

Claudia Pichl

Integrationseffekte aus der Sicht der österreichischen Industrieunternehmen

Aus der Sicht der Industrieökonomie und der (neuen) Außenhandels-theorie laufen die Effekte einer Marktintegration auf der Angebotsseite über mehrere Kanäle (Abbildung 1, in Anlehnung an den *Cecchini-Bericht: EG-Kommission, 1988B, Figure 6.1*). Der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse im Zuge einer Marktintegration verringert einerseits unmittelbar die Kosten (*direkter Effekt*; oberer Teil der Abbildung)¹⁾ Das komplexe Netz im Rest der Abbildung 1 gibt die Wirkungskanäle der *indirekten* längerfristigen Effekte wieder, die erst durch Reaktionen der Unternehmen auf die geänderten Wettbewerbsbedingungen vermittelt werden (einschließlich Zweit- und Drittrundeneffekte: Reaktionen der Anbieter auf Reaktionen der Nachfrager und Konkurrenten auf Reaktionen der Anbieter usw.) Die Quantifizierung dieser indirekten Effekte ist problematisch, da erstens die Phänomene, denen die Unterneh-

Das WIFO befragte im Sommer 1988 850 österreichische Industrieunternehmen über ihre Erwartungen und Strategien angesichts der Vollendung des EG-Binnenmarktes. Eine ähnliche Umfrage – weniger breit, aber teilweise quantifizierend – führte die EG-Kommission in allen zwölf Mitgliedstaaten durch; sie diente dort als Grundlage für die Schätzung von Effekten der bevorstehenden neuen Integrationsstufe. Solche Umfragen können wertvolle Ergänzungen zu anderen mikroökonomischen Analyseansätzen sein.

In dem komplexen Wirkungsnetz sind es im wesentlichen *fünf Kanäle*, über welche die positiven Wirkungen der Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse über die ursprüngliche Kostenreduktion hinausgehen (Abbildung 1)³⁾:

Unmittelbare Nachfragesteigerung

Ein Sinken der ursprünglichen Kosten infolge des Abbaus von Handelshemmnissen ermöglicht eine Senkung der Preise. Findet diese auch wirklich statt (was u a von der Intensität des Wettbewerbs – Kanal 5 – abhängt), so steigt die *reale Nachfrage*; werden die Preise nicht gesenkt, so können eine steigende Gewinnmarge und Produzentenrente den Effekt aufheben.

Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Nicht-EG-Unternehmen

Die Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der EG-Unternehmen gegenüber Nicht-EG-Unternehmen (insbesondere aus den USA und aus Japan) war von Anbeginn an ein Hauptmotiv des Betreibens dieser neuen Stufe der EG-Integration. In der Analyse der Binnenmarkteffekte kommt diesem Kanal („steigende Exportnachfrage“ bzw. *Verdrängung von Nicht-EG-Unternehmen* auf dem Binnenmarkt) überraschend nur eine untergeordnete Bedeutung zu⁴⁾ In den Antworten der Unternehmen dürfte dieses Konkurrenzargument jedoch implizit eine wesentlich größere Bedeutung haben (vgl. dazu weiter unten die Problematik der Überschätzung von Marktanteilsgewinnen).

Intensivierte Spezialisierung

Wie der Abbau tarifärer Handelshemmnisse beseitigt auch der Abbau nichttarifärer Handelshemmnisse Wettbewerbsverzerrungen zwischen den am Zusammenschluß Beteiligten (traditionelle Außenhandels-theorie). Passen sich die Unternehmen an die neuen (unverzerrten) Bedingungen an, so folgt daraus eine *geänderte Spezialisierung im Rahmen der internationalen Arbeits-*

Mikroökonomische Wirkungskanäle

men gegenüberstehen werden, vielschichtig sind und zweitens jeder Versuch einer Quantifizierung bestimmte Erwartungs- und Verhaltensmuster der Unternehmen impliziert (*IFO, 1988, S. 10*)²⁾

¹⁾ Dieser *direkte* Effekt durch Öffnung des staatlichen Auftragswesens, Liberalisierung der Dienstleistungen, Beseitigung von Grenzkontrollen usw. ist laut Cecchini-Bericht für etwa die Hälfte der positiven Wohlfahrtseffekte d. h. für Steigerungen von 2,2% bis 2,7% des BIP verantwortlich (*EG-Kommission, 1988B S. 157*)

²⁾ Der Cecchini-Bericht impliziert dennoch eine Prognose für die Wohlfahrtssteigerung aufgrund solcher indirekter Effekte von 2,1% bis 3,7% des BIP

³⁾ Der Cecchini-Bericht faßt drei Wirkungskanäle zusammen: „Through the combined effect of improved intra-community specialisation economies of scale and greater competitive pressure the large internal market should lead to greater efficiency and thus to improved productivity in European firms“ (*EG-Kommission 1988B, S. 27*)

⁴⁾ Unter dem Aspekt der automatischen Diskriminierung der „Ausgeschlossenen“ (Unternehmen aus Drittstaaten) im Zuge eines Zusammenschlusses

Unternehmensbefragung als Methode zur Einschätzung von Integrationseffekten

Im Auftrag der EG-Kommission und unter der Leitung von Paolo Cecchini untersuchten zahlreiche Wissenschaftler die Wachstums- und Wohlfahrtseffekte einer Integration durch den EG-Binnenmarkt. Das 6.000 Seiten umfassende Ergebnis dieser Untersuchungen, der „Cecchini-Bericht“, dient seither als Grundlage und Referenz für die meisten weiterführenden Analysen auf internationaler oder nationaler Ebene. Die Mikro-Analysen (im Unterschied zur Makro-Analyse) dieses Cecchini-Berichts reichen von Analysen der einzelnen Handelshemmnisse bzw. Marktbarrieren über Analysen einzelner Branchen sowie theoretische und empirische Studien über die ökonomischen Wirkungsweisen einer Marktintegration bis zu einer EG-weiten *Umfrage* von 12 Forschungsinstituten unter 11.000 Unternehmen. Eine in manchen Teilen anders gestaltete Umfrage führte das WIFO in der Folge in Österreichs Industrie durch — immer in Hinblick auf die Alternativen Beitritt oder Nichtbeitritt.

Die EG-Umfrage dient im Gesamtgebäude des Cecchini-Berichtes dazu, *haltung und Erwartungen* der Unternehmen in Erfahrung zu bringen; sofern sie als Grundlage der Politik der Kommission verwendet wird, muß — so betont auch der Koordinator der Umfrage, G. Nerb — im Auge behalten werden, daß die Unternehmen erstens nicht vollständig *informiert* sind und daß zweitens die Antworten — im weitesten Sinn — *mikroökonomisch*, d. h. am einzelnen Unternehmen orientiert sind (EG-Kommission, 1988A, S. 1f). Nur in der Bundesrepublik Deutschland wurden Unternehmen explizit gefragt, wie gut sie *informiert* seien. Sie antworteten zu mehr als 50%, daß sie sich über das Thema EG-Binnenmarkt noch nicht ausreichend informiert fühlten (IFO, 1988, S. 3). Daß die *Mikroorientiertheit* der Antworten ein Problem bedeutet, hängt mit der Methode jeder Umfrage, aber auch mit den konkreten Fragen zusammen: Nur ein Teil der Fragen, die den Unternehmen gestellt wurden, befaßte sich mit ihren Strategien; zum Teil betrafen die Fragen die *Erwartungen* der Unternehmen *bezüglich der strategierelevanten Rahmenbedingungen* und deren Veränderung (z. B. Einflüsse des Abbaus der Handelshemmnisse auf Kosten und Umsätze usw.), deren Beantwortung irgend eine Sicht der mikroökonomischen Zusammenhänge voraussetzt. Umgekehrt kann jedoch der Mikroökonom die Zusammenhänge, die er sieht, nur schwer quantifizieren, da ihre Größe (letztlich sogar ihr Vorzeichen) ihrerseits von den Strategien der Unternehmen abhängt.

Der Ansatz der EG-Kommission ist mehrgleisig: 1. Mikroökonomien untersuchen die potentiellen Wirkungskanäle der Marktintegration und erstellen Fallstudien (einzelne Branchen, Marktbarrieren, Länder. 2. Die Antworten der Unternehmen geben Hinweise auf die mögliche Größenordnung der von den Mikroökonomien erwarteten Effekte (vgl. dazu die Ergebnisse der Umfrage in Österreich und in der EG). Sofern die Strategien der Unternehmen — bei gegebener Glaubwürdigkeit des Eintretens der von Ökonomen und Politikern prognostizierten Effekte — selbsterfüllend sind (die angesichts des prognostizierten Wachstums geplanten Investitionen führen *ceteris paribus* zum Wachstum, das wieder zu Investitionen führt), „bewahrheiten“ sich beide Ansatzpunkte. Eine Gefahr liegt umgekehrt jedoch darin, daß infolge einer argumentativen wechselseitigen Bestätigung die Effekte überbewertet werden.

Als Gesamtergebnis dieser umfangreichen, vielgleisigen Mikroanalyse erwartet die EG-Kommission *Wohlfahrtssteigerungen* (Steigerung des Realeinkommens von Produzenten und Konsumenten) von 4,3% bis 6,4% des BIP, die je zur Hälfte auf zwei verschiedene Effekte zurückgeführt werden: Wohlfahrtsgewinne infolge „*direkter*“ Kostenreduktion (unmittelbare Kosteneinsparung durch Abbau von Marktbarrieren) und Wohlfahrtsgewinne infolge der „*indirekten*“ Effekte der Marktintegration. Welches Spektrum an Effekten die Umfragen — der EG-Kommission ebenso wie des WIFO — widerspiegeln, ist nicht eindeutig: Die durchschnittlich erwartete Kostenreduktion von 1,7%, die die *Umfrage* unter EG-Unternehmen ergab, dürfte z. B. größtenteils direkte Effekte widerspiegeln (EG-Kommission, 1988B, S. 153); in die Antworten auf die Frage nach der erwarteten Umsatzentwicklung gingen andererseits auch Vorstellungen über längerfristige, dynamische Effekte ein¹⁾. Beziehen die Unternehmen in ihre Antworten bereits die durch die Reaktionen veränderten Marktstrukturen mit ein? Berücksichtigen sie die geänderten Strategien ihrer Konkurrenten aus den anderen EG-Ländern oder aus Nicht-EG-Ländern? Ebenso ist offen, ob die Vorstellungen der Unternehmen über die im Hintergrund wirksamen Marktintegrationseffekte mit denen der Mikroökonomien übereinstimmen.

