschreibung, ist im Zuge der Steuerreform 1988 u.a. auch unter dem Titel der Stärkung der allokativen Neutralität der Steuern (Verzerrungen zwischen verschiedenen Produktionsfaktoren) abgeschafft worden. Der weitaus bedeutendere Grund für die Abschaffung dürfte jedoch die abnehmende Inanspruchnahme durch die Unternehmer gewesen sein. Darüber hinaus weisen die meisten Instrumente der indirekten Investitionsförderung den Charakter einer 'allgemeinen Investitionsbeihilfe' auf. Unter allgemeine Investitionsbeihilfen werden in der Literatur Beihilfen verstanden, die für das gesamte Staatsgebiet gewährt werden, der allgemeinen Investitionsförderung dienen und keine sektorale oder regionale Spezifität aufweisen (Thöni und Ciresa 1990). Die ökonomische Rechtfertigung allgemeiner Investitionshilfen ist insbesondere in der neueren Literatur aber auch im Rahmen der wirtschaftspolitischen Diskussion innerhalb der EG zunehmender Kritik ausgesetzt (siehe Hahn 1993A, Hutschenreiter 1993). Vor allem wird die wachstumspolitische Bedeutung einer allgemeinen Investitionsförderung bezweifelt. Streißler (1981) rechtfertigt noch eine allgemeine Investitionsförderung mit dem 'klassischen' Argument der Existenz von Externalitäten im Zusammenhang mit Investitionen in das Realkapital. Die positiven externen Effekte bewirken, daß die sozialen Erträge von Investitionen größer sind als die privaten (d.h. als die vom investierenden Unternehmen realisierbaren Erträge). Dies hat zur Folge, daß die Unternehmen weniger investieren als gesamtwirtschaftlich effizient wäre. Es besteht daher die wirtschaftspolitische Notwendigkeit, durch allgemeine investitionsfördernde Maßnahmen zusätzliche Investitionsanreize zu setzen und damit das gesamtwirtschaftliche Investitionsniveau anzuheben.

Die Existenz von positiven externen Effekten im Zusammenhang mit Investitionen in das Realkapital wird jedoch in der neueren theoretischen und empirischen Literatur sehr skeptisch beurteilt (siehe Hahn 1993A und die dort zitierte Literatur). Der positive statistische Zusammenhang zwischen den Investitionen in das Realkapital und dem Produktivitätswachstum sei primär darauf zurückzuführen, daß mit dem endogenen technischen Fortschritt (d.h. marktbestimmter technischer Fortschritt) in Form von positiven Lerneffekten, neuem technischem Wissen, Produkt- und Prozeßinnovationen etc. - bei der Umsetzung in Produktivitätswachstum - in der Regel neue Anreize für Investitionen in das Realkapital verbunden sind. Bestimmend für gesamtwirtschaftliche Produktivitätswachstum in hochindustrialisierten Ländern sind somit nicht Entscheidungen im Zusammenhang mit Realkapitalinvestitionen, sondern Entscheidungen im Zusammenhang mit endogenem technischem Fortschritt. (Dieses Argument wird in Abschnitt 8 dieser Studie im Detail ausgeführt.)

Nicht die Investitionen in das Realkapital sind somit auf einem gesamtwirtschaftlich ineffizienten Niveau, sondern der Umsetzungsquotient von neuem technischem Wissen in gesamtwirtschaftliches Produktivitätswachstum. Dieser Umsetzungsprozess ist in hochentwickelten Industrieländern wesentlich enger mit der Höhe von Investitionen in privatwirtschaftliche Forschung und Entwicklung

verbunden als mit Investitionen in das Realkapital. Allgemeine Investitionsförderung etwa in Form allgemeiner steuerlicher Maßnahmen verlieren somit zunehmend an wachstumspolitischer Bedeutung, je komplexer, differenzierter und kostenintensiver die eigene 'Erzeugung' von endogenem technischem Fortschritt und je geringer die relative Wachstumsbedeutung von Technologieimporten ist. (Diese Situation ist typisch für hochentwickelte Industrieländer) Maßnahmen der allgemeinen indirekten Investitionsförderung werden daher aus der Sicht der neueren Wachstumstheorien als kontraproduktiv, strukturkonservierend und wettbewerbsverzerrend abgelehnt. Anstelle einer allgemeinen Förderung der Realkapitalbildung wird eine differenzierte Förderung von Investitionen in das Humankapital bzw. in neues technisches Wissen empfohlen. Die Förderung sollte nach dem jeweiligen Ausmaß der externen Effekte von F&E Investitionen differenziert gewährt werden. Viele Experten halten für diese komplexe Aufgabe die Instrumentarien der direkten Förderung in Form von Transfers für besser geeignet als jene der indirekten Förderung, obgleich steuerliche Begünstigungen durchaus erfolgreich in den Dienst einer effizienten Förderung von 'neuem technischem Wissen' gestellt werden könnten (z.B. Freibeträge für Investitionen in Humankapital bzw. Forschung und Entwicklung differenziert nach Grundlagenforschung und angewandter Forschung etc.)

Die steuerliche Wirtschaftsförderung ist der direkten Wirtschaftsförderung u.a. auch aus fiskalpolitischer Sicht (Stichwort: mittelfristige Budgetplanung) unterlegen, da die budgetären Auswirkungen der direkten Wirtschaftsförderung genauer einschätzbar sind als jene der indirekten Förderung. Aus der Sicht der Unternehmen stellt sich diese Situation natürlich umgekehrt dar. Für Unternehmen besitzt die indirekte Wirtschaftsförderung den Vorteil der besseren Planbarkeit.

Das Argument der genaueren Haushaltsplanung spielt insbesondere in Zeiten knapper Staatsbudgets eine besonders wichtige Rolle. Dies bedeutet jedoch nicht, daß die direkte Wirtschaftsförderung in allen Belangen der indirekten vorzuziehen ist. Maßnahmen der indirekten Förderung können oftmals aufgrund ihrer größeren kurzfristigen Nachfragewirkung und besseren Planbarkeit aus der Sicht der Unternehmen als Konjunkturstabilisatoren wirksamer eingesetzt werden als die Instrumente der direkten Wirtschaftsförderung, die zunehmend als primär wachstumspolitisch orientierte Maßnahmen verstanden werden. Die jüngste Erhöhung des Investitionsfreibetrages ist vor allem aus dieser Perspektive zu sehen. Von der Erhöhung des Investitionsfreibetrages - rückwirkend wird für Anschaffungs- und Herstellungskosten, die zwischen 1. Februar 1993 und 31. März 1994 anfallen, der Investitionsfreibetrag von 20% auf 30% erhöht, er wird jedoch von 1. April 1994 an auf 15% zurückgenommen - erwartet man vor allem eine kurzfristige Konjunkturbelebung durch die entstehenden Vorzieheffekte.

3.3 Cash-flow, Ertragssituation, Ertragserwartungen

Der Cash-flow ist die wichtigste Finanzierungsquelle für die österreichischen Industrieunternehmen. Nur ein geringer Teil der österreichischen Industrieunternehmen (ca. 60 Industrieunternehmen) kann sich zur Zeit über den Aktienmarkt, noch weniger über den Rentenmarkt refinanzieren. Eine der Ursachen dafür ist, wie bereits oben erwähnt, die klein- bis mittelbetriebliche Struktur der österreichischen Industrieunternehmen bzw. der Mangel an geeigneten Kapitalmarktregelungen bzw. (titrierten) Kreditformen für kleine und mittlere Unternehmen (siehe dazu u.a. Hahn 1992). Der Markt für nicht-titrierte Direktkredite zeigt in den achtziger und beginnenden neunziger Jahren deutliche Anzeichen eines angebotsrationierten Marktes, so daß in Zukunft die Cash-flow-Finanzierung, neben dem öffentlich-subventionierten Kredit, noch an Bedeutung gewinnen wird.

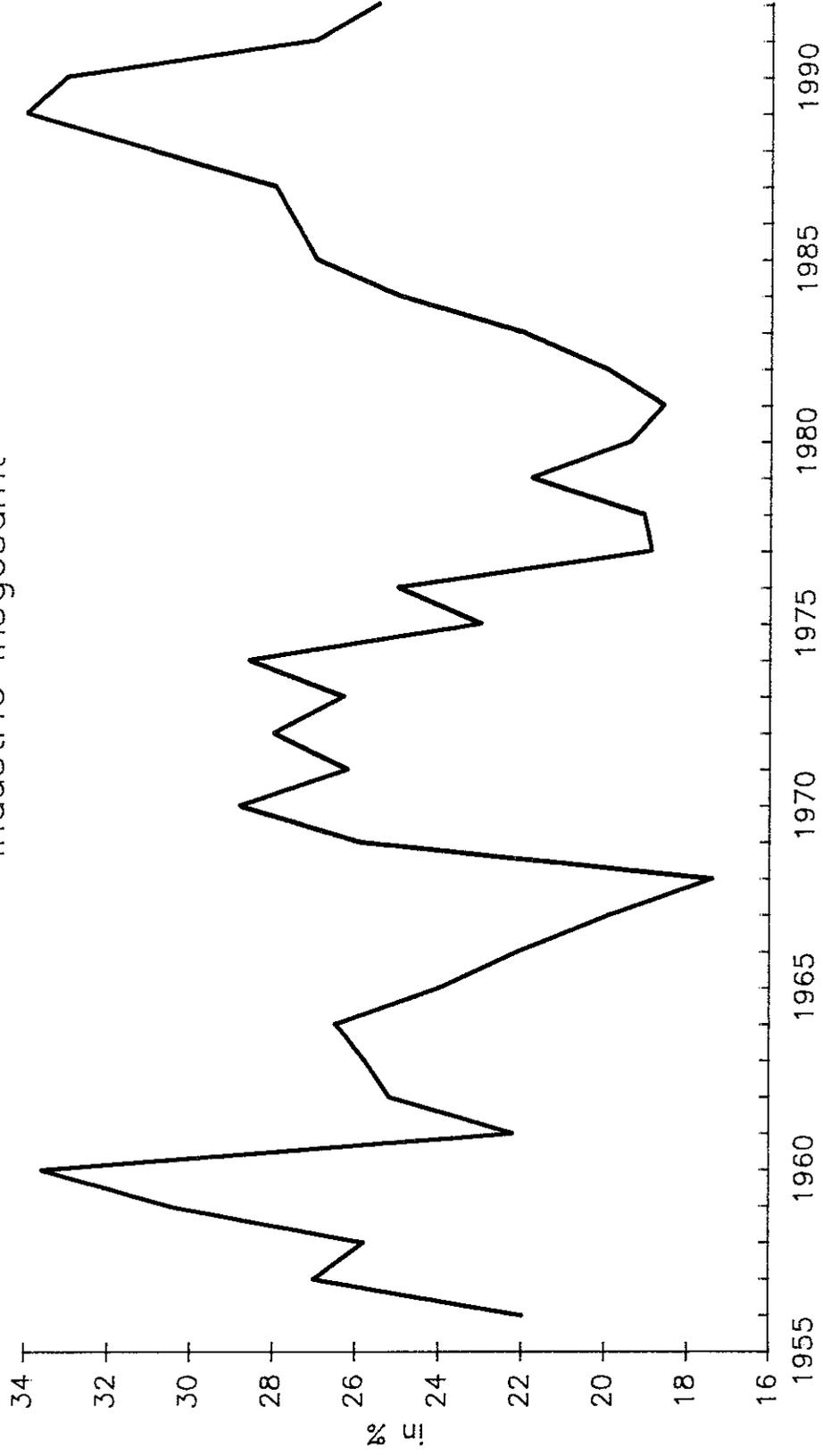
Die Dynamik des Cash-flows der österreichischen Industrie zeigte in der Vergangenheit stark zyklische Schwankungen. Die Cash-flow-Quote, definiert als Cash-flow in Prozent des Rohertrages (Wertschöpfung), erreichte 1989 mit 34% den höchsten Wert seit Beginn der siebziger Jahre. Seither ging die Cash-flow-Quote zurück und liegt zur Zeit (1992) bei 25,5%. Der langfristige Durchschnitt der Cash-flow-Quote (Durchschnitt der Periode 1956 bis 1992) beträgt 25,1%. Auffallend ist in diesem Zusammenhang, daß die langfristige Entwicklung der Cash-flow-Quote relativ konstant verläuft. Die Verschiebung der Industriestruktur zugunsten des technischen Verarbeitungssektors im Laufe der achtziger Jahre hat lediglich dazu geführt, verlorenes Terrain aus den späten sechziger und siebziger Jahren wieder zurückzugewinnen (siehe dazu Hahn 1993B).

Die Entwicklung des 'Gross Operating Profit' der österreichischen Industrie, gemessen durch den Median des Cash-flows in Prozent des Umsatzes, verlief seit den siebziger Jahren etwas abweichend von jener der Cash-flow-Quote. Dies ist im wesentlichen auf den Unterschied in der Maßzahlenberechnung (Median bzw. arithmetisches Mittel) zurückzuführen. Die höchste Rate wurde 1974 mit 7,8% gemessen. Dieser Wert wurde selbst in den Hochkonjunkturjahren der Jahre 1989/90 nicht erreicht. Die Umsatzrentabilität unterschritt in beiden Jahren mit 6,5% bzw. 6,7% deutlich die 7 Prozent-Marke.

Die kurzfristigen Ertragserwartungen sind zur Zeit - der schwachen Konjunktur entsprechend - sehr gedämpft. Für 1993 und 1994 kann mit keiner wesentlichen Verbesserung der Ertragssituation der österreichischen Industrieunternehmen gerechnet werden. Mittelfristig ist davon auszugehen, daß die Trendentwicklung der relativen Unternehmenserträge weiterhin konstant verläuft. Die internationalen Rahmenbedingungen (verstärkter Konkurrenzdruck durch Ost- und Westintegration) sprechen gegen ein langfristig steigendes relatives Ertragsniveau.

Übersicht 3

Cash-flow-Quote
Industrie insgesamt



Quelle: OeNB, WIFO.

3.4 Auslastungs- und Arbeitsmarktsituation

Die Umwälzungen in Osteuropa und die Schaffung des EG-Binnenmarktes haben die langjährigen Entwicklungstendenzen auf den österreichischen Arbeitsmarkt noch verschärft. Die Arbeitsmarktprognosen bis zum Jahr 2000 gehen davon aus, daß mittelfristig das heimische Arbeitskräfteangebot - insbesondere durch die Nettozuwanderung aus Osteuropa - zumindest ebenso rasch steigt wie die Nachfrage. Trotz einer langfristig eher positiven Beschäftigungssituation darf somit im Laufe der neunziger Jahre mit keinem Abbau der Arbeitslosigkeit gerechnet werden. Pessimisten rechnen sogar angesichts der steigenden Zahl von Unternehmen, die ihre arbeitskostenintensiven Produktionsbereiche nach dem Osten verlagern, mit einer tendenziell steigenden Arbeitslosigkeit (Biffi 1991). Die Beschäftigungsverluste werden somit in den sogenannten 'Billiglohnindustrien' (z.B. Bekleidungsindustrie) noch kräftiger ausfallen als noch Ende der achtziger Jahre angenommen worden war.

Nettozuwanderung, Ostöffnung und EG-Integration werden in den kommenden Jahren die Tendenzen des Strukturwandels der Beschäftigung nach Branchen und Qualifikation noch beschleunigen.

Die schon in der Vergangenheit beobachtete Verlagerung der Erwerbstätigkeit in den Tertiärbereich wird sich in den kommenden Jahren verstärken. Besonders stark wird die Beschäftigung in den industrienahen Bereichen der Rechts- und Wirtschaftsdienste steigen, da die Tendenz der Auslagerung von Dienstleistungstätigkeiten aus dem Produktionsbereich noch zunehmen dürfte (siehe Biffi 1991). Innerhalb des Tertiärsektors werden vor allem auch die Bereiche Gesundheits- und Sozialwesen sowie die Nachrichtenübermittlung zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Der Handel wird ebenfalls die Teilzeit- und Frauenbeschäftigung ausbauen. Der Primär- und Sekundärbereich wird dafür im Gegenzug langfristig Arbeitsplätze verlieren. Die Modellprognosen gehen davon aus, daß sich der Anteil des güterproduzierenden Sektors an der Gesamtbeschäftigung von ca. 35% zu Beginn der neunziger Jahre auf etwa 30% im Jahr 2000 reduzieren wird. Innerhalb des sekundären Sektors werden von den Beschäftigungsverlusten insbesondere die arbeitskostenintensiven Sparten und die Sparten mit geringer Technologie- und Know-how-Intensität in allen Branchen betroffen sein.

Die langjährigen Trends in der Qualifikationsstruktur werden sich ebenfalls in den kommenden Jahren verschärfen. Der Druck auf Höherqualifikation wird sich zunehmend intensivieren. Der Anteil der unqualifizierten Arbeitskräfte an der Gesamtbeschäftigung wird deutlich zurückgehen. Die Modellrechnungen ergeben einen Rückgang von ca. 30% (1990) auf 20% im Jahr 2000 (Biffi 1991). Der Anteil mittlerer Qualifikation (Lehrausbildung, mittlere Fachschulbildung) wird jedoch bis zum Jahr 2000 kräftig steigen. Etwa zwei Drittel der österreichischen Gesamtbeschäftigten wird gegen Ende dieses Jahrhunderts eine Lehrausbildung oder den erfolgreichen Abschluß einer mittleren Fachschule aufweisen. Österreich hätte damit einen ähnlich hohen Anteil an Beschäftigten mit mittlerer Qualifikation wie Westdeutschland. Der Anteil der Beschäftigten mit hoher und höchster Qualifikation (Absolventen

höherer Schulen, Hochschulausbildung) wird bis zum Jahr 2000 ebenfalls steigen (auf ca. 15%), jedoch gegenüber Westdeutschland (ca. 20%) noch immer einen Nachholbedarf aufweisen.

3.5 Struktureller Anpassungsbedarf und strukturpolitische Leitbilder

Der strukturelle Anpassungsbedarf und die strukturpolitischen Leitbilder der österreichischen Wirtschaft im allgemeinen und der Sachgüterproduktion im besonderen werden von den Determinanten der zukünftigen Wettbewerbsfähigkeit und des langfristigen Wachstums bestimmt. Die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie hängt wesentlich davon ab, ob Österreich in möglichst vielen Sparten die anspruchsvollen Kriterien eines Standortes für hoch- bis höchstwertige Industrieproduktion erfüllen kann. Dabei ist die Frage der Branchenstruktur von sekundärer Bedeutung. Entscheidend ist die technologische Qualität von Produkt und Produktionsbedingungen bzw. die Qualität der internationalen Vermarktung hochwertiger österreichischer Industriewaren.

Der Aufholprozeß der österreichischen Industrie gegenüber dem europäischen Durchschnitt hat die Entwicklung seit den fünfziger Jahren geprägt (WIFO-IWI Studie 1993). Gegen Ende der achtziger Jahre hat die österreichische Industrie ein höheres Produktivitätsniveau erreicht als der EG-Durchschnitt. Zu Beginn der neunziger Jahre dürfte die österreichische Industrie das Produktivitätsniveau der deutschen Industrie egalisiert haben. Trotz dieser positiven Bilanz an Wettbewerbserfolgen mindert eine Reihe von Mängeln und Defiziten die zukünftige Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie in einer zunehmend kompetitiven Weltwirtschaft. Mängel in der Produktionsstruktur, eine noch geringe Kapitalproduktivität, ein zu großer geschützter Sektor, geringe Dynamik in der Anpassung des Ausbildungssystems und ein Forschungsdefizit sind Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie einschränken.

Die wettbewerbspolitisch negativen Auswirkungen dieser Defizite erfordern in den neunziger Jahren besonderes Engagement in folgenden Bereichen:

- Aktive Internationalisierung
- Flexible Spezialisierung
- Privatwirtschaftliche Forschung und Entwicklung
- Humankapital

Diese vier Faktoren bilden das Fundament für rasche strukturelle Anpassung an veränderte Nachfrage- und Angebotsbedingungen, sie bedingen zum Teil selbst Veränderungen von Angebots- und Nachfragestrukturen. Rasche strukturelle Anpassungsfähigkeit an veränderte internationale Marktbedingungen ist die wesentlichste Voraussetzung für einen modernen wettbewerbsstarken Industriestandort

Die Forcierung der aktiven Internationalisierung soll die österreichische Industrie in die Lage versetzen, die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung noch stärker zu nutzen als in der Vergangenheit. Westintegration und Ostöffnung bieten dafür günstige Voraussetzungen. Von der aktiven Internationalisierung unter dem Gesichtspunkt der Ausnutzung dynamischer komparativer Vorteile bzw. der internationalen Arbeitsteilung gehen, dies zeigt die internationale Erfahrung, die kräftigsten positiven Skaleneffekte zur strukturellen Anhebung von Kapitalproduktivität und -rentabilität aus.

Die industrielle Produktionsweise in den hochindustrialisierten Ländern ist gekennzeichnet vom Übergang von der relativ standardisierten Massenproduktion zur maßgeschneiderten 'flexiblen Spezialproduktion'. Diese neue 'Industriephilosophie' bedingt eine größere Bedeutung von Human- und Wissenskapital im Vergleich zum Realkapital (materielle Investitionen). Sie erfordert darüber hinaus die Optimierung von Entscheidungsvorgängen zwecks rascher Anpassung an spezialisierte Kundenwünsche, die Nutzung von neuen Formen der Kooperation und Arbeitsteilung zur Vermeidung von standortgebundenen oder größenspezifischen Nachteilen, globale Beschaffung von Rohstoffen bis Innovationen etc. (WIFO-IWI-Studie 1993). Im Zentrum der industriellen Produktionsweise wird daher zunehmend die rasche Reaktion auf veränderte Umweltbedingungen stehen.

Flexible Spezialisierung erfordert daher im hohen Maße die Bereitschaft zur Verbreiterung der eigenen Forschungs- und Innovationsbasis und die Verfügbarkeit von Arbeitskräften mit hoher Motivation und Qualifikation. Beides hat unmittelbare wirtschaftspolitische Konsequenzen für die Industriepolitik im allgemeinen und die Forschungs- und Technologiepolitik bzw. die Bildungs- und Ausbildungspolitik im besonderen. Auf diese spezifischen Aspekte wird im Abschnitt 8 noch näher eingegangen.

4. Umfang, Struktur und Bedeutung der ERP-Kredite an die Industrie und das Gewerbe vor und nach Mitte der achtziger Jahre

Die jährliche Kreditessumme an die Industrie und das Gewerbe aller ERP-Programme (Normalverfahren und Sonderprogramme) stieg innerhalb der Untersuchungsperiode von 772,2 Mill. S (Geschäftsjahr 1970/71) auf 3.675 Mill. S (Geschäftsjahr 1991/92). Dies entspricht einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 7,3%

Die zeitliche Dynamik der jährlichen ERP-Kreditzusagen verläuft mit zwei Ausnahmen seit Beginn der siebziger Jahre relativ kontinuierlich (siehe Übersicht 4). In der Periode 1972 bis 1975 kam es aus stabilitätspolitischen Erwägungen zu außerordentlichen Kürzungen (1972/73) bzw. Ausweitungen (1974/75) der ERP-Programme und im Geschäftsjahr 1986/87 zu einer diskretionären Anhebung der Industriefördermittel um knapp 1 Milliarde aufgrund der Neuorientierung der ERP-Förderziele im Zuge der 'Förderreform 1985'

Die zeitliche Entwicklung der ERP-Industriekredite muß allerdings vor dem Hintergrund der Dynamik der Industrieentwicklung seit Beginn der siebziger Jahre gesehen werden. Der Anteil der ERP-Industriekredite am Nettoproduktionswert der Industrie betrug im Geschäftsjahr 1970/71 0,9% (Übersicht 5). Im Laufe der siebziger Jahre sank der Anteil auf 0,5% bis 0,7% und verharrte etwa auf diesem Niveau bis zur Mitte der achtziger Jahre. Nach der Förderreform 1985 stieg die ERP-Industrieförderung auf 1% des Nettoproduktionswertes der Industrie an und blieb seither etwa auf diesem Niveau.

Die Verteilung der Anteile der ERP-Kredite am Nettoproduktionswert der Industriesektoren und deren Entwicklung (Übersicht 6a etc.) zeigt, daß der Basissektor über den gesamten Untersuchungszeitraum zumeist überdurchschnittlich gefördert wurde. Dies ist nahezu ausschließlich auf die in der Regel weit über dem Industriedurchschnitt liegende ERP-Förderung von Papiererzeugung und Eisen- und Stahlindustrie zurückzuführen

Die Unternehmungen der Chemieindustrie wurden ebenfalls über den gesamten Untersuchungszeitraum zumeist überdurchschnittlich gefördert.

Starke Schwankungen weist die ERP-Förderung der Bauzulieferindustrie (vor allem Holzverarbeitende Industrie und Glasindustrie) auf. Die Förderanteile am Nettoproduktionswert dieses Sektors schwanken besonders stark in den achtziger Jahren.

Zumeist deutlich unter dem Industriedurchschnitt wurden die Branchen des traditionellen Konsumgütersektors gefördert. Diese Tendenz war in den siebziger Jahren etwas ausgeprägter als in den achtziger Jahren.

Die Branchen des technischen Verarbeitungssektors wurden vor 1975 leicht unterdurchschnittlich, nach 1975 leicht überdurchschnittlich gefördert. Innerhalb dieses Sektors zählt vor allem die Elektroindustrie zu jenen Branchen mit durchschnittlich hoher ERP-Förderung.

Eine alternative Maßzahl für die relative Bedeutung der ERP-Förderung ist der Anteil der ERP-Kredite an den Industrieinvestitionen (Übersicht 7). Dieser Anteil schwankt für die Industrie insgesamt zwischen 4,9% und 1,6% in der Periode zwischen 1970 und 1985. Die relativ große Schwankungsbreite ist u.a. auch eine Folge der starken Investitionszyklen in dieser Periode. Nach der Förderreform 1985 stieg der Anteil kontinuierlich aufgrund der höheren Dotierung der ERP-Industrieförderung und der mäßigen Investitionskonjunktur von 5,2% (1986/87) auf 6,0% (1990/91) an. Im Geschäftsjahr 1991/92 sank er allerdings aufgrund der außerordentlich kräftigen Investitionsausweitung der Industrie wieder auf 4,2% ab.

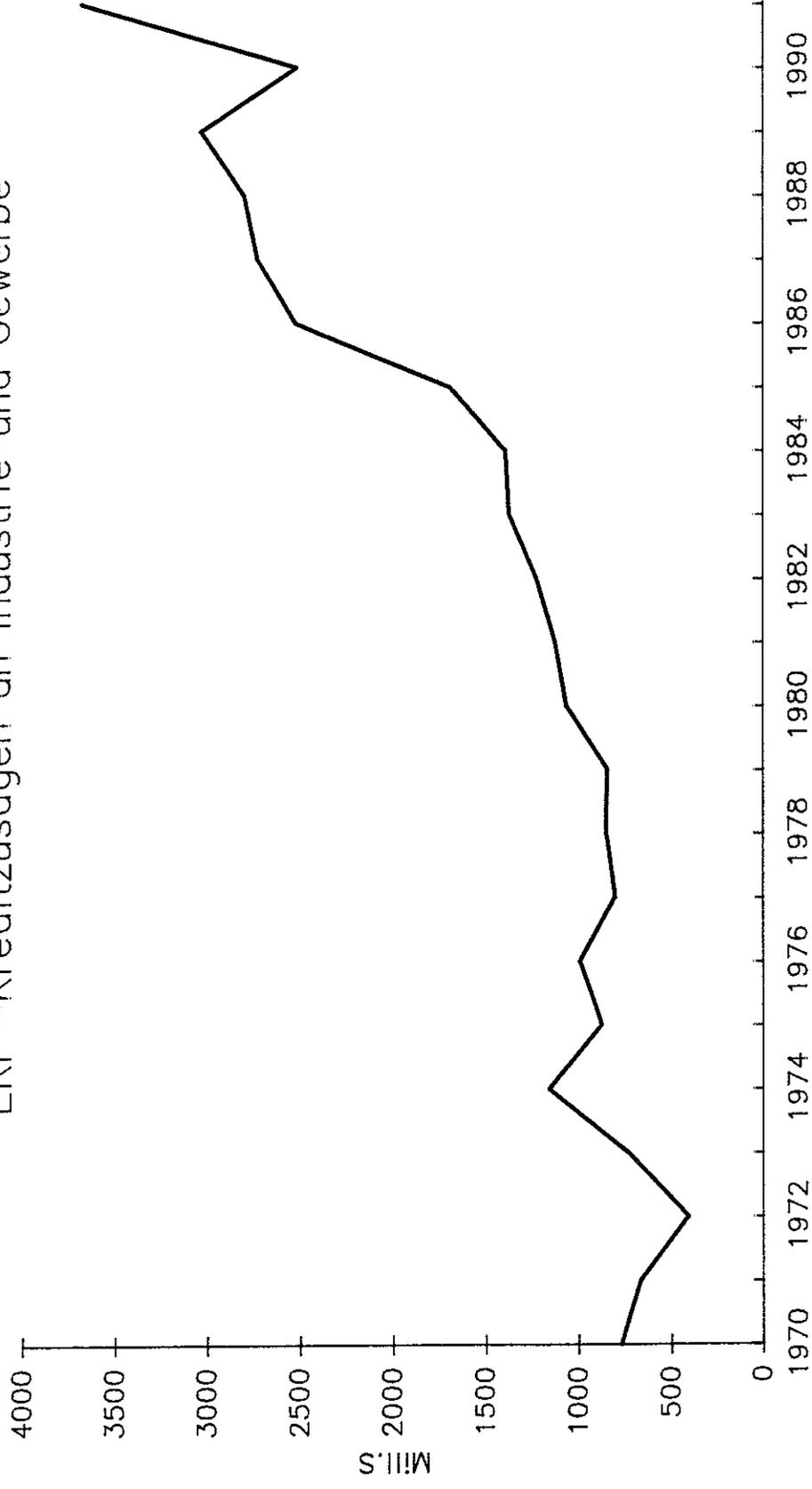
Die sektorale Dynamik dieser Kennzahl verläuft ähnlich wie bei der Maßzahl Anteil der ERP-Kredite am Nettoproduktionswert, allerdings reflektiert der Anteil der ERP-Kredite an den Investitionen die überdurchschnittliche ERP-Förderung des technischen Verarbeitungssektors ab Mitte der siebziger Jahre etwas ausgeprägter (Übersicht 6a etc.)

Der Anteil der ERP-Kredite in Prozent der geförderten Industrieinvestitionen (Finanzierungsquote) verläuft ebenfalls zwischen 1970 und 1985 sehr volatil (Übersicht 8). Der Anteil schwankt zwischen 14,5% (1971) und 25,3% (1984). Nach der Förderreform 1985 stiegen die ERP-Finanzierungsquoten sprunghaft auf ca. 30% an. Im Jahr 1989 sank die Quote auf 22,0% und stieg in den Folgejahren wiederum auf knapp 29% an.

Die Tendenz zur einer verstärkten Förderung der Branchen des strukturgünstigen technischen Verarbeitungssektors spiegelt sich am deutlichsten in der Branchenstruktur der ERP-Kreditzusagen (Übersicht 6a etc.). Seit etwa Mitte der siebziger Jahre gehen zwischen 30% und (nahezu) 60% der jährlich vergebenen ERP-Investitionsmittel an die Branchen des technischen Verarbeitungssektors. Der Anteil des Basissektors schwankt im gleichen Zeitraum zumeist zwischen 15% und 25%.

Übersicht 4

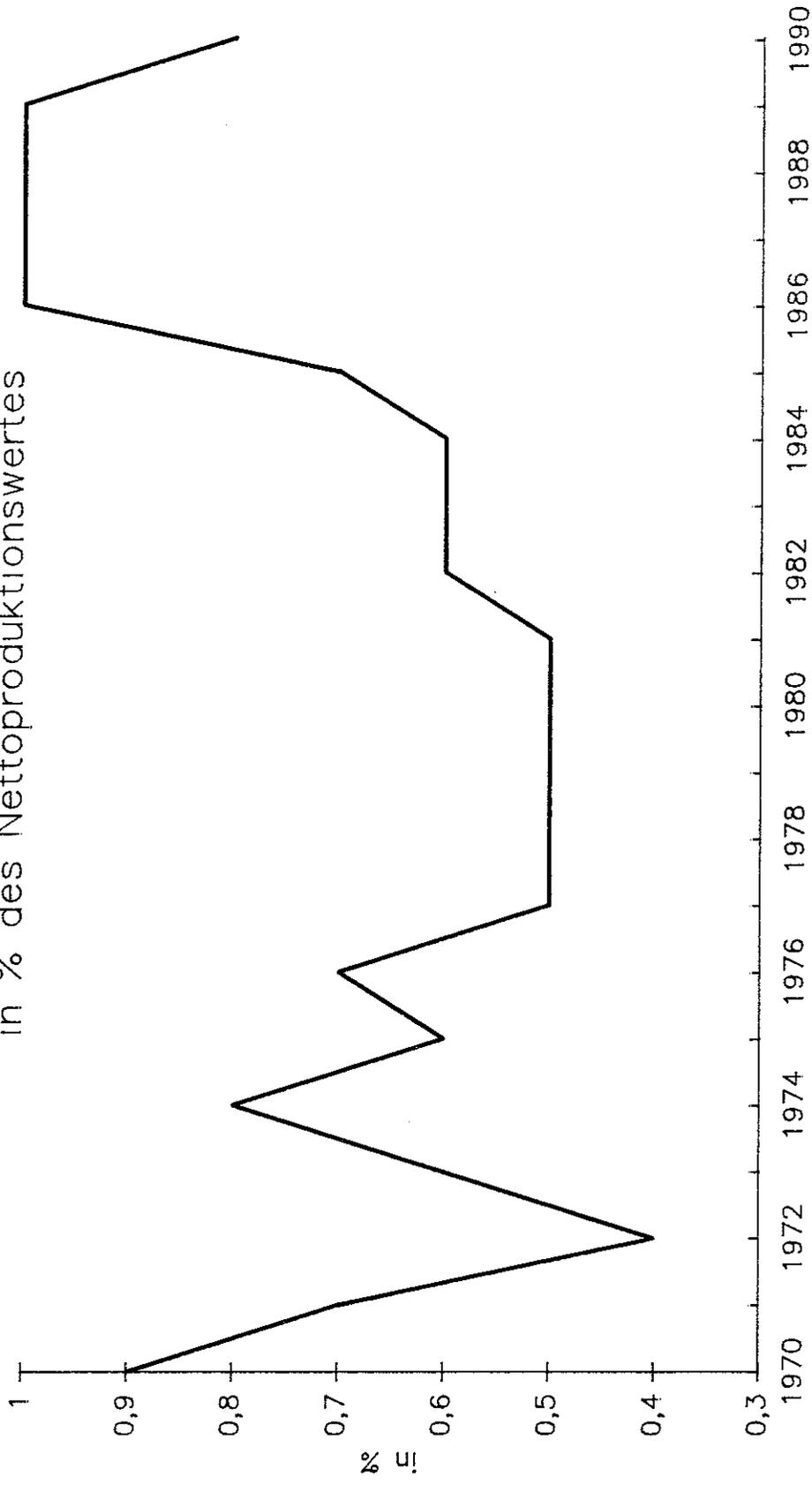
ERP-Kreditzusagen an Industrie und Gewerbe



Quelle: ERP-Fonds, WIFO.

Übersicht 5

Anteil der ERP-Kreditzusagen an Industrie und Gewerbe
in % des Nettoproduktionswertes



Quelle: ERP-Fonds, WIFO.