¹⁾ Die Unternehmen wurden explizit nach dem Umsatz „nach einer Zeit“ der Anpassung gefragt (EG-Kommission, 1988B, S. 277, Frage 3A). Allerdings dürften entgegen der Einschätzung der Kommission auch in die Angaben zur Kostenreduktion — in geringerem Umfang — bereits dynamische Effekte eingegangen sein (economies of scale, vgl. Frage 2B).

teilung, die — da jedes Land nun besser seine komparativen Vorteile nutzt — die Wohlfahrt steigert. Wie tiefgehend und vermutlich auch langwierig der *Anpassungsprozeß* sein wird (Umstellung auf andere Produkte oder Branchen, unternehmensinterner Anpassungsprozeß oder über Konkurs und Neugründungen), hängt davon ab, wie stark die Verzerrungen durch die nichttarifischen Handelshemmnisse waren. Vermittelt wird dieser Prozeß über die Reduktion der ursprünglichen Kosten, falls sie nicht in allen Ländern und Unternehmen für dieselben Produkte und im selben Ausmaß wirksam wird: Wenn diese unterschiedlichen Kostensenkungen auch in den Preisen weitergegeben werden (wie bei Kanal 1 eine Frage der Wettbewerbsintensität), verändert sich mit dem relativen Preisgefüge die Wettbewerbssituation der konkurrierenden Unternehmen. Im Zuge der folgenden Umstrukturierung „verbessert“ sich die Spezialisierung (zugleich können in einer tiefergehenden Spezialisierung steigende Skalenerträge genutzt werden).

Steigende Skalenerträge

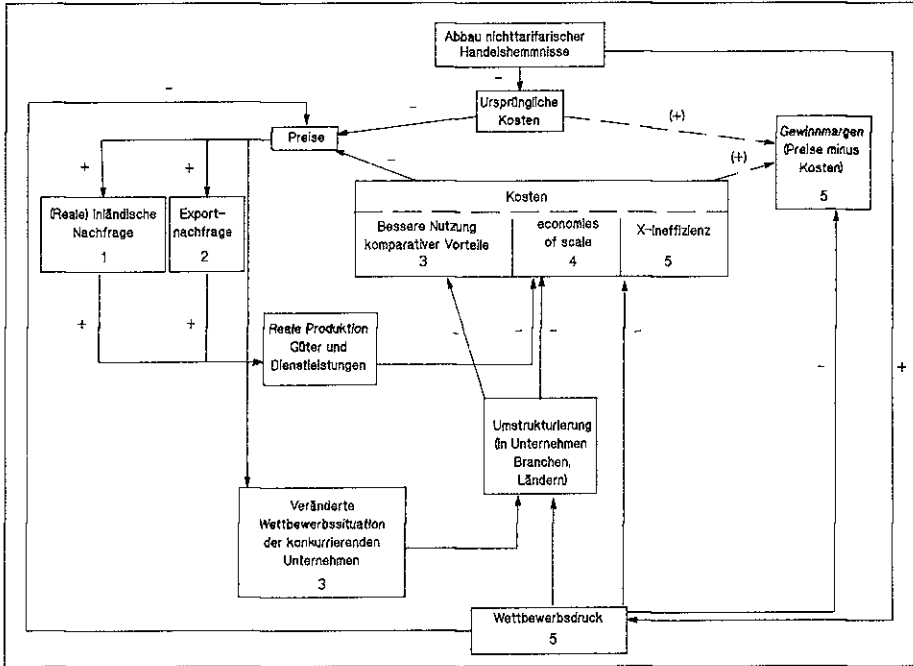
Auf *steigenden „Skalenerträgen“* jeder Form⁵⁾ liegt neben den positiven Effekten eines erhöhten Wettbewerbs (Kanal 5) das Hauptaugenmerk der Analyse der Mikroeffekte durch die *EG-Kommission* (1988B, Kapitel 6 und 7)⁶⁾. Nach *Pratten* (1988) sollten aus der Sicht der effizientesten „Produktionsökonomie“, d. h. unter weitestgehender Annäherung der bestehenden Betriebsgrößen an die „*mindestoptimalen*“ Größen (bei deren Überschreitung die Kosten „nicht mehr stark fallen“; *Pratten*, 1988, S. 6) in den meisten Branchen in der ganzen EG nur etwa 20, d. h. in jedem großen EG-Land etwa 4, in jedem kleinen EG-Land entsprechend weniger *Betriebe* bestehen bleiben (*Pratten*, 1988, S. 75).

⁵⁾ Steigende Skalenerträge bezeichnen den Vorteil von „*Größe*“: Größe eines Marktes eines Unternehmens einer Betriebsstätte, einer Anlage, aber auch „*Größe in der Zeit*“ (d. h. wie lange ein Produkt bereits erzeugt wird), steigende Skaleneffekte von Forschung und Entwicklung, Lerneffekte, standardisierte Losgrößen u. a.

⁶⁾ Hier spiegeln sich Stand und aktuelle Vorlieben der ökonomischen Wissenschaft: Steigende Skalenerträge, ein Begriff der Industrieökonomie, fanden erst jüngst Eingang auch in die Außenhandels-theorie und verhalten dieser zu einer „neuen Sicht“.

Mikroökonomische Integrationseffekte

Abbildung 1



Über fünf Kanäle bewirken die „indirekten“, d. h. über das Verhalten der Wirtschaftsteilnehmer vermittelten Effekte des Abbaus nichttarifärer Handelshemmnisse eine Kostensenkung: über einen Anstieg der realen Nachfrage, über Wettbewerbsvorteile gegenüber Unternehmen aus Drittländern, über eine Veränderung der Spezialisierung, über steigende Skalenerträge und über erhöhten Wettbewerb.

lute Größe der Betriebe oder Unternehmen als vielmehr um höhere Losgrößen durch Konzentration jedes Unternehmens auf weniger Produkte⁷⁾

Das „Potential“ des Hineinwachsens in mindestoptimale Größen ist natürlich für kleinere Unternehmen (und kleinere Länder mit kleineren Märkten) größer, tatsächlich dürften jedoch bereits heute größere Unternehmen einen Wettbewerbsvorsprung dadurch besitzen, daß für sie die Anpassung leichter und schneller möglich ist und die Anpassungskosten daher geringer sind.

Können alle Unternehmen (eines Sektors) gleich leicht die (potentiellen) steigenden Skalenerträge nutzen, indem sie in die mindestoptimale Größe hineinwachsen, die der größere Markt und/oder die intensiviere Spezialisierung ermöglichen? Das „Potential“ ist natürlich für kleinere Unternehmen (und kleinere Länder mit kleineren Märkten) größer (vgl. Krugman, 1988, Annex A, S 5); größere Unternehmen, die bereits näher an der mindestoptimalen Größe sind, verfügen jedoch möglicherweise über einen Wettbewerbsvorsprung, weil sie leichter und rascher in die (neue, größere) mindestoptimale Größe hineinwachsen können. Der Cecchini-Bericht analysiert vor allem die „Potentiale“ und weniger die Möglichkeiten ihrer Realisierung und geht deshalb auf diese Frage nicht näher ein (EG-Kommission, 1988B, S 21 S 110)

Verschärfung des Wettbewerbs

Die Intensivierung des Wettbewerbs ist eine Vorbedingung der tatsächlichen Verwirklichung der anderen potentiellen positiven Effekte — besonders in dynamischer Betrachtung (vgl. z. B. Geroski, 1988, S 41). Sie übt — hervorgerufen durch den Abbau von Handelshemmnissen — in vielfacher Hinsicht Druck auf die Produzenten aus (Abbildung 1): Über den Mechanismus der sinkenden Preise und Gewinnmargen bewirkt verstärkter Wettbewerb eine Erhöhung der Effizienz bestehender Pro-

- Mehrere Fragen drängen sich auf:
- Wird diese Marktstruktur noch genügend Wettbewerbsdruck ermöglichen?
 - Gelten solche Größenvorteile für alle Produkte und Märkte?
 - Profitieren alle Unternehmen in gleichem Ausmaß von diesen Effekten?

chen und auf bestimmten Märkten auf? Die optimale Zahl von Betrieben, die Pratten (1988, S 76ff, S 84f) für etwa 50 Produktbereiche errechnet, streut tatsächlich sehr stark. Für etwa 10 Bereiche schätzt er auch mindestoptimale Größen der Unternehmen und kommt zu einer optimalen Zahl von 5 (Automobilindustrie) bis 1 Unternehmen (Flugzeuge) in der EG. Zum Phänomen kleiner erfolgreicher Unternehmen räumt er ein, daß auf Unternehmensebene steigende Skalenerträge zumindest für Unternehmen mit „Marktnischen- und Produktdifferenzierungsstrategien“ nicht unbedingt zutreffen (Pratten, 1988, S. 90ff, S. 98ff). Pratten zweifelt zwar einerseits, ob große Unternehmen wirklich forschungs- und entwicklungsintensiver und insgesamt effizienter seien (was im Hinblick auf die Einschätzung der Dynamik jedoch unterstellt werden muß; S 107, S 113), hält aber andererseits daran fest, daß EG-Unternehmen — besonders im Vergleich mit Unternehmen aus den USA und aus Japan — deshalb relativ ineffizient seien, weil sie kleiner sind. Freilich gehe es weniger um die abso-

Auf steigenden Skalenerträgen — also Größenvorteilen — liegt neben den positiven Effekten eines erhöhten Wettbewerbsdruckes das Hauptaugenmerk der EG-Kommission. Unter weitestgehender Annäherung an solche „mindestoptimalen“ Betriebsgrößen sollten in vielen Branchen in der EG nur etwa 20 Betriebe bestehen bleiben.

Auf die erste Frage — ob einander die einzelnen Wirkungskanäle der Anpassungseffekte (insbesondere 4 und 5) widersprechen — wird weiter unten im Rahmen der Diskussion des 5. Wirkungskanals („Wettbewerb“) eingegangen. Treten nun diese Größeneffekte flächendeckend und umfassend oder nur in bestimmten Bran-

⁷⁾ „The main effects of completion of the market will result from many firms being able to increase their output of particular products without necessarily increasing the average output of their establishments“ (Pratten 1988 S 150)

duktion (Abbau der X-Ineffizienz: „X“ steht für „unbekannte“ Produktivitätsreserven) und eine Umstrukturierung in und zwischen Unternehmen und Branchen. Falls durch die Umstrukturierung größere Unternehmen und/oder eine effizientere Spezialisierung entstehen, wirkt wieder „Kanal 4“.

Daß auch der Cecchini-Bericht immer wieder betont, der Wettbewerbsdruck sei (neben makroökonomischen wirtschaftspolitischen Begleitmaßnahmen) Voraussetzung für die Realisierung der erwünschten Effekte⁸⁾, liegt darin begründet, daß einander die Wirkungskanäle, insbesondere Kanal 4 und Kanal 5, widersprechen können: „The sequence of effects becomes complex, since it unfolds simultaneously through two channels — size and competition — whose mechanisms may mash or clash depending on the circumstances“ (EG-Kommission, 1988B, S 105). Einer dieser „Umstände“ ist das Verhalten der Unternehmen⁹⁾: Werden die Unternehmenszusammenschlüsse und Konzentrationsprozesse (mit oder ohne Wettbewerbspolitik) in jenem Ausmaß erfolgen, das für die Nutzung der potentiellen economies of scale des größeren Marktes gerade effizient ist, ohne zugleich den Wettbewerb untereinander so zu verringern, daß die Kosten-Preissenkungsspirale und die Innovationsdynamik gehemmt werden könnten? Der Cecchini-Bericht gibt darauf unterschiedliche Antworten: Kurzfristig und um sicherzugehen, daß die Effizienzsteigerungen und Kostensenkungen auch den Konsumenten zugute kommen, sollte der Wettbewerb intensiv sein (EG-Kommission, 1988B, S 20); mittelfristig und insbesondere hinsichtlich der Dynamik der Innovationsprozesse sieht man jedoch sogar eine Gefahr in zuviel Wettbewerb (EG-Kommission, 1988B, S. 129). Den Schätzungen des Cecchini-Berichts liegt die Annahme zugrunde, daß genügend Wettbewerbsdruck entstehen wird, der jedoch zugleich aus industriepolitischer Sicht nicht kontraproduktiv ist. Nicht zuletzt bestimmt die praktische Antwort

auf diese Frage des „mash“ oder „clash“ zwischen — mittelfristigem — industriepolitischem Interesse (möglichst wenige große, effiziente Unternehmen) und — kurzfristigem — wettbewerbspolitischem Interesse (viele Unternehmen, deren Konkurrenz die Gewinnmargen gering hält) sowohl den Gesamteffekt der Marktintegration als auch dessen Verteilung zwischen Ländern, zwischen Branchen und zwischen Produzenten und Konsumenten.

Erwartungen und Strategien der österreichischen Unternehmen

Das WIFO befragte im Sommer 1988 850 Industrieunternehmen zu ihren Erwartungen und Strategien im Hinblick auf die Vollendung des EG-Binnenmarktes. Die Repräsentation war im Vergleich zur Umfrage der EG sehr hoch: Fast 50% der österreichischen Industrieunternehmen wurden erfaßt (gemessen an der Beschäftigung; BRD 20%; IFO, 1988, S. 24). Aufgrund der unterschiedlichen Ausgangssituation war nur ein Teil der Fragen identisch mit denen der EG-Umfrage. Möglicherweise würden die Ergebnisse inzwischen — mit Ände-

rung des Informationsstandes — etwas anders lauten.

Handelshemmnisse in der EG

Die Unternehmen wurden gefragt, ob sie sich schon derzeit durch „technische Handelshemmnisse“ (d. h. alle nichttarifrischen) im Handel mit der EG beeinträchtigt fühlen. Nur jedes fünfte der 822 Unternehmen, die diese Frage beantworteten, bejahte sie (Übersicht 1)¹⁰⁾, ebenso nur 22,7% der (511) in die EG exportierenden Unternehmen. Betriebsstätten in der EG könnten eine Möglichkeit sein, solche Handelshemmnisse zu umgehen. Entgegen dieser Hypothese sehen sich jedoch jene (131) Unternehmen, die in der EG Betriebsstätten für Produktion, Vertrieb oder Service haben, durch Handelshemmnisse nicht weniger behindert. Dies ist darauf zurückzuführen, daß einerseits diese Unternehmen besonders EG-orientiert sind und Handelshemmnisse deshalb deutlicher wahrnehmen und daß andererseits Österreichs Industrie im Ausland meist nur Vertriebs- und Servicestellen betreibt (zwischen 80% und 85%; Pichl, 1989A); jene (41) Unternehmen mit Produktionsstätten in der EG fühlen sich durch Handelshemmnisse erwartungsgemäß deut-

Handelshemmnisse in der EG

Übersicht 1

	Grundgesamtheit	Die Unternehmen fühlen sich durch „technische“ Handelshemmnisse (Normen, öffentliche Ausschreibungen, Hygienevorschriften usw.) in ihrem Export in die EG (derzeit)	
		beeinträchtigt	nicht beeinträchtigt
		In % der antwortenden Unternehmen	
Alle Unternehmen	822	20,4	79,6
In die EG exportierende Unternehmen	511	22,7	77,3
Bis 49 Beschäftigte	103	14,6	85,4
50 bis 99 Beschäftigte	113	20,4	79,6
100 bis 499 Beschäftigte	203	23,2	76,8
500 bis 999 Beschäftigte	42	31,0	69,0
1 000 Beschäftigte und darüber	50	36,0	64,0
Unternehmen mit Betriebsstätten (Produktion, Vertrieb, Service) in der EG	131	23,7	76,3
Unternehmen mit Produktionsstätten in der EG	41	14,6	85,4
Unternehmen, deren Relation Umsatz in der EG zu Export in die EG überdurchschnittlich ¹⁾ ist	14	0,0	100,0
unterdurchschnittlich ¹⁾ ist	80	31,3	68,8

¹⁾ Gemessen am arithmetischen Mittel

⁸⁾ „Businesses have in effect to make up their minds over two questions: a) whether the market is going much more competitive or not and b) in the affirmative case whether this will be combined with a more dynamic macroeconomic environment“ (EG-Kommission, 1988B S 20)

⁹⁾ „... whether these various effects do in fact materialize depends to a large degree on the behavior of firms“ (EG-Kommission 1988B, S 20). In einer neuen Studie der Kommission analysieren Jacquemin — Buignes — Ilzkovitz (1989) die Konzentrations- und Fusionstendenzen sowie die Möglichkeit und Notwendigkeit zu deren Kontrolle

¹⁰⁾ Im folgenden wird als Sample (100%) jeweils die Zahl der antwortenden Unternehmen herangezogen

lich weniger beeinträchtigt (14,6%)¹¹⁾ Das gleiche gilt für Tochterfirmen ausländischer multinationaler Unternehmen in Österreich (15,5%): Sie sind entweder am österreichischen Markt orientiert oder liefern ohnedies im Intra-Firmen-Handel an ihre ausländischen Mutterunternehmen zu. *Größere* Unternehmen sehen sich überproportional durch technische Handelshemmnisse im Export in die EG behindert (Übersicht 1)¹²⁾; sie sind im Außenhandel exponierter, eventuell auch besser informiert als kleine Unternehmen

Als *besonders behindernde Handelshemmnisse* nannten 48,9% verschiedene technische Regulierungen, Normen oder Zulassungsvorschriften, 24,4% verschiedene Bevorzugungen von EG-Produzenten (vor allem Ursprungsregeln), 19,1% administrative Handelshemmnisse, Zoll- oder Transportprobleme (Mehrfachnennungen waren möglich). Diskriminierende Effekte aufgrund einer nationalen Orientierung des öffentlichen Beschaffungswesens waren für nur 8,4% der Unternehmen ein Handelshemmnis. Auch in der Umfrage der EG-Kommission rangieren in fast allen Ländern nationale Standards und administrative Barrieren an der Spitze, ebenso wird Benachteiligung bei öffentlichen Aufträgen als geringes Problem beurteilt (EG-Kommission, 1988A, S. 5ff)¹³⁾.