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1970/71

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.358,6 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen		Industrie NPW		Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen	am NPW
		Mill. S	%	Mill. S	%		Mill. S	Mill. S	%	%		
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000	0,0%		1.467,5	5.448,7				
Eisen – und Stahlindustrie	7	151,000	19,5%	494,004	30,6%		883,4	6.930,7			17,1%	2,2%
NE – Metallindustrie	1	8,560	1,1%	39,160	21,9%		291,7	1.447,4			2,9%	0,6%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000			235,8	1.553,1			0,0%	0,0%
Papierherzeugung	10	59,400	7,7%	390,834	15,2%		934,3	2.576,8			6,4%	2,3%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000								
Basissektor	18	218,960	28,3%	923,998	23,7%		3.812,7	17.956,7			5,7%	1,2%
Chemische Industrie	28	104,305	13,5%	422,004	24,7%		2.246,3	9.524,4			4,6%	1,1%
Bau, Steine, Erden	18	106,170	13,7%	585,272	18,1%		1.033,0	4.765,6			10,3%	2,2%
Glas	2	2,000	0,3%	5,950	33,6%		218,8	1.137,7			0,9%	0,2%
Summe Bau, Steine, Erden, Glas	20	108,170	14,0%	591,222	18,3%		1.251,8	5.903,3			8,6%	1,8%
Holzverarbeitende Industrie	22	34,720	4,5%	219,889	15,8%		745,6	3.342,1			4,7%	1,0%
Bauzulieferbranchen	42	142,890	18,5%	811,111	17,6%		1.997,4	9.245,4			7,2%	1,5%
Nahrungs – und Genußmittel	13	15,100	2,0%	112,655	13,4%		1.696,6	13.165,5			0,9%	0,1%
Leder und Schuhe	5	6,700	0,9%	24,185	27,7%		170,4	1.596,3			3,9%	0,4%
Textilindustrie	28	57,855	7,5%	224,880	25,7%		1.172,8	6.335,0			4,9%	0,9%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			350,5	3.064,2			0,0%	0,0%
Summe Textil – Bekleidung	33	64,555	8,4%	249,065	25,9%		1.693,7	10.995,5			3,8%	0,6%
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000			239,5	1.385,0			0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	46	79,655	10,3%	361,720	22,0%		3.629,8	25.546,0			2,2%	0,3%
Metallverarbeitung	45	157,780	20,4%	667,950	23,6%		2.934,1	20.352,0			5,4%	0,8%
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000			1.281,2	9.196,0			0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			459,3	4.041,8			0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000			1.193,6	7.114,2			0,0%	0,0%
Elektro –/elektron. Industrie	9	55,450	7,2%	392,352	14,1%		1.165,3	7.223,8			4,8%	0,8%
Techn. Verarbeitungsprodukte	54	213,230	27,6%	1.060,302	20,1%		4.099,4	27.575,8			5,2%	0,8%
Transporte	3	1,240	0,2%	2,158	57,5%							
KFZ – Werkstätten	1	0,500	0,1%	0,999	50,1%							
Handel	0	0,000	0,0%	0,000								
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000								
Graphisches Gewerbe	414	9,120	1,2%	44,356	20,6%							
Diverse	4	2,500	0,3%	6,666	37,5%							
Summe Sonstige	17	13,360	1,7%	54,179	24,7%							
Insgesamt	205	772,400	100,0%	3.633,314	21,3%		15.785,6	89.848,300			4,9%	0,9%
davon verstaatlicht	11	224,500	29,1%	972,188	23,1%							

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1971/72

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.382,3 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – Investitionen		Industrie	
		Mill. S	%	Mill. S	%		Mill. S	%	Mill. S	%
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000	0,0%		2.469,3	6.026,0	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	8	76,500	11,5%	704,179	10,9%	10,9%	1.278,4	5.951,8	6,0%	1,3%
NE – Metallindustrie	4	39,440	5,9%	578,346	6,8%	6,8%	271,8	1.191,0	14,5%	3,3%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000			318,2	1.714,4	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	9	81,500	12,2%	698,761	11,7%	11,7%	1.412,8	2.418,9	5,8%	3,4%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000						
Basisssektor	21	197,440	29,6%	1.981,286	10,0%	10,0%	5.750,5	17.302,1	3,4%	1,1%
Chemische Industrie	21	110,018	16,5%	699,383	15,7%	15,7%	2.434,1	10.616,2	4,5%	1,0%
Bau, Steine, Erden	7	30,500	4,6%	153,284	19,9%	19,9%	1.519,4	5.385,8	2,0%	0,6%
Glas	3	15,000	2,3%	77,078	19,5%	19,5%	242,1	1.304,7	6,2%	1,1%
Summe Bau, Steine, Erden, Glas	10	45,500	6,8%	230,362	19,8%	19,8%	1.761,5	6.690,5	2,6%	0,7%
Holzverarbeitende Industrie	14	24,167	3,6%	134,980	17,9%	17,9%	1.125,3	4.120,6	2,1%	0,6%
Bauzulieferbranchen	24	69,667	10,5%	365,342	19,1%	19,1%	2.886,8	10.811,1	2,4%	0,6%
Nahrungs – und Genußmittel	19	18,765	2,8%	97,861	19,2%	19,2%	2.042,2	15.323,4	0,9%	0,1%
Leder und Schuhe	2	1,500	0,2%	5,428	27,6%	27,6%	280,2	1.935,8	0,5%	0,1%
Textilindustrie	19	36,790	5,5%	237,395	15,5%	15,5%	1.261,2	7.183,0	2,9%	0,5%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			388,3	3.541,2	0,0%	0,0%
Summe Textil – Bekleidung	21	38,290	5,7%	242,823	15,8%	15,8%	1.909,7	12.660,0	2,0%	0,3%
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000			206,5	1.454,7	0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	40	57,055	8,6%	340,684	16,7%	16,7%	4.158,4	29.498,1	1,4%	0,2%
Metallverarbeitung	37	127,020	19,1%	676,870	18,8%	18,8%	3.893,0	23.307,1	3,3%	0,5%
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000			1.935,2	11.421,5	0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			684,5	4.169,0	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000			1.273,3	7.716,6	0,0%	0,0%
Elektro – /elektron. Industrie	14	93,850	14,1%	485,030	19,3%	19,3%	1.459,3	8.084,5	6,4%	1,2%
Techn. Verarbeitungsprodukte	51	220,870	33,2%	1.161,900	19,0%	19,0%	5.352,3	31.391,6	4,1%	0,7%
Transporte	3	1,650	0,2%	6,027	27,4%	27,4%				
KFZ – Werkstätten	2	1,000	0,2%	4,016	24,9%	24,9%				
Handel	2	4,500	0,7%	26,724						
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000						
Graphisches Gewerbe	409	2,350	0,4%	9,017	26,1%	26,1%				
Diverse	2	1,500	0,2%	7,645	19,6%	19,6%				
Summe Sonstige	13	11,000	1,7%	53,429	20,6%	20,6%				
Insgesamt	170	666,050	100,0%	4.602,024	14,5%	14,5%	20.582,1	99.559,1	3,2%	0,7%
davon verstaatlicht	12	182,250	27,4%	1.646,609	11,1%	11,1%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1972/73

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.429,2 Mill. S

Branche	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamtinvestitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamtinvestitionen		Industrie			
	Anzahl der Kredite	Mill. S	%	Mill. S		Mill. S	Mill. S	NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamtinvestitionen	NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamtinvestitionen
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		3.104,4	6.624,5	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	4	36,500	9,0%	219,175	16,7%	2.064,9	5.628,4	1,8%	0,6%	1,8%	0,6%
NE – Metallindustrie	2	14,500	3,6%	98,927	14,7%	299,1	1.233,3	4,8%	1,2%	4,8%	1,2%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		384,3	1.767,2	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Papierzeugung	6	45,325	11,2%	251,816	18,0%	1.073,8	2.587,0	4,2%	1,8%	4,2%	1,8%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Basissektor	12	96,325	23,7%	569,918	16,9%	6.926,5	17.840,4	1,4%	0,5%	1,4%	0,5%
Chemische Industrie	9	51,192	12,6%	412,137	12,4%	2.924,5	12.400,3	1,8%	0,4%	1,8%	0,4%
Bau, Steine, Erden	6	17,500	4,3%	99,850	17,5%	2.320,1	6.573,3	0,8%	0,3%	0,8%	0,3%
Glas	1	3,500	0,9%	28,207	12,4%	226,2	1.668,5	1,5%	0,2%	1,5%	0,2%
Summe Bau, Steine, Erden, Glas	7	21,000	5,2%	128,057	16,4%	2.546,3	8.241,8	0,8%	0,3%	0,8%	0,3%
Holzverarbeitende Industrie	10	9,855	2,4%	25,083	39,3%	1.883,0	5.163,9	0,5%	0,2%	0,5%	0,2%
Bauzulieferbranchen	17	30,855	7,6%	153,140	20,1%	4.429,3	13.405,7	0,7%	0,2%	0,7%	0,2%
Nahrungs – und Genußmittel	10	4,650	1,1%	14,009	33,2%	2.515,1	17.409,0	0,2%	0,0%	0,2%	0,0%
Leder und Schuhe	1	0,500	0,1%	2,355	21,2%	281,2	1.782,8	0,2%	0,0%	0,2%	0,0%
Textilindustrie	10	26,440	6,5%	97,825	27,0%	1.244,8	7.762,9	2,1%	0,3%	2,1%	0,3%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		454,5	3.997,1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Summe Textil – Bekleidung	11	26,940	6,6%	100,180	26,9%	1.980,5	13.542,8	1,4%	0,2%	1,4%	0,2%
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000		291,0	1.606,4	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	21	31,590	7,8%	114,189	27,7%	4.786,6	32.558,2	0,7%	0,1%	0,7%	0,1%
Metallverarbeitung	15	52,550	12,9%	224,194	23,4%	4.604,9	25.377,7	1,1%	0,2%	1,1%	0,2%
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000		2.093,4	12.223,9	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		856,0	4.419,1	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000		1.655,5	8.734,7	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
Elektro –/elektron. Industrie	8	128,400	31,6%	264,873	48,5%	1.586,3	8.978,0	8,1%	1,4%	8,1%	1,4%
Techn. Verarbeitungsprodukte	23	180,950	44,6%	489,067	37,0%	6.191,2	34.355,7	2,9%	0,5%	2,9%	0,5%
Transporte	1	0,500	0,1%	0,955	52,4%						
KFZ – Werkstätten	2	1,000	0,2%	3,960	25,3%						
Handel	2	1,000	0,2%	1,769	56,5%						
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Graphisches Gewerbe	5	10,100	2,5%	69,311	14,6%						
Diverse	3	2,300	0,6%	7,656	30,0%						
Summe Sonstige	13	14,900	3,7%	83,651	17,8%						
Insgesamt	95	405,812	100,0%	1.822,102	22,3%	25.258,1	110.560,3	1,6%	0,4%	1,6%	0,4%
davon verstaatlicht	6	92,000	22,7%	657,217	14,0%						

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1973/74

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.431,0 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen		Industrie an den Gesamt – investitionen	
		Mill.S	%			Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		3.462,7	7.127,4	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	6	76,000	10,4%	470,857	16,1%	3.564,3	7.723,4	2,1%	1,0%
NE – Metallindustrie	1	6,000	0,8%	40,000	15,0%	598,9	1.570,1	1,0%	0,4%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		247,2	1.843,6	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	8	57,500	7,9%	264,398	21,7%	791,5	3.564,5	7,3%	1,6%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	15	139,500	19,0%	775,255	18,0%	8.664,6	21.829,0	1,6%	0,6%
Chemische Industrie	21	117,150	16,0%	836,721	14,0%	2.737,1	12.864,9	4,3%	0,9%
Bau, Steine, Erden	16	78,500	10,7%	358,220	31,9%	1.726,2	6.308,1	4,5%	1,2%
Glas	2	4,500	0,6%	13,577	33,1%	220,9	1.707,3	2,0%	0,3%
<i>Summe Bau, Steine, Erden, Glas</i>	<i>18</i>	<i>83,000</i>	<i>11,3%</i>	<i>371,797</i>	<i>22,3%</i>	<i>1.947,1</i>	<i>8.015,4</i>	<i>4,3%</i>	<i>1,0%</i>
Holzverarbeitende Industrie	28	60,100	8,2%	143,124	42,0%	1.017,7	5.287,3	5,9%	1,1%
Bauzweigebranchen	46	143,100	19,5%	514,921	27,8%	2.964,8	13.302,7	4,8%	1,1%
Nahrungs – und Genußmittel	12	30,600	4,2%	117,006	26,2%	2.139,7	17.864,6	1,4%	0,2%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		216,6	1.962,5	0,0%	0,0%
Textilindustrie	17	42,490	5,8%	187,984	22,6%	1.370,6	8.074,3	3,1%	0,5%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		345,5	4.001,7	0,0%	0,0%
<i>Summe Textil – Bekleidung</i>	<i>17</i>	<i>42,490</i>	<i>5,8%</i>	<i>187,984</i>	<i>22,6%</i>	<i>1.932,7</i>	<i>14.038,5</i>	<i>2,2%</i>	<i>0,3%</i>
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000		304,6	1.710,9	0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	29	73,090	10,0%	304,990	24,0%	4.377,0	33.614,0	1,7%	0,2%
<i>Metalverarbeitung</i>	<i>47</i>	<i>146,356</i>	<i>20,0%</i>	<i>625,937</i>	<i>23,4%</i>	<i>4.229,8</i>	<i>28.312,9</i>	<i>3,5%</i>	<i>0,5%</i>
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000		1.881,7	13.759,2	0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		830,7	5.039,7	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000		1.517,4	9.514,0	0,0%	0,0%
Elektro – /elektron. Industrie	11	85,000	11,6%	359,442	23,6%	1.563,6	11.411,6	5,4%	0,7%
Techn. Verarbeitungsprodukte	58	231,356	31,6%	985,379	23,5%	5.793,4	39.724,5	4,0%	0,6%
Transporte	10	4,750	0,6%	10,150	46,8%				
KFZ – Werkstätten	1	0,500	0,1%	1,080	46,3%				
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Graphisches Gewerbe	7	3,830	0,5%	21,436	17,9%				
Diverse	11	19,200	2,6%	54,445	35,3%				
<i>Summe Sonstige</i>	<i>29</i>	<i>28,280</i>	<i>3,9%</i>	<i>87,111</i>	<i>32,5%</i>				
Insgesamt	198	732,476	100,0%	3.504,377	20,9%	24.536,9	121.335,1	3,0%	0,6%
davon verstaatlicht	7	94,000	12,8%	593,751	15,8%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1974/75

Zinssatz 5% p.a.

ERP – Gesamtsumme 1.668,0 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – Investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – Investitionen		Industrie	
		Mill.S	%			Mill.S	%	NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		2.577,9	10,922,2	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	8	135,000	11,6%	683,096	19,8%	3.369,8	11.002,5	4,0%	1,2%
NE – Metallindustrie	6	182,000	15,7%	666,286	27,3%	486,0	2.129,4	37,4%	8,5%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		272,1	2.014,9	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	7	130,500	11,3%	765,458	17,0%	1.050,6	5.401,6	12,4%	2,4%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	21	447,500	38,6%	2.114,840	21,2%	7.756,4	31.470,6	5,8%	1,4%
Chemische Industrie	14	151,500	13,1%	899,660	16,8%	3.426,7	17.243,1	4,4%	0,9%
Bau, Steine, Erden	9	26,480	2,3%	140,401	18,9%	1.760,3	6.755,5	1,5%	0,4%
Glas	8	40,290	3,5%	204,894	19,7%	362,3	1.765,4	11,1%	2,3%
Summe Bau, Steine, Erden, Glas	17	66,770	5,8%	345,295	19,3%	2.122,6	8.520,9	3,1%	0,8%
Holzverarbeitende Industrie	7	4,800	0,4%	14,430	33,3%	1.293,3	5.647,4	0,4%	0,1%
Bauzulieferbranchen	24	71,570	6,2%	359,725	19,9%	3.415,9	14.168,3	2,1%	0,5%
Nahrungs – und Genußmittel	11	40,040	3,5%	189,930	21,1%	2.428,6	17.103,8	1,6%	0,2%
Leder und Schuhe	2	3,000	0,3%	12,135	24,7%	211,2	1.943,4	1,4%	0,2%
Textilindustrie	22	68,550	5,9%	251,870	27,2%	1.278,0	8.242,5	5,4%	0,8%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		288,9	4.081,8	0,0%	0,0%
Summe Textil – Bekleidung	24	71,550	6,2%	264,005	27,1%	1.778,1	14.267,7	4,0%	0,5%
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000		348,3	2.081,7	0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	35	111,590	9,6%	453,935	24,6%	4.555,0	33.453,2	2,4%	0,9%
Metallverarbeitung	46	240,450	20,7%	1.341,737	17,9%	4.908,8	33.317,8	4,9%	0,7%
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000		2.114,1	16.041,0	0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		1.160,9	5.918,0	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000		1.633,8	11.358,8	0,0%	0,0%
Elektron. – Industrie	17	101,800	8,8%	552,282	18,4%	1.965,5	13.088,2	5,2%	0,8%
Techn. Verarbeitungsprodukte	63	342,250	29,5%	1.894,019	18,1%	6.874,3	46.406,0	5,0%	0,7%
Transporte	1	0,500	0,0%	1,410	35,5%				
KFZ – Werkstätten	2	1,000	0,1%	3,926	25,5%				
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Graphisches Gewerbe	9	16,140	1,4%	67,972	23,7%				
Diverse	4	17,200	1,5%	64,121	26,8%				
Summe Sonstige	16	34,840	3,0%	137,429	25,4%				
Insgesamt	173	1.159,250	100,0%	5.859,608	19,8%	26.028,3	142.741,2	4,5%	0,8%
davon verstaatlicht	11	287,000	24,8%	1.431,577	20,0%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1975/76

Zinssatz 5% p.a.

ERP – Gesamtsumme 1.720,0 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen		Industrie	
		Mill.S	%			Mill.S	%	NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		2.998,9	10.435,0	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	4	102,200	11,7%	1.272,099	8,0%	2.685,4	7.654,5	3,8%	1,3%
NE – Metallindustrie	1	12,000	1,4%	41,324	29,0%	266,2	1.457,9	4,5%	0,8%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		303,8	2.141,7	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	7	96,900	11,1%	662,420	14,6%	1.100,6	4.211,9	8,8%	2,3%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	12	211,100	24,2%	1.975,843	10,7%	7.354,9	25.901,0	2,9%	0,8%
Chemische Industrie	18	140,350	16,1%	758,834	18,5%	2.859,2	14.985,2	4,9%	0,9%
Bau, Steine, Erden	13	43,280	5,0%	148,388	29,2%	1.150,1	6.822,9	3,8%	0,6%
Glas	4	14,490	1,7%	67,971	21,3%	282,6	1.558,4	5,1%	0,9%
Summe Bau, Steine, Erden, Glas	17	57,770	6,6%	216,359	26,7%	1.432,7	8.381,3	4,0%	0,7%
Holzverarbeitende Industrie	21	24,580	2,8%	75,852	32,4%	865,3	5.504,9	2,8%	0,4%
Bauzulieferbranchen	38	82,350	9,4%	292,211	28,2%	2.298,0	13.886,2	3,6%	0,6%
Nahrungs – und Genußmittel	16	66,050	7,6%	302,599	21,8%	2.362,8	18.430,2	2,8%	0,4%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		158,3	1.951,4	0,0%	0,0%
Textilindustrie	16	90,950	10,4%	249,212	36,5%	1.025,1	7.280,7	8,9%	1,2%
Bekleidungsindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		327,6	4.163,8	0,0%	0,0%
Summe Textil – Bekleidung	16	90,950	10,4%	249,212	36,5%	1.511,0	13.395,9	6,0%	0,7%
Papierverarbeitende Industrie	0	0,000	0,0%	0,000		273,5	1.999,0	0,0%	0,0%
Traditionelle Konsumgüter	32	157,000	18,0%	551,811	28,5%	4.147,3	33.825,1	3,8%	0,5%
Metallverarbeitung	34	137,550	15,7%	680,718	20,2%	4.088,4	35.600,0	3,4%	0,4%
Maschinen – und Stahlbau	0	0,000	0,0%	0,000		1.937,8	18.740,1	0,0%	0,0%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		734,0	5.527,3	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	0	0,000	0,0%	0,000		1.416,6	11.332,6	0,0%	0,0%
Elektro –/elektron. Industrie	15	116,880	13,4%	492,023	23,8%	1.539,4	13.649,3	7,6%	0,9%
Techn. Verarbeitungsprodukte	49	254,430	29,1%	1.172,741	21,7%	5.627,8	49.249,3	4,5%	0,5%
Transporte	5	2,500	0,3%	5,793	43,2%				
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000					
Handel	2	6,500	0,7%	18,086	35,9%				
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Graphisches Gewerbe	4	6,200	0,7%	20,967	29,6%				
Diverse	9	13,670	1,6%	57,788	23,7%				
Summe Sonstige	20	28,870	3,3%	102,634	28,1%				
Insgesamt	169	874,100	100,0%	4.854,074	18,0%	22.287,2	137.846,8	3,9%	0,6%
davon verstaatlicht	6	183,400	21,0%	1.809,665	10,1%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1978/79

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.600,8 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen Mill.S	Industrie		
		Mill.S	%				NPW Mill.S	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen %	
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		5.441,9	11.909,6	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	5	153,000	18,0%	2.094,703	7,3%	891,1	8.570,8	17,2%	1,8%
NE – Metallindustrie	1	20,000	2,3%	144,480	13,8%	288,4	2.465,5	6,9%	0,8%
Gießerei	1	9,000	1,1%	57,078	15,8%	230,9	2.218,3	3,9%	0,4%
Papierherzeugung	0	0,000	0,0%	0,000		2.604,9	4.540,6	0,0%	0,0%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	7	182,000	21,4%	2.296,261	7,9%	9.457,2	29.704,8	1,9%	0,6%
Chemische Industrie	6	47,000	5,5%	308,950	15,2%	3.532,0	17.231,3	1,3%	0,3%
Stein – und keramische Industrie	5	26,300	3,1%	111,063	23,7%	1.658,3	8.072,0	1,6%	0,3%
Glasindustrie	4	65,000	7,6%	544,813	11,9%	474,3	2.022,8	13,7%	3,2%
Summe Steine – Keramik, Glas	9	91,300	10,7%	655,876	13,9%	2.132,6	10.094,8	4,3%	0,9%
Holzverarbeitende Industrie	7	29,800	3,5%	108,061	27,6%	827,4	6.733,0	3,6%	0,4%
Bauzulieferbranchen	16	121,100	14,2%	763,937	15,9%	2.960,0	16.827,8	4,1%	0,7%
Nahrungs – und Genußmittel	6	5,400	0,6%	21,515	25,1%	3.115,4	25.463,4	0,2%	0,0%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		257,3	2.346,8	0,0%	0,0%
Textilindustrie	5	15,500	1,8%	55,905	27,7%	1.038,3	8.470,7	1,5%	0,2%
Bekleidungsindustrie	2	3,300	0,4%	13,222	25,0%	388,3	4.812,2	0,8%	0,1%
Summe Textil – Bekleidung	7	18,800	2,2%	69,127	27,2%	1.678,9	15.629,7	1,1%	0,1%
Papierverarbeitende Industrie	4	22,500	2,6%	103,966	21,6%	387,8	2.112,9	5,8%	1,1%
Traditionelle Konsumgüter	17	46,700	5,5%	194,608	24,0%	5.182,1	43.206,0	0,9%	0,1%
Metallverarbeitung	26	291,525	34,2%	850,304	34,3%	5.725,6	43.418,0	5,1%	0,7%
Maschinen – und Stahlbau	4	27,000	3,2%	119,804	22,5%	2.571,2	22.981,7	1,1%	0,1%
Fahrzeugindustrie	2	63,000	7,4%	278,654	22,6%	1.142,2	6.764,6	5,5%	0,9%
Eisen – und Metallwaren	20	201,525	23,7%	451,846	44,6%	2.012,2	13.671,7	10,0%	1,5%
Elektro – /elektron. Industrie	9	150,500	17,7%	1.019,038	14,8%	1.843,7	17.715,8	8,2%	0,8%
Techn. Verarbeitungsprodukte	35	442,025	51,9%	1.869,342	23,6%	7.569,3	61.133,8	5,8%	0,7%
Transporte	5	2,500	0,3%	6,684	37,4%				
KFZ – Werkstätten	3	1,375	0,2%	2,424	56,7%				
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	3	2,000	0,2%	7,487	26,7%				
Graphisches Gewerbe	3	4,000	0,5%	20,056	19,9%				
Diverse	3	2,950	0,3%	17,809	16,6%				
Summe Sonstige	17	12,825	1,5%	54,460	23,5%				
Insgesamt	98	851,650	100,0%	5.487,558	15,5%	28.700,6	168.103,7	3,0%	0,5%
davon verstaatlicht	6	173,000	20,3%	2.239,183	7,7%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1979/80

Zinssatz 5% p. a.
ERP-Gesamtsumme 1.605,4 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP-Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP-Kredit ermöglichten Investitionen		ERP-Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamtinvestitionen		Industrie	
		Mill.S	%	Mill.S	%		Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	1	14,000	1,7%	54,236		25,8%	4.952,6	12.954,5	0,3%	0,1%
Eisen- und Stahlindustrie	2	120,000	14,2%	473,500		25,3%	2.838,6	10.104,2	4,2%	1,2%
NE-Metallindustrie	3	39,000	4,6%	199,900		19,5%	383,1	2.937,5	10,2%	1,3%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000			275,4	2.504,1	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	0	0,000	0,0%	0,000			930,7	5.284,0	0,0%	0,0%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000						
Basissektor	6	173,000	20,5%	727,636		23,8%	9.380,4	33.784,3	1,8%	0,5%
Chemische Industrie	13	179,500	21,3%	941,452		19,1%	2.865,9	20.439,5	6,3%	0,9%
Bau, Steine, Erden	2	14,000	1,7%	52,251		26,8%	1.737,0	8.802,9	0,8%	0,2%
Glas	1	5,000	0,6%	41,420		12,1%	592,9	2.451,1	0,8%	0,2%
<i>Summe Bau, Steine, Erden, Glas</i>	<i>3</i>	<i>19,000</i>	<i>2,3%</i>	<i>93,671</i>		<i>20,3%</i>	<i>2.329,9</i>	<i>11.254,0</i>	<i>0,8%</i>	<i>0,2%</i>
Holzverarbeitende Industrie	9	32,573	3,9%	133,532		24,4%	836,7	7.445,6	3,9%	0,4%
Bauzulieferbranchen	12	51,573	6,1%	227,203		22,7%	3.166,6	18.699,6	1,6%	0,3%
Nahrungs- und Genussmittel	7	38,000	4,5%	122,987		30,9%	2.953,9	26.913,2	1,3%	0,1%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000			280,8	2.717,6	0,0%	0,0%
Textilindustrie	2	16,000	1,9%	64,585		24,8%	1.209,6	9.206,7	1,3%	0,2%
Bekleidungsindustrie	3	8,900	1,1%	24,079		37,0%	374,2	5.005,8	2,4%	0,2%
<i>Summe Textil-Bekleidung</i>	<i>5</i>	<i>24,900</i>	<i>3,0%</i>	<i>88,664</i>		<i>28,1%</i>	<i>1.864,6</i>	<i>16.930,1</i>	<i>1,3%</i>	<i>0,1%</i>
Paperverarbeitende Industrie	2	28,000	3,3%	113,920		24,6%	352,0	2.439,1	8,0%	1,1%
Traditionelle Konsumgüter	14	90,900	10,8%	325,571		27,9%	5.170,5	46.282,4	1,8%	0,2%
<i>Metalverarbeitung</i>	<i>9</i>	<i>101,975</i>	<i>12,1%</i>	<i>1.313,866</i>		<i>7,8%</i>	<i>6.254,4</i>	<i>45.688,7</i>	<i>1,6%</i>	<i>0,2%</i>
Maschinen- und Stahlbau	4	12,200	1,4%	44,517		27,4%	2.704,4	24.026,9	0,5%	0,1%
Fahrzeugindustrie	1	60,000	7,1%	1.160,300		5,2%	1.584,6	7.818,8	3,8%	0,8%
Eisen- und Metallwaren	4	29,775	3,5%	109,049		27,3%	1.965,4	13.843,0	1,5%	0,2%
Elektro-elektron. Industrie	10	233,000	27,6%	608,583		38,3%	2.427,2	17.434,1	9,6%	1,3%
Techn. Verarbeitungsprodukte	19	334,975	39,7%	1.922,449		17,4%	8.681,6	63.122,8	3,9%	0,5%
Transporte	4	1,880	0,2%	3,623		51,9%				
KFZ-Werkstätten	1	1,500	0,2%	5,026		29,8%				
Handel	0	0,000	0,0%	0,000						
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000						
Graphisches Gewerbe	2	7,500	0,9%	50,749		14,8%				
Diverse	1	2,000	0,2%	7,200		27,8%				
<i>Summe Sonstige</i>	<i>8</i>	<i>12,880</i>	<i>1,5%</i>	<i>66,598</i>		<i>19,3%</i>				
Insgesamt	72	842,828	100,0%	4.210,909		20,0%	29.265,0	182.328,6	2,9%	0,5%
davon verstaatlicht	4	149,000	17,7%	667,500		22,3%				

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1980/81

Zinssatz 6% p.a.
ERP – Gesamtsumme 1.878,5 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen	
		Mill.S	%			Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		4.362,2	13.775,7	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		3.924,9	10.506,9	0,0%	0,0%
NE – Metallindustrie	2	25,000	2,6%	173,210	14,4%	486,1	3.029,0	5,1%	0,8%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		494,9	2.923,5	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	0	0,000	0,0%	0,000		1.259,9	5.558,9	0,0%	0,0%
Sägemindustrie	7	20,500	2,1%	174,035	11,8%				
Basissektor	9	45,500	4,7%	347,245	13,1%	10.526,0	35.794,0	0,4%	0,1%
Chemische Industrie	14	123,500	12,8%	691,599	17,9%	3.726,2	21.049,2	3,3%	0,6%
Stein – und keramische Industrie	6	73,000	7,6%	393,014	18,6%	1.952,3	9.343,8	3,7%	0,8%
Glasindustrie	4	31,000	3,2%	249,523	12,4%	933,3	2.764,4	3,3%	1,1%
Summe Steine – Keramik, Glas	10	104,000	10,8%	642,537	16,2%	2.885,6	12.108,2	3,6%	0,9%
Holzverarbeitende Industrie	3	9,000	0,9%	30,194	29,8%	1.171,0	7.740,0	0,8%	0,1%
Bauzulieferbranchen	13	113,000	11,7%	672,731	16,8%	4.056,6	19.848,2	2,8%	0,6%
Nahrungs – und Genußmittel	3	7,900	0,8%	35,941	22,0%	3.128,2	27.940,7	0,3%	0,0%
Leder und Schuhe	3	29,500	3,1%	77,712	38,0%	395,4	3.072,5	7,5%	1,0%
Textilindustrie	6	41,000	4,2%	234,636	17,5%	1.405,0	9.990,2	2,9%	0,4%
Bekleidungsindustrie	3	14,500	1,5%	46,484	31,2%	392,0	5.582,2	3,7%	0,3%
Summe Textil – Bekleidung	12	85,000	8,8%	358,832	23,7%	2.192,4	18.644,9	3,9%	0,5%
Papierverarbeitende Industrie	3	4,200	0,4%	18,725	22,4%	553,7	2.804,5	0,8%	0,1%
Traditionelle Konsumgüter	18	97,100	10,0%	413,498	23,5%	5.874,3	49.390,1	1,7%	0,2%
Metalverarbeitung	34	464,150	48,0%	2.954,139	15,7%	7.765,0	48.598,3	6,0%	1,0%
Maschinen – und Stahlbau	11	44,500	4,6%	217,870	20,4%	2.940,4	25.568,9	1,5%	0,2%
Fahrzeugindustrie	3	140,000	14,5%	1.561,200	9,0%	2.540,2	8.180,9	5,5%	1,7%
Eisen – und Metallwaren	20	279,650	28,9%	1.175,069	23,8%	2.284,4	14.848,5	12,2%	1,9%
Elektro – elektron. Industrie	9	103,000	10,7%	1.292,011	8,0%	3.224,9	19.133,2	3,2%	0,5%
Techn. Verarbeitungsprodukte	43	567,150	58,7%	4.246,150	13,4%	10.989,9	67.731,5	5,2%	0,8%
Transporte	2	1,000	0,1%	1,840	54,3%				
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000					
Handel	1	0,500	0,1%	0,787	63,5%				
Bauindustrie	1	2,750	0,3%	10,183	27,0%				
Graphisches Gewerbe	4	15,000	1,6%	58,036	25,8%				
Diverse	1	1,000	0,1%	2,020	49,5%				
Summe Sonstige	9	20,250	2,1%	72,866	27,8%				
Insgesamt	106	966,500	100,0%	6.444,089	15,0%	35.175,0	193.813,0	2,7%	0,5%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1981/82

Zinssatz 6% p. a.
ERP – Gesamtsumme 1.974,84 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen Mill.S	Industrie		
		Mill.S	%	Mill.S	%			NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen	NPW
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000			3.549,9	16.785,8	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	3	115,000	11,2%	582,816		19,7%	2.968,9	10.005,1	3,9%	1,1%
NE – Metallindustrie	2	23,000	2,2%	173,200		13,3%	411,4	2.886,4	5,6%	0,8%
Gießerei	1	2,500	0,2%	7,663		32,6%	436,3	2.756,4	0,6%	0,1%
Papierherzeugung	1	35,000	3,4%	414,300		8,4%	1.528,6	5.961,0	2,3%	0,6%
Sägeindustrie	5	7,500	0,7%	31,658		23,7%				
Basissektor	12	183,000	17,8%	1.209,637		15,1%	8.895,1	38.394,7	2,1%	0,5%
Chemische Industrie	18	165,000	16,1%	831,833		19,8%	3.475,9	21.554,0	4,7%	0,8%
Stein – und keramische Industrie	5	40,000	3,9%	131,102		30,5%	2.182,1	9.921,4	1,8%	0,4%
Glasindustrie	1	70,000	6,8%	205,588		34,0%	924,0	2.949,9	7,6%	2,4%
Summe Steine – Keramik, Glas	6	110,000	10,7%	336,690		32,7%	3.106,1	12.871,3	3,5%	0,9%
Holzverarbeitende Industrie	8	45,000	4,4%	132,075		34,1%	1.075,9	7.769,1	4,2%	0,6%
Bauzweigebranchen	14	155,000	15,1%	468,765		33,1%	4.182,0	20.640,4	3,7%	0,8%
Nahrungs – und Genußmittel	4	14,000	1,4%	40,109		34,9%	3.328,7	30.056,7	0,4%	0,0%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000			344,8	3.121,8	0,0%	0,0%
Textilindustrie	4	19,400	1,9%	52,782		36,8%	1.495,0	10.895,7	1,3%	0,2%
Bekleidungsindustrie	3	13,500	1,3%	62,209		21,7%	388,7	5.627,9	3,5%	0,2%
Summe Textil – Bekleidung	7	32,900	3,2%	114,991		28,6%	2.228,5	19.645,4	1,5%	0,2%
Papierverarbeitende Industrie	3	6,000	0,6%	21,117		28,4%	525,6	2.972,7	1,1%	0,2%
Traditionelle Konsumgüter	14	52,900	5,1%	176,217		30,0%	6.082,8	52.674,8	0,9%	0,1%
Metallverarbeitung	29	371,300	36,1%	2.434,491		15,3%	13.429,5	52.312,1	2,8%	0,7%
Maschinen – und Stahlbau	12	82,500	8,0%	477,522		17,3%	3.159,2	28.118,4	2,6%	0,3%
Fahrzeugindustrie	3	125,000	12,2%	822,300		15,2%	7.569,5	8.794,0	1,7%	1,4%
Eisen – und Metallwaren	14	163,800	15,9%	1.134,669		14,4%	2.700,8	15.399,7	6,1%	1,1%
Elektro – /elektron. Industrie	6	81,000	7,9%	252,000		32,1%	3.633,4	21.509,3	2,2%	0,4%
Techn. Verarbeitungsprodukte	35	452,300	44,0%	2.686,491		16,8%	17.062,9	73.821,4	2,7%	0,6%
Transporte	4	2,000	0,2%	3,791		52,8%				
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000						
Handel	2	1,000	0,1%	2,019		49,5%				
Bauindustrie	2	5,500	0,5%	23,983		22,9%				
Graphisches Gewerbe	4	10,500	1,0%	31,411		33,4%				
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000						
Summe Sonstige	12	19,000	1,8%	61,204		31,0%				
Insgesamt	105	1.027,200	100,0%	5.434,147		18,9%	39.698,7	207.085,3	2,6%	0,5%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1982/83