54% der österreichischen Unternehmen gaben an, derzeit vor allem in der Bundesrepublik Deutschland behindert zu sein, 18% in Frankreich, 15% in Italien. Dies entspricht für die BRD und für Italien etwa dem Anteil

Konkurrenzverschärfung „auf dem eigenen Markt“

der Exporte dorthin (am Gesamtexport Österreichs), nur für Frankreich ist diese Quote höher als der Anteil der österreichischen Exporte

63% der Unternehmen erwarten, daß die Vollendung des EG-Binnen-

marktes (unabhängig von einem Beitritt Österreichs) die Konkurrenz „auf ihrem Markt“ verschärfen werde¹⁴⁾ Unternehmen, die bereits in überdurchschnittlichem Ausmaß in der EG *produzieren*, fühlen sich durch eine solche Konkurrenzverschärfung etwas weniger bedroht, ebenso Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen in Österreich. Über die *Größenklassen* streuen die Ergebnisse wenig, auch hier erwarten jedoch überraschenderweise die größten Unternehmen den stärksten Konkurrenzdruck (72%).

Erwartete Entwicklung der Marktanteile

Die Mehrheit der befragten Unternehmen erwartet im Fall einer Teilnahme Österreichs am Binnenmarkt Marktanteilsgewinne *in der EG* (52,1%), 44,1% glauben, ihre Marktanteile nur etwa halten zu können, 3,8% erwarten Marktanteilsverluste; sollte

Österreich der EG nicht beitreten, rechnen 7% mit Marktanteilsgewinnen, immerhin 60,1% mit unveränderten Marktanteilen und ein Drittel mit Marktanteilsverlusten (Übersicht 2 Abbildung 2). Eine teilweise Kompensation der für den Beitrittsfall erwarteten Marktanteilszuwächse auf dem EG-Markt sehen die Unternehmer auf dem *Inlandsmarkt*: Im Beitrittsfall befürchten 28% Marktanteilsverluste in Österreich (ohne Beitritt 6,4%). Die Erwartung steigender Anteile am EG-Markt überwiegt also die Erwartung fallender Anteile am österreichischen Markt, die Mehrheit der hier befragten Unternehmen rechnet demnach, im „gemeinsamen“ Binnenmarkt (EG plus Österreich) Marktanteile zu gewinnen¹⁵⁾.

Unternehmen mit *Produktionsstätten* in der EG erwarten etwas geringere Marktanteilsgewinne in der EG im Fall der Teilnahme Österreichs am Binnenmarkt; die Befürchtung, im

Entwicklung der eigenen Marktanteile

Übersicht 2

	Teilnahme am EG-Binnenmarkt Marktanteile			Nichtteilnahme am EG-Binnenmarkt Marktanteile		
	Am EG-Markt	Am Nicht-EG-Markt	in Österreich	Am EG-Markt	Am Nicht-EG-Markt	In Österreich
	In % der antwortenden Unternehmen ¹⁾					
Von allen antwortenden Unternehmen erwarten						
Marktanteilsgewinne	52,1	8,6	4,8	7,0	4,8	5,3
Gleichbleibende Marktanteile	44,1	87,1	66,9	60,1	88,0	88,3
Marktanteilsverluste	3,8	4,3	28,3	33,0	7,2	6,4
Von allen antwortenden Unternehmen mit Betriebsstätten in der EG erwarten						
Marktanteilsgewinne	58,1	12,0	2,3	10,1	6,3	1,6
Gleichbleibende Marktanteile	40,3	81,6	72,9	48,9	82,7	6,3
Marktanteilsverluste	1,6	6,4	24,8	41,1	11,0	92,1
Von allen antwortenden Unternehmen mit Produktionsstätten in der EG erwarten						
Marktanteilsgewinne	46,3	9,8	2,4	9,8	7,3	0,0
Gleichbleibende Marktanteile	51,2	78,0	58,5	48,8	75,6	85,4
Marktanteilsverluste	2,4	12,2	39,0	41,5	17,1	14,6
Von allen antwortenden Unternehmen mit überdurchschnittlicher Produktionstätigkeit in der EG ²⁾ erwarten						
Marktanteilsgewinne	35,7	0,0	0,0	14,3	7,1	0,0
Gleichbleibende Marktanteile	64,3	85,7	71,4	64,3	92,9	100,0
Marktanteilsverluste	0,0	14,3	28,6	21,4	0,0	0,0

¹⁾ Jeweils andere Grundgesamtheit. — ²⁾ Relation Umsatz in der EG zu Export in die EG höher als das arithmetische Mittel (das Sample enthält nur noch 14 Unternehmen)

¹¹⁾ Alle (14) Unternehmen deren Umsatz in der EG im Verhältnis zu ihrem Export in die EG über dem arithmetischen Mittel liegt (insbesondere aus den Branchen Chemie, Steine-Keramik, Holzverarbeitung, Maschinenbau) gaben an, sich im Export in die EG nicht behindert zu fühlen.

¹²⁾ Vor allem Unternehmen der Eisenhütten-, der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, der Fahrzeugindustrie (jeweils über 50% der Antwortenden) sowie der Textil-, Steine-Keramik- und der Elektroindustrie (über 25%).

¹³⁾ Technische Standards dominieren als Handelsbarriere in allen *Größenklassen* der österreichischen Industrie. In *Kleinbetrieben* rangieren jedoch (ähnlich wie in der EG-Umfrage) die administrativen Handelshemmnisse noch vor der Bevorzugung von EG-Produzenten an zweiter Stelle. Kleinere Unternehmen fühlen sich also derzeit durch administrative Hemmnisse stärker behindert als große. Zwar rechnet auch die Mehrheit der kleinen Unternehmen mit einem Abbau der administrativen Hemmnisse im Fall eines EG-Beitritts Österreichs; immerhin 12% (unter den großen Unternehmen nur 5%) erwarten jedoch sogar im Fall eines Beitritts ein weiteres Ansteigen dieser administrativen Hemmnisse.

¹⁴⁾ Besonders Unternehmen aus den Branchen Eisenhütten, Metallhütten, Gießereien, Steine-Keramik, Chemie, Papierverarbeitung, Nahrungs- und Genußmittelindustrie, Lederverarbeitung, Bekleidung, Fahrzeug- und Elektroindustrie.

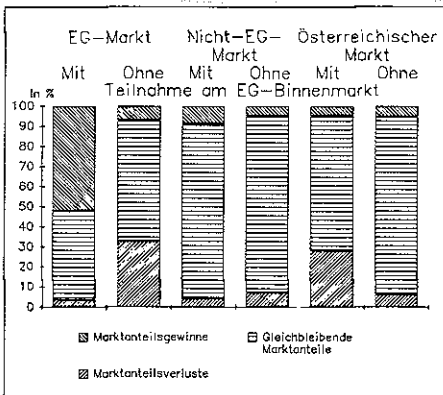
¹⁵⁾ Marktanteilszuwächse implizieren den Anteilsgewinn eines Unternehmens (der Unternehmen eines Landes) zu Lasten der Anteile anderer Unternehmen (anderer Länder), daß also die Umsätze eines Unternehmens (der Unternehmen eines Landes) überdurchschnittlich steigen (vgl. dazu weiter unten in der Diskussion der Ergebnisse).

Fall der Nichtteilnahme Marktanteile zu verlieren, ist jedoch sogar größer (Übersicht 2) Mit steigendem Anteil der Produktionstätigkeit in der EG sinkt die Befürchtung von Marktanteilsverlusten Die *Marktanteile außerhalb der EG* sollten nach Ansicht der überwiegenden Mehrheit sowohl im Fall eines EG-Beitritts (87,1%) als auch ohne Beitritt (88%) gleichbleiben.

Nur ein Fünftel der Unternehmen fühlt sich derzeit durch Handelshemmnisse im Export in die EG beeinträchtigt (vor allem technische Regulierungen und Normen). Durch die Vollendung des EG-Binnenmarktes erwarten zwei Drittel – unabhängig von einem EG-Beitritt Österreichs – eine Verschärfung der Konkurrenz. 52% der Unternehmen rechnen bei Teilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt mit Marktanteilsgewinnen in der EG, 60% mit Marktanteilsverlusten im Fall der Nichtteilnahme. Die Anteile an den Märkten außerhalb der EG sind für 90% der Befragten von einem EG-Beitritt Österreichs nicht betroffen.

Die EG-Kommission befragte die Unternehmen nicht nach ihren Erwartungen über die Marktanteile, sondern über die Umsätze¹⁶⁾. Besonders

Erwartete Marktanteile Abbildung 2



Der deutliche Marktanteilsgewinn auf dem EG-Markt im Fall des Beitritts Österreichs zur EG wird durch Marktanteilsverluste auf dem Inlandsmarkt nur teilweise kompensiert. Auf die Marktanteile außerhalb der EG hat ein Beitritt aus der Sicht der Unternehmen keinen Einfluß.