Zinssatz 6% p.a.
ERP – Gesamtsumme 2.098,03 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen		Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen NPW	
		Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	Mill.S	%	%
Erdöl und Bergbau	1	12,000	1,0%	49,500		24,2%		3.914,2	13.324,2		0,3%
Eisen – und Stahlindustrie	0	0,000	0,0%	0,000				2.030,7	11.854,2		0,0%
NE – Metallindustrie	2	15,000	1,2%	46,298		32,4%		450,9	2.561,7		3,3%
Gießerei	2	7,500	0,6%	26,090		28,7%		487,0	2.905,9		1,5%
Papierherzeugung	2	78,000	6,4%	1.193,327		6,5%		1.981,0	5.727,0		3,9%
Sägeindustrie	2	9,000	0,7%	23,055		39,0%					1,4%
Basissektor	9	121,500	9,9%	1.338,270		9,1%		8.863,8	36.373,0		1,4%
Chemische Industrie	10	188,500	15,4%	579,968		32,5%		3.065,5	21.619,3		6,1%
Stein – und keramische Industrie	8	27,800	2,3%	143,724		19,3%		1.631,1	10.078,8		1,7%
Glasindustrie	2	17,000	1,4%	124,436		16,7%		999,2	3.170,4		1,7%
Summe Steine – Keramik, Glas	10	44,800	3,7%	268,160		16,7%		2.630,3	13.249,2		1,7%
Holzverarbeitende Industrie	4	18,700	1,5%	69,150		27,0%		947,5	7.783,0		2,0%
Bauzufeiferbranchen	14	63,500	5,2%	337,310		18,6%		3.577,8	21.032,2		1,6%
Nahrungs – und Genußmittel	5	49,500	4,0%	192,034		25,8%		3.370,9	32.205,1		1,5%
Leder und Schuhe	3	24,000	2,0%	87,943		27,3%		367,3	3.071,9		6,5%
Textilindustrie	5	38,130	3,1%	151,025		25,2%		1.376,4	11.173,5		2,8%
Bekleidungsindustrie	5	32,600	2,7%	99,410		32,8%		367,7	5.702,5		8,9%
Summe Textil – Bekleidung	13	94,730	7,7%	338,378		28,0%		2.111,4	19.947,9		4,5%
Papierverarbeitende Industrie	2	19,500	1,6%	52,609		37,1%		359,3	2.985,4		5,4%
Traditionelle Konsumgüter	20	163,730	13,3%	583,021		28,1%		5.841,6	55.138,4		2,6%
Metallverarbeitung	32	466,770	38,0%	2.342,409		19,9%		12.576,0	55.014,3		3,7%
Maschinen – und Stahlbau	18	173,200	14,1%	653,480		26,5%		3.114,4	30.644,4		5,6%
Fahrzeugindustrie	2	129,870	10,1%	718,165		17,2%		5.740,5	8.542,9		2,2%
Eisen – und Metallwaren	12	169,700	13,8%	970,764		17,5%		3.721,1	15.827,0		4,6%
Elektro – /elektron. Industrie	7	152,200	12,4%	461,926		32,9%		2.751,2	22.617,6		5,5%
Techn. Verarbeitungsprodukte	39	618,970	50,4%	2.804,335		22,1%		15.327,2	77.631,9		4,0%
Transporte	1	0,500	0,0%	0,908		55,1%					0,8%
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000							
Handel	0	0,000	0,0%	0,000							
Bauindustrie	1	0,500	0,0%	1,858		15,5%					
Graphisches Gewerbe	1	70,000	5,7%	453,050							
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000							
Summe Sonstige	3	71,000	5,8%	455,816							
Insgesamt	95	1.227,200	100,0%	6.098,720		20,1%		36.675,9	211.794,8		3,3%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1983/84

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 2.103,3 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen		Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen		am NPW
		Mill. S	%	Mill. S	%	Mill. S	%	Mill. S	Mill. S	%	%	
Erdöl und Bergbau	1	60,000	4,4%	720,700		8,3%		2.627,4	13.725,7	2,3%	0,4%	
Eisen – und Stahlindustrie	1	130,000	9,4%	478,000		27,2%		1.503,4	11.368,3	8,6%	1,1%	
NE – Metallindustrie	3	18,400	1,3%	47,097		39,1%		436,2	3.278,0	4,2%	0,6%	
Gießerei	2	65,000	4,7%	197,944		32,8%		315,1	2.898,7	20,6%	2,2%	
Papierherzeugung	2	30,000	2,2%	140,083		21,4%		2.855,8	5.884,2	1,1%	0,5%	
Sägeindustrie	1	20,000	1,5%	82,047		24,4%						
Basissektor	10	323,400	23,5%	1.665,871		19,4%		7.737,9	37.154,9	4,2%	0,9%	
Chemische Industrie	7	111,100	8,1%	510,599		21,8%		3.200,3	23.517,7	3,5%	0,5%	
Stein – und keramische Industrie	7	79,000	5,7%	292,716		27,0%		1.763,4	10.361,0	4,5%	0,8%	
Glasindustrie	1	8,000	0,6%	51,022		15,7%		519,6	3.342,7	1,5%	0,2%	
Summe Steine – Keramik, Glas	8	87,000	6,3%	343,738		25,3%		2.283,0	13.703,7	3,8%	0,6%	
Holzverarbeitende Industrie	8	37,600	2,7%	131,769		28,5%		1.149,3	8.235,9	3,3%	0,5%	
Bauzweigebranchen	16	124,600	9,1%	475,507		26,2%		3.432,3	21.939,6	3,6%	0,6%	
Nahrungs – und Genußmittel	3	61,000	4,4%	148,221		41,2%		3.674,5	33.806,6	1,7%	0,2%	
Leder und Schuhe	1	10,000	0,7%	33,545		29,8%		340,1	3.244,9	2,9%	0,3%	
Textilindustrie	7	68,800	5,0%	244,984		28,1%		1.377,1	10.985,9	5,0%	0,6%	
Bekleidungsindustrie	2	7,800	0,6%	21,949		35,5%		492,3	5.742,4	1,6%	0,1%	
Summe Textil – Bekleidung	10	86,600	6,3%	300,458		28,8%		2.209,5	19.973,2	3,9%	0,4%	
Papierverarbeitende Industrie	3	81,500	5,9%	570,775		14,3%		387,2	2.949,7	21,0%	2,8%	
Traditionelle Konsumgüter	16	229,100	16,7%	1.019,454		22,5%		6.271,2	56.729,5	3,7%	0,4%	
Metallverarbeitung	12	95,696	7,0%	228,404		41,9%		7.434,7	57.142,6	1,3%	0,2%	
Maschinen – und Stahlbau	7	86,196	6,3%	193,470		44,6%		3.060,5	29.777,4	2,8%	0,3%	
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000				1.687,0	11.930,0	0,0%	0,0%	
Eisen – und Metallwaren	5	9,500	0,7%	34,934		27,2%		2.687,2	15.435,2	0,4%	0,1%	
Elektro – /elektron. Industrie	12	452,500	32,9%	1.435,870		31,5%		3.080,5	23.741,3	14,7%	1,9%	
Techn. Verarbeitungsprodukte	24	548,196	39,8%	1.664,274		32,9%		10.515,2	80.883,9	5,2%	0,7%	
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000								
KFZ – Werkstätten	1	0,500	0,0%	0,904		55,3%						
Handel	0	0,000	0,0%	0,000								
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000								
Graphisches Gewerbe	8	39,000	2,8%	173,922		22,4%						
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000								
Summe Sonstige	9	39,500	2,9%	174,826		22,6%						
Insgesamt	82	1.375,896	100,0%	5.510,531		25,0%		31.156,9	220.225,6	4,4%	0,6%	

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1984/85

Zinssatz 5% p.a.

ERP – Gesamtsumme 2.222,6 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen		Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen NPW	
		Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000	0,0%			2.542,4	18.400,7	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	1	15,800	1,1%	251,591	6,3%			935,1	12.998,8	1,7%	0,1%
NE – Metallindustrie	4	84,500	6,1%	438,691	19,3%			588,1	4.154,9	14,4%	2,0%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000				497,7	2.779,0	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	1	94,000	6,7%	180,816	52,0%			6.111,8	7.704,5	1,5%	1,2%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Basissektor	6	194,300	13,9%	871,098	22,3%			10.675,1	46.037,9	1,8%	0,4%
Chemische Industrie	8	111,700	8,0%	476,114	23,5%			4.136,0	26.292,6	2,7%	0,4%
Stein – und keramische Industrie	6	79,800	5,7%	513,407	15,5%			2.056,7	10.657,9	3,9%	0,7%
Glasindustrie	1	4,000	0,3%	19,089	15,7%			601,2	3.921,6	0,7%	0,1%
Summe Steine – Keramik, Glas	7	83,800	6,0%	532,496	15,7%			2.657,9	14.579,5	3,2%	0,6%
Holzverarbeitende Industrie	6	71,000	5,1%	258,480	27,5%			1.304,9	8.108,0	5,4%	0,9%
Bauzuleiferbranchen	13	154,800	11,1%	790,976	19,6%			3.962,8	22.687,5	3,9%	0,7%
Nahrungs – und Genußmittel	1	6,000	0,4%	40,830	14,7%			3.886,1	35.235,5	0,2%	0,0%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000				369,0	3.264,6	0,0%	0,0%
Textilindustrie	10	88,000	6,3%	283,310	31,1%			1.449,2	11.926,6	6,1%	0,7%
Bekleidungsindustrie	2	6,000	0,4%	18,404	32,6%			496,6	5.874,8	1,2%	0,1%
Summe Textil – Bekleidung	12	94,000	6,7%	301,714	31,2%			2.314,8	21.066,0	4,1%	0,4%
Papierverarbeitende Industrie	5	164,000	11,8%	848,357	19,3%			397,0	3.059,3	41,3%	5,4%
Traditionelle Konsumgüter	18	264,000	18,9%	1.190,901	22,2%			6.597,9	59.360,8	4,0%	0,4%
Metallverarbeitung	19	281,500	20,2%	873,163	32,2%			6.465,4	58.361,5	4,4%	0,5%
Maschinen – und Stahlbau	5	38,500	2,8%	113,198	34,0%			2.854,0	28.579,2	1,3%	0,1%
Fahrzeugindustrie	2	100,000	7,2%	354,705	28,2%			1.279,4	12.781,6	7,8%	0,8%
Eisen – und Metallwaren	12	143,000	10,3%	405,260	35,3%			2.332,0	17.000,7	6,1%	0,8%
Elektro – /elektron. Industrie	6	362,700	26,0%	1.240,595	29,2%			3.684,4	26.631,1	9,8%	1,4%
Techn. Verarbeitungsprodukte	25	644,200	46,2%	2.113,758	30,5%			10.149,8	84.992,6	6,3%	0,8%
Transporte	2	1,000	0,1%	3,250	30,8%						
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000							
Handel	0	0,000	0,0%	0,000							
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Graphisches Gewerbe	1	5,000	0,4%	13,130	38,1%						
Diverse	2	20,000	1,4%	64,910	30,8%						
Summe Sonstige	5	26,000	1,9%	81,290	32,0%						
Insgesamt	75	1.395,000	100,0%	5.524,137	25,3%			35.521,6	239.371,4	3,9%	0,6%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1985/86

Zinssatz 5% p. a.
ERP – Gesamtsumme 2.352,6 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen	
		Mill.S	%	Mill.S	%		Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	2	49,000	2,9%	93,238		52,6%	2.782,4	16.031,2	1,8%	0,3%
Eisen – und Stahlindustrie	1	60,000	3,5%	60,000		100,0%	2.307,6	15.807,0	2,6%	0,4%
NE – Metallindustrie	5	98,500	5,8%	296,161		33,3%	714,6	4.084,5	13,8%	2,4%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000			516,2	3.236,2	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	3	182,900	10,8%	1.345,900		13,6%	2.631,8	7.585,3	6,9%	2,4%
Sägewerk	1	18,000	1,1%	90,800		19,8%				
Basissektor	12	408,400	24,1%	1.886,099		21,7%	8.952,6	46.744,2	4,6%	0,9%
Chemische Industrie	9	207,600	12,2%	854,364		24,3%	5.684,5	26.792,4	3,7%	0,8%
Stein – und keramische Industrie	6	91,000	5,4%	231,498		39,3%	2.429,5	11.043,2	3,7%	0,8%
Glasindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			808,1	4.468,9	0,0%	0,0%
Summe Steine – Keramik, Glas	6	91,000	5,4%	231,498		39,3%	3.237,6	15.512,1	2,8%	0,6%
Holzverarbeitende Industrie	1	3,000	0,2%	14,393		20,8%	1.319,0	8.228,0	0,2%	0,0%
Bauzweige	7	94,000	5,5%	245,891		38,2%	4.556,6	23.740,1	2,1%	0,4%
Nahrungs – und Genussmittel	4	40,000	2,4%	207,879		19,2%	4.393,4	36.673,6	0,9%	0,1%
Leder und Schuhe	1	9,500	0,6%	34,740		27,3%	434,1	3.475,2	2,2%	0,3%
Textilindustrie	5	89,500	5,3%	394,089		22,7%	1.843,6	11.781,9	4,9%	0,8%
Bekleidungsindustrie	2	15,600	0,9%	46,058		33,9%	576,3	5.968,3	2,7%	0,3%
Summe Textil – Bekleidung	8	114,600	6,8%	474,887		24,1%	2.854,0	21.225,4	4,0%	0,5%
Papierverarbeitende Industrie	7	206,000	12,2%	1.000,411		20,6%	568,9	3.289,2	36,2%	6,3%
Traditionelle Konsumgüter	19	360,600	21,3%	1.683,177		21,4%	7.816,3	61.188,2	4,6%	0,6%
Metallverarbeitung	9	125,100	7,4%	481,363		26,0%	7.799,4	66.299,3	1,6%	0,2%
Maschinen – und Stahlbau	4	32,000	1,9%	202,302		15,8%	3.385,4	32.950,3	0,9%	0,1%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000			1.572,5	14.063,8	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	5	93,100	5,5%	279,061		33,4%	2.841,5	19.285,2	3,3%	0,5%
Elektro – /elektron. Industrie	14	499,300	29,5%	1.603,362		31,1%	5.376,8	27.981,0	9,3%	1,8%
Techn. Verarbeitungsprodukte	23	624,400	36,8%	2.084,725		30,0%	13.176,2	94.280,3	4,7%	0,7%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000						
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000						
Handel	0	0,000	0,0%	0,000						
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000						
Graphisches Gewerbe	0	0,000	0,0%	0,000						
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000						
Summe Sonstige	0	0,000	0,0%	0,000						
Insgesamt	70	1.695,000	100,0%	6.754,256		25,1%	40.186,2	252.745,2	4,2%	0,7%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1986/87

Zinssatz 5% p. a.

ERP – Gesamtsumme 2.922 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen Mill.S	Industrie		
		Mill.S	%				NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen NPW %	
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		4.229,0	16.986,0	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	2	175,300	7,0%	519,300	33,8%	1.967,2	13.716,2	8,9%	1,3%
NE – Metallindustrie	4	125,000	5,0%	418,431	29,9%	1.145,3	4.425,0	10,9%	2,8%
Gießerei	2	15,000	0,6%	38,200	39,3%	590,5	3.268,7	2,5%	0,5%
Papierherzeugung	3	240,000	9,5%	1.295,762	18,5%	5.104,8	8.151,1	4,7%	2,9%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	11	555,300	22,0%	2.271,693	24,4%	13.036,8	46.547,0	4,3%	1,2%
Chemische Industrie	20	471,500	18,7%	1.880,910	25,1%	8.371,7	27.108,1	5,6%	1,7%
Stein – und keramische Industrie	2	9,000	0,4%	62,120	14,5%	2.277,0	11.300,2	0,4%	0,1%
Glasindustrie	6	157,400	6,2%	392,730	40,1%	966,4	4.528,7	16,3%	3,5%
Summe Steine – Keramik, Glas	8	166,400	6,6%	454,850	36,6%	3.243,4	15.828,9	5,1%	1,1%
Holzverarbeitende Industrie	8	82,000	3,3%	313,302	26,2%	1.127,9	8.679,8	7,3%	0,9%
Bauzufeiferbranchen	16	248,400	9,8%	768,152	32,3%	4.371,3	24.508,7	5,7%	1,0%
Nahrungs – und Genußmittel	1	15,000	0,6%	31,700	47,3%	4.545,1	38.131,3	0,3%	0,0%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		383,0	3.417,3	0,0%	0,0%
Textilindustrie	12	174,200	6,9%	567,676	30,7%	2.130,7	12.219,3	8,2%	1,4%
Bekleidungsindustrie	2	20,000	0,8%	55,315	36,2%	705,1	6.150,2	2,8%	0,3%
Summe Textil – Bekleidung	14	194,200	7,7%	622,991	31,2%	3.218,8	21.786,8	6,0%	0,9%
Papierverarbeitende Industrie	5	214,000	8,5%	1.035,935	20,7%	689,4	3.426,3	31,0%	6,2%
Traditionelle Konsumgüter	20	423,200	16,8%	1.690,626	25,0%	8.453,3	63.344,4	5,0%	0,7%
Metallverarbeitung	15	269,100	10,7%	747,079	36,0%	8.134,0	65.424,0	3,3%	0,4%
Maschinen – und Stahlbau	5	38,100	1,5%	117,549	32,4%	3.501,5	32.556,6	1,1%	0,1%
Fahrzeugindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		1.574,3	13.698,1	0,0%	0,0%
Eisen – und Metallwaren	10	231,000	9,2%	629,530	36,7%	3.058,2	19.169,3	7,6%	1,2%
Elektro – /elektron. Industrie	15	531,500	21,1%	1.337,236	39,7%	5.816,3	30.460,8	9,1%	1,7%
Techn. Verarbeitungsprodukte	30	800,600	31,7%	2.084,315	38,4%	13.950,3	95.884,8	5,7%	0,8%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000					
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000					
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Graphisches Gewerbe	2	20,000	0,8%	78,350	25,5%				
Diverse	1	3,000	0,1%	10,317	29,1%				
Summe Sonstige	3	23,000	0,9%	88,667	25,9%				
Insgesamt	100	2.522,000	100,0%	8.784,363	28,7%	48.183,4	257.393,0	5,2%	1,0%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1987/88

Zinssatz 5% p.a.
ERP – Gesamtsumme 3.088 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamtinvestitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamtinvestitionen		Industrie	
		Mill. S	%			Mill. S	NPW	Anteil der ERP – Kredite an den Gesamtinvestitionen	NPW
Erdöl und Bergbau	2	51.000	1,9%	303.070	16,8%	6.554,3	17.993,1	0,8%	0,3%
Eisen – und Stahlindustrie	1	74.700	2,7%	221.214	33,8%	687,4	11.340,8	10,9%	0,7%
NE – Metallindustrie	0	0,000	0,0%	0,000		795,0	3.932,2	0,0%	0,0%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		517,1	3.288,5	0,0%	0,0%
Papierherzeugung	8	472.100	17,3%	2.078.193	22,7%	6.645,7	8.496,7	7,1%	5,6%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000					
Basissektor	11	597.800	21,9%	2.603.477	23,0%	15.199,5	45.001,3	3,9%	1,3%
Chemische Industrie	17	648.000	23,8%	2.047.409	31,6%	6.938,5	28.809,6	9,3%	2,2%
Stein – und keramische Industrie	2	12.000	0,4%	26.375	45,5%	2.531,4	11.872,5	0,5%	0,1%
Glasindustrie	1	20.000	0,7%	77.416	25,8%	725,5	4.561,8	2,8%	0,4%
Summe Steine – Keramik, Glas	3	32.000	1,2%	103.791	30,8%	3.256,9	16.434,3	1,0%	0,2%
Holzverarbeitende Industrie	6	188.000	6,9%	445.725	42,2%	1.378,4	9.257,5	13,6%	2,0%
Bauzulieferbranchen	9	220.000	8,1%	549.516	40,0%	4.635,3	25.691,8	4,7%	0,9%
Nahrungs – und Genußmittel	5	99.000	3,6%	320.741	30,9%	5.269,5	39.837,6	1,9%	0,2%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		309,7	3.143,4	0,0%	0,0%
Textilindustrie	1	29.000	1,1%	42.000	69,0%	1.871,9	11.960,5	1,5%	0,2%
Bekleidungsindustrie	3	23.000	0,8%	103.048	22,3%	757,3	6.277,1	3,0%	0,4%
Summe Textil – Bekleidung	4	52.000	1,9%	145.048	35,9%	2.938,9	21.381,0	1,8%	0,2%
Papierverarbeitende Industrie	3	22.000	0,8%	82.900	26,5%	707,6	3.495,6	3,1%	0,6%
Traditionelle Konsumgüter	12	173.000	6,3%	548.689	31,5%	8.916,0	64.714,2	1,9%	0,3%
Metallverarbeitung	27	740.200	27,1%	2.223.829	33,3%	10.116,4	66.761,8	7,3%	1,1%
Maschinen – und Stahlbau	9	260.200	9,5%	699.885	37,2%	3.926,2	33.512,5	6,6%	0,8%
Fahrzeugindustrie	3	189.000	6,9%	797.893	23,7%	2.708,0	13.154,9	7,0%	1,4%
Eisen – und Metallwaren	15	291.000	10,7%	726.051	40,1%	3.482,2	20.094,4	8,4%	1,4%
Elektro –/elektron. Industrie	12	336.000	12,3%	752.535	44,6%	5.659,7	32.307,8	5,9%	1,0%
Techn. Verarbeitungsprodukte	39	1.076.200	39,5%	2.976.364	36,2%	15.776,1	99.069,6	6,8%	1,1%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000					
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000					
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	3	8.000	0,3%	20.249	39,5%				
Graphisches Gewerbe	2	5.000	0,2%	12.645	39,5%				
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000					
Summe Sonstige	5	13.000	0,5%	32.894	39,5%				
Insgesamt	93	2.728.000	100,0%	8.758.349	31,1%	51.465,4	263.286,5	5,3%	1,0%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1988/89

Zinssatz 5% p.a.

ERP – Gesamtsumme 3.260 Mill.S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen		Gesamt – investitionen		Industrie NPW Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen NPW	
		Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%	Mill.S	%
Erdöl und Bergbau	2	20,000	0,7%	43,000		46,5%		3.211,0	14.665,0	0,6%	0,1%
Eisen – und Stahlindustrie	1	100,000	3,6%	296,200		33,8%		2.659,7	15.837,5	3,8%	0,6%
NE – Metallindustrie	2	59,300	2,1%	167,759		35,3%		631,9	4.426,3	9,4%	1,3%
Gießerei	5	41,000	1,5%	87,140		47,1%		495,8	3.713,1	8,3%	1,1%
Papierherzeugung	3	235,000	8,4%	1.639,185		14,3%		2.713,6	9.732,5	8,7%	2,4%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Basissektor	13	455,300	16,3%	2.233,284		20,4%		9.712,0	48.374,4	4,7%	0,9%
Chemische Industrie	20	561,100	20,0%	1.573,433		35,7%		7.345,3	33.714,9	7,6%	1,7%
Stein – und keramische Industrie	1	20,000	0,7%	64,795		30,9%		2.746,0	12.916,2	0,7%	0,2%
Glasindustrie	3	57,000	2,0%	158,109		36,1%		1.268,8	4.476,8	4,5%	1,3%
Summe Steine – Keramik, Glas	4	77,000	2,8%	222,904		34,5%		4.014,8	17.393,0	1,9%	0,4%
Holzverarbeitende Industrie	13	275,000	9,8%	692,444		39,7%		2.013,6	9.845,5	13,7%	2,8%
Bauzweigerbranchen	17	352,000	12,6%	915,348		38,5%		6.028,4	27.238,5	5,8%	1,3%
Nahrungs – und Genußmittel	6	101,000	3,6%	319,714		31,6%		5.416,1	39.099,4	1,9%	0,3%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000				297,9	2.878,9	0,0%	0,0%
Textilindustrie	6	150,000	5,4%	384,718		39,0%		1.977,8	12.302,5	7,6%	1,2%
Bekleidungsindustrie	1	20,000	0,7%	40,000		50,0%		602,4	6.129,3	3,3%	0,3%
Summe Textil – Bekleidung	7	170,000	6,1%	424,718		40,0%		2.878,1	21.310,7	5,9%	0,8%
Papierverarbeitende Industrie	3	76,000	2,7%	268,293		28,3%		675,5	3.827,0	11,3%	2,0%
Traditionelle Konsumgüter	16	347,000	12,4%	1.012,725		34,3%		8.969,7	64.237,1	3,9%	0,5%
Metallverarbeitung	22	627,800	22,4%	1.804,807		34,8%		11.345,8	71.434,4	5,5%	0,9%
Maschinen – und Stahlbau	8	65,800	2,4%	151,820		43,3%		3.728,8	35.060,5	1,8%	0,2%
Fahrzeugindustrie	2	128,000	4,6%	389,000		32,9%		3.727,6	14.572,5	3,4%	0,9%
Eisen – und Metallwaren	12	434,000	15,5%	1.263,987		34,3%		3.889,4	21.801,4	11,2%	2,0%
Elektro – /elektron. Industrie	10	409,400	14,6%	1.108,167		36,9%		4.999,9	31.910,6	8,2%	1,3%
Techn. Verarbeitungsprodukte	32	1.037,200	37,0%	2.912,974		35,6%		16.345,7	103.345,0	6,3%	1,0%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000							
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000							
Handel	1	3,000	0,1%	5,250		57,1%					
Bauindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Graphisches Gewerbe	1	40,000	1,4%	83,537		47,9%					
Diverse	1	4,400	0,2%	5,868		75,0%					
Summe Sonstige	3	47,400	1,7%	94,655		50,1%					
Insgesamt	101	2.800,000	100,0%	8.742,419		32,0%		48.401,1	276.909,9	5,8%	1,0%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1989/90

Zinssatz 5% p. a.
ERP – Gesamtsumme 3.600 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen		ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen		Gesamt – investitionen		Industrie Anteil der ERP – Kredite an den Gesamt – investitionen	
		Mill. S	%	Mill. S	%	Mill. S	%	Mill. S	Mill. S	%	%
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000				2.527,9	15.944,4	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	3	160,000	5,3%	1.886,272	8,5%			2.561,1	17.121,3	6,2%	0,9%
NE – Metallindustrie	1	80,000	2,6%	444,296				573,2	4.476,4	14,0%	1,8%
Gießerei	1	13,500	0,4%	46,170	29,2%			725,7	4.315,3	1,9%	0,3%
Papierherzeugung	7	440,000	14,5%	3.082,203	14,3%			4.120,1	11.116,5	10,7%	4,0%
Sägeindustrie	0	0,000	0,0%	0,000							
Basissektor	12	693,500	22,9%	5.458,941	12,7%			10.508,0	52.973,9	6,6%	1,3%
Chemische Industrie	19	247,400	8,2%	966,097	25,6%			8.042,7	33.946,4	3,1%	0,7%
Stein – und keramische Industrie	7	107,400	3,5%	478,635	22,4%			2.975,8	13.468,1	3,6%	0,8%
Glasindustrie	4	154,000	5,1%	487,967	31,6%			981,4	5.034,8	15,7%	3,1%
Summe Steine – Keramik, Glas	11	261,400	8,6%	966,602	27,0%			3.957,2	18.502,9	6,6%	1,4%
Holzverarbeitende Industrie	10	221,000	7,3%	702,777	31,4%			1.862,3	10.841,5	11,9%	2,0%
Bauzuleiferbranchen	21	482,400	15,9%	1.669,379	28,9%			5.819,5	29.344,4	8,3%	1,6%
Nahrungs – und Genußmittel	2	35,000	1,2%	168,300	20,8%			6.300,7	40.148,6	0,6%	0,1%
Leder und Schuhe	1	6,000	0,2%	20,000	30,0%			270,3	2.691,6	2,2%	0,2%
Textilindustrie	17	401,000	13,2%	1.166,246	34,4%			2.378,8	12.697,1	16,9%	3,2%
Bekleidungsindustrie	3	25,000	0,8%	76,431	32,7%			491,4	6.111,8	5,1%	0,4%
Summe Textil – Bekleidung	21	432,000	14,3%	1.262,677	34,2%			3.140,5	21.500,5	13,8%	2,0%
Papierverarbeitende Industrie	3	31,700	1,0%	173,585	18,3%			566,5	3.981,5	5,6%	0,8%
Traditionelle Konsumgüter	26	498,700	16,5%	1.604,562	31,1%			10.007,7	65.630,6	5,0%	0,8%
Metallverarbeitung	44	740,000	24,4%	2.540,949	29,1%			10.398,5	77.931,2	7,1%	0,9%
Maschinen – und Stahlbau	20	276,500	9,1%	1.101,238	25,1%			4.052,4	37.896,7	6,8%	0,7%
Fahrzeugindustrie	6	176,000	5,8%	569,081	30,9%			2.420,6	16.061,4	7,3%	1,1%
Eisen – und Metallwaren	18	287,500	9,5%	870,630	33,0%			3.925,5	23.973,1	7,3%	1,2%
Elektro – /elektron. Industrie	14	256,000	8,4%	922,787	27,7%			5.471,9	36.840,4	4,7%	0,7%
Techn. Verarbeitungsprodukte	58	996,000	32,9%	3.463,736	28,8%			15.870,4	114.771,6	6,3%	0,9%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000							
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000							
Handel	0	0,000	0,0%	0,000							
Bauindustrie	1	20,000	0,7%	63,298	31,6%						
Graphisches Gewerbe	3	92,000	3,0%	405,766	22,7%						
Diverse	0	0,000	0,0%	0,000							
Summe Sonstige	4	112,000	3,7%	469,064	23,9%						
Insgesamt	140	3.030,000	100,0%	13.631,779	22,2%			50.248,2	296.666,8	6,0%	1,0%

Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1990/91

Zinssatz 5% p.a.

ERP – Gesamtsumme 4.600 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen		Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der ermöglichten Gesamtinvestitionen	Gesamt – investitionen Mill. S	Industrie		
		Mill. S	%				NPW an den Gesamt – investitionen	Anteil der ERP – Kredite am NPW	
Erdöl und Bergbau	0	0,000	0,0%	0,000		2.525,9	14.380,6	0,0%	0,0%
Eisen – und Stahlindustrie	2	55,000	2,2%	201,263	27,3%	1.649,8	15.637,1	3,3%	0,4%
NE – Metallindustrie	5	86,500	3,4%	330,610		1.001,9	3.360,9	8,6%	2,6%
Gießerei	0	0,000	0,0%	0,000		790,1	4.599,1	0,0%	0,0%
Papierzeugung	3	210,000	8,4%	1.183,000	17,8%	8.837,4	11.209,2	2,4%	1,9%
Sägeindustrie	1	36,000	1,4%	121,180	29,7%				
Basissektor	11	387,500	15,4%	1.836,053	21,1%	14.805,1	49.186,9	2,6%	0,8%
Chemische Industrie	23	426,650	17,0%	1.924,223	22,2%	8.340,3	35.597,4	5,1%	1,2%
Stein – und keramische Industrie	14	259,000	10,3%	968,265	26,7%	3.256,0	14.243,4	8,0%	1,8%
Glasindustrie	2	34,000	1,4%	112,583	30,2%	1.896,1	5.459,5	1,8%	0,6%
Summe Steine – Keramik, Glas	16	293,000	11,7%	1.080,848	27,1%	5.152,1	19.702,9	5,7%	1,5%
Holzverarbeitende Industrie	9	148,500	5,9%	482,578	30,8%	2.243,2	11.692,0	6,6%	1,3%
Bauzulieferbranchen	25	441,500	17,6%	1.563,426	28,2%	7.395,3	31.394,9	6,0%	1,4%
Nahrungs – und Genußmittel	4	58,050	2,3%	182,506	31,8%	6.283,8	43.048,4	0,9%	0,1%
Leder und Schuhe	0	0,000	0,0%	0,000		315,5	2.955,3	0,0%	0,0%
Textilindustrie	10	119,000	4,7%	533,744	22,3%	2.793,0	13.260,2	4,3%	0,9%
Bekleidungsindustrie	2	27,500	1,1%	92,063	29,9%	622,9	6.571,9	4,4%	0,4%
Summe Textil – Bekleidung	12	146,500	5,8%	625,807	23,4%	3.731,4	22.787,4	3,9%	0,6%
Papierverarbeitende Industrie	4	95,000	3,8%	309,096	30,7%	786,3	4.562,9	12,1%	2,1%
Traditionelle Konsumgüter	20	299,550	11,9%	1.117,409	26,8%	10.801,5	70.398,7	2,8%	0,4%
Metallverarbeitung	56	615,200	24,5%	2.092,228	29,4%	11.846,7	86.561,5	5,2%	0,7%
Maschinen – und Stahlbau	26	229,050	9,1%	777,652	29,5%	4.866,5	43.203,8	4,7%	0,5%
Fahrzeugindustrie	3	70,000	2,8%	343,499	20,4%	2.156,4	18.011,5	3,2%	0,4%
Eisen – und Metallwaren	27	316,150	12,6%	971,077	32,6%	4.823,8	25.346,2	6,6%	1,2%
Elektro – /elektron. Industrie	17	313,100	12,5%	1.130,234	27,7%	6.324,5	42.085,2	5,0%	0,7%
Techn. Verarbeitungsprodukte	73	928,300	37,0%	3.222,462	28,8%	18.171,2	128.646,7	5,1%	0,7%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000					
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000					
Handel	0	0,000	0,0%	0,000					
Bauindustrie	1	1,000	0,0%	1,881	53,2%				
Graphisches Gewerbe	1	7,000	0,3%	10,748	65,1%				
Diverse	5	19,500	0,8%	41,897					
Summe Sonstige	7	27,500	1,1%	54,526	50,4%				
Insgesamt	159	2.511,000	100,0%	9.718,099	25,8%	59.513,5	315.224,7	4,2%	0,8%

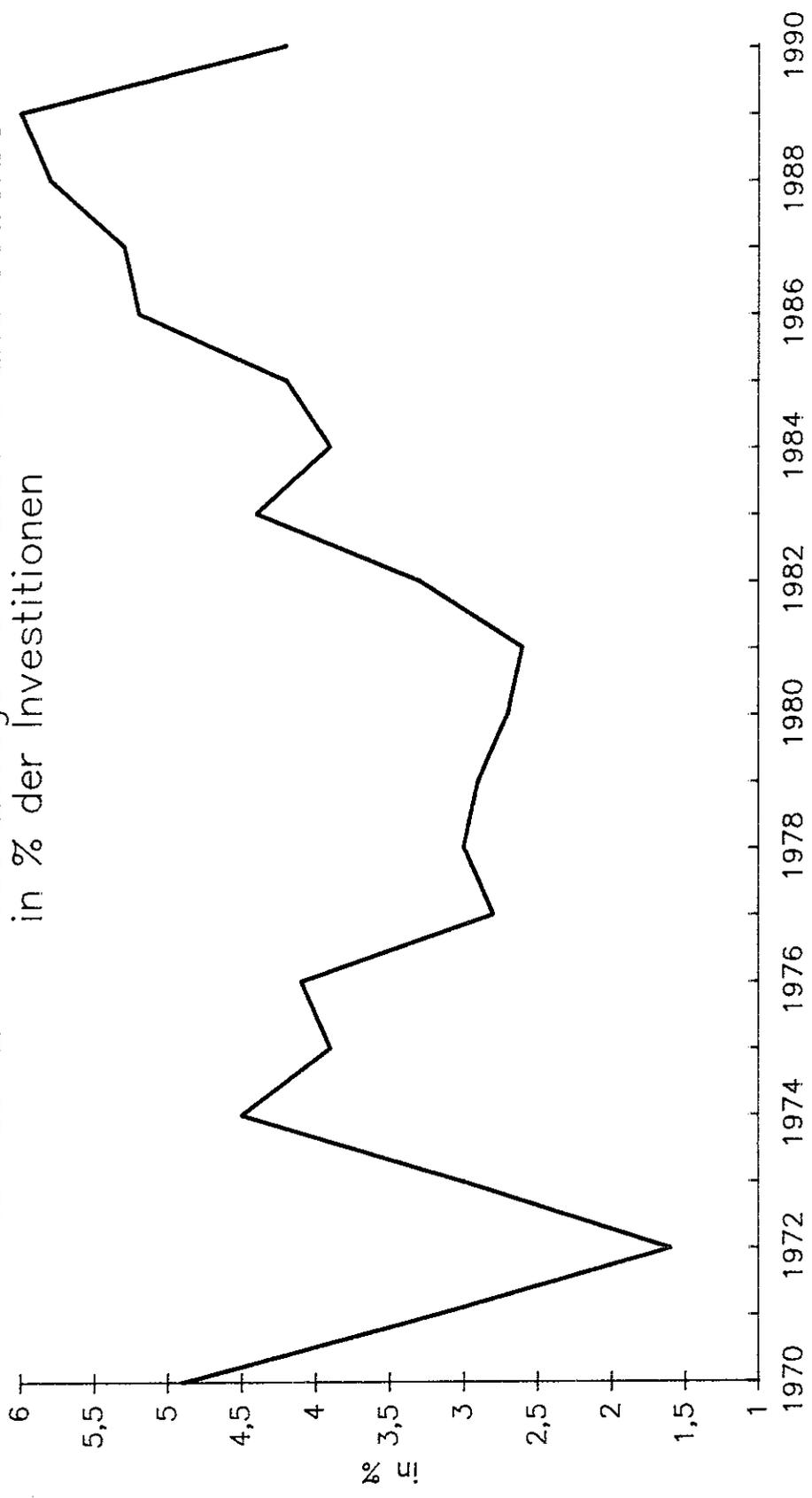
Verteilung der in Anspruch genommenen Gesamtkredite (Industrie und Gewerbe) 1991/92

Zinssatz 5% p. a.
ERP – Gesamtsumme 4.640 Mill. S

Branche	Anzahl der Kredite	ERP – Kreditzusagen Mill. S	%	Höhe der durch den ERP – Kredit ermöglichten Gesamt – investitionen	ERP – Kredit in % der Gesamt – investitionen
Erdöl und Bergbau	2	42,550	1,2%	284,800	14,9%
Eisen – und Stahlindustrie	3	150,000	4,1%	437,285	34,3%
NE – Metallindustrie	0	0,000	0,0%	0,000	
Gießerei	1	4,000	0,1%	14,650	27,3%
Papierherzeugung	2	20,000	0,5%	62,300	32,1%
Sägeindustrie	1	18,000	0,5%	62,364	28,9%
Basissektor	9	234,550	6,4%	861,399	27,2%
Chemische Industrie	28	575,450	15,7%	1.943,856	29,6%
Stein – und keramische Industrie	13	184,100	5,0%	590,637	31,2%
Glasindustrie	2	75,000	2,0%	256,831	29,2%
<i>Summe Steine – Keramik, Glas</i>	<i>15</i>	<i>259,100</i>	<i>7,1%</i>	<i>847,468</i>	<i>30,6%</i>
Holzverarbeitende Industrie	15	254,250	6,9%	1.020,972	24,9%
Bauzweigerbranchen	30	513,350	14,0%	1.868,440	27,5%
Nahrungs – und Genussmittel	9	111,450	3,0%	294,185	37,9%
Leder und Schuhe	2	12,000	0,3%	31,050	38,6%
Textilindustrie	6	85,500	2,3%	327,686	26,1%
Bekleidungsindustrie	2	69,000	1,9%	171,562	40,2%
<i>Summe Textil – Bekleidung</i>	<i>10</i>	<i>166,500</i>	<i>4,5%</i>	<i>530,298</i>	<i>31,4%</i>
Papierverarbeitende Industrie	8	320,000	8,7%	1.486,138	21,5%
Traditionelle Konsumgüter	27	597,950	16,3%	2.310,621	25,9%
<i>Metallverarbeitung</i>	<i>59</i>	<i>1.307,700</i>	<i>35,6%</i>	<i>4.540,382</i>	<i>28,8%</i>
Maschinen – und Stahlbau	19	290,800	7,9%	876,745	33,2%
Fahrzeugindustrie	6	185,000	5,0%	714,421	25,9%
Eisen – und Metallwaren	40	903,900	24,6%	3.155,411	28,6%
Elektro – /elektron. Industrie	17	264,000	7,2%	843,646	31,3%
Techn. Verarbeitungsprodukte	82	1.643,700	44,7%	5.590,223	29,4%
Transporte	0	0,000	0,0%	0,000	
KFZ – Werkstätten	0	0,000	0,0%	0,000	
Handel	0	0,000	0,0%	0,000	
Bauindustrie	1	14,000	0,4%	40,888	34,2%
Graphisches Gewerbe	1	15,000	0,4%	49,127	30,5%
Diverse	11	81,000	2,2%	204,068	39,7%
<i>Summe Sonstige</i>	<i>13</i>	<i>110,000</i>	<i>3,0%</i>	<i>294,083</i>	<i>37,4%</i>
Insgesamt	189	3.675,000	100,0%	12.868,622	28,6%

Übersicht 7

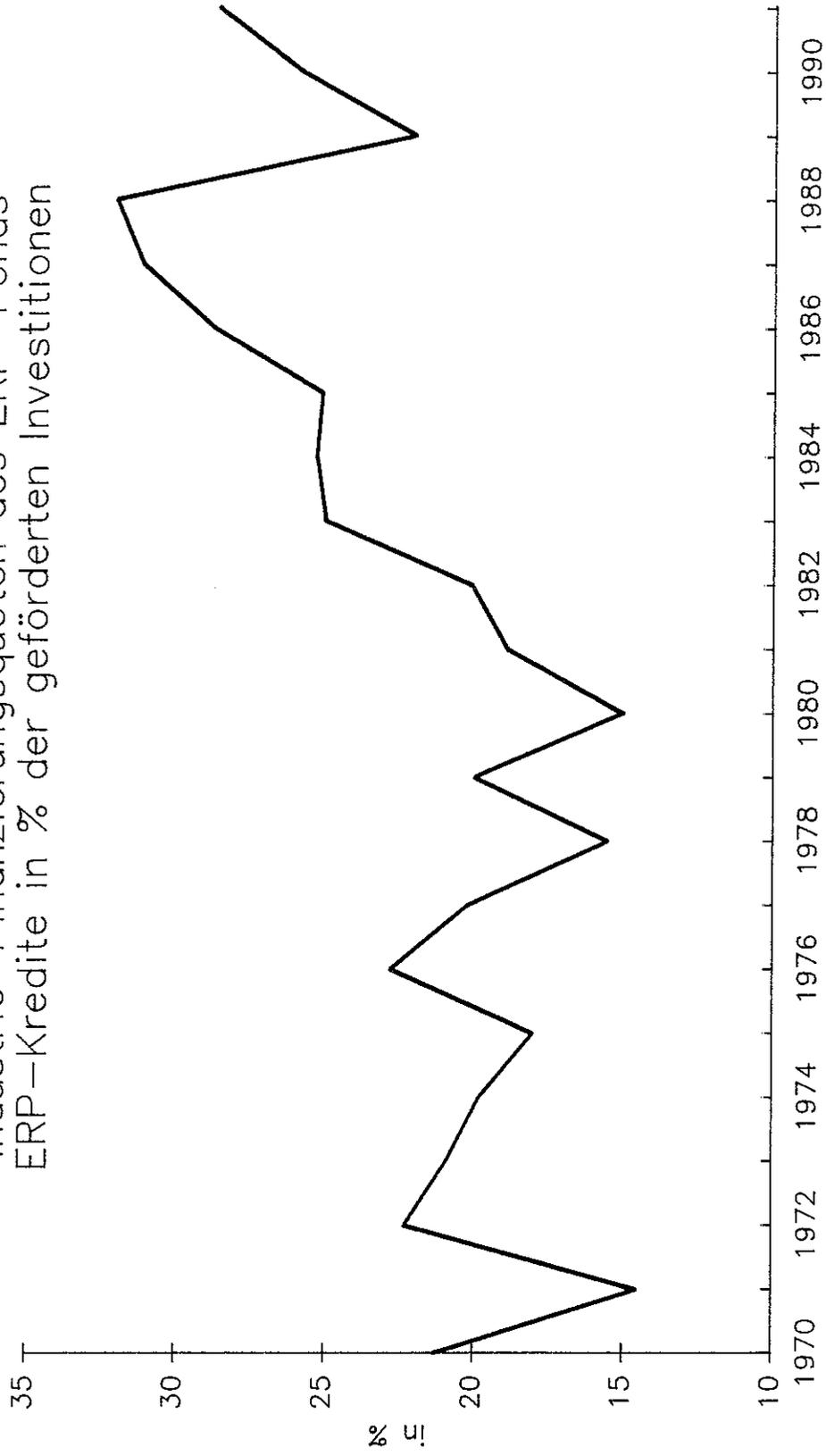
Anteil der ERP-Kreditzusagen an Industrie und Gewerbe
in % der Investitionen



Quelle: ERP-Fonds, WIFO.

Übersicht 8

Industrie-Finanzierungsquoten des ERP-Fonds
ERP-Kredite in % der geförderten Investitionen



Quelle: ERP-Fonds, WIFO.

5. Konsistenz der Mittelvergabe mit den Zielen und Vergabekriterien vor und nach Mitte der achtziger Jahre

In diesem Abschnitt wird versucht, die Mittelvergabe des ERP-Fonds an den industriell-gewerblichen Sektor nach differenzierten Kriterien (sektoral, größenspezifisch, exportorientiert etc.) anhand spezifischer Bilanzkennzahlen der geförderten Unternehmen über den Zeitverlauf von 1973 bis 1991 zu dokumentieren. Zu diesem Zweck wurde vom Refinanzierungsbüro der Oesterreichischen Nationalbank (OeNB) unter Anleitung des WIFO eine Sonderauswertung der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik österreichischer Industrieunternehmen auf der Grundlage des von der OeNB standardisierten Kennzahlenformats vorgenommen. Das Unternehmenssample der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik hat aufgrund der besonderen Rolle der OeNB im Zusammenhang mit der ERP-Refinanzierung (Stichwort: ERP-Nationalbankblock) eine hinreichend repräsentative Stichprobe der Bilanzdaten jener Unternehmen, die ab 1973 an einen der ERP-Kreditprogramme teilgenommen haben. Die OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik österreichischer Industrieunternehmen basiert auf einem repräsentativen Unternehmenssample, das zur Zeit ca. 2000 Industrieunternehmen aller Rechtsformen und Betriebsgrößen umfaßt und mit dem Jahr 1973 beginnt.

Das Unternehmenssample der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik wurde für die nachfolgenden Analysen in einen 'Nicht-ERP-Unternehmensblock' und in einen 'ERP-Unternehmensblock' geteilt. Die Zuordnung zum ERP-Unternehmensblock erfolgte nach zwei Schlüsseln. Der erste Schlüssel (Schlüssel I) orientiert sich an dem Datum der erstmaligen Zuteilung eines ERP-Kredites innerhalb der Untersuchungsperiode. Ein Unternehmen wurde dem ERP-Unternehmensblock ab dem Jahr zugerechnet, in dem es erstmals einen ERP-Kredit zugeteilt bekommen hat. Diese Zuordnung ermöglicht Rückschlüsse auf die 'Overall-Performance' der ERP-geförderten bzw. der nicht-ERP-geförderten Unternehmen über den gesamten Zeitraum der Untersuchungsperiode. Der zweite Schlüssel (Schlüssel II) orientiert sich an der Zuteilung eines ERP-Kredites im jeweiligen Jahr der Untersuchung. Ein Unternehmen wurde gemäß diesem Schlüssel dem ERP-Unternehmensblock nur in jenem Jahr zugerechnet, in dem es den ERP-Kredit zugeteilt bekommen hat. Der zweite Zuordnungsschlüssel eignet sich als Basis für Auswertungen, die vor allem (indirekten) Aufschluß über die Entwicklung der 'quantitativen' ERP-Vergabekriterien über den Zeitraum der Untersuchungsperiode (1973 bis 1991) geben sollen.

Die Kennzahlen, die den Untersuchungen zugrundegelegt wurden und deren Definition sind in Übersicht 9 zusammenfassend dargestellt. Die ausgewählten Kennzahlen umfassen die wichtigsten Indikatoren aus den Bereichen: Finanzierungsstruktur (Eigenkapitalquote, Bankverschuldung), Rentabilität (Umsatzrentabilität, Cash-flow in Prozent des Umsatzes bzw. Gross Operating Profit) und Selbstfinanzierung (Selbstfinanzierung der Investitionen, Reinvestitionsquote, Investitionen in Prozent des Umsatzes)

Definition der Bilanzkennzahlen

Eigenkapital:	Eigenkapital in Prozent der Bilanzsumme
	Eigenkapital: Haftende Eigenmittel
	+ Rücklagen
	+/- Guthaben/Forderungen Gesellschafter
	+/- Gewinn/Verlustvortrag
	- veranschlagte Einkommensteuerverbindlichkeiten
Bankverschuldung:	Kurz- und langfristige Bankverbindlichkeiten in Prozent der Bilanzsumme
Umsatzrentabilität:	Wirtschaftliches Ergebnis in Prozent des Nettoerlöses
	Wirtschaftliches Ergebnis: Gewinn/Verlust
	+/- Dotierung/Auflösung Rücklagen
	+ vorzeitige Abschreibung
	+/- Dotierung/Auflösung Wertberichtigung gemäß § 123 EStG
	- Einkommensteuerjahresbelastung (geschätzt)
	Nettoerlöse: Bruttoumsatz
	- Skonti
	- Rabatte und sonstige Preisnachlässe
Finanzierungsaufwand in Prozent des Umsatzes:	Finanzierungsaufwand in Prozent des Nettoerlöses
Cash-flow in Prozent des Umsatzes:	Cash-flow in Prozent des Nettoerlöses
	Cash-flow: Wirtschaftliches Ergebnis
	+/- a.o. Aufwand
	- a.o. Ertrag
	+ Normalabschreibung
	+ Erhöhung Sozialkapital gegenüber dem Vorjahr (Abfertigungsrücklage, Pensionsrückstellungen, Unterstützungsfonds)
Selbstfinanzierung der Investitionen:	Cash-flow in Prozent der Bruttosachanlagenzugänge
Reinvestitionsquote:	Bruttosachanlagenzugänge in Prozent der Abschreibungen (Normalabschreibungen plus vorzeitige Abschreibungen)
Investitionsquote:	Bruttosachanlagenzugänge in Prozent der Nettoerlöse
Tilgungspotential:	Cash-flow in Prozent des Fremdkapitals
	Fremdkapital: Bilanzsumme
	- Eigenkapital
	- Investitionsrücklage
	- Abfertigungsrücklage
	- Pensionsrückstellung
	- Unterstützungsfond

Die statistische Auswertung des Datenmaterials erfolgte analog jener der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik österreichischer Industrieunternehmen. Die einzelnen Kennzahlen wurden zunächst für jeden Betrieb gesondert berechnet. Innerhalb jeder Kennzahlenreihe wurden diese Werte sodann aufsteigend sortiert. Als Referenzgröße dienen der Median sowie der obere und untere Quartilswert. Diese Methode wird von der OeNB ausnahmslos in allen Bilanzkennzahlenstatistiken gewählt, um allfällige Verzerrungen durch 'Ausreisser' zu vermeiden. Der Median (MED) beschreibt jenen Wert, der in der aufsteigend geordneten Beobachtungsreihe in der Mitte steht; somit liegen 50% der Kennzahlen (bzw. der erfaßten Betriebe) über bzw. unter dem Median. Der untere Quartilswert (UQU) bzw. der obere Quartilswert (OQU) teilen die Reihe zwischen den Extremwerten und dem Median nochmals auf die Hälfte. Damit liegen je 25% der Kennzahlen (Betriebe) höher als der obere bzw. niedriger als der untere Quartilswert.

5.1 Vergleich der geförderten Unternehmen mit der Industrie insgesamt

Im Rahmen dieses Vergleiches werden den wichtigsten Kennzahlen der ERP-geförderten jene der nicht-ERP-geförderten Industrieunternehmen gegenübergestellt. Die Klassifikation in ERP-geförderte bzw. nicht-ERP-geförderte Unternehmen erfolgte nach Zuordnungsschlüssel I und II. Die unterschiedlichen Schlüssel bedingen nur geringe Unterschiede in Niveau und Dynamik der Kennzahlen, so daß im folgenden nur die Ergebnisse nach Schlüssel II ausgewiesen werden.

Der Vergleich der Eigenkapitalquoten zwischen ERP-geförderten und nicht ERP-geförderten Unternehmen ergibt für die Untersuchungsperiode 1973 bis 1991 ein zeitlich unterschiedliches Bild. Zwischen 1973 und 1976 lag der Median der Eigenkapitalquote der ERP-geförderten Unternehmen deutlich über jenen der relativen Eigenkapitalausstattung der Nicht-ERP-geförderten Unternehmen (Übersicht 10). Die Differenz betrug 1974 noch ca. 5,5 Prozentpunkte, 1978 lag der Median der ERP-geförderten Unternehmen nur mehr geringfügig über dem Wert der nicht-ERP-geförderten Industrieunternehmen. Um den Beginn der achtziger Jahre sank der Median der Eigenkapitalquote der ERP-geförderten Unternehmen auf das Niveau und in einigen Jahren sogar unter das Niveau des Industriemedians. Diese Entwicklung hielt an bis etwa zur Mitte der achtziger Jahre, seit diesem Jahr liegt der Median der Eigenkapitalquote der ERP-geförderten Unternehmen wieder deutlich über dem Niveau der nicht-ERP-geförderten Unternehmen (Übersicht 11). Bemerkenswert ist allerdings, daß der untere Quartilswert (UQU) der Eigenkapitalquote der ERP-geförderten Unternehmen innerhalb der gesamten Untersuchungsperiode nie den UQU der nicht-ERP-geförderten Unternehmen unterschritt.

Die Entwicklung dieser Kennzahl läßt somit erkennen, daß bei der ERP-Kreditvergabe selbst in der Phase zwischen 1976 und 1985, in der die ERP-Kreditvergabe sich primär an allgemeinen arbeitsmarktunterstützenden Zielsetzungen orientierte, nur geringfügig von einer überdurchschnittlich an statischen Sicherheiten ausgerichteten Kreditvergabepolitik abgewichen wurde. In der gesamten Untersuchungsperiode wurde somit - unter den gegebenen ökonomischen Rahmenbedingungen - dem

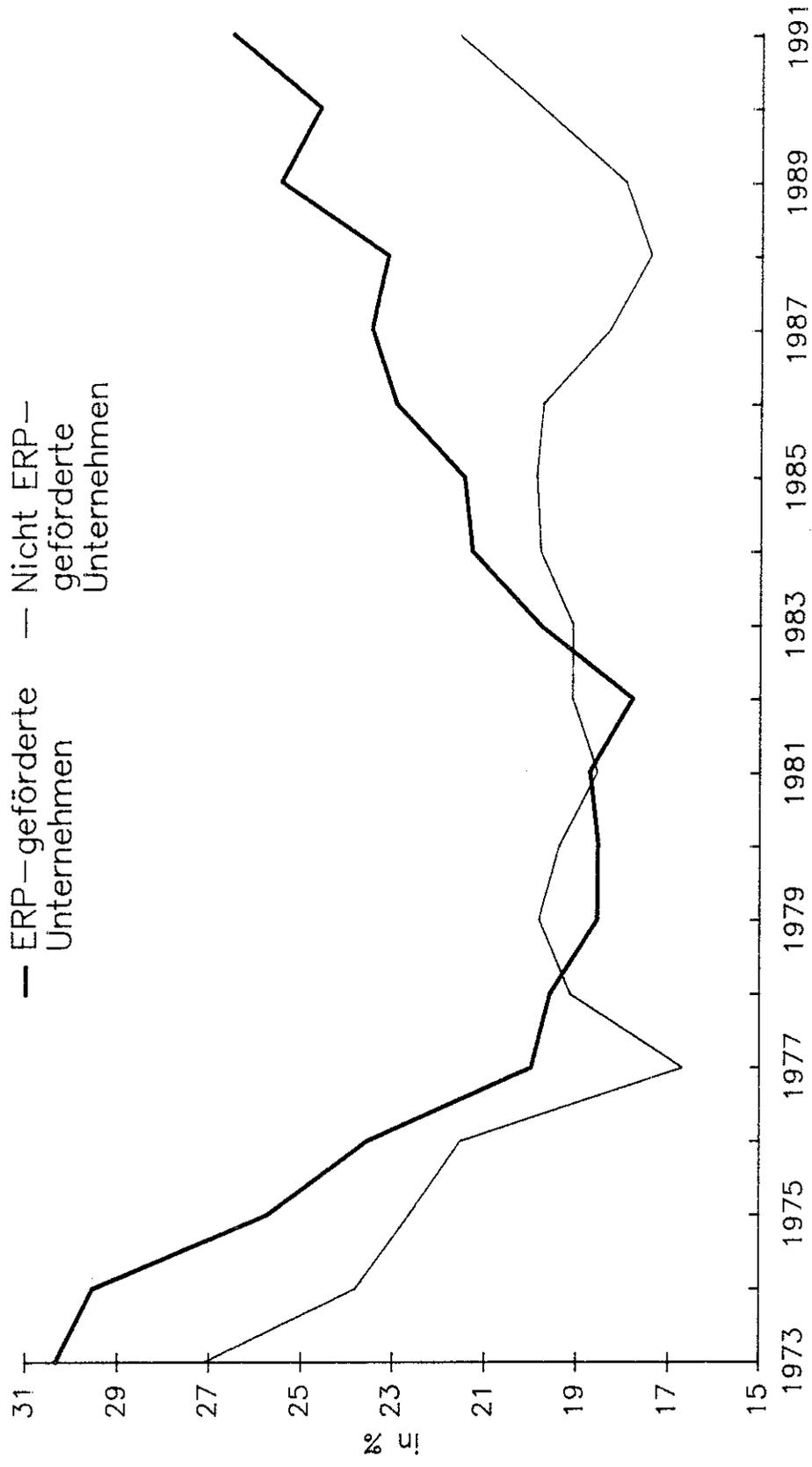
Auftrag des ERP-Gesetzes, bei der Kreditvergabe die Erhaltung der Fondssubstanz nicht außer Acht zulassen, überdurchschnittlich entsprechen

Deutlicher als die Eigenkapitalquote spiegelt die Kennzahl "Cash-flow in Prozent des Fremdkapitals" die mit den erweiterten Zielen einhergehende tendenzielle Lockerung der Besicherungspolitik des ERP-Fonds zwischen 1975 und 1985 wider. Diese Kennzahl gibt Aufschluß über das Tilgungspotential eines Unternehmens auf Basis einer dynamischen Kreditbesicherung. Die Relation "Cash-flow in Prozent des Fremdkapitals" (MED) der ERP-geförderten Unternehmen lag bis 1975 über dem Median der nicht-geförderten Unternehmen. Das Tilgungspotential der geförderten Unternehmen war somit vor der Rezession 1975 höher als jenes der Industrie insgesamt. Zwischen 1975 und 1985 lag diese Kennzahl nahe oder unter dem Median der Industrie insgesamt, nach 1985 wiesen die ERP-geförderten Unternehmen wiederum ein durchschnittlich höheres Tilgungspotential auf als die Industrie insgesamt

Die Kennzahlen Bankverschuldung (kurz- und langfristige Bankverbindlichkeiten in Prozent der Bilanzsumme) und Finanzierungsaufwand (Zinsen plus Spesen in Prozent des Netto-Erlöses) ermöglichen zusätzliche Erkenntnisse über die Finanzierungs-gestion des ERP-Fonds seit Beginn der siebziger Jahre (Übersicht 11). Die ERP-geförderten Unternehmen weisen durchwegs einen höheren Median an Bankverschuldung auf als die nicht-ERP-geförderten Unternehmen. Ähnliches gilt für den Finanzierungsaufwand dieser Unternehmen, der Median dieser Kennzahl liegt bei den ERP-geförderten Unternehmen deutlich über dem Wert der nicht-ERP-geförderten Industrieunternehmen. Darin läßt sich die Tendenz erkennen, vor allem jenen Unternehmen den Zugang zu zinsgestützten Krediten zu ermöglichen, die bereits eine vergleichsweise hohe relative Bankverschuldung aufweisen und darüber hinaus mit einem vergleichsweise hohem Finanzierungsaufwand belastet sind. Der Bias zu Unternehmen mit relativ hoher Bankverschuldung dürfte u.a. auch dadurch zustandekommen, daß bei den ERP-Treuhandbanken eine verständliche Tendenz besteht, Unternehmen mit vergleichsweise hohem Finanzierungsaufwand und hoher relativer Bankverschuldung verstärkt für zinsgestützte ERP-Kredite vorzuschlagen (Übersicht 12).

Die Entwicklung der Rentabilitätskennzahlen, der Selbstfinanzierungskennzahlen und der Investitionskennzahlen seit 1973 zeigt jedoch deutlich, daß der Median der ERP-geförderten Unternehmen bis auf eine Ausnahme (Selbstfinanzierung der Investitionen) in der Regel deutlich über den Vergleichswerten der nicht-ERP-geförderten Unternehmen lag (siehe Übersicht 13, 14, 15, 16, 17). Die Umsatzrentabilität und der Gross Operating Profit (Cash-flow in Prozent des Umsatzes) der geförderten Unternehmen überschritt nahezu in allen Jahren der Untersuchungsperiode den Median der nicht-ERP-geförderten Unternehmen. Dasselbe gilt für die Investitionsquote (Investitionen in Prozent des Umsatzes) und die Reinvestitionsquote. Die ERP-geförderten Unternehmen sind über die gesamte Untersuchungsperiode durch eine kräftigere Investitionstätigkeit gekennzeichnet als die nicht-geförderten Unternehmen (Übersicht 16).

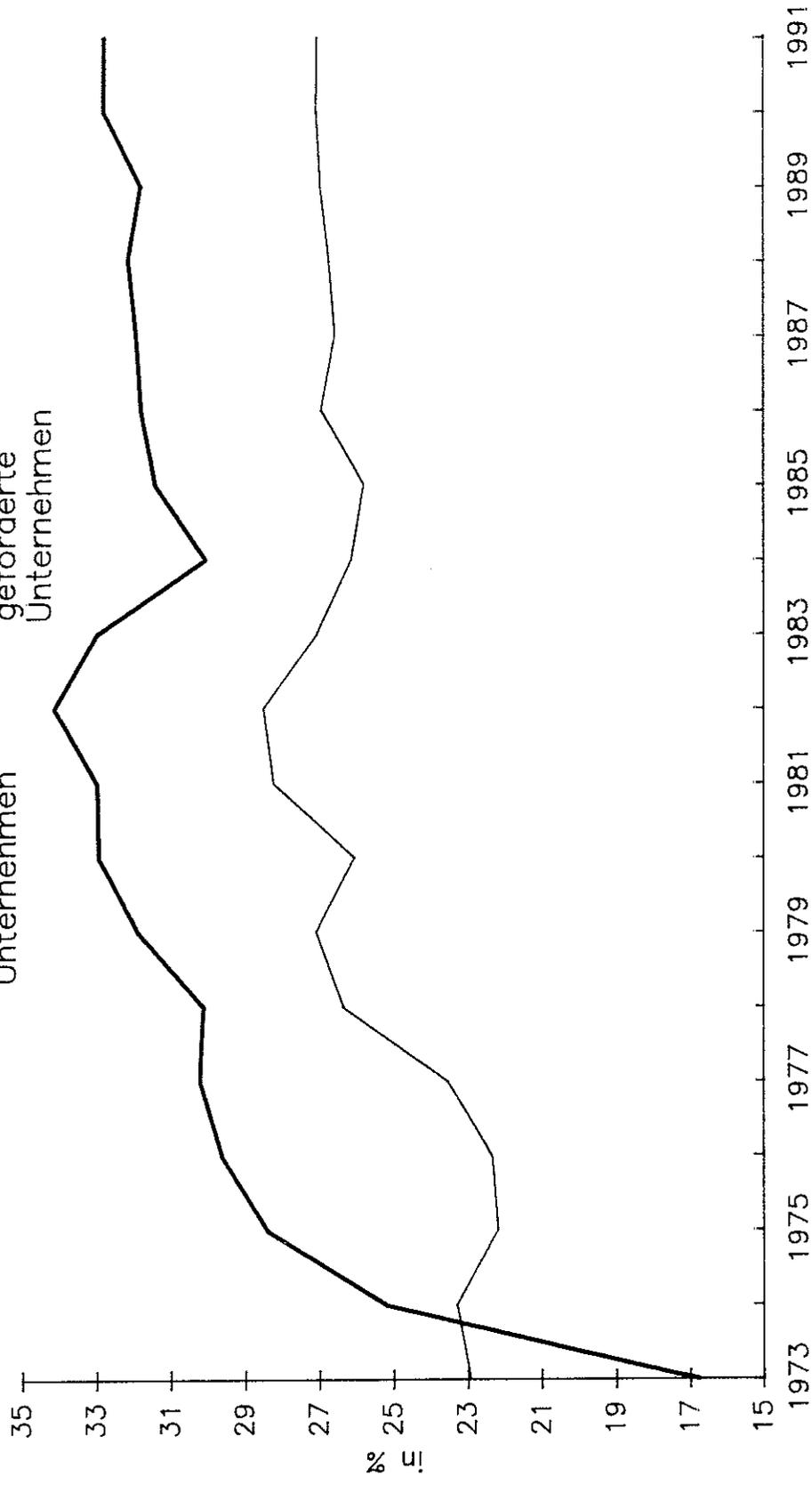
Eigenkapitalquote Median



Quelle: OeNB, WIFO.

Bankverschuldung Median

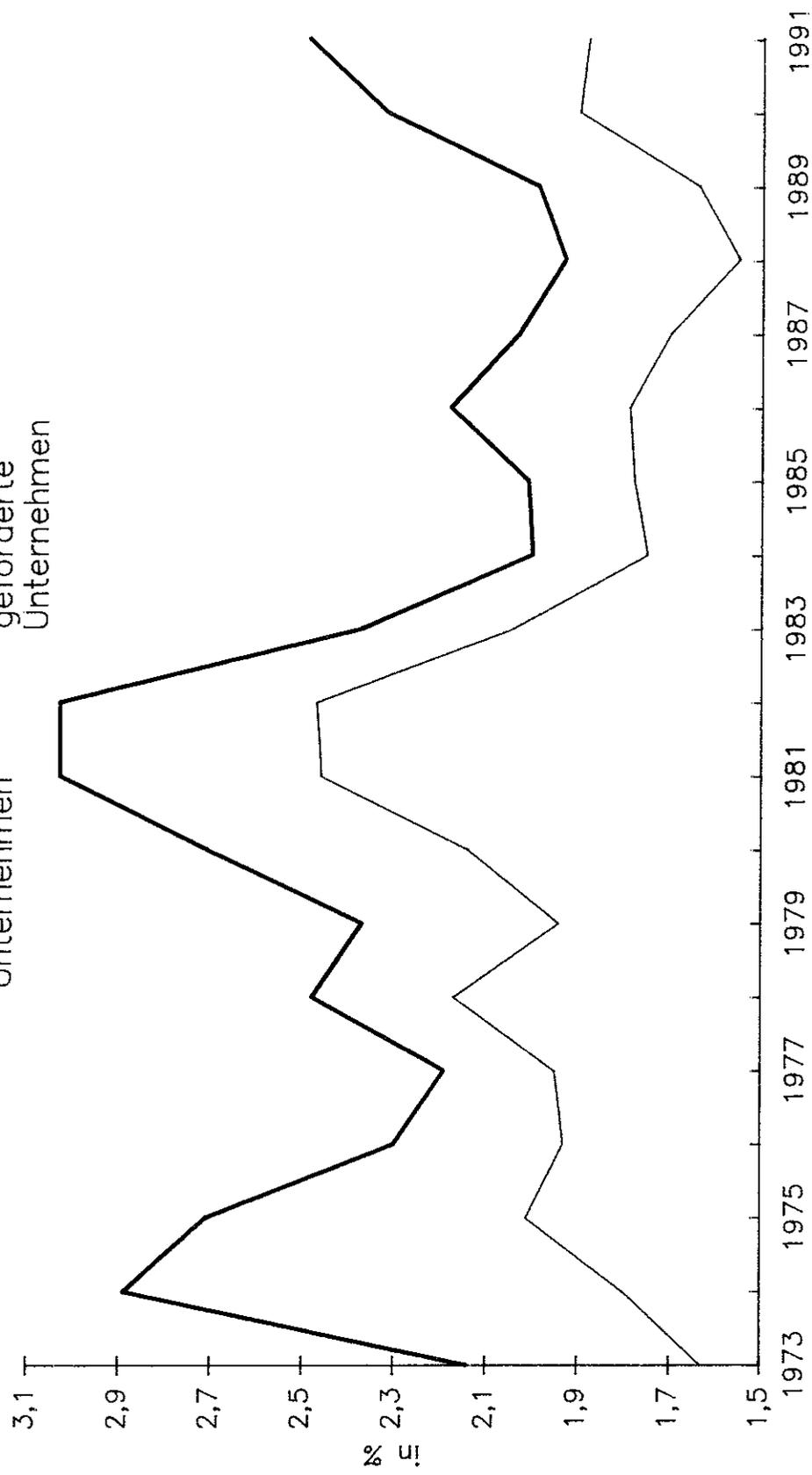
— ERP-geförderte
Unternehmen — Nicht ERP-
geförderte
Unternehmen



Quelle: OeNB, WIFO.