Strategien der österreichischen Industrieunternehmen angesichts der Vollendung des EG-Binnenmarktes

Übersicht 3

	Durchschnittliche Bedeutung der einzelnen Strategien ¹⁾		
	Teilnahme am EG-Binnenmarkt A	Nichtteilnahme am EG-Binnenmarkt B	Relative Differenz $\frac{A-B}{B} \cdot 100$
Alle Kostensenkungspotentiale ausschöpfen	7,8	7,4	5
Durch Neuerungen an Produkten oder Herstellungsverfahren eine Spitzenstellung auf dem Markt erlangen	6,7	6,1	10
Durch flexiblere Organisation eine Marktnische erschließen	5,6	5,0	12
Höhere Losgrößen anstreben	4,3	3,4	26
Kooperation mit Ausländern	3,8	3,3	15
Kooperation mit Inländern	2,3	2,1	10
Vorbereitung nicht notwendig	2,2	2,0	10
Errichtung einer Betriebsstätte im Ausland			
Zur besseren Kundennähe	1,5	1,5	0
Zur besseren Kostengestaltung	1,4	1,4	0
Um auf dem Markt der Konkurrenz präsent zu sein	1,2	1,3	-
Aus sonstigen Gründen	0,4	0,4	0

1) Die 732 antwortenden Unternehmen ordneten den einzelnen Strategien entsprechend ihrer Bedeutung für das Unternehmen (bei Teilnahme oder Nichtteilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt) einen Rang von 1 bis 11 zu. Diese Ränge wurden „gespiegelt“ und als „wertende Gewichte“ für die Gewichtung der Häufigkeiten der Nennungen verwendet: 11 sehr bedeutende Strategie 1 wenig bedeutende Strategie 0 unbedeutende Strategie

deutlich ist die Erwartung steigender Umsätze in anderen Mitgliedsländern, weniger ausgeprägt die Erwartung einer Umsatzsteigerung außerhalb der EG. Auf dem Inlandsmarkt rechnen die Unternehmen jeweils mit stagnierenden Umsätzen, d. h. Marktanteilsverlusten. Als Gesamteffekt errechnet sich ein Umsatzzuwachs von 5% (von +1% in Griechenland bis +9% in Spanien). In Relation zu der erwarteten Kostenreduktion von weniger als 2% (der Gesamtkosten bzw. 3 1/2% der Wertschöpfung) scheint dieser Effekt etwas hoch (EG-Kommission, 1988A, S 19)¹⁷⁾ Als Hauptgründe für die Kostensenkungen wurden – allerdings von Land zu Land unterschiedlich gereiht – geringere Distributionskosten, Importpreise und Produktionskosten genannt. Die Umsatzzuwächse werden vor allem mit der Erschließung neuer regionaler Märkte, weiters mit der Verbesserung der preislichen und der nicht-preislichen Wettbewerbsfähigkeit begründet. Überraschenderweise – und nicht ganz in Übereinstimmung mit den Erwartungen und Schätzungen der Mikroökonom – rechnen bisher am Inlandsmarkt orientierte größere Unternehmen mit einem nur geringen Anstieg bzw. sogar Rückgang des

Umsatzes, während kleinere Unternehmen „offensichtlich hoffen, Marktnischen zu finden, in denen der Preiswettbewerb weniger hart ist“ (IFO, 1988, S 19; vgl. EG-Kommission, 1988A, S 29).

Unternehmensstrategie zur Vorbereitung

Die österreichischen Unternehmen wurden gefragt, wie sie sich einerseits im Fall der Teilnahme, andererseits der Nichtteilnahme Österreichs am besten auf die Vollendung des EG-Binnenmarktes vorbereiten werden. Die durchschnittliche Bedeutung¹⁸⁾ der verschiedenen Strategien für den Fall des Beitritts deckt sich weitgehend mit jener ohne Beitritt (Übersicht 3): „Alle Kostensenkungspotentiale ausschöpfen“ rangiert vor „Durch Neuerungen an Produkten oder Herstellungsverfahren auf dem Markt eine Spitzenstellung erlangen“, „Durch flexiblere Organisation eine Marktnische erlangen“ sowie „Höhere Losgrößen anstreben“. Es folgen „Kooperationen mit Ausländern“ und „Kooperationen mit Inländern“. Schon an siebter Stelle wurde „Vorbereitung nicht notwendig“ genannt vor allen Varianten von „Direktinvestitionen im

¹⁶⁾ Dies ist ein „schwächeres“ Kriterium: In einem wachsenden Markt (wie dies vom Binnenmarkt erwartet wird) bedeuten Umsatzzuwächse die dem (Binnen-) Marktwachstum entsprechen, nur konstante Marktanteile
¹⁷⁾ In die Kosteneffekte dürften jedoch überwiegend statische in die Umsatzeffekte auch vermehrt dynamische Effekte eingegangen sein (vgl. weiter oben)
¹⁸⁾ Die von den Unternehmen vergebenen Ränge (1 bis 11) werden „gespiegelt“ (11 bis 1; kein Rang = 0) und ergeben – so mit der Häufigkeit der jeweiligen Nennungen gewichtet – „Durchschnittsbedeutungen“ (11 ist die höchste Bedeutung; vgl. ähnliche Probleme in der Indextheorie)

Ausland". Im Beitrittsfall erhält — wie dies auch der Cecchini-Bericht annimmt — das „Anstreben höherer Losgrößen“ etwas größeres Gewicht, ebenso „Kooperationen mit Ausländern“ und „Flexiblere Organisation“

Die Angaben zu den Strategien sind für die Teilnahme wie für die Nichtteilnahme relativ homogen in den *Größenklassen*. Einzig in Unternehmen mit mehr als 1 000 Beschäftigten rangiert die „Kooperation mit Ausländern“ wie die „Errichtung von Betriebsstätten im Ausland“ weit vorne. Unternehmen, die bereits *Betriebsstätten* im Ausland haben, rechnen etwas häufiger damit, im Fall der Nichtteilnahme „Kooperationen mit Ausländern“ einzugehen und weitere „Betriebsstätten im Ausland“ zu errichten. Eine gewisse Auslandserfahrung ist offenbar Voraussetzung für eine *Forcierung der Internationalisierungsstrategien*, falls Österreich außerhalb des Binnenmarktes bleibt. Hauptstrategie der Unternehmen der *EG-internen Umfrage* sind „Maßnahmen zur Produktivitätssteigerung“ vor „Kooperationen mit Unternehmen anderer Länder“ (*EG-Kommission*, 1988A, S 38; Kostenreduktion war keine explizite Alternative)

Direktinvestitions- und Exportaktivitäten

Für Österreich ist die Frage der Internationalisierung der Wirtschaft durch *Unternehmensintegration* (Direktinvestitionen im Ausland) gerade im Hinblick auf die Internationalisierung durch *Marktintegration* (z B EG-Binnenmarkt) interessant. Ergänzen (komplementäre Strategien) oder ersetzen (substitutive Strategien) einander diese Strategien?

Auf die Frage „Werden Sie, sollte Österreich der EG beitreten, mehr, gleich viel oder weniger in *Produktionsstätten* in der EG investieren?“ wählten 66% der Unternehmen die Antwort „gleich viel“. Nur 16,7% würden — entsprechend der Hypothese einer substitutiven Beziehung, also der Befürchtung eines „Arbeitsplatzexports“ durch Direktinvestitionen im

Direktinvestitions- und Beteiligungspläne der österreichischen Industrie

Übersicht 4

	Grundgesamt-heit	Die Unternehmen planen im Fall der Teilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt		
		mehr	gleich viel	weniger
		Produktionsstätten und Vertriebsstellen in der EG zu errichten bzw. in die EG und in die Oststaaten zu exportieren		
		in % der antwortenden Unternehmen		
Direktinvestitionen				
Produktionsstätten in der EG	287	17,8	65,5	16,7
Vertriebsstellen in der EG	394	40,6	51,0	8,4
Export				
In die EG	612	52,6	44,4	2,9
In die Oststaaten	446	9,6	84,1	6,3

Nichtbeitrittsfall — weniger, 17,8% sogar *mehr* in Produktionsstätten in der EG investieren, falls Österreich beitrifft (*Übersicht 4*). Folgende *Motive* dürften solchen Intra-EG-Direktinvestitionen, also einer komplementären Beziehung zwischen Unternehmens- und Marktintegration, zugrunde liegen: leichter Zugang zu anderen Standorten durch den Abbau von Barrieren, Vergrößerung des Marktes, dadurch initiierte Standortverschiebungen usw.¹⁹⁾

Anders sind die Vorstellungen erwartungsgemäß im *Export* und für die Errichtung von *Vertriebsstellen* (zur Exportstützung) in der EG: Im Beitrittsfall erwarten 53% der (612) Unternehmen erhöhte Exporte in die EG (verbunden mit einer Expansion der Beschäftigung im Inland — vgl dazu weiter unten); 41% der (394) Unternehmen planen, vermehrt Vertriebsstellen in der EG zu errichten. Der Großteil der (446) Unternehmen nimmt an, daß ihr Export in die Oststaaten im Beitrittsfall gleich bleibt (84%).

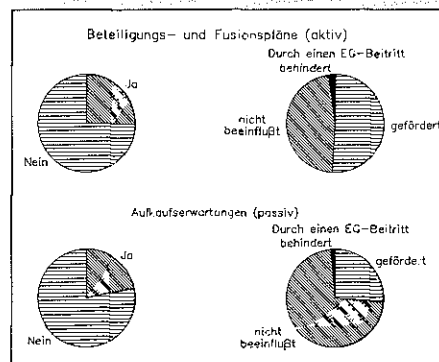
Beteiligungs- und Fusionspläne

Etwa ein Viertel aller Unternehmen plant in den nächsten Jahren *Beteiligungskäufe*, *Fusionen* u. ä. im In- oder Ausland. Die Tendenz steigt mit der Unternehmensgröße: Nur 12% der Kleinstunternehmen (bis 49 Beschäftigte), jedoch 62% der größten Unternehmen (mit 1 000 oder mehr Beschäftigten) planen solche aktiven

Beteiligungsformen (*Abbildung 3*; vgl. *Pichl*, 1989C)

51,3% der (343 diese Teilfrage beantwortenden) Unternehmen sehen ihre *Beteiligungs- und Aufkaufpläne* durch einen Beitritt Österreichs zur EG eher gefördert, 46,6% erwarten keinen Einfluß (*Übersicht 5*). Eine Unterstützung ihrer *Beteiligungspläne* erwarten vor allem größere Kleinunternehmen und Mittelunternehmen (50 bis 999 Beschäftigte)²⁰⁾, ebenso Unternehmen, die bereits heute *Betriebsstätten* in oder außerhalb der EG haben. Durch einen EG-Beitritt würde also die *Beteiligungs- und Fusionsbereitschaft* deutlich erhöht; für den Fall der Nichtteilnahme am Bin-

Beteiligungspläne und Aufkaufserwartungen *Abbildung 3*



Etwa ein Viertel der Unternehmen plant *Beteiligungskäufe* u. ä., durch einen EG-Beitritt würden für etwas mehr als die Hälfte der Unternehmen diese Pläne unterstützt. Die Erwartung, selbst aufgekauft zu werden, sieht nur ein Viertel der Unternehmen durch einen EG-Beitritt gefördert.