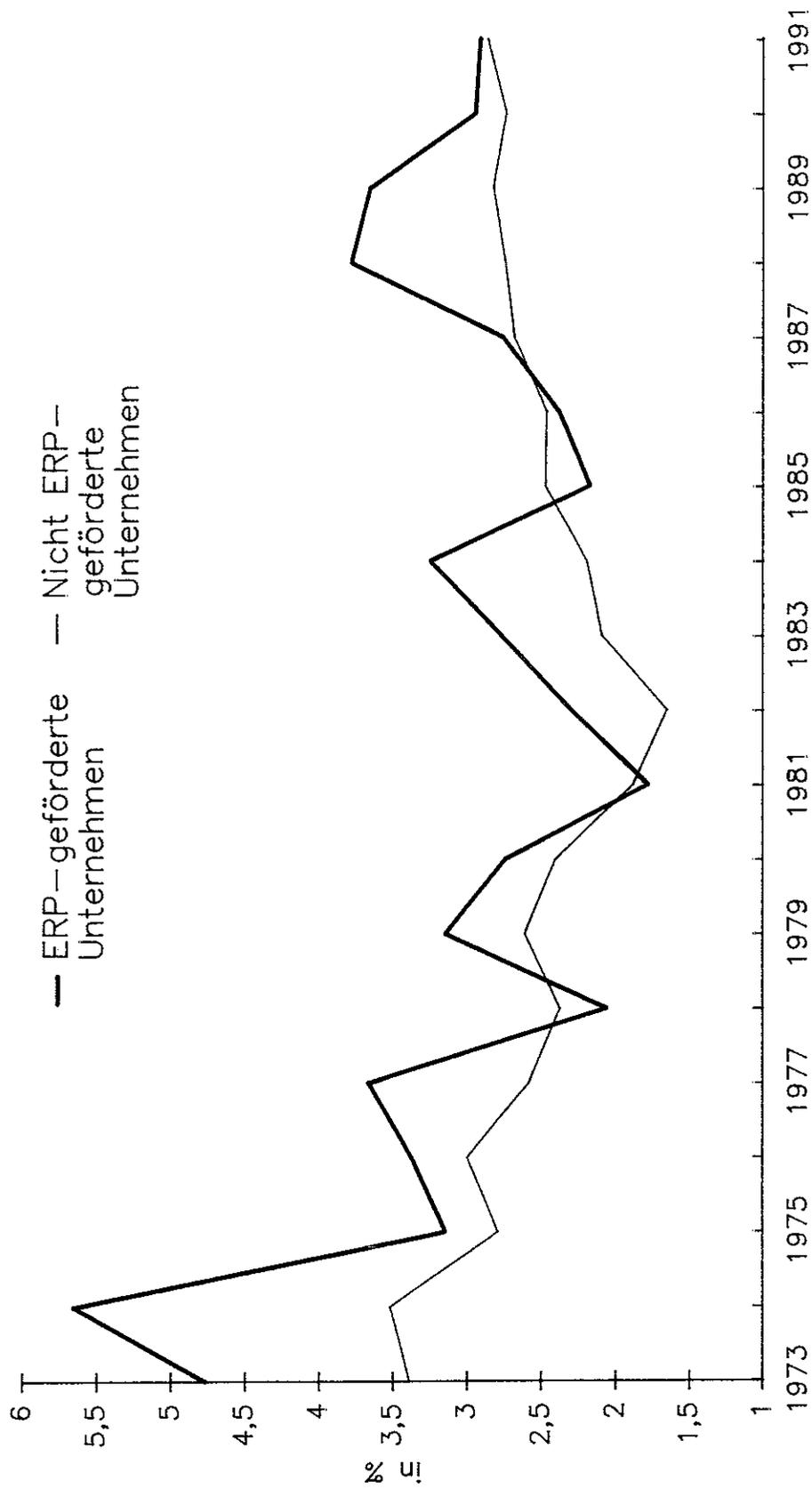
Finanzierungsaufwand Median

- ERP-geförderte Unternehmen
- Nicht ERP-geförderte Unternehmen



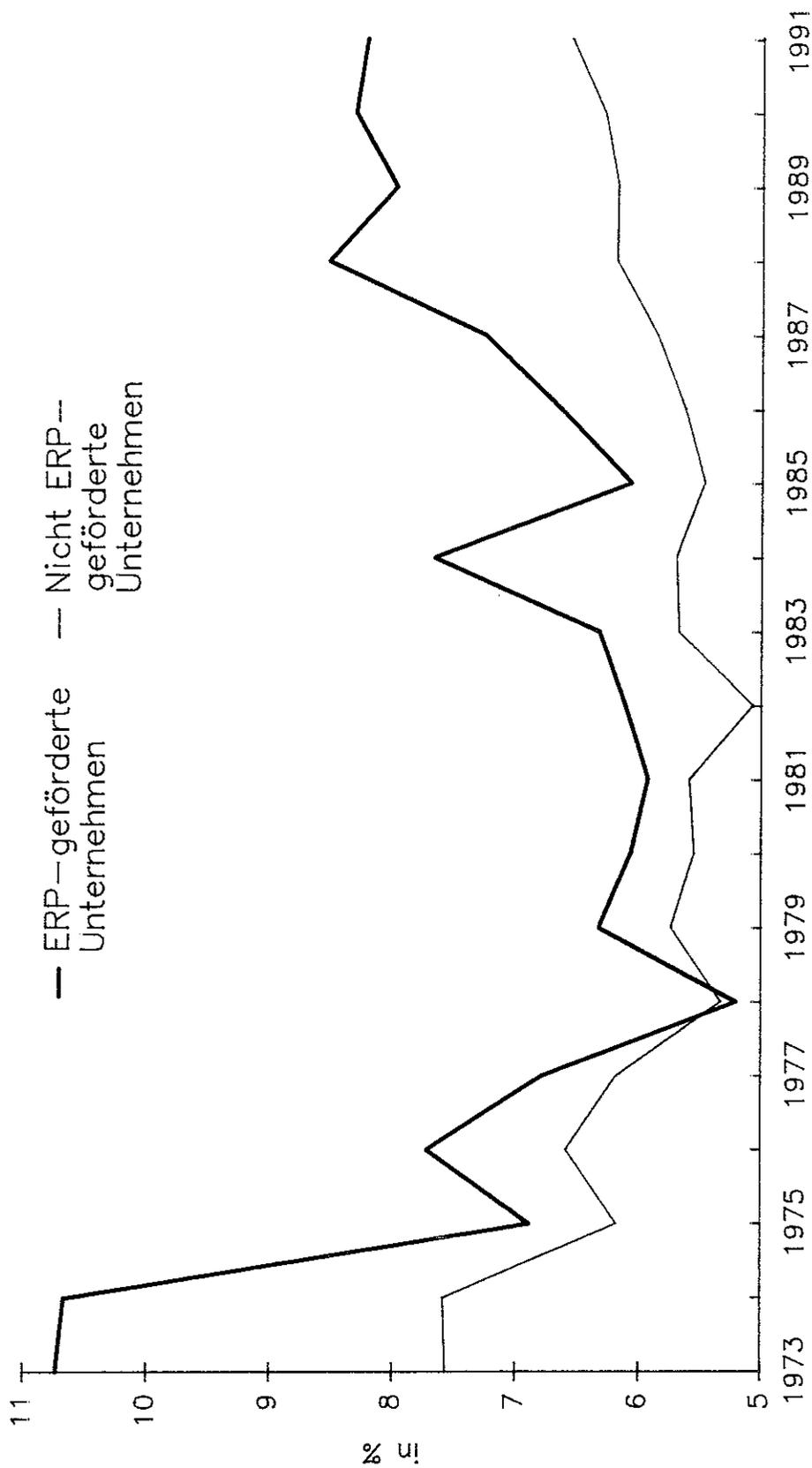
Quelle: OeNB, WIFO.

Umsatzrentabilität Median



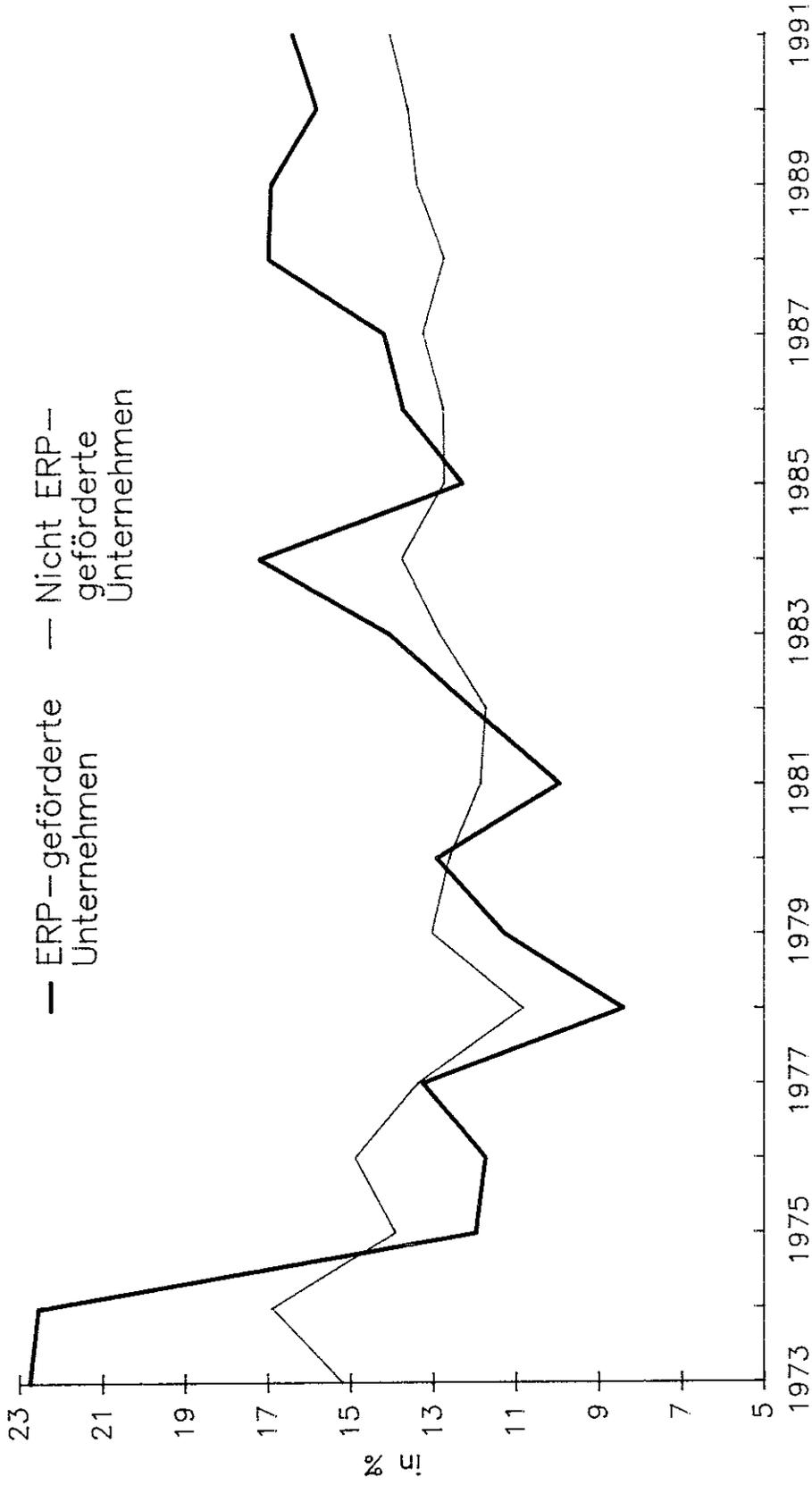
Quelle: OeNB, WIFO.

Cash-flow in % des Umsatzes
Median



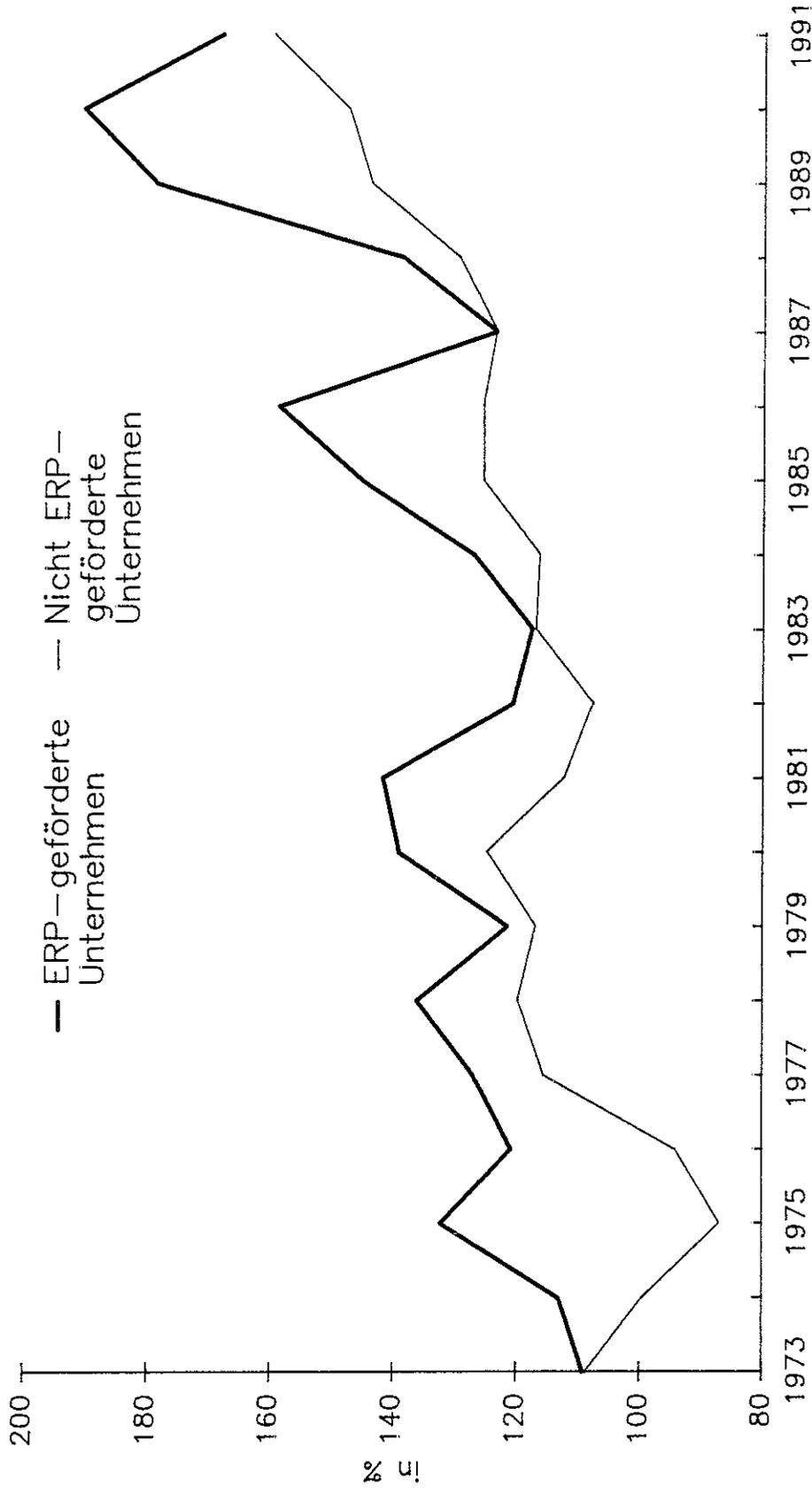
Quelle: OeNB, WIFO.

Cash-flow in % des Fremdkapitals Median



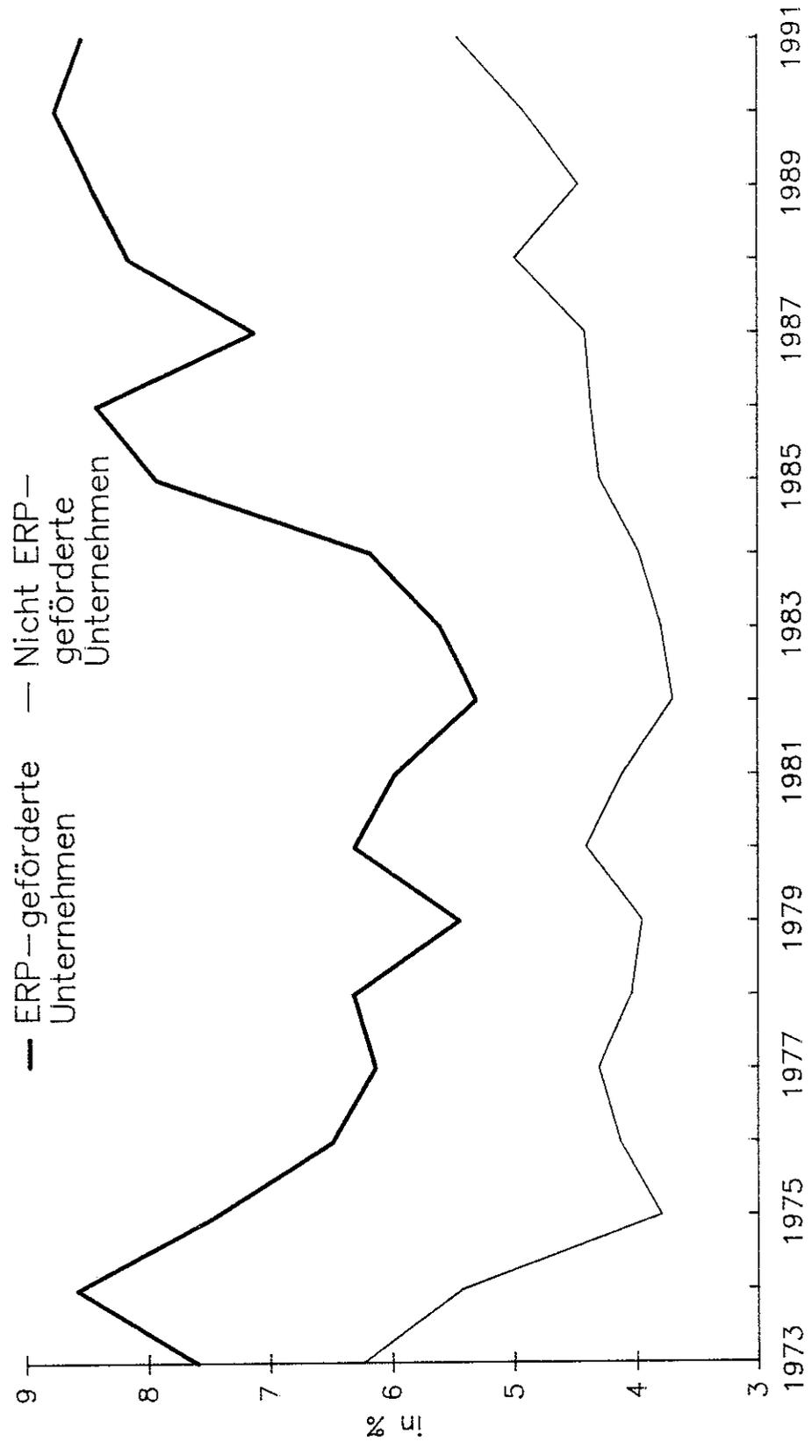
Quelle: OeNB, WIFO.

Reinvestitionsquote Median



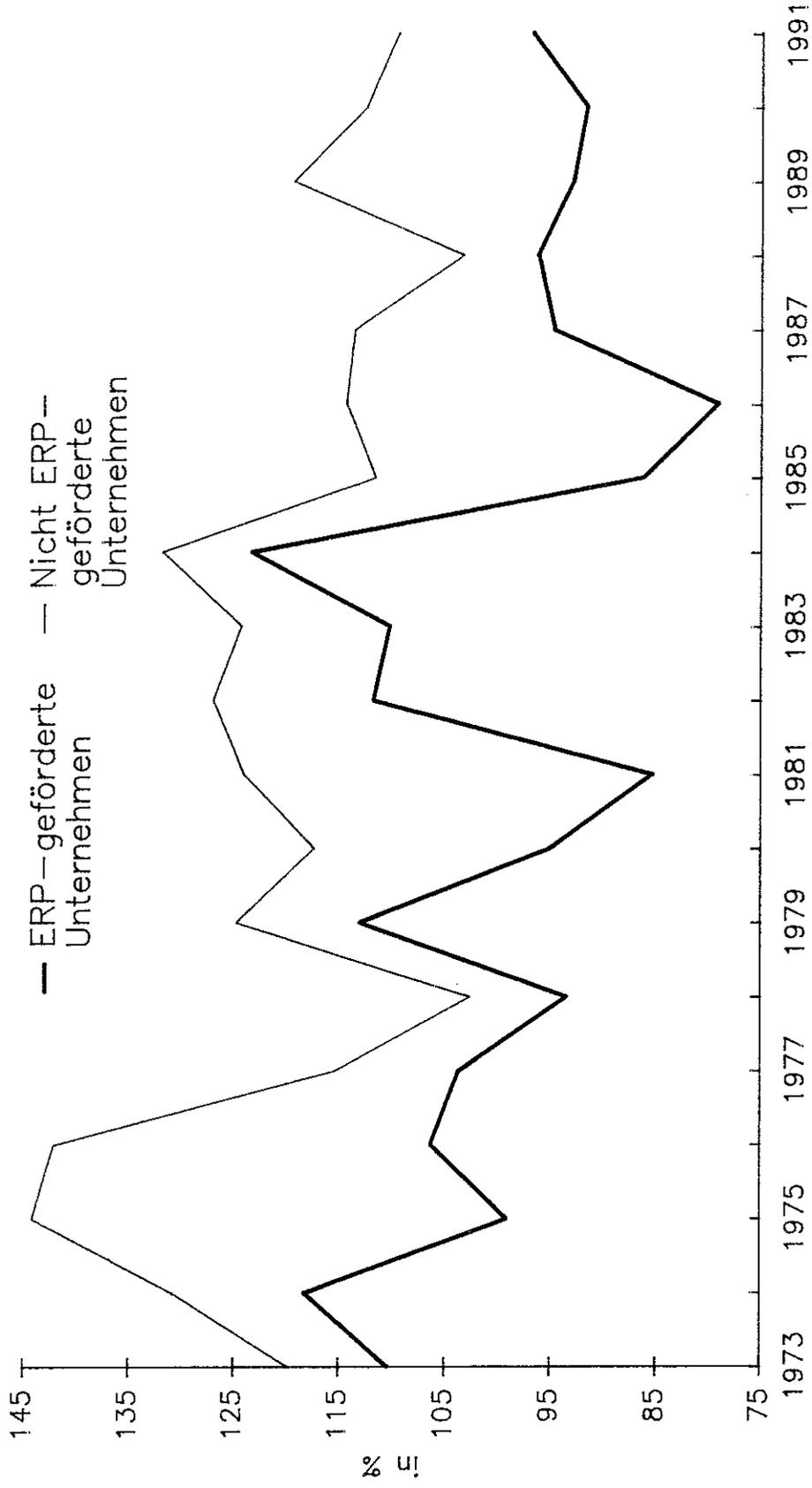
Quelle: OeNB, WIFO.

Investitionsquote Median



Quelle: OeNB, WIFO.

Selbstfinanzierung der Investitionen Median



Quelle: OeNB, WIFO.

Die überdurchschnittliche Investitionsneigung der ERP-geförderten Unternehmen dürfte die wichtigste Ursache für den niedrigeren Median der Selbstfinanzierung der Investitionen über die gesamte Untersuchungsperiode und letztlich für die Beanspruchung von ERP-Krediten gewesen sein

5.2 Vergleich nach Branchen, Betriebsgrößen und Exportintensität

Die ERP-Kreditvergabepolitik wurde mit Hilfe des OeNB-Unternehmenssamples auch nach sektoralen, größenspezifischen und exportorientierten Kriterien dokumentiert. Für die Aufteilung in 'ERP-geförderte' bzw. 'nicht-ERP-geförderte' Unternehmen wurde für die Analyse nach sektoralen Gesichtspunkten, auf Grund der Beschränkung der Datenmenge Schlüssel II, für die Untersuchung nach größen- und exportspezifischen Kriterien Schlüssel I verwendet.

5.2.1 Sektoraler Vergleich

Die Entwicklung der Bilanzkennzahlen nach der WIFO-Sektorengliederung (Basissektor, Chemieindustrie, Technischer Verarbeitungssektor, Bauzuliefersektor und Konsumgütersektor) zeigt ab Mitte der achtziger Jahre eine im wesentlichen ähnliche Entwicklung wie für die Industrie insgesamt (siehe Übersicht 18, 19, 20, 21, 22). Die ERP-geförderten Unternehmen weisen nach der Förderreform 1985 in allen Sektoren zumeist eine über dem jeweiligen Sektorenmedian liegende Eigenkapitalausstattung, Umsatzrentabilität und Investitionstätigkeit aus. Die Selbstfinanzierungskennzahlen nehmen nach Sektoren ab 1986 ebenfalls einen im wesentlichen ähnlichen Verlauf wie für die Industrie insgesamt. Eine etwas abweichende Entwicklung nach Sektoren nimmt jedoch die Reinvestitionsquote in den Jahren 1987 und 1988

Für den gesamten Untersuchungszeitraum gilt, daß die ERP-geförderten Unternehmen, unabhängig von ihrer Branchenzugehörigkeit, durchwegs eine höhere Bankverschuldung aufweisen als die nicht-ERP-geförderten Unternehmen.

Die Auswirkungen der Förderziele auf die Vergabekriterien zwischen Mitte der siebziger bis etwa Mitte der achtziger Jahre waren hingegen sektoral unterschiedlich stark. Zwischen 1975 und 1985 zeigte vor allem die Eigenkapitalquote und die Kennzahl Cash-flow in Prozent des Fremdkapitals der ERP-geförderten Unternehmen des technischen Verarbeitungssektors (Investitionsgütersektor) eine etwas schlechtere Performance als die nicht-geförderten Unternehmen in diesem Sektor. In dieser Periode wurden den primär arbeitsmarktorientierten Förderzielen entsprechend die an 'statischen und dynamischen Sicherheiten' orientierten Vergabekriterien im Durchschnitt gelockert, was etwas unerwartet vor allem den Unternehmen des technischen Verarbeitungssektors und weniger jenen des Basissektors - der Median der Eigenkapitalquoten beider Sektoren liegt im langfristigen Vergleich unter jenem der Industrie insgesamt - zugute gekommen ist. Allerdings unterschritt der untere Quartilswert

Eigenkapitalquote

	1975	1980	1985	Median		1988	1989	1990
				1986	1987			
	In %							
Basissektor								
Nicht-ERP-Firmen	21,30	18,82	22,42	18,42	15,14	17,12	16,81	19,51
ERP-Firmen	26,42	23,61	21,98	20,00	20,35	20,88	20,72	21,41
Chemie								
Nicht-ERP-Firmen	26,59	22,74	20,38	21,25	24,10	22,11	20,84	20,61
ERP-Firmen	28,36	22,09	30,84	25,50	27,03	25,19	26,30	25,47
Bauzulieferer								
Nicht-ERP-Firmen	28,50	23,67	21,40	19,99	21,04	20,73	21,56	23,68
ERP-Firmen	29,92	21,45	22,76	24,40	24,22	20,25	21,90	18,31
Technische Verarbeitung								
Nicht-ERP-Firmen	22,79	18,78	20,09	21,44	18,60	18,03	18,12	19,76
ERP-Firmen	20,86	16,19	17,02	19,57	22,03	23,08	25,80	27,54
Traditionelle Konsumgüter								
Nicht-ERP-Firmen	23,57	20,71	22,26	20,99	22,10	23,00	23,84	24,99
ERP-Firmen	22,61	18,88	29,51	27,99	27,27	26,60	27,51	25,92

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

der Eigenkapitalquote der ERP-geförderten Unternehmen ebenfalls nur in einigen Jahren den entsprechenden Vergleichswert der Industrie insgesamt

Wenn auch die Kriterien der statischen und dynamischen Kreditbesicherung zwischen 1975 und 1985 etwas gelockert wurden, die verstärkte ERP-Kreditzuteilung an Unternehmen mit hoher Investitionsneigung blieb auch in diesen Jahren aufrecht. Der Median der Investitionsquote der ERP-geförderten Unternehmen lag zwischen 1975 und 1985 in nahezu allen Jahren und allen Sektoren über den jeweiligen Vergleichswerten der nicht-ERP-geförderten Unternehmen

Insgesamt lassen sich in der Untersuchungsperiode somit keine gravierenden Unterschiede in den quantitativen Vergabekriterien des ERP-Fonds nach Branchen bzw. Industriesektoren feststellen. Dies gilt im stärkeren Maße für die Periode ab 1985, in abgeschwächter Form für die Periode zwischen 1975 und 1985.

5.2.2 Größenspezifischer Vergleich

Das OeNB-Unternehmenssample wurde auf der Basis des Zuordnungsschlüssels I auch nach Betriebsgrößenklassen untersucht. Die Strukturierung erfolgte auf der Grundlage der Beschäftigtenzahl, wobei entsprechend der OeNB-Gliederung die ERP-geförderten und die nicht-ERP-geförderten Unternehmen in Betriebsgrößenklassen mit unter 100 Beschäftigten (kleine Unternehmen), mit 100 bis 999 Beschäftigten (mittlere Unternehmen), und mit 1000 und mehr Beschäftigten (große Unternehmen) eingeteilt wurden.

Das Sample der ERP-geförderten Unternehmen besteht für die Untersuchungsperiode 1973/1991 zu 60% bis 70% aus Unternehmen mit 100 bis 999 Beschäftigten, der Anteil der Unternehmen mit unter 100 Beschäftigten schwankt um 10%, jener mit 1000 und mehr Beschäftigten zwischen 20% und 30%.

Die Auswertungen ergaben, daß vor allem die ERP-geförderten Mittelbetriebe (100 bis 999 Beschäftigte) über den gesamten Untersuchungszeitraum hinsichtlich Eigenkapitalquote, Rentabilität und Investitionsquote Medianwerte aufweisen, die großteils deutlich über jenen der nicht-ERP-geförderten mittleren Unternehmen liegen (siehe Übersicht 23, 24, 25, 26, 27).

Die Eigenkapitalquote der kleinen (unter 100 Beschäftigten) und großen (1000 und mehr Beschäftigte) ERP-geförderten Unternehmen überschreitet erst etwa Mitte bzw. Ende der achtziger Jahre die Medianwerte der nicht-geförderten Unternehmen ihrer jeweiligen Größenklasse. Vor allem bei der ERP-Kreditvergabe an große Unternehmen dürften statische Besicherungskriterien von vergleichsweise geringerer Bedeutung gewesen sein.

Eigenkapitalquote

				Median In %					
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990	
Nicht-ERP-Firmen									
Unter 100 Beschäftigte	23,57	16,63	16,97	18,52	15,70	14,62	15,37	17,29	
100 bis 999 Beschäftigte	22,16	20,21	20,49	20,30	19,85	19,27	19,58	20,31	
1000 und mehr Beschäftigte	27,37	16,70	21,40	22,32	23,08	21,50	19,35	24,31	
ERP-Firmen									
Unter 100 Beschäftigte	11,99	8,96	27,33	22,49	25,18	21,42	18,47	19,96	
100 bis 999 Beschäftigte	29,20	19,43	21,79	23,60	24,50	24,18	25,71	25,92	
1000 und mehr Beschäftigte	18,85	14,64	15,94	18,72	18,48	19,68	23,72	23,84	

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds

Bankverschuldung

		Median In %							
		1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen									
Unter	100 Beschäftigte	21,63	27,69	29,95	31,08	30,73	31,11	31,17	32,77
	100 bis 999 Beschäftigte	22,35	26,02	24,75	24,87	22,53	23,09	23,25	22,69
	1000 und mehr Beschäftigte	20,36	20,28	12,52	18,77	16,99	15,03	11,31	12,99
ERP-Firmen									
Unter	100 Beschäftigte	49,63	36,51	32,73	33,44	31,10	38,73	49,68	43,47
	100 bis 999 Beschäftigte	27,26	33,88	31,79	31,36	32,50	31,75	31,32	32,22
	1000 und mehr Beschäftigte	25,37	28,14	25,58	24,84	21,98	20,40	22,37	21,76

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds

Cash-Flow in Prozent des Umsatzes

				Median In %				
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 100 Beschäftigte	6,62	6,42	5,58	5,54	5,82	6,22	6,14	6,18
100 bis 999 Beschäftigte	5,94	5,24	5,33	5,63	5,84	6,00	5,94	6,30
1000 und mehr Beschäftigte	6,41	6,46	5,37	5,91	5,75	7,15	6,37	6,49
ERP-Firmen								
Unter 100 Beschäftigte	8,62	7,69	6,98	7,61	8,93	8,57	8,08	9,18
100 bis 999 Beschäftigte	7,82	6,90	5,99	6,41	6,88	7,98	7,84	8,21
1000 und mehr Beschäftigte	5,40	4,09	5,27	5,63	6,20	8,43	9,32	8,11

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Reinvestitionsquote

		Median in %							
		1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen									
Unter	100 Beschäftigte	78,01	120,26	108,80	106,10	112,60	121,01	123,19	125,48
	100 bis 999 Beschäftigte	88,92	124,87	131,40	134,54	128,17	134,51	152,30	160,10
	1000 und mehr Beschäftigte	96,00	131,98	128,23	170,20	178,16	180,31	171,65	235,64
ERP-Firmen									
Unter	100 Beschäftigte	135,10	172,29	140,50	194,61	139,81	149,67	145,79	156,95
	100 bis 999 Beschäftigte	98,70	130,88	142,13	147,26	124,19	136,84	178,30	196,34
	1000 und mehr Beschäftigte	152,75	160,97	160,11	177,71	149,57	126,74	156,87	193,12

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Investitionsquote

				Median In %				
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 100 Beschäftigte	3,46	3,83	3,79	3,59	3,67	4,56	3,97	4,07
100 bis 999 Beschäftigte	3,70	4,44	4,39	4,56	4,86	5,27	4,72	5,32
1000 und mehr Beschäftigte	5,21	5,30	5,13	7,29	7,56	7,56	7,41	9,19
ERP-Firmen								
Unter 100 Beschäftigte	15,53	8,60	7,05	10,75	8,28	10,18	11,17	6,90
100 bis 999 Beschäftigte	7,42	6,56	7,13	7,52	6,09	7,16	7,98	8,54
1000 und mehr Beschäftigte	6,65	5,78	6,43	8,22	7,86	7,69	7,57	8,93

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Während bei den kleinen ERP-geförderten Unternehmen schon in den siebziger Jahren Medianwerte bei den Rentabilitätskennzahlen festgestellt werden konnten, die zum Teil deutlich über jenen der nicht-geförderten kleinen Unternehmen lagen, konnte dies bei den großen Unternehmen erst ab Mitte der achtziger Jahre beobachtet werden

Die Analyse der Investitionsquote nach Betriebsgrößen zeigt jedoch ein ähnliches Bild wie die Analyse nach der sektoralen Gliederung bzw. der Unternehmen insgesamt. Der Median der Investitionsquote der ERP-geförderten kleinen, mittleren und großen Unternehmen liegt nahezu über die gesamte Untersuchungsperiode deutlich über jenen der jeweiligen nicht-ERP-geförderten Unternehmen.

Die großen Unternehmen weisen insgesamt über den gesamten Untersuchungszeitraum die relativ schlechteste, die mittleren Unternehmen die relativ beste Performance innerhalb des Samples der ERP-geförderten Unternehmen auf. Für die ERP-geförderten Unternehmen aller Größenklassen gilt ähnlich wie für die Unternehmen nach Sektoren, daß sie über die gesamte Untersuchungsperiode eine über dem größen-spezifischen Median liegende Bankverschuldung aufweisen.

5.2.3 Exportorientierter Vergleich

Die Auswertung nach der Exportorientierung der ERP-geförderten Unternehmen erfolgte ebenfalls nach dem Format der Bilanzkennzahlenstatistik der OeNB. Die Exportorientierung wird in dieser Statistik durch die Höhe der Exportquote (Export in Prozent des Umsatzes) bestimmt. Die Samples der ERP-geförderten und nicht-ERP-geförderten Unternehmen wurden demnach in Unternehmensklassen bis zu 10% Export, in 10% bis unter 40% Export und in 40% bis 100% Export unterteilt.

Innerhalb des Samples der ERP-geförderten Unternehmen haben die überdurchschnittlich stark exportorientierten Unternehmen mit höchster Exportintensität (Exportquote zwischen 40% und 100%) mit ca. 60% bis 70% den größten Anteil. Der Anteil der ERP-geförderten Unternehmen mit einer Exportquote bis zu 10% überschreitet nur in wenigen Jahren die 10-Prozent-Marke.

Ein Vergleich der Medianwerte der Bilanzkennzahlen (Rentabilitäts- und Investitionskennzahlen) zwischen ERP-geförderten Unternehmen mit einer Exportquote von 40% bis 100% und mit jenen der nicht-ERP-geförderten Unternehmen gleicher Exportintensität zeigt, daß die ERP-geförderten Exportunternehmen über den gesamten Untersuchungszeitraum, insbesondere aber seit 1985, eine deutlich günstigere Entwicklung nehmen als die nicht-ERP-geförderten Exportunternehmen.

Bei der Förderung der Unternehmen nach Exportintensität dürften somit ähnliche Vergabekriterien zur Anwendung gekommen sein wie auf Branchen- oder Betriebsgrößenebene. Es waren auch hier vor allem die überdurchschnittlich investiven und rentablen Unternehmen, die im ERP-Verfahren verstärkt Berücksichtigung fanden. Eine Ausnahme gegenüber der sektoralen bzw. größen-spezifischen

Eigenkapitalquote

				Median in %				
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 10% Export	22,37	23,07	19,98	22,37	15,89	17,47	18,20	18,91
10% bis unter 40% Export	24,94	19,25	21,43	20,08	19,87	17,97	19,02	23,06
40% bis 100% Export	26,27	19,77	19,75	20,32	18,44	18,73	17,84	18,63
ERP-Firmen								
Unter 10% Export	23,54	18,74	19,94	20,66	26,27	20,24	26,92	21,52
10% bis unter 40% Export	26,53	18,39	23,05	20,38	20,97	20,88	21,90	24,08
40% bis 100% Export	25,43	18,88	20,98	24,95	24,24	25,11	25,63	26,85

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Bankverschuldung

	Median In %							
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 10% Export	20,03	18,67	23,02	24,39	25,88	25,47	25,26	23,37
10% bis unter 40% Export	23,82	28,02	24,36	27,69	26,31	29,01	27,41	29,26
40% bis 100% Export	27,38	33,28	33,72	34,31	34,65	34,31	35,03	33,25
ERP-Firmen								
Unter 10% Export	28,50	39,67	25,99	26,42	18,00	24,34	19,85	27,06
10% bis unter 40% Export	29,60	24,18	25,62	27,37	28,07	27,00	24,75	25,58
40% bis 100% Export	25,37	33,51	34,03	33,17	32,82	32,89	34,17	33,74

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Cash-Flow in Prozent des Umsatzes

	1975	1980	1985	Median In %		1988	1989	1990
				1986	1987			
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 10% Export	6,29	5,59	5,47	5,99	6,16	6,25	5,73	5,75
10% bis unter 40% Export	6,49	5,16	4,93	5,06	5,56	5,86	6,01	6,06
40% bis 100% Export	5,87	5,72	6,02	5,66	5,73	6,45	6,42	6,70
ERP-Firmen								
Unter 10% Export	8,52	8,37	5,72	7,63	7,16	9,90	8,26	8,72
10% bis unter 40% Export	5,77	4,50	5,31	5,94	6,36	6,66	7,21	7,19
40% bis 100% Export	7,79	5,89	6,40	6,61	7,38	8,52	8,40	8,65

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

Reinvestitionsquote

	Median In %							
	1975	1980	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 10% Export	80,00	125,21	123,70	133,06	118,74	126,38	134,34	135,86
10% bis unter 40% Export	93,14	122,68	126,84	117,30	119,60	130,78	137,36	149,62
40% bis 100% Export	91,82	128,88	137,45	134,24	134,88	134,39	155,12	154,42
ERP-Firmen								
Unter 10% Export	180,57	160,81	134,28	165,06	119,97	136,00	204,31	218,73
10% bis unter 40% Export	127,67	141,77	140,93	154,28	145,65	143,09	149,44	157,69
40% bis 100% Export	122,72	139,11	144,69	154,76	128,29	134,17	178,43	200,04

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds

Investitionsquote

	1975	1980	1985	Median In %		1988	1989	1990
				1986	1987			
Nicht-ERP-Firmen								
Unter 10% Export	3,67	4,14	4,48	4,37	4,08	5,13	3,64	3,86
10% bis unter 40% Export	4,55	4,25	3,90	3,89	4,57	4,69	4,15	4,93
40% bis 100% Export	3,81	4,85	4,54	5,06	4,98	5,34	4,90	5,30
ERP-Firmen								
Unter 10% Export	8,37	7,65	5,56	9,00	6,92	9,14	8,07	12,12
10% bis unter 40% Export	6,08	5,52	5,52	6,71	6,23	7,06	5,65	6,07
40% bis 100% Export	8,73	6,20	6,45	8,11	6,69	7,42	8,21	9,11

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds

Klassifikation bildete jedoch das unterschiedliche Gewicht des Kriteriums der Bankverschuldung. Die Bankverschuldung unterscheidet sich insbesondere bei den ERP-geförderten Unternehmen mit höchster Exportintensität kaum von jener der nicht-ERP-geförderten Unternehmen mit ähnlich hoher Exportintensität (siehe Übersicht 28, 29, 30, 31, 32)

6. Wirkungsanalyse: Versuch einer Evaluierung der langfristigen Effekte von ERP-Krediten auf die wirtschaftliche Situation der geförderten Unternehmen

6.1 Einleitung

Die nachfolgende Wirkungsanalyse basiert auf dem Format der WIFO-Wirkungsanalyse von TOP-Krediten (Aiginger 1989). Wirkungsanalysen von spezifischen Investitionsbeihilfen leiden grundsätzlich daran, daß man kaum etwas darüber aussagen kann, was geschehen wäre, wenn diese spezifische Investitionsbeihilfe nicht gewährt worden wäre. Die Investition hätte auch ohne ERP-Kredite getätigt werden können, entweder finanziert durch freie Investitionskredite, oder durch Mittel der Selbstfinanzierung oder durch einen alternativen subventionierten Kredit. Dem TOP-Format folgend wird davon abstrahiert und die langfristige Wirkung einer Investitionsförderung anhand der Entwicklung der Unternehmen zum Zeitpunkt der ERP-Kreditzusage und nach der ERP-Investitionsförderung approximativ evaluiert. Darüber hinaus wird die Entwicklung der ERP-geförderten Unternehmen während der Phase der Kreditzusage und nach erfolgter Förderung der jeweiligen Entwicklung der Industrieunternehmen insgesamt gegenübergestellt.

Mehrfach- und Nicht-ERP-Folgeförderungen der Unternehmen müssen aus Daten- und Informationsmangel unberücksichtigt bleiben und relativieren damit zusätzlich die Aussagekraft der Untersuchungsergebnisse.

Die quantitative Evaluierung einer (unteren) 'Benchmark' der langfristigen Wirkung von ERP-Förderungen auf die Performance der geförderten Unternehmen auf der Grundlage der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik erforderte eine Identifizierung jener Unternehmen, die in einer bestimmten Periode eine ERP-Kreditzusage erhielten und in der daran anschließenden Periode entweder um keinen ERP-Kredit ansuchten oder keine ERP-Kreditzuteilung zugesprochen bekamen. Als 'Förderperiode' (Periode der ERP-Kreditzuteilung) wurde der Zeitraum 1980 bis 1985 gewählt. Die Evaluierung der langfristigen Wirkung der ERP-Förderung erfolgte anhand der Entwicklung spezifischer Bilanzkennzahlen in der daran anschließenden Periode 1986 bis 1991 ('Wirkungsperiode'). Die Unternehmensentwicklung wurde durch die Kennzahlen Eigenkapitalquote, Bankverschuldung, Cash-flow in Prozent des Umsatzes, Selbstfinanzierung der Investitionen, Reinvestitionsquote und Investitionsquote abgebildet.

Bei der Periodisierung konnte leider auf die 'Förderreform 1985' wegen Datenmangels keine Rücksicht genommen werden (zu kurzer Zeitraum für Wirkungsperiode). Die spezifische Periodisierung 1980/1985 bzw 1986/1991 war vor allem das Ergebnis eines Kompromisses zwischen der Verfügbarkeit einer hinreichend aussagekräftigen Datenmenge und dem Anspruch, konjunkturell

möglichst ähnliche Zeiträume als Grundlage für den Vergleich verfügbar zu haben. Die oben skizzierten Auswahlkriterien wurden von ca. 50 Unternehmen des OeNB-Unternehmenssamples erfüllt.

6.2 Ergebnisse der Wirkungsanalyse

Um verbleibende konjunkturelle Unterschiede in den einzelnen Jahren der gewählten Perioden abzuschwächen, werden zur Interpretation die Durchschnitte der Medianwerte der ausgewählten Bilanzkennzahlen verwendet

In der Förderperiode 1980/1985 weisen die geförderten Unternehmen bei allen Kennzahlen, mit Ausnahme der Bankverschuldung, eine bessere Performance auf als die Industrieunternehmen insgesamt (Übersicht 33). Der durchschnittliche Medianwert der Eigenkapitalquote der geförderten Unternehmen in der Förderperiode liegt mit 26,4% deutlich über jenem der Industrieunternehmen. Die Investitionsquote der geförderten Unternehmen liegt ebenfalls deutlich über jener der Industrie insgesamt. Das Selbstfinanzierungspotential, gemessen am Cash-flow in Prozent des Umsatzes, liegt mit einem durchschnittlichen Medianwert von ca. 7,2% um mehr als 1,5 Prozentpunkte über dem Vergleichswert der Industrieunternehmen. Die Kennzahlen Selbstfinanzierung der Investitionen und Reinvestitionsquote liegen ebenfalls über dem Vergleichswert der Industrieunternehmen. Die Bankverschuldung der geförderten Unternehmen ist nicht ganz unerwartet größer als jene der gesamten Industrieunternehmen.

Die durchschnittlichen Medianwerte dieser Kennzahlen für die nur zwischen 1980 und 1985 ERP-geförderten Unternehmen liegen in der 'Wirkungsperiode' 1986/1991, bis auf die Reinvestitionsquote, nach wie vor deutlich über den Werten der Industrie insgesamt, der positive Abstand ist jedoch vor allem bei der Eigenkapitalquote und der Selbstfinanzierungskraft kleiner geworden.

Die Eigenkapitalquote und die Investitionsquote der zwischen 1980 und 1985 geförderten Unternehmen gingen in der daran anschließenden Periode tendenziell zurück, die Eigenkapitalquote von 26,4% (1980/1985) auf 24,5% (1986/1991) und die Investitionsquote von 5,7% (1980/1985) auf 5,3% (1986/1991)

Die Reinvestitionsquote der zwischen 1980 und 1985 geförderten Unternehmen stieg in der Folgeperiode zwar von 121,6% (1980/1985) auf 122,5% (1986/1991) leicht an, die Reinvestitionsquote der Industrie insgesamt verzeichnet jedoch in der gleichen Periode einen Anstieg von 119,9% auf 140,8%.

Die Ergebnisse dieser groben und approximativen Wirkungsanalyse legen den Schluß nahe, daß die nur zwischen 1980 und 1985 ERP-geförderten Unternehmen in der Folgeperiode ihren Status als überdurchschnittlich investitive und rentable Unternehmen sichern konnten, allerdings ihren Vorsprung

Ergebnisse der Wirkungsanalyse

	Förderungsperiode Ø Median 1980/85		Wirkungsperiode Ø Median 1986/91	
	ERP-Firmen	Industrie	ERP-Firmen	Industrie
Eigenkapitalquote	26,38	19,32	24,46	20,15
Bankverschuldung	30,72	27,79	31,48	27,95
Cash-Flow in Prozent des Umsatzes	7,16	5,63	7,44	6,37
Selbstfinanzierung der Investitionen	130,45	118,34	128,16	107,87
Reinvestitionsquote	121,60	119,85	122,49	140,79
Investitionsquote	5,72	4,35	5,28	5,19

Q: OeNB, WIFO, ERP-Fonds.

gegenüber den durchschnittlichen Industrieunternehmen etwas einbüßten. Dies dürfte jedoch kaum der Grund dafür gewesen sein, daß diese Unternehmen in der Periode 1986/1991 an keinem der ERP-Kreditprogramme teilnahmen (gewollt oder ungewollt). Ein Vergleich der nur zwischen 1980 und 1985 geförderten Unternehmen mit jenen Unternehmen, die nach 1986 an ERP-Kreditprogrammen teilnahmen, zeigt, daß in der Overall-Performance beider Unternehmensgruppen keine gravierenden Unterschiede bestehen. Die Gründe für die Nicht-Teilnahme oder Nicht-Beanspruchung eines ERP-Programmes durch diese Unternehmen dürften vielmehr in dem geringeren Bedarf an subventionierter Investitionsfinanzierung gelegen sein. Die Investitionsquote dieser Unternehmen ging in der Periode 1986/1991 leicht zurück, gleichzeitig erhöhte sich sowohl die Selbstfinanzierungskraft als auch die Bankverschuldung dieser Unternehmen.

7. Volkswirtschaftliche und industriepolitische Wertung der bisherigen Praxis der ERP-Kreditvergabe

Der ERP-Fonds wurde in der Vergangenheit, insbesondere in den siebziger und frühen achtziger Jahren, in einer Reihe von Studien wegen seiner überdurchschnittlichen Kreditesgewährung an die 'traditionellen' Branchen der Grundstoffindustrie kritisiert (siehe z.B. Kager und Kepplinger 1981) Szopo (1987) weist zu Recht darauf hin, daß dieser Vorwurf fairerweise nicht nur gegen den ERP-Fonds, sondern gegen die gesamte direkte Wirtschaftsförderung in Österreich zu richten ist. Der seit langem beklagten Grundstofflastigkeit der österreichischen Wirtschaft wurde seitens der Wirtschaftspolitik insgesamt erst spät bzw. nicht konsequent genug entgegengewirkt.

Die Ergebnisse der Auswertungen des Abschnittes 4 dieser Studie scheinen den Vorwurf der 'Grundstofflastigkeit' der ERP-Förderung zu rechtfertigen. Die Tendenz der überdurchschnittlichen Förderung von einzelnen Grundstoffbranchen (z.B. Papiererzeugung) durch den ERP-Fonds - gemessen am Anteil der ERP-Kredite am Nettoproduktionswert der Branchen - ist über die gesamte Untersuchungsperiode nachweisbar. Gleichzeitig sind jedoch auch Anzeichen einer relativen Verlagerung der Förderung zu den strukturgünstigen Branchen des technischen Verarbeitungssektors bereits seit Mitte der siebziger Jahre erkennbar.

Allerdings kann die Branchenstruktur der ERP-Kredite bzw. die Verteilung der relativen Bedeutung der ERP-Kredite auf Branchenebene nur sehr bedingt als Grundlage für eine volkswirtschaftliche oder industriepolitische Wertung der bisherigen Praxis der ERP-Kreditvergabe herangezogen werden. Das Branchenkonzept erwies sich in der Vergangenheit generell als sehr unzuverlässige Basis für industriepolitische Urteile. Das in den sechziger und frühen siebziger Jahren entwickelte Konzept der Wachstumsbranchen läßt sich generell nur sehr beschränkt operationalisieren und damit für die empirische Analyse kaum nutzbar machen.

In der modernen Literatur wird die Effizienz von direkten Förderungen verstärkt daran evaluiert, in welchem Ausmaß spezifische Fördermaßnahmen zur Verringerung der gesamtwirtschaftlich negativen Effekte von Marktunvollkommenheiten beitragen können. In diesem Zusammenhang spielen insbesondere Marktunvollkommenheiten bzw. unvollkommene Information auf den Kredit- und Kapitalmärkten eine zentrale Rolle. Unvollkommene Information bedingt auf Kreditmärkten Angebotsrationierung. Die Beschränkungen des Kreditangebots haben vor allem dann negative realwirtschaftliche Folgen, wenn Unternehmen dadurch gezwungen werden, weniger in F&E oder in F&E vernetzte Projekte zu investieren als gesamtwirtschaftlich effizient wäre. Diese Wirkung der Rationierung ist dann gesamtwirtschaftlich besonders nachteilig, wenn davon F&E vernetzte Investitionsprogramme von überdurchschnittlich wachstumsorientierten und überdurchschnittlich rentablen Unternehmen betroffen sind. Dadurch beeinträchtigt der negative Nachfrageeffekt einer zu

niedrigen Investitionsquote auch massiv die gesamtwirtschaftlichen Langfristfaktoren Wettbewerbsfähigkeit und Wachstum.

Überdurchschnittlich wachstumsorientierte und rentable Unternehmen sind in einer kleinen offenen Volkswirtschaft in der Regel stark exportorientiert. Exportorientierte Unternehmen sind einem verstärkten Modernisierungs- und Rationalisierungsdruck ausgesetzt. Investitionsprogramme von exportorientierten Unternehmen haben daher in der Regel einen höheren Anteil an Rationalisierungs- und Modernisierungsinvestitionen als andere Unternehmen. Insbesondere ist die Vernetzung zwischen Innovations- und Investitionsentscheidungen bei diesen Unternehmen besonders eng, da überdurchschnittlich exportorientierte Unternehmen "innovativ sein müssen" und im Durchschnitt mehr in Forschung und Entwicklung investieren als Unternehmen des geschützten Sektors.

Die Auswertungsergebnisse der OeNB-Bilanzkennzahlenstatistik in den vorhergehenden Abschnitten haben gezeigt, daß der ERP-Fonds bisher überwiegend Unternehmen von mittlerer Größe (100 bis 999 Beschäftigte) mit überdurchschnittlich hohen Investitionsquoten, überdurchschnittlich hoher Rentabilität und überdurchschnittlich hoher Exportintensität gefördert hat und die darüber hinaus mit hinreichenden statischen Sicherheiten (Eigenkapital) ausgestattet sind. Dies gilt in abgeschwächter Form für die Periode zwischen 1975 und 1985, besonders aber für die Periode ab 1985. Die approximative Wirkungsanalyse in Abschnitt 6 läßt zusätzlich den Schluß zu, daß die ERP-Förderung den geförderten Unternehmen dabei hilft, ihren Status als überdurchschnittlich rentable und investive Unternehmen (in der Phase nach der Förderung) zu festigen.

Die Auswertung des OeNB-Samples hat darüber hinaus ergeben, daß die ERP-geförderten (mittleren) Unternehmen zum Zeitpunkt der Krediteszuteilung eine überdurchschnittlich hohe Bankverschuldung aufwiesen. Dies läßt vermuten (befürchten), daß mittelgroße österreichische Industrieunternehmen mit überdurchschnittlicher Bankverschuldung trotz allgemein guter Performance auf den (angebotsrationierten) Kreditmärkten verstärkt mit Beschränkungen bei der Finanzierung ihrer Investitionsprogramme konfrontiert sind. Die Konstruktion der ERP-Treuhandbankenregelung (Hausbankenprinzip) begünstigt darüber hinaus ein derartiges Vorgehen der (großen) Geschäftsbanken (alle großen österreichischen Kommerzbanken sind ERP-Treuhandbanken), insbesondere im Zusammenhang mit kleinen und mittleren Unternehmen bei denen ihr eigenes Kreditengagement überdurchschnittlich hoch ist.

Die verstärkte Förderung von überdurchschnittlich investiven, rentablen und exportorientierten Industrieunternehmen mittlerer Größe durch den ERP-Fonds dürfte somit in der Untersuchungsperiode - trotz zeitweise diffuser Schwerpunktsetzungen zwischen 1975 und 1985 - einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet haben, daß sich die negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen von Kreditrationierung bzw. Unvollkommenheit der österreichischen Kredit- und Kapitalmärkte auf das langfristige Wachstum der

österreichischen Wirtschaft, insbesondere jedoch auf das langfristige Wachstum der österreichischen Industrie in Grenzen gehalten haben.

8. Neue Rahmenbedingungen für die österreichische Industriepolitik und Reformüberlegungen

Die westlichen Industrieländer und damit auch Österreich sind seit den siebziger Jahren mit weltwirtschaftlichen Strukturveränderungen konfrontiert, deren Folgewirkungen die Wirtschaftsdynamik dieser Länder bis weit in das nächste Jahrhundert wesentlich mitbestimmen werden

Zu den wichtigsten Veränderungen des internationalen Umfeldes zählen:

- Die Entstehung des EG-Binnenmarktes und die (angestrebte) politische Integration Westeuropas
- Die Herausbildung von kontinentumspannenden Handels- und Währungsblöcken (z.B. EWR, NAFTA, EWU etc.) zu Lasten des globalen Freihandels (Stichwort: GATT)
- Der Zusammenbruch der zentralen Planwirtschaften in Osteuropa und deren Transformation zu Marktwirtschaften westlicher Prägung
- Die wachsende Konkurrenz durch 'neue' Industrieländer (newly industrialized countries) vor allem aus dem Pazifischen Raum
- Die Verkürzung von Produkt- und Produktionsprozessen durch eine zunehmend intensivere Kooperation zwischen Wissenschaft, Technik und Wirtschaft
- Die internationale Vernetzung von Wissenschaften, Forschung und Technologieentwicklung
- Die Internationalisierung von Waren-, Dienstleistungs-, Kapital- und Finanzmärkten.

Eine umfassende Auflistung der wichtigsten internationalen Strukturveränderungen - aus österreichischer Sicht - findet sich in der Studie "Industriepolitik III" des Beirates für Wirtschafts- und Sozialfragen, 1992.

Für die österreichische Industrie zählen der EG-Binnenmarkt bzw. der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), die Ostöffnung und die globale Internationalisierung zu den größten Herausforderungen der nächsten Jahre. In den folgenden Abschnitten sollen die Grundzüge dieser neuen Herausforderungen und deren Auswirkungen auf die österreichische Industrie und Industriepolitik skizziert werden. Auf der Basis dieser Überlegungen werden Vorschläge für eine Neuorientierung der Förderstrategie des ERP-Fonds erarbeitet.

8.1 Neue Rahmenbedingungen durch EWR- und EG-Beitritt

Die Schaffung des EG-Binnenmarktes hat die ökonomischen und institutionellen Rahmenbedingungen für die EG-Mitgliedsländer, aber auch für die Nicht-EG-Länder mit hohem EG-Integrationsgrad, wie Österreich, grundlegend verändert. Das Konzept des EG-Binnenmarktes soll den EG-Mitgliedsländern die uneingeschränkte Nutzung von Wohlfahrtsgewinnen ermöglichen, die nur auf der Basis eines einheitlichen homogenen Marktes gewonnen werden können. Die moderne ökonomische Integrationsforschung zählt zu diesen Wohlfahrtsgewinnen nicht nur einen für alle Beteiligten höheren Lebensstandard in Form eines einmaligen Niveaueffektes (z.B. höherer Konsum pro Kopf, höheres Einkommen pro Kopf etc.), sondern auch einen permanenten Wachstumseffekt in Form eines höheren langfristigen Wachstumspfades. Die Integration schafft somit neue Bedingungen und Möglichkeiten des Wirtschaftens, die langfristig das wirtschaftliche Effizienz- und Leistungspotential eines Landes positiv beeinflussen.

Es sind vor allem die langfristigen potentiellen Wachstumseffekte eines homogenen Marktes, die für die Schaffung des EG-Binnenmarktes und letztlich auch für das EG-Beitrittsgesuch der österreichischen Bundesregierung ausschlaggebend waren. Die positiven Niveaueffekte eines Beitritts Österreichs zur EG bzw. zum EWR wurden vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung in umfassenden Studien evaluiert (Breuss-Schebeck 1989, 1991). Da der EWR nur eine eingeschränkte Teilnahme am Binnenmarkt erlaubt - freier Waren- und Personenverkehr ist durch die Aufrechterhaltung der Grenzkontrollen nicht voll gewährleistet -, lukriert Österreich durch den EWR-Beitritt nur knapp zwei Drittel des positiven Niveaueffektes eines EG-Beitrittes. Diese Berechnungen rechtfertigen (zumindest auf mittlere Sicht), daß die Besorgnisse wegen eines allenfalls übermächtigen Wettbewerbsdrucks, dem man sich preisgeben müßte, eine deutlich geringere Rolle in der öffentlichen Diskussion spielen als bei früheren Integrationsschritten.

Die langfristigen potentiellen Wachstumseffekte konnten in diesen Studien nur rudimentär berücksichtigt werden. Die dynamischen Elemente, die sich durch dynamische Konkurrenz im Bereich von Innovation und Investitionen, Erfahrungen und learning-by-doing im F&E-Bereich etc. ergeben, können zur Zeit kaum operational erfaßt werden. Es sind aber gerade diese 'dynamical economies of scale', die für die langfristige internationale Positionierung der klein- bis mittelbetrieblichen österreichischen Industrie von entscheidender Bedeutung sein werden. Eine wichtige Grundlage für die Herausbildung von spezifischen 'dynamical economies of scale' kommt dabei den industriepolitischen Rahmenbedingungen der EG zu, die gegenwärtig zumindest in Konzeptform zu Verfügung stehen.

Die folgenden Ausführungen basieren auf der gemeinsam von WIFO und IWI verfaßten Studie "Grundzüge einer Neuen Industriepolitik" (im folgenden kurz: WIFO-IWI Studie, 1993) und dem Aufsatz "Neue Ansätze zu einer Industriepolitik der EG" von G. Hutschenreiter (Hutschenreiter 1993)

8.1.1 Industriepolitische Leitideen der EG für die neunziger Jahre

Die Wettbewerbsbedingungen werden generell innerhalb der EG im Laufe der kommenden Jahre auf eine einheitliche Basis gestellt. In allen Bereichen der Wirtschaftspolitik - besonders in Forschung, Fusions- und Kartellrecht, Wirtschaftsförderung, Umweltpolitik - wird es einerseits gemeinsame Regeln, andererseits einen nationalen Spielraum geben. Auf supranationaler EG-Ebene werden Grundregeln vorgegeben, insbesondere das Prinzip offener Märkte und das Verbot der Wettbewerbsverzerrung. Auf nationaler Ebene muß der Spielraum gezielt zur Bekämpfung von Defiziten für die Wettbewerbsfähigkeit eines Landes eingesetzt werden und das weitere Vordringen in höhere Marktsegmente unterstützen. Die nationalen Regeln müssen transparent, argumentierbar und objektiv sein und unterliegen der ständigen kritischen Überprüfung durch die Gemeinschaft.

Als derzeit gültiges industriepolitisches Konzept der Gemeinschaft kann die Mitteilung der Kommission "Industriepolitik in einem offenen und wettbewerbsorientierten Umfeld" (kurz: Bangemann-Papier) vom Oktober 1990 angesehen werden. Es enthält nach Hutschenreiter (1993) eine weitgehende Absage an eine sektorale Industriepolitik und direkte Staatseingriffe und favorisiert die Schaffung wettbewerbsfördernder Rahmenbedingungen, offene Märkte und die Unterstützung durch eine hochwertige Infrastruktur ("horizontale Industriepolitik")

Das EG-Konzept basiert auf drei Leitideen (Hutschenreiter 1993):

- langfristig stabile infrastrukturelle Rahmenbedingungen ("Vorbedingungen")
- Gesamtwirtschaftlich flexible Rahmenbedingungen, die Strukturanpassungen begünstigen ("Katalysatoren")
- Wirtschaftspolitische Hilfen, die den Strukturanpassungsprozeß beschleunigen ("Akzeleratoren")

Zu den "Vorbedingungen" zählen: Ein wettbewerbsorientiertes Umfeld, stabile wirtschaftspolitische Rahmenbedingungen, ein hohes Bildungsniveau, soziale Sicherheit und hoher Umweltschutz.

Die "Katalysatoren" bilden im wesentlichen: Eine liberale Handelspolitik (Abschaffung von Quoten gegenüber Drittländer etc.) und das Konzept des Binnenmarktes (siehe dazu Breuss und Schebeck, 1989)

Handwritten mark
Die "Akzeleratoren" umfassen: Die Förderung von Forschung, Entwicklung, Technologie, Ausbildung, kleine und mittlere Unternehmen, und Unternehmensdienste

Darüber hinaus sollen für Schlüsseltechnologien (Information, Luftfahrt, Meerestechnologie) gemeinsame Labors und spezialisierte höhere Bildungsanstalten errichtet werden.

In der EG-Praxis gibt es jedoch wesentliche Abweichungen von dem "horizontalen Prinzip" der industriepolitischen Leitlinien der EG-Kommission (Bangemann-Papier). Bestimmte EG-Forschungssonderprogramme (Biotechnologie, Elektronik, Informatik) und Forschungsschwerpunktprogramme kommen einer sektoralen industriepolitischen Förderstrategie sehr nahe. Im Prinzip gilt jedoch auch in diesen Fällen, daß "so horizontal wie möglich" vorgegangen wird, indem Techniken, Fertigkeiten, gemeinsame Labors, hohe Fachausbildung und Anpassungsprozesse zulasten sektoral definierter Branchengruppen oder Unternehmen gezielt forciert werden (Hutschenreiter, 1993).

Zusammenfassend läßt sich festhalten, daß die Industriepolitik der EG (Industriepolitische Leitlinien) die nationale Industriepolitik ihrer Mitgliedsstaaten auf zweifache Weise beeinflußt: Sie bestimmt sowohl die Ziele als auch die strategische Ausrichtung der nationalen Industriepolitik. Die konkrete Umsetzung und Ausgestaltung des industriepolitischen Konzeptes der EG, sieht man von gemeinschaftlichen Agenden in der Forschungs-, Wettbewerbs- und Umweltpolitik ab, ist jeweils Aufgabe des Mitgliedsstaates (Subsidiaritätsprinzip). Nationale Politik, die auf Abschottung von Märkten, Begünstigung von bestehenden Unternehmen und bewußter Unterstützung von wettbewerbsschwachen Sektoren beruht, ist nicht mehr möglich. Eine nationale Politik, die auf Information, Forschung, verstärkte internationale Kooperation, rasche Anpassung von Produkten und Standorten abzielt (Stichwort: Förderung der "Akzeleratoren"), ist erlaubt und von der Gemeinschaft erwünscht.

Aus der Sicht Österreichs eröffnet das EG-Konzept einen breiten nationalen Spielraum, um jene Defizite industriepolitisch auszugleichen, die der österreichischen Industrie aus seiner klein- bis mittelbetrieblichen Struktur erwachsen. Ein homogener Markt von der Größe des EG-Binnenmarktes begünstigt tendenziell größere Unternehmenseinheiten durch die Nutzung von 'economies of scale'. In der Optimierung von Produktionsstandorten, in der Wahl des Absatzgebietes und in der Nutzung von Differenzen in der Wirtschaftspolitik besteht jedoch nicht immer ein Vorteil der größeren Einheit. Die 'economies of scale' der großen Einheit können durch die Vorteile kleinerer Unternehmenseinheiten, die rascher planen und flexibler auf Umfeldänderungen reagieren können (Stichwort: dynamic economies of scope bzw. flexible Spezialisierung), ausgeglichen werden. Voraussetzung dafür ist jedoch eine Industriepolitik, die geeignet ist, den organisatorisch-strukturellen Nachteil der kleinen und mittleren Unternehmungen im Bereich Forschung und Entwicklung (die Grundlage für Flexibilität und rascher Anpassung) zu verringern. Auf diesen wichtigen Aspekt der österreichischen Industriepolitik wird in Abschnitt 8.4 noch näher eingegangen

8.2 Neue Anbieter und Standorte in Zentral- und Osteuropa

Die Auswirkungen der Ostöffnung, die 1990 einsetzte, wurden zu Beginn ausschließlich positiv beurteilt (Stichwort: Ostphantasie). Die ehemaligen Ostblockländer wurden in erster Linie als Exporthoffnungsmärkte für die westeuropäische Investitions- und Konsumgüterindustrie betrachtet. Darüber geriet häufig in Vergessenheit, daß die osteuropäischen Länder ihrerseits ihre komparativen Vorteile in den Bereich Arbeits-, Energie- und Transportkosten sowie Umweltschutz für eine verstärkte Penetration der westeuropäischen Märkte mit entsprechenden Industriewaren (z.B. Grundstoffen, Konsum- und Investitionsgüter von niedrigem Verarbeitungsgrad) nutzen könnten.

Erst in jüngster Zeit ist einer breiteren Öffentlichkeit bewußt geworden, daß die Ostöffnung zu tiefgreifenden, abrupten Veränderungen der Marktbedingungen für wichtige Teilbereiche der österreichischen Industrie geführt hat und der verstärkte Wettbewerbsdruck aus diesen Ländern zu einer gefährlichen Bedrohung für zahlreiche österreichische Industrie- und Dienstleistungszweige geworden ist. Die WIFO-Oststudie (1993) diagnostiziert, daß die Befürchtungen vor allem von dem enormen Gefälle der Lohnniveaus ausgehen, aber auch von erheblich billigeren Energie-, Rohstoff-, Transport- und Umweltkosten, mit denen osteuropäische Anbieter rechnen. Dabei spielen Reste des planwirtschaftlichen Subventionssystems sowie handelspolitische Diskriminierungen in einzelnen Sektoren eine äußerst ungünstige Rolle für die österreichische Produktion.

Bestimmte Unternehmen bzw. Teile von Branchen der österreichischen Sachgüterproduktion sind vor allem mit neuen, oft sehr billigen Ost-Konkurrenten auf den inländischen Märkten konfrontiert, ohne dabei im angestammten Bereich ins Gewicht fallende zusätzliche Exportchancen zu finden. Der WIFO-Oststudie (1993) folgend gibt es Hinweise auf ein Gefährdungspotential durch das osteuropäische Angebot, vor allem bei Gießereien sowie landwirtschaftlichen Maschinen. Darüber hinaus muß mit einer Gefährdung der in Billigpreissegmenten angesiedelten österreichischen Erzeuger auch bei der Verarbeitung von Holz, Feinmechanik, Optik, Musikinstrumente, Sportgeräte und Lederwaren gerechnet werden. Keine Gefährdungspotentiale lassen sich bei Textil, Stahlbau sowie Metall- und Holzbearbeitungsmaschinen feststellen. Dies gilt jedoch nicht auf Drittmärkten.