¹⁹⁾ Am ehesten substitutiv ist die Beziehung zwischen Unternehmensintegration und Marktintegration in folgenden Branchen (d h bei Nichtteilnahme „Arbeitsplatzexport“): Eisenhütten, Holzverarbeitung, Lederverarbeitung, Textilindustrie, Maschinenindustrie, Fahrzeugindustrie, Eisen- und Metallwaren- sowie Elektroindustrie. Der Saldo aus „weniger“ und „mehr“ Direktinvestitionen im Beitrittsfall ist in diesen Branchen positiv, jedoch überwiegt auch hier die Antwort „gleich viel“ weit. Zwischen den Größenklassen sind keine Unterschiede zu erkennen.

²⁰⁾ Überdurchschnittlich ist diese Einschätzung auch in den Branchen Bergbau und Magnesit, Metallhütten, Glasindustrie, Papiererzeugung, Holzverarbeitung, Nahrungs- und Genussmittelindustrie, Ledererzeugung, Textilindustrie, Maschinenbau, Eisen- und Metallwaren- sowie Elektroindustrie vertreten.

Beteiligungs- und Fusionspläne sowie Aufkaufserwartungen Übersicht 5

Grund-gesamt-heit	Die Unternehmen erwarten, daß ihre Beteiligungs- und Fusionspläne bzw. ihre Aufkaufserwartungen durch eine Teilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt			
	gefördert	nicht beeinflußt würden	behindert	
	In % der antwortenden Unternehmen			
Pläne sich aktiv an anderen Unternehmen zu beteiligen sie aufzukaufen, zu fusionieren u. ä	343	51,3	46,6	2,0
Möglichkeit selbst durch andere Unternehmen ganz oder teilweise aufgekauft zu werden	608	26,2	72,5	1,3

nenmarkt ist ein ähnlich offensives Verhalten nicht geplant

Beschäftigungsentwicklung im In- und Ausland

Im Fall eines EG-Beitritts Österreichs planen 82% der Unternehmen, ihre Beschäftigtenzahl im Inland zu erhöhen (18% Verringerung), ohne Beitritt planen 73% eine Steigerung und 27% eine Verringerung. Besonders die großen Mittelunternehmen (44,7%) und Großunternehmen (50,0%) werden im Nichtbeitrittsfall ihre Inlandsbeschäftigung einschränken. Allerdings melden diese beiden Größenklassen auch für den Beitrittsfall überdurchschnittlich häufig Pläne die Beschäftigtenzahl im Inland zu verringern (36,2% bzw. 36,0%; Durchschnitt: 18%). Die höchsten Beschäftigungszuwächse im Inland planen mit und ohne Beitritt größere Klein- und kleinere Mittelunternehmen (50 bis 499 Beschäftigte). Für den Nichtbeitrittsfall unterscheiden sich Tochterfirmen ausländischer Unternehmen in Österreich in dieser Frage kaum von inländischen Unternehmen: Beide planen zu 27% eine Verringerung ihrer

Beschäftigtenzahl im Inland. Allerdings wollen die in Österreich angesiedelten ausländischen Unternehmen auch im Fall der Teilnahme Österreichs am Binnenmarkt zu 20% die Zahl ihrer Beschäftigten in Österreich verringern (österreichische Unternehmen nur zu 17%)

Die Unternehmen planen, falls Österreich der EG nicht beitrifft, keine stärkere Verlagerung von Produktionsstätten und Beschäftigung in die EG als im Beitrittsfall. Umgekehrt dürfte die Ansiedlung – insbesondere die „marktorientierte“ – ausländischer Unternehmen in Österreich ohne Beitritt Österreichs etwas gebremst werden. Neue Standortvorteile müßten ausgebaut werden, um diesen Standortnachteil zu kompensieren.

Ihren Beschäftigtenstand im Ausland werden 97% der (180 antwortenden) Unternehmen im Fall eines EG-Beitritts erhöhen (3% Verringerung), ohne Beitritt planen 93% der Unternehmen Beschäftigungszuwächse im Ausland. Der geringe Unterschied be-

stätigt die Ergebnisse der Direktinvestitionspläne: Direktinvestitionen und Beschäftigtenaufbau im Ausland werden durch die Frage des EG-Beitritts kaum berührt. Wie die Direktinvestitionen würde man die Beschäftigung im Ausland im Beitrittsfall sogar etwas häufiger erhöhen. Die höchsten Beschäftigungszuwächse im Ausland mit wie ohne EG-Beitritt planen Mittel- und Großunternehmen

Betriebsansiedlungen von EG-Unternehmen in Österreich

51,6% aller Unternehmen sehen im Fall eines Beitritts Österreichs zur EG „zunehmende Konkurrenz durch Niederlassungen von EG-Unternehmen in Österreich“²¹⁾, 47,9% erwarten keine Veränderung (0,5% einen Rückgang; Übersicht 6). Im Umkehrschluß deutet dies auf relativ weniger Direktinvestitionen aus EG-Ländern hin, falls Österreich am Binnenmarkt nicht teilnimmt. Die Standortattraktivität Österreichs für EG-Unternehmen wird sich dann also aus der Sicht der österreichischen Konkurrenten verschlechtern (vgl. weiter unten: Nicht-EG-Unternehmen)

In kleinen Unternehmen ist der Anteil jener, die bei einem Beitritt zunehmende Konkurrenz in Österreich erwarten, noch größer (Saldo zwischen „mehr“ und „weniger“; Übersicht 6). Besonders hoch ist er in der Nahrungs- und Genußmittel- (86,8%), Bekleidungs- (62,9%), Elektro- (58,2%) und Fahrzeugindustrie (54,5%) sowie in den Branchen Steine-Keramik (52,8%) und Chemie (52,6%). Aus der Sicht der befragten Unternehmen liegen demnach im Beitrittsfall vor allem in diesen Branchen die Standortvorteile Österreichs für EG-Unternehmen.

Betriebsansiedlungen von EG-Unternehmen in Österreich Übersicht 6

Grund-gesamt-heit	Die Unternehmen erwarten im Fall der Teilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt			
	mehr	gleich viel	weniger	
	Konkurrenz von EG-Unternehmen „vor Ort“, d. h. durch Direktinvestitionen und -produktion in Österreich			
	In % der antwortenden Unternehmen			
Alle Unternehmen	823	51,6	47,9	0,5
Bis 49 Beschäftigte	282	55,3	44,0	0,7
50 bis 99 Beschäftigte	172	58,1	41,9	0,0
100 bis 499 Beschäftigte	295	46,8	52,5	0,8
500 bis 999 Beschäftigte . . .	50	46,0	54,0	0,0
1 000 Beschäftigte und darüber	54	40,7	59,3	0,0
Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland	159	45,9	54,1	0,0

Betriebsansiedlungen von Nicht-EG-Unternehmen in Österreich

Der Großteil der (804) Unternehmen erwartet im Fall eines Beitritts Österreichs zur EG keine Veränderung der Direktinvestitionstätigkeit von „Nicht-EG-Unternehmen“ (74,2%; von EG-Unternehmen: nur 48%; Übersichten 6 und 7). Der Saldo aus „mehr“ und „weniger“ ist zwar auch hier positiv, jedoch gering (+8,8 Pro-

²¹⁾ Die Frage nach Betriebsansiedlungen konnte den Unternehmen nicht direkt gestellt werden (Adressat wären die EG-Unternehmen); daher wurde „indirekt“ gefragt ob zunehmende Konkurrenz im eigenen Produktbereich durch Niederlassungen von EG-Unternehmen in Österreich zu erwarten sei

Betriebsansiedlungen von Nicht-EG-Unternehmen in Österreich

Übersicht 7

	Grund- gesamt- heit	Die Unternehmen erwarten im Fall der Teilnahme Österreichs am EG-Binnenmarkt		
		mehr Konkurrenz von Nicht-EG-Unternehmen „vor Ort“ d. h. durch Direktinvestitionen und -produktion in Österreich	gleich viel	weniger
In % der antwortenden Unternehmen				
Alle Unternehmen	804	17,5	73,8	8,7
Bis 49 Beschäftigte	267	17,2	74,2	8,6
50 bis 99 Beschäftigte	173	20,2	68,8	11,0
100 bis 499 Beschäftigte	261	16,9	76,6	6,5
500 bis 999 Beschäftigte	49	16,3	67,3	16,3
1 000 Beschäftigte und darüber	54	14,8	79,6	5,6
Unternehmen mit Betriebsstätten im Ausland	158	16,5	72,2	11,4

zentpunkte, für EG-Unternehmen +51,5 Prozentpunkte) Ein EG-Beitritt würde somit den Standort Österreich für Nicht-EG-Unternehmen nur wenig verbessern (bzw ein Nichtbeitritt nur leicht verschlechtern)

Erwartungen, aufgekauft zu werden

Ein Fünftel der Unternehmen rechnet damit, daß — im Zuge allgemeiner Internationalisierungstendenzen — die Wahrscheinlichkeit, ganz oder teilweise aufgekauft zu werden, steigt; auch große Unternehmen erwarten häufig, davon betroffen zu sein (Pichl, 1989C)

26% der (608) Unternehmen glauben, daß diese Möglichkeit durch einen Beitritt Österreichs zur EG gefördert würde (Übersicht 5), 72,5% sehen keinen Einfluß²²⁾