Die Ostöffnung hat insbesondere die Reaktions- und Anpassungsfähigkeit eines Teiles jener Unternehmen und Unternehmensgruppen überfordert, die besonders stark durch die 'Ost-Konkurrenz' gefährdet sind. Der Anpassungsdruck an die veränderten Marktbedingungen ist für diese Unternehmen durch die Notwendigkeit einer kurzfristigen (schnellen) Anpassung noch erhöht worden. Unter diesen Umständen ist es volkswirtschaftlich gerechtfertigt, den Anpassungsdruck temporär durch entsprechende staatliche Hilfen zu mildern und den Anpassungsvorgang auf einen längeren Zeitraum zu verteilen. Es wird eine der zentralen Aufgaben der Industriepolitik in den neuziger Jahren sein, für die Anpassungsprozesse und den notwendigen Strukturwandel im Zusammenhang mit der Ostöffnung die

nötigen flexiblen Rahmenbedingungen bereitzustellen. Auf diesen Aspekt der Industriepolitik wird ebenfalls in Abschnitt 8.4 näher eingegangen

Die WIFO-IWI Studie (1993) hält zusammenfassend fest, daß die Ostöffnung der österreichischen Industrie mittel- bis langfristig die Möglichkeit eröffnet, die Qualität Österreichs als moderner Industriestandort zu verbessern, indem sie die Arbeitsteilung verstärkt, Teile der Produktion auf kostengünstigere Standorte auslagert und in Österreich die hochwertigen Komponenten forciert

8.3 Internationalisierung der österreichischen Industrie

Die weltweite Optimierung der Arbeitsteilung bzw. die Internationalisierung, insbesondere von Produktion und Absatz, zählen neben der Schaffung des EG-Binnenmarktes und der Ostöffnung zu den wichtigsten weltwirtschaftlichen Strukturveränderungen der jüngeren Vergangenheit. In der vorwiegend empirisch orientierten Literatur werden vor allem firmenspezifische Wettbewerbs- und länderspezifische Standortvorteile als die wichtigsten Determinanten der internationalen Vernetzung von Produktion und Absatz genannt. In der vorwiegend theoretisch orientierten Literatur spielen Erklärungsversuche, die überwiegend auf der neoklassischen Wachstums- und Aussenhandelstheorie basieren, die führende Rolle. Unter den üblichen neoklassischen Annahmen sind im einfachsten Modellkontext länderweise Unterschiede des Output pro Kopf (Produktivität) auf die länderweise unterschiedlichen Niveaus der Kapitalintensität (Kapital pro Kopf) zurückzuführen. Dies impliziert bei abnehmenden Grenzerträgen, daß das Grenzprodukt des Faktors Kapital in den weniger produktiven ('ärmeren') Ländern höher ist als in den 'reicheren' Ländern. Neues Kapital wird daher in der kompetitiven und von Handelsbeschränkungen freien 'neoklassischen Welt' zunehmend in ärmere Länder fließen bis die Kapitalintensitäten bzw. die Grenzerträge von Kapital und Arbeit international ausgeglichen sind.

Dieser abstrakte neoklassische Erklärungsansatz erweist sich als viel zu eng, um der Komplexität der 'Internationalisierung' gerecht zu werden. Darüber hinaus bietet er bloß eine theoretische Erklärung der Direktinvestitionsströme von den reichen in die ärmeren Länder (Lucas, 1990). Die internationale Vernetzung in Form von wechselseitigen Betriebsansiedlungen und Vermögensankäufen innerhalb der hochentwickelten Industrieländer ('intraindustrielle' Internationalisierung) kann durch den Standardansatz der neoklassischen Wachstums- und Aussenhandelstheorie nicht überzeugend erklärt werden. Neuere Entwicklungen in der Wachstums- und Aussenhandelstheorie ermöglichen nun differenzierte Erklärungsansätze, die auch die 'Internationalisierung' zwischen den Industrieländern berücksichtigen. Insbesondere bekommen damit die verschiedenen empirisch orientierten Erklärungsversuche, die in firmenspezifischen Wettbewerbs- und länderspezifischen Standortvorteilen die wichtigsten Determinanten der internationalen Vernetzung von Direktinvestitionen sehen (siehe dazu u.a. Pichl 1989A, 1989B), eine konsistente theoretische Fundierung. Als dominierende Faktoren der aktiven Internationalisierung sehen die neueren Ansätze die länderweise unterschiedliche Ausstattung mit produktivem Human- und Infrastrukturkapital, die unterschiedlichen Marktunvollkommenheiten und

handelspolitischen Strategien. Einen Überblick über die neueren Theoriegrundlagen gibt u.a. Hahn (1993).

Die aktive Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft über Direktinvestitionen im Ausland ist trotz der erfreulichen Entwicklung seit 1986 im internationalen Vergleich noch gering (siehe dazu WIFO-IWI Studie, 1993). Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen in Relation zum österreichischen BIP erreicht 1991 4,1% (1985: 1,4%), im Durchschnitt der entwickelten Industrieländer sind es 10%. Nach der WIFO-IWI Studie (1993) ist der Beitrag zur aktiven Internationalisierung der österreichischen Industrie, insbesondere nach Unternehmensgrößen, sehr unterschiedlich. Demnach verfügen die großen Industrieunternehmen über rund ein Drittel der Auslandsstandorte der österreichischen Industrie, wertmäßig sogar über zwei Drittel aller österreichischen Direktinvestitionen. Die Direktinvestitionen der größten Unternehmen sind primär marktorientiert. Der regionale Schwerpunkt liegt in der europäischen Gemeinschaft, insbesondere in der BRD, auf die 35% aller Direktinvestitionen im Produktionsbereich entfallen. Osteuropa hat ab 1991 als Auslandsstandort für die österreichische Industrie an Bedeutung gewonnen, die Präsenz in den großen wirtschaftlichen Zentren Nordamerikas und Ostasiens bleibt jedoch nach wie vor unbedeutend.

Die WIFO-IWI Studie (1993) stellt, bezogen auf österreichische Branchen, zwei grundsätzliche Internationalisierungsstrategien fest. In grundstoffnahen Industriezweigen (Metall, Papier, Holz u.ä.) tätige Unternehmen investieren überwiegend im nahegelegenen Ausland (z.B. Osteuropa), Anbieter höherverarbeiteter Güter streben eine möglichst 'globale Präsenz' an.

Insgesamt wird auch im Bereich der aktiven Internationalisierung die klein- bis mittelbetriebliche Struktur der österreichischen Industrie als Nachteil empfunden. Es gilt somit, auch diesem Bereich ein Strukturdefizit durch geeignete industriepolitische Strategien auszugleichen.

8.4 Reformüberlegungen

Die in den vorangegangenen Abschnitten 8.1 bis 8.3 skizzierten neuen Rahmenbedingungen stecken den Anpassungsbedarf für Ziele und Instrumente der österreichischen Industriepolitik ab. Im folgenden Abschnitt wird versucht, vor dem Hintergrund dieser neuen Rahmenbedingungen allgemeine Leitlinien für eine österreichische Industriepolitik zu formulieren. Auf der Grundlage dieser Leitlinien werden die Grundstrukturen einer Neuorientierung der Fördertätigkeit des ERP-Fonds erarbeitet.

8.4.1 Leitlinien für eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik

Die Leitlinien für eine neue Industriepolitik nehmen direkten Bezug auf die neuesten Entwicklungen in der Makroökonomie, der Wachstums- und Aussenhandelstheorie und der Theorie der ökonomischen Institutionen (institutional economics). Diese neuen theoretischen Entwicklungen haben eines gemeinsam: Sie analysieren die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen von unvollkommenen Marktstrukturen auf der Grundlage allgemeiner Gleichgewichtsmodelle. Einen Überblick über die Theoriegrundlagen moderner Industriepolitik gibt Hahn (1993).

Mit dieser Vorgangsweise wird dem internationalen Standard entsprochen, wirtschaftspolitische Maßnahmen mit einer "theoretisch gut argumentierbaren" (rechtfertigbaren) ökonomischen Fundierung auszustatten. Das Spektrum der Wirtschaftspolitik wird damit in einigen Bereichen schmaler, dem Verlust an 'Breite' stehen jedoch Zugewinne an Kompetenz, Objektivität und Transparenz einer 'schlankeren', jedoch theoretisch gut fundierten Industriepolitik (lean industrial policy) gegenüber.

In Übereinstimmung mit der internationalen Literatur wird Industriepolitik als Teil einer wachstums- und wettbewerbsorientierten Strukturpolitik verstanden, d.h. als wirtschaftspolitisches Korrektiv der negativen Auswirkungen von Marktunvollkommenheiten und Marktversagen auf Wachstumspotential und Wettbewerbsfähigkeit ("Industrial policy is an attempt by the government to shift the allocation of resources to promote economic growth", Krugman and Obstfeld, 1992). Dies impliziert jedoch nicht, daß moderne (schlanke) Industriepolitik ausschließlich 'langfristig orientiert' ist. Kurzfristige Interventionen sind gerechtfertigt, wenn suboptimale Marktanpassungen an veränderte Rahmenbedingungen das gesamtwirtschaftliche Wachstums- und Wettbewerbspotential nachhaltig schmälern (siehe dazu Hahn 1993, Stiglitz 1993)

Grundlage der Leitlinien für eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik ist ein dualer Ansatz:

- Den Kern der aktiven bzw. offensiven Industriepolitik bilden industriepolitische Maßnahmen, die dazu beitragen, die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste von Marktversagen im Zusammenhang mit - durch neues, insbesondere neues technisches Wissen (Forschung und Entwicklung) erzeugten - positiven externen Effekten zu mildern.
- Im Zentrum der passiven bzw. defensiven Industriepolitik stehen industriepolitische Maßnahmen, die dazu beitragen, die negativen wohlfahrts- bzw. wachstumsökonomischen Konsequenzen (negativen externen Effekte) von unvollkommener (zu rascher) Anpassung an schockartig veränderte Marktbedingungen (z B. Ostöffnung, Erdölschocks etc.) zu verhindern

8.4.1.1 Grundzüge einer aktiven bzw. offensiven Industriepolitik

Die aus industriepolitischer Sicht wichtigsten negativen Konsequenzen von Marktversagen und Marktunvollkommenheiten für das langfristige Wachstum und die internationale Wettbewerbsfähigkeit sind jene wohlfahrtsökonomischen Verluste, die der Industrie aus der Existenz positiver externer Effekte bzw. Spillovers durch neues, insbesondere neues technisches Wissen erwachsen.

Ausbildung, Qualifikation und öffentliche wie private Forschungs- und Entwicklungstätigkeit zählen zu den wichtigsten Determinanten des langfristigen Wachstums. Diese Wachstumsdeterminanten besitzen durchwegs wichtige Eigenschaften eines öffentlichen Gutes (partielle Nicht-Rivalität, partielle Nicht-Ausschließbarkeit) und sind damit 'Verursacher' von wachstumsrelevanten externen Effekten. Selbst die Erkenntnisse rein privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung können durch Patente, Lizenzen, Copy-Rights, Geheimhaltung etc. vor unentgeltlicher Nutzung durch Dritte nur unvollkommen geschützt werden. Durch geringfügige Modifikationen und 'reverse engineering' können sich Dritte grundsätzlich jegliches neues Wissen unentgeltlich zunutze machen.

In hochentwickelten Industrieländern sind privatwirtschaftliche Forschung und Entwicklung die wichtigsten Wachstumsfaktoren. Die Existenz von externen Effekten (unentgeltliche Nutzung von Dritten) im Zusammenhang mit technologischem Fortschritt bedeutet jedoch, daß private Investoren nicht im vollen Umfang die Rendite ihrer Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen lukrieren können. Die vergleichsweise geringe Risikobereitschaft der Unternehmen im Bereich Forschung und Entwicklung ist zu einem wesentlichen Teil auf die Existenz positiver technologischer Spillovers zurückzuführen. Die Folge davon ist, daß Unternehmen in ihrer Gesamtheit dazu tendieren, weniger in Forschung und Entwicklung zu investieren als gesamtwirtschaftlich effizient und wünschenswert ist. Staatliche Interventionen können nun die privatwirtschaftliche Forschungs- und Entwicklungstätigkeit auf ein gesamtwirtschaftlich effizientes Niveau anheben.

In der staatlichen Förderung der privaten Forschungs- und Technologietätigkeit dominiert in vielen Ländern das Prinzip der selektiven direkten Projektförderung

Effiziente, projektbezogene staatliche Förderung privater Forschungs- und Technologietätigkeit setzt hinreichend genaue Kenntnis über die quantitative Größenordnung der vom geförderten Projekt zu erwartenden positiven Spillovers voraus. Dies ist insbesondere für die Berechnung der 'optimalen Subventionshöhe' von Bedeutung. Im Zusammenhang mit der quantitativen Evaluierung von positiven externen Effekten von Forschungs- und Entwicklungsprojekten gibt es jedoch vielfach noch schwerwiegende Meßprobleme und Informationsdefizite. Ähnliches gilt für eine sektoral differenzierte Forschungs- und Technologieförderung. Eine hinreichend genaue empirische Evaluierung der industriespezifischen Unterschiede der Spillovers von neuem technischem Wissen scheitert in vielen Fällen aus Mangel an Informationen und zuverlässiger Meßtechnik. Direkte selektive Projektförderung

im Bereich privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung soll daher nur dann zur Anwendung kommen, wenn hinreichend genaue Kenntnisse über Ausmaß und Größenordnung der Spillovers verfügbar sind. Allerdings ist auch in diesen Fällen zu berücksichtigen, daß informations- und meßbedingte Fehleinschätzung der externen Effekte zu wirtschaftspolitisch verursachten Wettbewerbsverzerrungen mit potenziell hohen sozialen Folgekosten führen kann.

Ein alternativer bzw. ergänzender Weg zur direkten projektbezogenen Förderung von privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung setzt an der, in vielen, insbesondere in hochentwickelten Industrieländern, beobachtbaren Tendenz an, externe Effekte wirtschaftlicher Aktivität durch Herausbildung neuer, vorwiegend privatwirtschaftlich organisierter Institutionen zu internalisieren (Stichwort: Coase-Institutionen). Die privatwirtschaftliche Schaffung effizienter Institutionen zur Internalisierung von externen Effekten kann allerdings durch Barrieren (Transaktionskosten) ver- bzw. behindert werden. Aufgabe des Staates ist es, durch Bereitstellung von (Bei)Hilfen diese Transaktionskosten (Barrieren) zu verringern bzw. zu beseitigen.

In den meisten entwickelten Industrieländern besteht eine hohe Bereitschaft zu privatwirtschaftlicher Gründung von effizienten Institutionen zur Internalisierung von wachstumsrelevanten externen Effekten (z.B. Forschungsk Kooperationen etc.). Die tatsächliche Ausstattung dieser Länder mit derartigen 'marktergänzenden' Institutionen im Bereich Forschung und Entwicklung ist jedoch in Folge zu hoher Transaktions-, Informations- und Koordinationskosten aus gesamtwirtschaftlicher Sicht häufig suboptimal. Dies gilt insbesondere für kleine Industrieländer mit vorwiegend klein- bis mittelbetrieblicher Industriestruktur wie Österreich. Länder mit kleinen und mittleren Industrieunternehmen haben aufgrund der 'Vielfalt der kleinen Einheiten' ein strukturelles Defizit an privatwirtschaftlich organisierter und koordinierter Forschung und Entwicklung und erreichen dadurch häufig nicht die sogenannte 'kritische Masse', um erfolgreiche F&E Tätigkeit mit hinreichend hoher Wahrscheinlichkeit zu garantieren. Staatliche Forschungs- und Entwicklungstätigkeit im Bereich angewandter Forschung ist insbesondere vor dem Hintergrund einer vorwiegend klein- bis mittelbetrieblichen Industrie ein unvollkommener Ersatz für privatwirtschaftliches Engagement in diesem Bereich. Es gilt vor allem 'institutionelle Prothesen' im Bereich Forschung und Entwicklung zu implementieren, die die organisatorisch-strukturellen Nachteile einer klein- bis mittelbetrieblichen Industrie in diesem Bereich weitgehend ausgleichen.

Daß die Innovationsfähigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen selbst im Land der 'Großindustrie', den USA, zunehmend an Bedeutung gewinnt, darauf weisen u.a. Baumol et al. (1992) hin. "Symptomatischerweise ging die jüngste Dynamik in der Industrie und bei den Dienstleistungen nicht von den etablierten 'Flaggschiff-Unternehmen' aus, obwohl diese gewöhnlich viel Geld in die Forschung und Entwicklung stecken und von den staatlichen Industrieplanern erfahrungsgemäß als 'Champions' des technischen Fortschritts gehegt und gepflegt werden. Triumphe feierten während der achtziger

Jahre Firmen, deren Produkte in Garagen oder anderen zweilichtigen Lokalitäten ausgetüftelt wurden und die ihre Finanzierung oftmals den vielgeschmähten 'Junk-bonds' verdanken". (Tzermias, 1993)

Eine industriepolitische Strategie des Staates in Form einer 'offensiven bzw. aktiven Förderung' von Gründung und Bildung privatwirtschaftlich organisierter Institutionen, die ein 'Pooling' der F&E-Kapazität von kleinen und mittleren Industrieunternehmen ermöglicht und die Internalisierung von externen technologischen Effekten erleichtert, ist daher aus der Sicht der österreichischen Industrie und der österreichischen Wirtschaft insgesamt notwendig und wünschenswert. Sie ist darüber hinaus mikro- wie makroökonomisch gut fundiert.

Beispiele für geeignete 'Coase-Institutionen' im Bereich Forschung und Entwicklung vor dem Hintergrund einer klein- bis mittelbetrieblichen Industrie wären etwa von kleinen und mittleren Industrieunternehmen gegründete Science Parks bzw. privatwirtschaftliche Forschungsunternehmen, die gleichsam als ausgelagerte und gewinnorientierte F&E Abteilungen für die Anteilseigner fungieren.

Weitere Beispiele für privatwirtschaftliche Institutionen zur 'strategischen Internalisierung' von technologischen Spillovers sind die in einigen Branchen (z.B. Automobilindustrie, Halbleiterindustrie, Pharmaindustrie) bereits 'üblich' gewordenen Kooperationsabkommen und Joint Ventures zum Zweck der rascheren Verbreiterung und gemeinsamen Nutzung von speziellen Forschungsergebnissen. Diese 'Institutionen' fungieren für die kooperierenden Unternehmen auch als Risikogemeinschaft und vermindern damit das für Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen charakteristisch hohe einzelwirtschaftliche Erfolgsrisiko.

Die internationale Arbeitsteilung hat jedoch auch die Bildung überregionaler Netzwerke von Unternehmen begünstigt, die durch enge Kooperation und intensiven Informationsaustausch im Bereich Forschung und Entwicklung die Internalisierung von positiven externen (technologischen) Effekten fördern (z.B. Gründung von gemeinsamen Forschungsunternehmen bzw. Arbeitsgemeinschaften im Bereich Automobilindustrie, Halbleiterproduktion und Gentechnologie zwischen US-amerikanischen, europäischen und japanischen Unternehmen unterschiedlicher Produktionsebenen).

Ein allerdings vom Faktor 'örtliche Nähe' abhängige Abwandlung dieser Netzwerke sind 'Integrierte High-tech Standorte', wie etwa Wirtschaftsparks und Technologieparks, deren Hauptzweck primär in der Internalisierung von technologischen Spillovers besteht (z.B. wechselseitige positive Beeinflussung bei der 'Erzeugung' von neuem technischen Wissen etc.)

Das Zentrum einer aktiven bzw. offensiven Industriepolitik verlagert sich somit von der Förderung von Projekten/Unternehmen zur Förderung von vernetzten bzw. integrierten Industriestandorten und überregionalen bzw. internationalen Unternehmens-Netzwerken (z.B. integrierte High-Tech

Industrieregionen bzw. Industriezonen, integrierte High-Tech Wirtschaftsparks, internationale Netzwerke von eigenständigen Unternehmen unterschiedlicher Produktions- bzw. Forschungsstufen etc.)

(Ein Industriestandort gilt dann als 'integriert' bzw. Unternehmen sind dann 'vernetzt', wenn der Hauptzweck der Standortinfrastruktur bzw. der Vernetzung der Unternehmen primär in der Internalisierung von positiven technologischen Spillovers (z.B. Maximum an technischen Synergien durch gegenseitiges Lernen) besteht)

Überregionale bzw. internationale Unternehmens-Netzwerke zur effizienten Internalisierung von positiven technologischen Spillovers sollten nicht nur in Richtung höchstentwickelter Industrieländer (z.B. EG, USA, Japan), sondern auch in Richtung Schwellenländer (Südostasien) und Osteuropa (z.B. Tschechische Republik, Ungarn , Slowakei oder in der Nähe von und in Kooperation mit osteuropäischen Forschungszentren etc.) ausgebaut werden.

Dieser 'indirekte Weg' der staatlichen Förderung von privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung hat gegenüber der 'direkten' projektbezogenen Förderung den Vorteil, daß nicht unmittelbar in unternehmerische Entscheidungs- bzw. in konkrete Forschungs- und Innovationsprozesse eingegriffen wird. Es wird vielmehr die Bildung von institutionellen Voraussetzungen (institutionellen Prothesen) erleichtert, die im Bereich Forschung und Entwicklung unternehmerische Entscheidungen begünstigen, die möglichst nahe an 'optimale' Marktösungen heranreichen. Die Wahrscheinlichkeit, daß Informationsdefizite zu wirtschaftspolitisch verursachten Marktverzerrungen mit hohen gesamtwirtschaftlichen Folgekosten führen, ist bei diesem industriepolitischen Ansatz geringer als bei der selektiven, projektbezogenen Forschungs- und Technologieförderung.

Diese Form der 'offensiven bzw. aktiven Industriepolitik' ist darüber hinaus nach dem derzeitigen empirischen und theoretischen Erkenntnisstand nicht nur die erfolgversprechendste, sondern auch mit den bestehenden internationalen Systembedingungen (Stichwort: EG) kompatibelste Interventionsstrategie. Sie ermöglicht die Herausbildung von effizienten und systemkonformen Organisationsstrukturen für strategische Allianzen zwischen Staat, Wissenschaft, Industrie und Gesellschaft.

8.4.1.2 Grundzüge einer passiven bzw. defensiven Industriepolitik

Das zentrale Problem der defensiven Industriepolitik ist die mangelnde Fähigkeit oder Bereitschaft von Unternehmen und Unternehmensgruppen, sich an veränderte Markt- und Rahmenbedingungen hinreichend rasch, d.h. ohne negative wohlfahrts- bzw. wachstumsökonomische Konsequenzen für die Gesamtwirtschaft, anzupassen

Diese Anpassungsträgheit ist zu einem wesentlichen Teil in einzelwirtschaftlichem (Management)Unvermögen bzw in der Überforderung einzelwirtschaftlicher Flexibilität, zu einem nicht unerheblichen Teil jedoch auch in dem 'strategischen' Bestreben, vor allem großer Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen mit entsprechender Bargaining-Macht, begründet, einzelwirtschaftliche Anpassungskosten zu 'sozialisieren'

Erfolgen die Veränderungen der Marktbedingungen kontinuierlich (nicht-schockartig), so führen spezifische industriepolitische Interventionen mit der Absicht, die daraus entstandenen Wohlfahrtsverluste zu mildern, häufig zu höheren gesamtwirtschaftlichen Verlusten als wirtschaftspolitische Zurückhaltung.

Erfolgen die Veränderungen von Marktbedingungen abrupt und schockartig, so können durch hohen Anpassungsdruck bei kurzer Anpassungszeit gesamtwirtschaftliche Wohlfahrts- und Wachstumsverluste entstehen, die durch industriepolitische Maßnahmen gemildert werden müssen

Zentraler Ansatzpunkt einer defensiven bzw. passiven Industriepolitik sind somit gesamtwirtschaftliche Wohlfahrts- und Wachstumsverluste einer die Flexibilität von Unternehmen überfordernden, zu raschen Anpassung an tiefgreifende und abrupte Veränderungen von Marktbedingungen (Stichwort: starke Schocks, schwere Rezessionen bzw. Depressionen), nicht jedoch der Anpassungsprozeß selbst oder dessen Ergebnis. Es gilt vor allem, volkswirtschaftlich ungerechtfertigte Vernichtung von Human-, Wissens- und Realkapital - bedingt durch hohen Anpassungsdruck bei kurzer Anpassungszeit - zu verhindern.

Maßnahmen der defensiven Industriepolitik müssen jedoch regel- und zielgebunden sein, um die Gefahr der 'Maßnahmenineffizienz' zu verringern. Das bedeutet:

- Die Voraussetzungen für eine Intervention der defensiven Industriepolitik müssen hinreichend klar definiert sein (z.B. welche Bedingungen müssen erfüllt sein, damit der 'Interventionstatbestand' einer tiefgreifenden und abrupten Veränderung von Marktbedingungen vorliegt).
- Die Gewährung staatlicher Anpassungshilfen muß an die Erfüllung von klar definierten Zielbedingungen gebunden sein (z.B. 'optimale' Anpassung an die veränderten Marktbedingungen durch klare Zielvorgaben im Zusammenhang mit der Reduktion von Produktionskapazitäten, Erreichung bestimmter Produktivitätsziele, etc.)

Typische Anwendungsfelder der defensiven bzw. passiven Industriepolitik sind die Unterstützung von volkswirtschaftlich wünschenswerter, rascher Strukturanpassung in durch 'Billiglohnkonkurrenz' gefährdeten Branchen (z.B. Grundstoffindustrien)

In diesem Zusammenhang spielen die negativen Auswirkungen der Ostöffnung auf die österreichische Industrie eine besondere Rolle. Die Ostöffnung hat, wie bereits erwähnt, zu tiefgreifenden, abrupten Veränderungen der Marktbedingungen für wichtige Teilbereiche der österreichischen Industrie geführt. Die Ostöffnung hat insbesondere die Reaktions- und Anpassungsfähigkeit eines Teiles jener Unternehmen und Unternehmensgruppen überfordert, die besonders stark durch die 'Ost-Konkurrenz' gefährdet sind. Der Anpassungsdruck an die veränderten Marktbedingungen ist für diese Unternehmen durch die Notwendigkeit einer kurzfristigen (schnellen) Anpassung noch erhöht worden. Bei vielen besonders gefährdeten Unternehmen kann dies dazu führen, daß ein unnötig hoher Anteil dieser Unternehmen in den Konkurs getrieben wird (Stichwort: 'totale' Vernichtung von Arbeitsplätzen, Realkapital, etc.) oder sich dazu gezwungen sieht, die Unternehmen zur Gänze (Firmensitz, Produktion, Vertrieb etc.) in ein östliches Nachbarland zu verlagern (Stichwort: 'totale' Vernichtung von Arbeitsplätzen, Realkapital etc. aus österreichischer Sicht).

Vorrangiges Ziel einer entsprechenden Anpassungshilfe im Zusammenhang mit der Gefährdung einzelner Unternehmen bzw. Unternehmensgruppen durch die Ostöffnung ist daher, den volkswirtschaftlich erhaltenswerten Kern der gefährdeten Unternehmen in Österreich zu sichern. Der volkswirtschaftlich erhaltenswerte Kern umfaßt den Firmensitz bzw. die zentralen Unternehmensfunktionen (Zentrale, Divisions- oder Regionalcenter, Center of Competence) und jene Unternehmensstrukturen (Real-, Wissens- und Humankapital), die durch Rationalisierung und Modernisierung (durch Potentiale höherer Wettbewerbsfähigkeit) zur langfristigen Sicherung eines größtmöglichen Teils der 'ost-gefährdeten' Arbeitsplätze im Inland beitragen. Der Erhalt des Unternehmenskerns in Österreich wird bei einigen gefährdeten Unternehmen nur durch eine Auslagerung von arbeitskostenintensiver Produktion in ein östliches Nachbarland (d.h. kurzfristiger Verlust an heimischen Arbeitsplätzen) zu gewährleisten sein.

Ist dieser Sachverhalt gegeben, dann ist ein 'staatlicher Anreiz' für die Errichtung (Kauf/Beteiligung) von Produktionsstätten durch ein inländisches ('ost-gefährdetes') Unternehmen in einem östlichen Nachbarland gesamtwirtschaftlich sinnvoll, selbst wenn dadurch temporär inländische Arbeitsplätze verloren gehen. Die Zuerkennung der staatlichen Hilfestellung (möglicherweise auch dessen Höhe) muß jedoch - wie erwähnt - an Zielvorgaben im Zusammenhang mit der langfristigen Wettbewerbssicherung des im Inland verbleibenden Unternehmenskerns gebunden sein.

8.4.2 Leitlinien für eine Neuorientierung des österreichischen Förderwesens - Anpassung an die EG-Regelungen

Die Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik angesichts einer zukünftigen EG-Mitgliedschaft und einer zunehmenden Öffnung von Osteuropa erfordert eine Anpassung des österreichischen Förderungssystems an die EG-Regelungen unter besonderer Berücksichtigung der 'exponierten Ost-Lage' Österreichs

Die Grundpositionen der EG-Kommission hinsichtlich der Gestaltung von Förderungssystemen läßt sich wie folgt charakterisieren (siehe dazu u.a. WIFO-IWI-Studie 1993):

- Es wird eine ökonomisch fundierte Begründung von Förderungsmaßnahmen (externe Effekte, besondere Risiken, Standortnachteile etc.) vorgeschrieben.
- Die Wirtschaftsförderung muß in ihrer Form, Intensität und Dauer nach Problemursachen und ökonomischen Rahmenbedingungen differenziert gestaltet werden.

Zur Überprüfung der EG-Konformität der Fördersysteme der Mitgliedsländer hat die EG ein System der Beihilfenaufsicht eingerichtet, das als Instrument zur Verhinderung wettbewerbsverzerrender Wirkungen angesehen werden kann. Alle geplanten Beihilfenprogramme sowie Einzelbeihilfen, die nicht in den bestehenden Förderprogrammen enthalten sind und bestimmte Grenzwerte überschreiten, sind vor Vergabe an die Kommission zu melden (Notifizierungspflicht). Die Beurteilung erfolgt vor allem anhand der angegebenen Förderungsziele und der berechneten Förderungsintensitäten. Werden mehrere Förderungen für ein Projekt vergeben, so werden diese summiert und mit vorgegebenen Schwellenwerten verglichen (Kumulierungskontrolle). Für den Fall einer Beihilfenvergabe ohne Bewilligung kann eine Rückzahlung angeordnet werden. Entscheidungen der Kommission können von den betroffenen Staaten und Unternehmen einer gerichtlichen Überprüfung zugeführt werden.

Die Überprüfung der EG-Vereinbarkeit einzelner Fördermaßnahmen wird wesentlich durch den Umstand erschwert, daß das Beihilfenrecht ein 'Fall-Rechtssystem' ist, das laufend an die wirtschaftliche und politische Entwicklung angepaßt wird. Aus diesem Grund können nur relativ allgemeine Aussagen bezüglich EG-Konformität auf der Grundlage der entschiedenen Einzelfälle und der veröffentlichten Leitlinien der EG getroffen werden.

Eine Orientierung über die Tendenz der EG-Beihilfenpolitik geben die Kommissionsentscheidungen im Zusammenhang mit einzelnen EG-Förderprogrammen seit Mitte der achtziger Jahre (siehe dazu u.a. auch Szopo 1990, Thöni und Ciresa 1991):

- Beihilfen für Forschung und Entwicklung wurden praktisch stets genehmigt.
- Beihilfen und Beihilfenprogramme für kleinere und mittlere Unternehmungen (KMU bis zu 250 Beschäftigte) wurden von der Kommission ausnahmslos genehmigt
- Umwelt- und Energiehilfen - letztere überschneiden sich häufig mit Forschungs- und Entwicklungshilfen - werden von der Kommission ebenfalls wohlwollend behandelt.

- Ausbildungs- und Umschulungshilfen hat die Kommission ausnahmslos genehmigt.
- Regionalpolitische Hilfen werden von der Kommission differenziert beurteilt. Häufigste Kritikpunkte sind Überschreitungen der zulässigen Förderintensität und Festlegung der Problembereiche.
- Gegenüber sektoralen bzw. allgemeinen Hilfen ist die EG-Kommission sehr kritisch

Um ein in den Zielsetzungen EG-konformes Förderungssystem zu schaffen, sind Umstrukturierungen der Förderaktivitäten in Österreich in Richtung vorwettbewerbliche Bereiche vorzunehmen

Unspezifische 'allgemeine' Investitionsförderungsmaßnahmen müssen zugunsten von Förderungsmaßnahmen, die folgende Kriterien erfüllen, zurückgedrängt werden:

- Marktferner Forschungs- und Entwicklungsschwerpunkt
- Umwelt- und Energieschwerpunkt
- Ausbildungs- und Umschulungsschwerpunkt
- KMU-Orientierung (bis zu ca. 300 Beschäftigte)
- Geringe Gesamt-Förderungsintensität (inkl. Kumulierung)
- Objektive Vergabekriterien
- Keine allgemeine Investitionsförderung
- Keine direkte Exportförderung
- Keine direkte Ansiedlungspolitik
- Keine Sanierungs- und Rettungsbeihilfen

Fördermaßnahmen, die diesen Kriterien entsprechen, sind nicht nur konform mit den in Abschnitt 8.4.1 skizzierten industriepolitischen Leitlinien, sie haben vor allem gute Aussichten, von der EG-Kommission als EG-konform anerkannt zu werden.

Darüber hinaus wären auch administrative Anpassungen erforderlich: Alle Beihilfenprogramme müßten durch ein neu zu schaffendes Meldesystem erfaßt werden. Über dieses Meldesystem hinaus wäre es weiters notwendig, eine Kumulierungskontrolle durch eine geeignete Institution einzurichten (WIFO-IWI Studie-1993).

8.4.3 Leitlinien für eine Neuorientierung des ERP-Förderprogramms für den industriell-gewerblichen Sektor

Die industriepolitischen Leitlinien des Abschnittes 8.4.1 basieren, wie erwähnt, auf theoretischen Überlegungen, die auf den Erkenntnissen der 'neuen' keynesianischen Makroökonomie und der 'neuen' Wachstums- und Außenhandelstheorie aufbauen. Im Zentrum dieser neueren Entwicklungen steht der Versuch der theoretischen Durchdringung der komplexen Wechselwirkungen zwischen Konjunktur und Wachstum (Hahn 1993). Die auf Schumpeter (1934) zurückgehende Interpretation, daß ein konjunktureller Abschwung die Basis für den nächsten Aufschwung legt, der die Wohlfahrtsverluste des vorangegangenen Abschwunges mehr als wettmacht, wird von den neueren theoretischen Ansätzen nicht mehr geteilt. Schumpeter's Interpretation impliziert, daß ein konjunktureller Abschwung die Grundlage für ein langfristig stärkeres Wachstum legt. Dies wird vor allem auf den erhöhten Effizienzdruck und die Nutzung von bisher brachliegenden Wettbewerbs- und Wachstumspotentialen in Abschwungsphasen zurückgeführt. Dafür konnte bisher keine empirisch überzeugende Evidenz gefunden werden. Ebenso wird die Interpretation der neuen klassischen Makroökonomie verworfen, daß Konjunkturschwankungen wohlfahrtstheoretisch neutral sind. Konjunktur- und Wachstumsschwankungen sind nach dieser Interpretation ident, sie folgen im wesentlichen einen Random Walk-Prozeß (Hahn und Walterskirchen, 1992).

Die neueren Ansätze in der Makroökonomie und in der Wachstums- und Außenhandelstheorie gehen im Unterschied dazu davon aus, daß konjunkturelle Abschwungsphasen die langfristigen Wachstumschancen merklich schmälern (Stiglitz 1993). Vor allem dämpfen Rezessionen oder Depressionen die Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen und andere produktivitätsverbessernde Ausgaben und führen damit zu einem gesamtwirtschaftlich ineffizienten Investitionsniveau in diesen Bereichen. Dies verursacht einen negativen Shift des langfristigen Wachstumspfad und führt damit zu unaufholbaren Wohlfahrts- und Wachstumsverlusten.