Zusammenfassung und Diskussion der Ergebnisse

Nur ein Fünftel der in dieser Erhebung befragten Unternehmen fühlt sich derzeit durch *Handelshemmnisse* im Export in die EG beeinträchtigt. Mit der geplanten neuen Integrationsstufe des EG-Binnenmarktes erwarten allerdings zwei Drittel jeweils auf ihrem Markt — unabhängig von einem EG-Beitritt Österreichs — eine *Verschärfung der Konkurrenz*. Mit Beitritt erwarten 52% *Marktanteilsgewinne* auf dem EG-Markt, ohne Beitritt rechnen umgekehrt 60% der Unternehmen mit *Marktanteilsverlusten* in der EG; fast 90% der Unternehmen schätzen,

daß bei Teilnahme wie bei Nichtteilnahme Österreichs am Binnenmarkt *die Marktanteile außerhalb der EG weitgehend gleichbleiben werden*. Im *Inland* erwarten 28% im Fall eines Beitritts und 6% im Nichtbeitrittsfall *Marktanteile zu verlieren*. Für den Fall, daß Österreich außerhalb der EG bleibt, wird also weder geplant, auf Nicht-EG-Märkten Marktanteilsgewinne anzupeilen, um die Marktanteilsverluste in der EG zu kompensieren, noch wird umgekehrt befürchtet, Marktanteile auch auf diesen Dritt-märkten an die dann wettbewerbsfähigeren EG-Unternehmen zu verlieren. In den sechziger Jahren war es — im Zuge der ersten Integrationsphase der EG und der damit einhergehenden Diskriminierung auch österreichischer Unternehmen in der EG — bereits einmal gelungen, durch Umlenkung der Handelsströme in den Nicht-EG-Raum dort Marktanteile zu gewinnen, die — wenn auch verbunden mit einer Wachstumsabschwächung — zumindest einen Teil der Verluste im EG-Raum kompensierten (vgl. Breuss, 1983, Tabelle 34)

Die erwarteten hohen Marktanteilszuwächse im um Österreich erweiterten Binnenmarkt (im Fall eines Beitritts) dürften etwas überschätzt sein. Solche Zuwächse an *Anteilen* würden nämlich voraussetzen, daß österreichische Unternehmen *andere EG-Unternehmen verdrängen*, d. h. stärker als diese von den erwarteten positiven Binnenmarkteffekten profitierten, wofür es jedoch per Saldo (Gewinne auf dem EG-Markt minus Verluste auf dem österreichischen

Markt) a priori keine schlüssigen Hinweise gibt: Einen gewissen Vorteil könnten österreichische gegenüber EG-Unternehmen nur daraus erhalten, daß der Wegfall einer zuvor stärkeren Diskriminierung einen (relativen) Wettbewerbsvorteil bedeutet. Dem steht jedoch der Nachteil gegenüber, daß die im Durchschnitt größeren EG-Unternehmen vermutlich leichter in die neuen „mindestoptimalen“ Größen hineinwachsen werden, auf denen die Wachstumseffekte beruhen (Unter der Annahme, daß der Aufholprozeß Österreichs anhält, könnte man eventuell mit einer Fortsetzung der leichten Marktanteilszuwächse im Trend der letzten Jahre rechnen. Dies impliziert eine leicht steigende Wettbewerbsfähigkeit; Breuss — Stankovsky, 1988, S. 189ff.)

Die andere Möglichkeit, im Beitrittsfall Marktanteile zu gewinnen, besteht darin, daß österreichische Unternehmen aufgrund protektionistischer oder quasi-protektionistischer Effekte des Binnenmarktes *Nicht-EG-Unternehmen* vom EG-Markt *verdrängen* (vgl. die statischen „Trade-diversion“-Effekte, d. h. Umlenkung von Außen- zu Binnenhandel wegen gemeinsamen Außenschutzes). Solche Effekte sind wohl in gewissem Ausmaß — auch wenn die EG keine „Festung“ wird — plausibel. Die Erwartung insgesamt stark steigender Marktanteile dürfte dennoch zu optimistisch sein und tatsächlich vielmehr die Erwartung des *prognostizierten Wachstumsschubes* widerspiegeln (also mit dem allgemeinen Trend steigende Umsätze, Wertschöpfung usw.; vgl. auch die Annahme etwa konstanter Marktanteile in Breuss — Schebeck, 1989). In der Umfrage der EG-Kommission erwiesen sich die hohen Umsatzzuwächse ebenfalls als sehr optimistisch im Vergleich mit den erwarteten Kostensenkungen (wenn auch konsistent), sodaß auch die EG-Kommission (1988B S 19) schließt: „the fact that companies may be somewhat overestimating their opportunities in the large internal market cannot be ruled out.“ Für die österreichischen Unternehmen, die auf dem Markt „EG plus Österreich“ nicht nur Umsatz-, sondern sogar Anteilszu-

²²⁾ Besonders große Chancen bzw Befürchtungen eines Aufkaufs im Beitrittsfall geben Unternehmen von Metallhütten, Papiererzeugung Holzverarbeitung Nahrungs- und Genußmittelindustrie Ledererzeugung und -verarbeitung Bekleidungs- Gießerei- Maschinen- und Elektroindustrie an

wächse erwarten, dürfte ähnliches gelten

Diese Frage verdeutlicht die Problematik der *Methode des Aggregierens* von Mikroantworten der Unternehmen, die manche Wirkungszusammenhänge anders sehen: Aus dem Blickwinkel des einzelnen Unternehmens ist die auf eine Kostensenkung folgende Outputsteigerung im Unternehmen nicht exakt zu trennen in einen Teil aus dem allgemeinen Wachstum und einen Teil aus der nur gegenüber Konkurrenten erhöhten Wettbewerbsfähigkeit. In der WIFO-Erhebung ist durch die Frage nach Marktanteilen dieser Aspekt „Relation zur Konkurrenz“ explizit (den Anteilsgewinn des einen verliert ein anderer), während die Erhebung der EG-Kommission in ihrer Frage nach den Umsatzerwartungen nicht ausschließen kann, daß jeder einzelne auch Zuwächse zu Lasten der anderen meint. Diese dürften dann aber — außer jene zu Lasten von Konkurrenten aus Nicht-EG-Ländern — nicht aggregiert werden²³⁾

Die Umsatz- bzw. Marktanteilerwartungen der österreichischen wie der EG-Unternehmen dürften etwas zu optimistisch sein. Sie sind Ausdruck der einzelbetrieblichen Betrachtung, daß Kostensenkungen zu Outputsteigerungen führen, und enthalten implizit zum Teil auch Outputsteigerungen des einen Betriebs zu Lasten eines anderen aufgrund einer Änderung der Kostenrelation. Dieser Konkurrenzvorteil wird systematisch jedoch nur gegenüber Nicht-EG-Unternehmen gegeben sein, nicht innerhalb der EG. Hier steht dasselbe Kostensenkungspotential zumindest prinzipiell allen offen.

Die *Strategien* der österreichischen Unternehmen im Hinblick auf den entstehenden Binnenmarkt unterscheiden sich nicht danach, ob Österreich am Binnenmarkt teilnimmt oder nicht; „Alle Kostensenkungspotentiale ausschöpfen“ dominiert in beiden Fällen „Vorbereitung nicht notwendig“ rangiert bereits auf dem

siebten Rang (von 11). Im Beitrittsfall sind etwas häufiger „Höhere Losgrößen“ und „Kooperationen mit Ausländern“ geplant. Daß für den Fall des Nichtbeitritts „Kooperationen mit Ausländern“ relativ weniger bedeutend sind, überrascht, da diese Strategie als eine Möglichkeit der „Teilnahme“ am Binnenmarkt ohne Beitritt betrachtet werden könnte (vgl. die Strategie schwedischer oder finnischer Unternehmen). Nur größere Unternehmen ziehen diese Strategie im Nichtbeitrittsfall vermehrt in Betracht. An diesem Beispiel wird deutlich, daß „Beitritt“ ein Synonym für eine offensive Haltung in vielerlei Hinsicht zu sein scheint, während man im Fall der Nichtteilnahme Offensivstrategien offenbar weniger in Betracht zieht.

Auf derselben Linie liegt auch, daß die Unternehmen nicht vermehrt in der EG *in Produktionsstätten investieren* und dort die Zahl ihrer Auslandsbeschäftigten erhöhen werden, falls Österreich nicht der EG beitrifft. Das widerspricht der häufig geäußerten Vermutung, daß *Arbeitsplätze* statt *Güter* in die EG exportiert würden, wenn Österreich außerhalb der EG bleibt. Dies dürfte deshalb nicht im befürchteten Ausmaß geschehen, weil die „Direktinvestitionslücke“ Österreichs mittlerweile als so groß erkannt wurde (bzw. die aktive Internationalisierung als so gering), daß die Unternehmen *auf jeden Fall* verstärkte Internationalisierung durch Direktinvestitionen planen und diese Pläne offenbar nur am Rande von EG-Beitrittsüberlegungen tangiert werden. *Exporte* und *Vertriebsstellen* werden allerdings erwartungsgemäß sehr wohl durch einen Nichtbeitritt beeinträchtigt; das beeinflußt die Beschäftigung im Inland negativ, nicht jedoch die Beschäftigung im Ausland positiv (vgl. die Marktanteilerwartungen)²⁴⁾.