Die negativen Effekte eines Konjunkturabschwunges auf unternehmerische Forschung und Entwicklung hängen mit den Unvollkommenheiten auf den Kredit- und Kapitalmärkten bzw. mit asymmetrischer Information auf diesen Märkten zusammen. Diese Unvollkommenheiten sind die wesentlichsten Ursachen für die Risikoaversion bei Banken bzw. für mengenrationierte Kreditmärkte und risikoaverses Verhalten bei Unternehmen ("...because they cannot fully divest themselves of all the risks which they face. Equity markets are imperfect", Stiglitz 1993). Dies erklärt u.a. auch die generelle Tendenz einer zurückhaltenden Beanspruchung des Kapitalmarktes (Markt für Beteiligungspapiere) durch Unternehmen bei der Neuaufnahme von Kapital im allgemeinen und in Abschwungsphasen im besonderen. Die Kosten einer Emission von jungen Aktien sind insbesondere in Phasen abgeschwächter Konjunktur auf unvollkommenen Kapitalmärkten sehr hoch (der Marktwert der 'alten' Aktien sinkt durch die Neuemission beträchtlich, siehe dazu Asquith und Mullins, 1986). Unternehmen tendieren daher generell, vorerst ihren zusätzlichen Finanzierungsbedarf im Wege der Cash-flow-

Finanzierung zu decken. (Cash-flow-Finanzierung ist grundsätzlich für kleine und mittlere Unternehmen wichtiger als für große Unternehmen; siehe dazu vor allem Hubbard 1990). In Zeiten abgeschwächter Konjunktur und damit geringerer Cash-flows - der Cash-flow ist eine Residualgröße und schwankt prozyklisch - versuchen darüber hinaus viele (kleine und mittlere) Unternehmen, ihren (zusätzlichen) Finanzierungsbedarf, insbesondere im Zusammenhang mit F&E vernetzten Investitionen, auf (Bank)Kreditmärkten zu decken. Die Banken sind jedoch bei abgeschwächter Konjunktur infolge von Risikopositionsüberlegungen bei der Kreditvergabe besonders restriktiv und rationieren das Kreditangebot für riskante Investitionsvorhaben, wie etwa für F&E vernetzte Investitionen, noch stärker als in Zeiten normaler oder ansteigender Konjunktur.

Diese skizzierten 'financial constraints' verstärken die negativen Effekte auf Forschung und Entwicklung in Abschwüngen erheblich und können damit wesentlich zu einer langfristigen Verschlechterung der gesamtwirtschaftlichen Wachstumsdynamik beitragen.

Diese neuen theoretischen Ansätze berücksichtigen andererseits auch die negativen Auswirkungen von geringeren privatwirtschaftlichen Forschungs- und Entwicklungsausgaben auf die Konjunktur. Erwarten die Unternehmen eine Rezession, so rechnen sie mit niedrigeren zukünftigen Renditen aus den zu tätigen Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen. Mit einem niedrigeren Niveau an Technologie wird der zukünftige Output tatsächlich niedriger sein und die pessimistischen Erwartungen werden sich damit erfüllen. "When the level of economic activity is (expected to be) low (in the future), it does not pay to do much R&D and returns from learning by doing are low. (Actual levels of output are important, because they affect cash-flow, which, as we noted in the previous part, adversely affects R&D; expectations are, of course, central to any neoclassical interpretation, where investments are determined solely by expectations of future returns.) Thus, technology in the future will not be as 'good' as when the level of economic activity is (expected to be) high. But with the lower level of technology, output will in fact be lower, and thus expectations will be confirmed." (Stiglitz 1993)

In diesem Kontext ist es erklärbar, weshalb insbesondere klein- bis mittelbetrieblich strukturierte Industrien, die mit noch größeren strukturellen Nachteilen auf unvollkommenen Kapital- und Kreditmärkten konfrontiert sind als vornehmlich großbetriebliche Industrien, auf eine wirksame gesamtwirtschaftliche Stabilitätspolitik und eine institutionelle Infrastruktur zur Verstärkung der privatwirtschaftlichen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit bzw. zur Internalisierung von externen technologischen Spillovers angewiesen sind.

Die neuen Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftstheorie sind aus österreichischer Sicht besonders bedeutsam, weil sie direkt bzw. indirekt auf Marktunvollkommenheiten und institutionelle Besonderheiten Rücksicht nehmen, die für die österreichische Wirtschaft besonders symptomatisch sind. Diese sind unvollkommene Marktstrukturen, insbesondere unvollkommene Kredit- und Kapitalmärkte, und eine klein- bis mittelbetriebliche Industrie mit strukturellen Nachteilen in Forschung

und Entwicklung. Es besteht wenig Grund zur Annahme, daß sich an diesen 'konstitutiven Rahmenstrukturen' der österreichischen Wirtschaft in nächster Zukunft grundlegendes ändern wird

Internationale Beispiele zeigen, daß etwa substantielle Größenveränderungen von Industrieunternehmen sich über Dekaden erstrecken und durch spezifische wirtschaftspolitische Maßnahmen nur marginal beeinflussbar sind (siehe dazu Chandler 1991). Die Erfahrungen der jüngeren (auch österreichischen) Wirtschaftsgeschichte dokumentieren darüber hinaus sehr deutlich, daß durch 'strategische' Fusionen und 'Mergers' entstandene Unternehmensagglomerationen nur selten jene Synergien lukrieren (Stichwort: Senkung von Transaktionskosten), die organisch gewachsene Unternehmenskonzerne auszeichnen. Es muß somit realistischerweise davon ausgegangen werden, daß sich mittel- bis langfristig an der derzeitigen Unternehmensgrößenstruktur der österreichischen Industrie, vor allem in den Bereichen der höherverarbeitenden Industrie, nichts wesentliches ändern wird. Es wird kurz- bis mittelfristig lediglich eine geringfügig stärkere Konzentration von mittelgroßen Unternehmen (100 bis 500 Beschäftigten) eintreten

Der österreichische Kapitalmarkt (Aktien, festverzinsliche Wertpapiere) ist traditionell für die Finanzierung der Industrie von untergeordneter Bedeutung. Dies ist primär eine Folge des institutionell-strukturellen Defizits der österreichischen Kapitalmarktorganisation (siehe Hahn 1992). Wie oben ausgeführt, sind unvollkommene Kapitalmärkte die wesentlichste Ursache für die Risikoaversion der Unternehmungen, insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen, und deren Präferenz für Innenfinanzierung bzw. Bankkreditfinanzierung (Stiglitz 1993). Darüber hinaus steht der Herausbildung eines funktionierenden Aktienmarktes in Österreich eine traditionell 'konservative Sparkultur' der privaten Haushalte (Stichwort: 'Sparbüchel-Sparen') entgegen, die erst in aller jüngster Vergangenheit eine gewisse Öffnung für riskantere, ertragreichere Sparformen möglich machte. Die jüngsten institutionellen Veränderungen im Sparverhalten und die verstärkte Öffnung des österreichischen Kapitalmarktes (Aktienmarktes) für die Industriefinanzierung wird jedoch mittelfristig nichts wesentliches daran ändern, daß die Innenfinanzierung im Wege des Cash-flows und die Außenfinanzierung im Wege des Bankkredites die wichtigsten Finanzierungsquellen der österreichischen Industrie bleiben werden. Die Steuerreform 1994 wird durch die Fortsetzung des Kurses einer steuerlichen Gleichbehandlung von Eigen- und Fremdkapital einen Anreiz für eine stärkere Eigenfinanzierung im Wege der Außenfinanzierung bringen. Die positive Wirkung dieser Reformmaßnahmen wird jedoch durch die strukturell-institutionellen Defizite des österreichischen Kapitalmarktes abgeschwächt (siehe dazu u. a. Hahn 1992).

Diese Überlegungen unterstreichen die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des 'subventionierten Kredites' für die Sicherung des langfristigen Wachstums durch seinen, die Unvollkommenheiten der Kredit- und Kapitalmärkte korrigierenden Beitrag zur Aufrechterhaltung eines gesamtwirtschaftlich (hinreichend) effizienten Niveaus an Forschung und Entwicklung (aktive Industriepolitik) und zur Vermeidung von gesamtwirtschaftlichen Wettbewerbs- und Wachstumseinbußen durch die unnötige

Vernichtung von Human-, Wissens- und Realkapital in schweren Rezessionen und Depressionen (defensive Industriepolitik) Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des 'subventionierten Kredites' macht es jedoch notwendig, daß die Allokation von subventionierten Krediten nach objektiven, transparenten und 'theoretisch gut fundierten' Kriterien zu erfolgen hat

Der ERP-Fonds ist als eine der bedeutendsten Förderinstitutionen Österreichs aufgrund seiner Ressourcenausstattung und Förderkapazität prädestiniert, einen wesentlichen Beitrag zur praktischen Umsetzung einer modernen Industriepolitik, sowie sie hier und im Abschnitt 8.4.1 skizziert wurde, zu leisten.

Aus diesen industriepolitischen Leitlinien lassen sich auch hinreichend klare und einfache strategische Orientierungshilfen für die zukünftige Fördertätigkeit des ERP-Fonds ableiten.

Im Zentrum der aktiven Industriepolitik steht der Aufbau einer institutionellen, privatwirtschaftlich organisierten Infrastruktur zur besseren Koordination und Organisation von (privatwirtschaftlicher) Forschung und Entwicklung, die insbesondere kleinen und mittleren Industrieunternehmen mit hoher Aussenhandelsintensität zugute kommen soll. Internationale empirische Studien zeigen, daß ungefähr die Hälfte der neuen Patente auf technologische Spillovers (Jaffee 1986) bzw die Hälfte der 'social returns' von F&E Ausgaben auf inter- und intra-industrielle Externalitäten durch internationalen Warenhandel (Bernstein 1988) zurückzuführen sind.

Österreich hat ein strukturelles Defizit an F&E Tätigkeit insgesamt und darüber hinaus ein Defizit an privatwirtschaftlichen Institutionen zur Internalisierung von positiven externen Effekten in Zusammenhang mit privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung. Beides ist eine unmittelbare Folge seiner klein- bis mittelbetrieblichen Industriestruktur.

Strategisches Förderziel einer offensiven österreichischen Industriepolitik ist daher das effiziente 'Pooling' von F&E Kapazität und die Internalisierung von Renditen aus der F&E Tätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen (Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in den fünf zukünftigen Schlüsselindustrien: Informationstechnik, Gentechnik, neue Werkstoffe, Solarenergie und Luft- und Raumfahrttechnik, sind dabei von vorrangiger Bedeutung)

Daraus ergibt sich folgende strategische Leitlinie für eine neue 'Förderphilosophie' des ERP-Fonds:

Förderung des Aufbaus einer institutionellen Infrastruktur für die Internalisierung von positiven externen Effekten von privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung.

Operationalisierbare Förderziele dieser Leitlinie sind:

- Gründung von privatwirtschaftlichen, gewinnorientierten Forschungsunternehmen, die mehrheitlich in Besitz kleiner und mittlerer Unternehmen sind und vorrangig als 'ausgelagerte', jedoch unabhängige 'F&E Abteilungen' für die Anteilseigner fungieren.
- Gründung von 'Integrierten High-Tech Industriestandorten', wie etwa Industrieregionen bzw. Wirtschafts- und Technologieparks, deren Hauptzweck in der Internalisierung von technologischen Spillovers besteht. Dazu zählen auch 'grenzüberschreitende' Einrichtungen dieser Art.
- Bildung von überregionalen bzw. internationalen 'institutionalisierten' Netzwerken von Unternehmen, die durch enge Kooperationen und intensiven Informationsaustausch die Internalisierung von externen technologischen Effekten fördern.
- Bildung von 'institutionalisierten' Kooperationsstrukturen zwischen Unternehmenskonsortien und Institutionen öffentlicher Grundlagenforschung.

Im Zentrum der defensiven Industriepolitik steht die Vermeidung von negativen gesamtwirtschaftlichen Effekten auf das langfristige Wachstum infolge unvollkommener Anpassung an schockartig veränderte Marktbedingungen, etwa aufgrund abrupter internationaler Strukturveränderungen bzw. in Zeiten schwerer Rezessionen oder Depressionen.

Strategisches Förderziel in diesem Bereich ist die Vermeidung von volkswirtschaftlich ungerechtfertigter Vernichtung von Human-, Wissens- und Realkapital, bedingt durch hohen Anpassungsdruck bei kurzer Anpassungszeit vor dem Hintergrund unvollkommener Kredit- und Kapitalmärkte.

Daraus ergibt sich eine weitere Leitlinie für eine zukunftsorientierte Förderstrategie des ERP-Fonds:

Bereitstellung von regel- und zielgebundenen Marktanpassungshilfen zur Vermeidung langfristiger gesamtwirtschaftlicher Wachstumsverluste

Operationalisierbare Förderziele dieser Leitlinie sind:

- Infrastrukturelle Wettbewerbsstärkung von Unternehmen und Unternehmensgruppen mit hohem Strukturanpassungsbedarf aufgrund von Ostöffnung und EG-Integration
- Verstärkte Nutzung von Vorteilen der internationalen Arbeitsteilung zur Verbesserung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit heimischer Industrieunternehmen und Industriebranchen. (Verlagerung von einfachen Produkten und Tätigkeiten in Billiglohnländer, um dadurch wenigstens

die 'intelligenten Segmente' wie Administration, Management, Marketing, Design, Konstruktion und komplizierte Fertigung im Land behalten zu können).

- Verstärkte (Projekt)Förderung von unternehmerischer Forschung und Entwicklung mit potenziell hohen technologischen Spillovers in Zeiten stark abgeschwächter Konjunktur (z.B. schwerer Rezessionen bzw. Depressionen)
- Allgemeine Überbrückungshilfen für junge, innovative Unternehmen mit (noch) geringer Konjunkturreistenz in Zeiten stark abgeschwächter Konjunktur.

Die Ziele der ERP-Jahresprogramme im Sektor Industrie und Gewerbe wurden, wie oben erwähnt, zu Beginn der neunziger Jahre neu definiert und umfassen seither die Förderung von Forschung und Entwicklung, die Unterstützung von regionalpolitischen Struktursverbesserungs- und Modernisierungsprogrammen sowie die Förderung der Internationalisierung von österreichischen Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf die Möglichkeiten der osteuropäischen Märkte.

Diesen Zielsetzungen wird zur Zeit mit folgenden ERP-Industrieprogrammen entsprochen: Dem ERP-Innovations- und Technologieprogramm mit einem eigenen Schwerpunkt für kleine und mittlere Unternehmen (ERP-KMU-Technologieprogramm), dem ERP-Regionalprogramm und dem ERP-Internationalisierungsprogramm mit einem Unterprogramm für Auslandsinvestitionen in Osteuropa (ERP-Osteuropaprogramm). Im Jahresprogramm 1993/1994 wurde darüber hinaus durch die Auflösung von Fonds-Rücklagen eine einmalige Förderaktion unter dem Titel 'Strukturoffensive' mit einer Dotierung in Höhe von 1 Mrd. S. ins Leben gerufen. Diese Aktion hat vorwiegend zum Ziel, die negativen langfristigen Wachstumseffekte der gegenwärtigen Konjunkturschwäche zu mildern. Im Zentrum der Aktion stehen die Förderungen von vernetzten Standorten und Infrastruktureinrichtungen wie u.a. Gründerzentren, Technologie- und Forschungsparks sowie kooperative Forschungsinstitutionen. Das konkrete Förderziel ist, die Rahmenbedingungen für technologie- und regionalpolitisch interessante Firmenneugründungen zu verbessern und den Technologietransfer zwischen Unternehmen bzw. zwischen Unternehmen und Forschungsinstitutionen zu verstärken. Im Rahmen dieser Aktion sollen auch grenzüberschreitende Wirtschaftsparks in den strukturschwachen Regionen entlang der Grenze zu den neuen Reformländern gefördert werden.

In den ERP-Richtlinien für das Geschäftsjahr 1993/94 sind somit bereits wesentliche Elemente der eben skizzierten Leitlinien für eine Neuorientierung der ERP-Förderstrategie enthalten (z.B. verstärkte Infrastruktur- bzw. Standortförderung im Technologie- und Forschungsbereich und Technologieorientierte KMU-Förderung). Eine umfassendere Umsetzung dieser Leitlinien in konkrete Förderstrategien sollte ebenfalls ohne tiefgreifende organisatorische und institutionelle Änderungen des Fonds möglich sein. Der ERP-Fonds würde damit in den zukünftig industriepolitisch wichtigsten

Bereichen als die führende Förderinstitution des Landes einen ähnlich substantiellen Beitrag zur Sicherung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie leisten wie in der Vergangenheit.

9. Zusammenfassung der wichtigsten Ergebnisse der Studie

1. Die Fördertätigkeit des ERP-Fonds in den siebziger Jahren und der ersten Hälfte der achtziger Jahre war durch eine Vielzahl von Förderzielen gekennzeichnet. Die übergeordnete Zielsetzung der wachsenden Vielfalt von ERP-Förderprogrammen war Strukturanpassung unter sanierungs- bzw. arbeitsmarktpolitischen Gesichtspunkten. Im industriell-gewerblichen Bereich fanden darüber hinaus auch Außenhandelsaspekte (Exportorientierung, Importsubstitution), aber auch umwelt-, energie- und spezifische regionalpolitische Kriterien, verstärkte Berücksichtigung.

Die Entwicklung zu immer größerer Vielfalt und Verringerung der individuellen Förderwirkung auf Kosten von Straffung und Präzisierung der Förderungsschwerpunkte wurde durch die 'ERP-Förderungsreform 1985' und eine organisatorische Neuordnung des Fonds beendet. Diese Reform führte auch zur Einstellung der wenig beanspruchten Mittelkreditaktion und der Energieförderung. Das Schwergewicht wurde in Richtung Industrieförderung und hier insbesondere auf die Förderung des exponierten, wettbewerbsorientierten Sektors verschoben.

Anfang der neunziger Jahre (1990/91) wurde eine weitere Präzisierung der Schwerpunkte der Industrieförderung vorgenommen. Der ERP-Fonds hat seither die Förderung von Industrie und Gewerbe auf drei Bereiche konzentriert: Förderung von Forschung und Entwicklung, Förderung regionalpolitischer Strukturverbesserungs- und Modernisierungsprogramme und die Förderung der Internationalisierung von österreichischen Unternehmen, insbesondere im Hinblick auf die Möglichkeiten der osteuropäischen Märkte.

2. Die jährliche Kredittessumme an die Industrie und das Gewerbe (inklusive Handel) aller ERP-Programme (Normalverfahren und Sonderprogramme) stieg innerhalb der Untersuchungsperiode von 772,2 Mill. S (Geschäftsjahr 1970/71) auf 3 675 Mill. S (Geschäftsjahr 1991/92). Dies entspricht einer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate von 7,3%.

Der Anteil der ERP-Industriekredite am Nettoproduktionswert der Industrie betrug im Geschäftsjahr 1970/71 0,9%. Im Laufe der siebziger Jahre sank der Anteil auf 0,5% bis 0,7% und verharrte etwa auf diesem Niveau bis zur Mitte der achtziger Jahre. Nach der Förderreform 1985 stieg die ERP-Industrieförderung auf 1% des Nettoproduktionswertes der Industrie an und blieb seither etwa auf diesem Niveau.

Der Basissektor ist über den gesamten Untersuchungszeitraum zumeist überdurchschnittlich gefördert worden. Dies ist nahezu ausschließlich auf die in der Regel weit über dem Industriedurchschnitt liegende ERP-Förderung von Papiererzeugung sowie Eisen- und Stahlindustrie zurückzuführen. Die strukturgünstigen Branchen des technischen Verarbeitungssektors wurden vor 1975 leicht

unterdurchschnittlich, nach 1975 leicht überdurchschnittlich gefördert. Innerhalb dieses Sektors zählt vor allem die Elektroindustrie zu jenen Branchen mit durchschnittlich hoher ERP-Förderung

3. Innerhalb der Sektoren hat der ERP-Fonds überwiegend Unternehmen von mittlerer Größe (100 bis 999 Beschäftigte) mit überdurchschnittlich hohen Investitionsquoten, überdurchschnittlich hoher Rentabilität und überdurchschnittlich hoher Exportintensität gefördert. Diese Unternehmen waren darüber hinaus auch in der Regel mit hinreichenden statischen und dynamischen Sicherheiten (Eigenkapital, Tilgungspotential) ausgestattet. Dies gilt in abgeschwächter Form für die Periode zwischen 1975 und 1985, besonders aber für die Periode ab der Förderreform 1985.

Die ERP-geförderten (mittleren) Unternehmen wiesen jedoch zum Zeitpunkt der Krediteszuteilung eine überdurchschnittlich hohe Bankverschuldung und einen überdurchschnittlich hohen Finanzierungsaufwand aus. Dies läßt vermuten (befürchten), daß mittelgroße österreichische Industrieunternehmen mit überdurchschnittlicher Bankverschuldung trotz allgemein guter Performance auf den (angebotsrationierten) Kreditmärkten verstärkt mit Beschränkungen bei der Finanzierung ihrer Investitionsprogramme rechnen müssen.

Die verstärkte Förderung von überdurchschnittlich investiven, rentablen und exportorientierten Industrieunternehmen mittlerer Größe durch den ERP-Fonds hat in der Untersuchungsperiode 1973/1991 - trotz zeitweise diffuser ERP-Schwerpunktsetzungen zwischen 1975 und 1985 - einen wesentlichen Beitrag dazu geleistet, daß sich die negativen gesamtwirtschaftlichen Folgen von Kreditrationierung bzw. Unvollkommenheit der österreichischen Kredit- und Kapitalmärkte auf das langfristige Wachstum der österreichischen Industrie in Grenzen gehalten haben.

4. Für die österreichische Industrie zählen der EG-Binnenmarkt bzw. der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), die Ostöffnung und die globale Internationalisierung zu den größten Herausforderungen in den neunziger Jahren. Diese Herausforderungen erfordern eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik. Grundlage der Leitlinien für eine Neuorientierung der österreichischen Industriepolitik ist ein dualer Ansatz:

Den Kern der aktiven bzw. offensiven Industriepolitik bilden industriepolitische Maßnahmen, die dazu beitragen, die gesamtwirtschaftlichen Wohlfahrtsverluste von Marktversagen im Zusammenhang mit - durch neues, insbesondere neues technisches Wissen (Forschung und Entwicklung) erzeugten - positiven externen Effekten zu mildern.

Im Zentrum der passiven bzw. defensiven Industriepolitik stehen industriepolitische Maßnahmen, die dazu beitragen, die negativen wohlfahrts- bzw. wachstumsökonomischen Konsequenzen (negativen externen Effekte) von unvollkommener (zu rascher) Anpassung an schockartig veränderte Marktbedingungen (z.B. Ostöffnung, Erdölschocks etc.) zu verhindern.

Aus diesen industriepolitischen Leitlinien lassen sich hinreichend klare und einfache strategische Orientierungshilfen für die zukünftige Fördertätigkeit des ERP-Fonds ableiten.

5. Im Zentrum der aktiven Industriepolitik steht der Aufbau einer institutionellen, privatwirtschaftlich organisierten Infrastruktur zur besseren Koordination und Organisation von (privatwirtschaftlicher) Forschung und Entwicklung, die insbesondere kleinen und mittleren Industrieunternehmen mit hoher Außenhandelsintensität zugute kommen soll.

Österreich hat ein strukturelles Defizit an F&E Tätigkeit insgesamt und darüber hinaus ein Defizit an privatwirtschaftlichen Institutionen zur Internalisierung von positiven externen Effekten im Zusammenhang mit privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung. Beides ist eine unmittelbare Folge seiner klein- bis mittelbetrieblichen Industriestruktur.

Strategisches Förderziel einer offensiven österreichischen Industriepolitik ist daher das effiziente 'Pooling' von F&E Kapazität und die Internalisierung von Renditen aus der F&E Tätigkeit kleiner und mittlerer Unternehmen. (Forschungs- und Entwicklungstätigkeiten in den fünf zukünftigen Schlüsselindustrien: Informationstechnik, Gentechnik, neue Werkstoffe, Solarenergie und Luft -und Raumfahrttechnik sind, dabei von vorrangiger Bedeutung)

Daraus ergibt sich folgende strategische Leitlinie für eine neue 'Förderphilosophie' des ERP-Fonds:

Förderung des Aufbaus einer institutionellen Infrastruktur für die Internalisierung von positiven externen Effekten von privatwirtschaftlicher Forschung und Entwicklung.

Operationalisierbare Förderziele dieser Leitlinie sind:

Gründung von privatwirtschaftlichen, gewinnorientierten Forschungsunternehmen, die mehrheitlich in Besitz kleiner und mittlerer Unternehmen sind und vorrangig als 'ausgelagerte', jedoch unabhängige 'F&E Abteilungen' für die Anteilseigner fungieren

Gründung von 'Integrierten High-Tech Industriestandorten', wie etwa Industrieregionen bzw. Wirtschafts- und Technologieparks, deren Hauptzweck in der Internalisierung von technologischen Spillovers besteht. Dazu zählen auch 'grenzüberschreitende' Einrichtungen dieser Art

Bildung von überregionalen bzw. internationalen 'institutionalisierten' Netzwerken von Unternehmen, die durch enge Kooperationen und intensiven Informationsaustausch die Internalisierung von externen technologischen Effekten fördern.

Bildung von 'institutionalisierten' Kooperationsstrukturen zwischen Unternehmenskonsortien und Institutionen öffentlicher Grundlagenforschung

6. Im Zentrum der defensiven Industriepolitik steht die Vermeidung von negativen gesamtwirtschaftlichen Effekten auf das langfristige Wachstum infolge unvollkommener Anpassung an schockartig veränderte Marktbedingungen, etwa aufgrund abrupter internationaler Strukturveränderungen bzw. in Zeiten schwerer Rezessionen oder Depressionen.

Strategisches Förderziel in diesem Bereich ist die Vermeidung von volkswirtschaftlich ungerechtfertigter Vernichtung von Human-, Wissens- und Realkapital, bedingt durch hohen Anpassungsdruck bei kurzer Anpassungszeit vor dem Hintergrund unvollkommener Kredit- und Kapitalmärkte

Daraus ergibt sich eine weitere Leitlinie für eine zukunftsorientierte Förderstrategie des ERP-Fonds:

Bereitstellung von regel- und zielgebundenen Marktanpassungshilfen zur Vermeidung langfristiger gesamtwirtschaftlicher Wachstumsverluste.

Operationalisierbare Förderziele dieser Leitlinie sind:

Infrastrukturelle Wettbewerbsstärkung von Unternehmen und Unternehmensgruppen mit hohem Strukturanpassungsbedarf aufgrund von Ostöffnung und EG-Integration.

Verstärkte Nutzung von Vorteilen der internationalen Arbeitsteilung zur Verbesserung der langfristigen Wettbewerbsfähigkeit heimischer Industrieunternehmen und Industriebranchen. (Verlagerung von einfachen Produkten und Tätigkeiten in Billiglohnländer, um dadurch wenigstens die 'intelligenten Segmente' wie Administration, Management, Marketing, Design, Konstruktion und komplizierte Fertigung im Land behalten zu können).

Verstärkte (Projekt)Förderung von unternehmerischer Forschung und Entwicklung mit potenziell hohen technologischen Spillovers in Zeiten stark abgeschwächter Konjunktur (z.B. schwerer Rezessionen bzw. Depressionen).

Allgemeine Überbrückungshilfen für junge, innovative Unternehmen mit (noch) geringer Konjunkturreistenz in Zeiten stark abgeschwächter Konjunktur.

10. Literaturhinweise

Aiginger, K., Effizienzprüfung der TOP-Aktionen, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaftliche Angelegenheiten, 1989

Aiginger, K., Clement, W., (Koordination), Grundzüge einer Neuen Industriepolitik, Zusammenfassung der WIFO- und IWI-Studie im Auftrag der Vereinigung Österreichischer Industrieller, der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft und der Österreichischen Investitionskredit AG, Wien, 1993

Asquith, P., Mullins, D.W., Equity Issues and Stock Price Dilution, *Journal of Financial Economics*, 13, 1986, 61-90

Baldwin, R.E., Are Economists' Traditional Trade Policy Views Still Valid?, *Journal of Economic Literature*, 1992, June, 804-828

Baumol, W.J., Blackman, S.A.B., Wolff, E.N., *Productivity and American Leadership: The Long View*, MIT Press, Cambridge, MA, 1992

Bayer, K., Auswirkungen der Vollendung des EG-Binnenmarktes auf die österreichische Sachgüterproduktion, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1991

Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen, *Industriepolitik III*, Wien, 1992

Bernstein, J.I., Costs of Production Intra- and Inter-Industry R&D Spillovers: Canadian Evidence, *Canadian Journal of Economics*, 1988, May, 21(2), 324-347

Biffi, G., Beschäftigung und Bildung im Wandel, *WIFO-Monatsberichte*, 1991, 64(6)

Breuss, F., Schebeck, F., Die Vollendung des EG-Binnenmarktes - Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen für Österreich: Makroökonomische Modellsimulationen, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1989

Breuss, F., Schebeck, F., Österreich im EWR - Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen, *WIFO-Monatsberichte*, 1991, 64(5)

Chandler, A.D., Jr., *Scale and Scope - The Dynamics of Industrial Capitalism*, Harvard University Press, Cambridge, MA, 1990

Coase, R.H., The Nature of the Firm, *Economica*, 1937, 4, 386-405

Coase, R.H., The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, 1960, 3, 1-44

Coase, R.H., *The Firm, the Market, and the Law*, Chicago: University of Chicago Press, 1988

Cropper, M.L., Oates, W.E., Environmental Economics: A Survey, *Journal of Economic Literature*, 1992, June, 675-740

Eggertsson, Th., *Economic Behavior and Institutions*, Cambridge University Press, Cambridge UK, 1990

Gahlen, B., Hesse, H., Ramser, H.J., (Hrsg.), *Wachstumstheorie und Wachstumspolitik - Ein neuer Anlauf*, Schriftenreihe des Wirtschaftswissenschaftlichen Seminars Ottobeuren, Tübingen, 1991

Greenwald, B.C., Stiglitz, J.E., Financial Market Imperfections and Business Cycles, *Quarterly Journal of Economics*, 1992, Dec

Hahn, F.R., 1993A, Theoriegrundlagen moderner Industriepolitik, WIFO Working Paper, 1993, (60)

Hahn, F.R., 1993B, Cash-flow der Industrie 1992 im Konjunkturtief, WIFO-Monatsberichte, 1993, 66(1)

Hahn, F.R., Organisation, Strukturen und Handelsmechanismen der Wertpapierbörsen im internationalen Vergleich, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Oesterreichischen Kontrollbank, Wien, 1992

Hahn, F.R., Zur Finanzierung der österreichischen Industrie in den achtziger Jahren, in Kramer, H., (Hrsg.), *Perspektiven der österreichischen Industrie*, Schriftenreihe der Bundeswirtschaftskammer, 47, 1982

Hahn, F.R., Walterskirchen, E., 1992A, 'Stylized Facts' der Konjunkturschwankungen in Österreich, Deutschland und den USA, WIFO Working Papers, 1992, (58)

Hahn, F.R., Walterskirchen, E., 1992B, Konjunkturschwankungen in Österreich, Westdeutschland und den USA, WIFO-Monatsberichte, 1992, 65(12)

Hubbard, R.G., (ed), *Asymmetric Information, Corporate Finance and Investment*, University of Chicago Press, 1990

Hutschenreiter, G., Neue Ansätze zu einer Industriepolitik der EG, WIFO-Monatsberichte, 1993, 66(5)

Jaffee, A.B., Technological Opportunity and Spillovers of R&D: Evidence from Firms, American Economic Review, 1986, Dec., 76(5), 984-1001

Jaffee, D., Stiglitz, J.E., Credit Rationing, in Fiedman, B., and Hahn, F., (eds.), Handbook of Monetary Economics, Elsevier Science Publishers, Amsterdam, 1990, 837-888

Kager, M., Kepplinger, H., Investitionsförderung in Österreich, Orac, Wien, 1981

Kitzmantel, E., Steuerliche Investitionsförderung in Österreich - Umfang und Wirkung, Gelbe Briefe des Instituts für Finanzwissenschaft und Steuerrecht, Wien, 1986, (145)

Kramer, H., Peneder, M., Stankovsky, J., Chancen und Gefährdungspotentiale der Ostöffnung: Konsequenzen für die österreichische Wirtschaft, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft und des Bundesministeriums für wirtschaftliche Angelegenheiten, Teil 1, Wien, 1992

Krugman, P.R., Obstfeld, M., International Economics - Theory and Policy, Second Edition, Harper Collins Publishers Inc., 1991

Lehner, G., Steuerpolitik in Österreich, Manz, Wien, 1987

Lucas, R.E., Jr., Making a Miracle, Econometrica, 1993, 61(2), 251-272

Lucas, R.E., Jr., Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries, American Economic Review, Papers and Proceedings, 1990, 80, 92-96

North, D.C., Institutions, Institutional Change, and Economic Performance, Cambridge: Cambridge University Press, 1990

Parente, S.L., Prescott, E.C., Technology Adaption and Growth, NBER Working Paper No. 3733, 1991

Pichl, C., (1989A), Internationale Investitionen - Verflechtung der österreichischen Wirtschaft, WIFO Monatsberichte, 1989, 62, (3), 161-175

Pichl, C., (1989B), Internationale Investitionen - Entwicklungsniveau und Landesgröße, WIFO Monatsberichte, 1989, 62, (4), 259-266

Schmoll, A , Das System der direkten Investitionsförderung im Gewerbe, Manz, Wien, 1984

Schumpeter, J A , Depression: Can We Learn from Past Experience, 1934, reprinted in Clemence, R.V , (ed.), Essays of J.A. Schumpeter, Addison-Wesley, Cambridge, MA, 1951, 108-117

Schumpeter, J.A., Business Cycles: A Theoretical, Historical and Statistical Analysis of the Capitalist Process, McGraw-Hill, New York, 1939

Seitz, K., Fortschritt fängt im Kopf an, Die Zeit, 14. Mai, 1993(20)

Stiglitz, J.E., Endogenous Growth and Cycles, NBER Working Paper No. 4286, 1993

Streibler, E., Investitionsförderung und Wirtschaftswachstum, Quartalshefte der Girozentrale, 1981, 16(3), 21-27

Szopo, P., Aiginger, K., Lehner, G., Ziele, Instrumente und Effizienz der Investitionsförderung in Österreich, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Handel, Gewerbe und Industrie, Wien, 1985

Szopo, P , Subventionen in Österreich, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1986

Szopo, P , Die Kredite des ERP-Fonds: Umfang, Struktur und Bedeutung, in: 25 Jahre ERP-Fonds 1962-1987, Wien, 1987

Szopo, P., Direkte Wirtschaftsförderung in Österreich: Reformimpulse durch Budgetkonsolidierung und EG-Integration, Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen, Wien, 1990

Teece, D.J , The Dynamics of Industrial Capitalism: Perspectives on Alfred Chandler's Scale and Scope, Journal of Economic Literature, 1993, March, 199-225

Thöni, E., Ciresa, M , Österreich und das Beihilfenaufsichtsrecht der EG, Signum Verlag, Wien, 1991

Tichy, G., Wachstumstheorie und moderne Makroökonomie - (K)ein neuer Anlauf, in Gahlen et al.,(Hrsg), Tübingen, 1991, 91-109

Tzermias, N., Verkannte Renaissance der US-Industrie: Markante Produktivitätsfortschritte ohne staatliche Lenkung, Neue Zürcher Zeitung, 9 /10. Mai, 1993

Williamson, O.E., The Economic Institutions of Capitalism, Free Press, NewYork, 1985

Wimmer, N., Mederer, W., EG-Recht in Österreich, Manz, Wien, 1990

Volk, E., Zur empirischen Forschung auf dem Gebiet der Investitionsförderung in Österreich, Wirtschaft und Gesellschaft, 1981, 7(3), 347-363.