Umgekehrt wird erwartet, daß Direktinvestitionen von *EG-Unternehmen* in Österreich ohne Beitritt beeinträchtigt würden; für *Nicht-EG-Unternehmen* soll sich Österreichs Standortattraktivität weniger verschlechtern. Hier dürfte jedoch infolge der indirekten Fragestellung — „Erwarten

Sie sich im Falle eines EG-Beitritts zunehmende Konkurrenz vor Ort, d. h. durch Niederlassungen von EG- bzw. Nicht-EG-Unternehmen in Österreich?“ — der im Nichtbeitrittsfall negative *Betriebsansiedlungseffekt* unterschätzt werden. Zwar ist zu erwarten, daß Österreich *arbeitskostenorientierte* Betriebsansiedlungen von EG- wie Nicht-EG-Unternehmen *mit wie ohne Beitritt* vor allem an die Niedriglohnländer in der EG verliert. Am (relativ kleinen) *österreichischen Markt* orientierte Ansiedlungen werden ebenfalls mit wie ohne Beitritt weiter an Bedeutung verlieren, weil „globale Integration“ als Direktinvestitionsmotiv an Bedeutung gewinnt: Standortkonzentration von Unternehmensteilen in einem globalen Netz von — für die einzelnen Teile — jeweils optimalen Standortbedingungen, wobei die Absatzmarktnähe in den Hintergrund tritt und die Liefernetzradialen steigen (vgl. zu den Standortfragen *Palme*, 1989). Für am *großen Absatzmarkt EG* orientierte Direktinvestitionen dürfte Österreich jedoch ohne Beitritt einen eindeutigen Standortnachteil haben.

Neben „Arbeitskosten“, „Absatzmarktnähe“ und „Globale Integration“ gilt die *Schaffung eines Zugangs zu Know-how u. ä.* durch die Wahl eines Standortes in der Nähe der Konkurrenten bzw. Kooperationspartner (häufig auch in Agglomerationen) als weiteres Direktinvestitionsmotiv im Rahmen der unvollkommenen, oligopolistischen Konkurrenz. Sofern sich ausländische Unternehmen aus der EG bzw. Nicht-EG aus diesen Gründen einer erhofften Stimulierung durch Kooperation und/oder Konkurrenz mit kompetenten österreichischen Unternehmen in Österreich ansiedel(te)n, dürfte die Beitrittsfrage ihre Entscheidung kaum beeinflussen. Allerdings ist zu bezweifeln, ob tatsächlich der Großteil der derzeit in Österreich produzierenden ausländischen Unternehmen durch den Standortvorteil „technologieintensive österreichische Firmen“ angezogen wurde (vgl. *Pichl*, 1989A). In Schweden etwa — mit Hochtechnologieunternehmen, hochbezahlten Arbeits-

²³⁾ Zur Problematik der unterschiedlichen Einschätzung mancher Zusammenhänge (z. B. zwischen Kostensenkung und Outputsteigerung) durch Unternehmen und Ökonomen vgl. weiter oben und den Kasten „Unternehmensbefragung“.

²⁴⁾ In einem internationalen Vergleich ist Österreich nicht nur im Hinblick auf den Außenhandel sondern auch im Hinblick auf seine Direktinvestitionen im Ausland unter den Ländern mit der höchsten EG-Konzentration (vgl. *Pichl*, 1989A).

kräften und weniger ausgebauter Betriebsansiedlungspolitik — dürfte dieses Motiv eine größere — von einem Beitritt zur EG unabhängige — Rolle für Direktinvestoren spielen vermutlich ebenso in der Schweiz.

Netto, d. h. im Saldo von *Direktinvestitionen im Ausland und ausländischen Direktinvestitionen im Inland*, hat die Nichtteilnahme am EG-Binnenmarkt einen abschwächenden Einfluß auf die *Investitionen in Österreich* (vgl. auch Breuss — Schebeck 1989: Beitrag zum Investitionszuwachs — 1/2 Prozentpunkt). Während diese Dämpfung der Investitionen im Inland (weniger herein- und zumindest gleichstark hinausströmende Direktinvestitionen) einen negativen quantitativen Effekt ergibt, ist die Beurteilung der Auswirkungen eines Nichtbeitritts zur EG auf die *Direktinvestitionsposition* selbst nicht so eindeutig: Einerseits sollte die österreichische Direktinvestitionslücke im Ausland mit und ohne Beitritt tendenziell geschlossen werden; das kann zumindest vorübergehend zur Substitution von Beschäftigung im Inland durch Beschäftigung im Ausland führen. Andererseits liegt Österreich mit einem Anteil ausländischen Kapitals im Inland von fast einem Drittel ohnedies im Spitzenfeld der OECD-Länder, sodaß eine gewisse Beeinträchtigung der Standortattraktivität für ausländische Unternehmen zu bewältigen sein sollte. Andere — von der Frage eines Beitritts zur EG weniger abhängige — Standortvorteile müßten in diesem Fall durch eine gezielte Technologie- und Bildungspolitik geschaffen werden. Dies würde zur selben Zeit die Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen erhöhen und an diesem „hochwertigen Standortvorteil“ interessierte ausländische Unternehmen anziehen.

Pläne der Unternehmen für aktive *Beteiligungen und Fusionen* würden durch einen EG-Beitritt stärker gefördert als ohne Beitritt. Da auch (und gerade) ohne EG-Beitritt Österreichs die Notwendigkeit solcher Aktivstrategien steigt (wie sie z. B. andere EFTA-Länder verfolgen, die keinen Beitritt ins Auge fassen: „sich einkau-

fen“ in der EG), ist dieses Ergebnis erstaunlich. Die Strategien für den Beitrittsfall sind jedoch offenbar offensiver als jene für den Nichtbei-

Der Beitritt zur EG scheint vielfach ein Synonym für eine offensivere Haltung zu sein: Für den Fall der Nichtteilnahme am gemeinsamen Markt planen die Unternehmen etwas seltener Kooperationen mit Ausländern sowie Beteiligungen und Fusionen (im In- oder Ausland); sogar Direktinvestitionen im Ausland sind für den Fall des Beitritts etwas häufiger geplant. Insgesamt scheinen die Unternehmen den Handlungsbedarf im Nichtbeitrittsfall zu unterschätzen.

trittsfall, der Handlungsbedarf dürfte für diesen Fall unterschätzt werden. Ein Fünftel der Unternehmen rechnet umgekehrt damit, daß durch einen EG-Beitritt die Wahrscheinlichkeit, *ganz oder teilweise aufgekauft zu werden*, zunimmt.

Die *Erwartungen und Pläne* unterscheiden sich auch nach der *Größe* des Unternehmens: Große Unternehmen sehen sich überdurchschnittlich durch Handelshemmnisse behindert, erwarten eine ausgeprägtere Konkurrenzverschärfung durch den Binnenmarkt planen insgesamt mehr (aktive) Beteiligungs- und Fusionsstrategien und erwägen auch häufiger Kooperationen mit Ausländern. Sie planen zudem mit wie ohne Beitritt die deutlichste Verringerung der Beschäftigung im Inland und den höchsten Aufbau der Beschäftigung im Ausland. Kaum Unterschiede nach Größenklassen ergeben sich in den Direktinvestitionsplänen: Sie würden in allen Größenklassen kaum durch einen Beitritt beeinflusst. Kleinere Unternehmen sähen jedoch durch einen Beitritt ihre aktiven Beteiligungspläne (im In- und Ausland) überdurchschnittlich gefördert. Zugleich erwarteten sie im Beitrittsfall besonders häufig eine verschärfte Konkurrenz „vor Ort“ durch die Errichtung von Niederlassungen ausländischer Unternehmen in Österreich.

Unternehmen, die bereits *Produk-*

tionsstätten in der EG oder außerhalb der EG betreiben, geben seltener an, durch die Handelshemmnisse behindert und durch die Konkurrenzverschärfung bedroht zu sein. Im Beitrittsfall erwarten sie etwas seltener Marktanteilssteigerungen, ohne Beitritt jedoch häufiger Marktanteilsverluste in der EG. Mit dem „Standbein EG“ fühlen sich Österreichs Unternehmen also offenbar vorläufig noch nicht vor Marktanteilsverlusten im Fall der Nichtteilnahme am Binnenmarkt gefeit (vgl. eben diese Strategie in Schweden, Schweiz, Finnland). Nur Unternehmen, die überdurchschnittlich in der EG produzieren, erwarten weniger Marktanteilsverluste ohne Beitritt.

Literaturhinweise

- Breuss, F., Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982. Wien 1983.
- Breuss, F., Schebeck, F. Die Vollendung des EG-Binnenmarktes — Gesamtwirtschaftliche Auswirkungen auf Österreich. Makroökonomische Modellsimulationen, WIFO-Gutachten 1989.
- Breuss, F., Stankovsky, J. Österreich und der EG-Binnenmarkt. Wien 1988.
- EG-Kommission (1988A). The Completion of the Internal Market. A Survey of European Industry's Perception of the likely Effects. in: Research of the Costs of Non-Europe. Basic Findings Vol. 3. Brüssel 1988.
- EG-Kommission (1988B). The Economics of 1992. European Economy 1988 (35).
- Geroski, P. A. „Competition and Innovation“. Commission of the European Communities. Economic Papers 1988. (71) (internal).
- IFO-Schnelldienst 1988 (16) S. 3-31.
- Jacquemin, A., Buigues, P., Ilzkovitz, F. „Horizontale Konzentration, Fusionen und Wettbewerbspolitik“. Kommission der Europäischen Gemeinschaften. Europäische Wirtschaft 1989 (40).
- Krugman, P. R. „Economic Integration in Europe: Conceptual Issues“, in Padoa-Schioppa, T. Efficiency, Stability and Equity. Oxford 1988.
- Palme, G. „Entwicklungsstand der Industrieregionen Österreichs“. WIFO-Monatsberichte 1989 62(5).
- Pichl, C. (1989A). „Internationale Investitionen. Verflechtung der österreichischen Wirtschaft“. WIFO Working Papers, 1989, (32).
- Pichl, C. (1989B). „Direktinvestitionen. Entwicklungsniveau und Landesgröße“. WIFO-Monatsberichte 1989 62(4).
- Pichl, C. (1989C). „Direktinvestitionen und Beteiligungen der österreichischen Industrie im Ausland“. WIFO-Monatsberichte 1989 62(6).
- Pratten, C. „A Survey of the Economies of Scale“. Commission of the European Communities. Economic Papers 1988 (67) (internal).