

Yvonne Wolfmayr

Österreichs Außenhandel mit den EU-Beitrittsländern

Die Europäische Union wird am 1. Mai 2004 um 10 Länder erweitert. Durch Assoziationsabkommen ist deren Industriewarenhandel mit der EU bereits jetzt fast vollständig liberalisiert. Die Beitrittsländer stehen Österreich in dreifacher Weise gegenüber: als Konkurrenten, als Markt mit neuen und wachsenden Absatzchancen und als kostengünstige Partner in einer vertikalen internationalen Arbeitsteilung. Der vorliegende Beitrag analysiert, die Struktur und Entwicklung des Außenhandels seit Anfang der neunziger Jahre sowie die Position der österreichischen Industrie auf diesen Märkten.

Begutachtung: Fritz Breuss, Helmut Kramer, Jan Stankovsky • Wissenschaftliche Assistenz: Gabriele Wellan • E-Mail-Adressen: Yvonne.Wolfmayr@wifo.ac.at, Gabriele.Wellan@wifo.ac.at

Am 1. Mai 2004 treten zehn Staaten der EU bei. Die "Beitrittsländer" sind neben den acht ostmitteleuropäischen Staaten (MOEL) Estland, Lettland, Litauen, Polen, Slowenien, Tschechien, Ungarn und Slowakei auch Malta und Zypern. Mit einigen dieser Länder, insbesondere den Nachbarstaaten, hat die österreichische Wirtschaft seit der Ostöffnung 1989 und der radikalen Westorientierung aller früheren Planwirtschaften nach dem Zerfall der Integrationsgemeinschaft der Region (RGW) intensive Wirtschaftsbeziehungen aufgebaut. Der Handel mit diesen Staaten insgesamt, aber insbesondere die Nachfrage aus den Nachbarstaaten wurde zur bedeutenden Stütze für die österreichische Exportwirtschaft. Darüber hinaus nimmt die Wirtschaftsverflechtung mit diesen Ländern über Direktinvestitionen ständig zu (*Hunya – Stankovsky, 2004*)¹⁾. Durch die Ostöffnung rückte Österreich aber auch aus einer geopolitischen Randlage in die Mitte eines wirtschaftlich und politisch zusammenwachsenden Raumes; dadurch erhöhte sich die Standortattraktivität erheblich (*Stankovsky – Wolfmayr-Schnitzer, 1996, Mayerhofer – Wolfmayr-Schnitzer, 1997*).

Die bisherigen Erfahrungen zeigen, dass Österreich zu den Nettogewinnern der Ostöffnung zählt. Die Nachbarländer waren an diesem Ergebnis überproportional beteiligt: Im Handel mit den fünf ostmitteleuropäischen Ländern (MOEL 5) – Tschechien, Slowakei, Polen, Ungarn und Slowenien – erwirtschaftete Österreich 2002 einen Überschuss von 1,6 Mrd. €. Allein der Handel mit diesen fünf Ländern trug maßgeblich zur Dämpfung des Defizits in der österreichischen Handelsbilanz bei. In der zweiten Hälfte der neunziger Jahre betrug der positive Saldo im Warenverkehr mit den MOEL 5 rund 0,8% des BIP. Auch die bisher vorliegenden Simulationsanalysen zu den Effekten der Ostöffnung bzw. einer EU-Osterweiterung deuten vorwiegend positive Wachstumsimpulse für die österreichische Wirtschaft auf makroökonomischer Ebene an (*Breuss – Schebeck, 1996, 1998, Breuss, 2001, 2002, 2003*). Die Mehrheit der österreichischen Unternehmen hat sich damit an die neuen Bedingungen gut angepasst und die Chancen genutzt; die positive Gesamtbewertung verdeckt aber die teilweise großen Anpassungsprobleme in einigen der weniger wettbewerbsfähigen Produktbereiche.

Der vorliegende Beitrag zeigt die Bedeutung der einzelnen Beitrittsländer für den österreichischen Außenhandel und erläutert Struktur und Entwicklung des Außenhandels seit 1993 sowie die Position österreichischer Industrieunternehmen auf diesen

¹⁾ Gemeinsam mit dem wiiw gibt das WIFO diese Untersuchung zu den Direktinvestitionen in Osteuropa seit 1996 zweimal jährlich heraus.

Märkten²). Die Struktur des Handels mit den Beitrittsländern wurde auch im Lichte zweier Phänomene analysiert: einer fortschreitenden internationalen vertikalen Arbeitsteilung (internationale Aufspaltung des Produktionsprozesses, Outsourcing), die eine immer tiefere Spezialisierung mit sich bringt, sowie eines Wandels vom vorwiegend inter-industriellen Handel (einzelne Länder spezialisieren sich je nach Ausstattung mit Produktionsfaktoren und Ressourcen auf einzelne Branchen) zu einem intra-industriellen Handel mit Spezialprodukten innerhalb derselben Branchen. Die Untersuchung bezieht sich dabei überwiegend auf die österreichische Industrie – den dem internationalen Wettbewerb am stärksten ausgesetzten Sektor³).

Der EU-Beitritt der zehn Länder schließt an einen langen und weitreichenden Prozess der Handelsliberalisierung mit diesen Staaten im Laufe der neunziger Jahre an und ist damit als Abschluss bzw. Weiterführung einer bereits weit fortgeschrittenen Wirtschaftsintegration zu sehen. Diese Entwicklung hat die Wirkungen einer Erweiterung zumindest für Industrieprodukte großteils vorweggenommen, sodass der EU-Beitritt dieser Länder die Wettbewerbsposition der österreichischen Unternehmen nicht nachhaltig verändern, sondern allenfalls die bereits seit der Ostöffnung sichtbaren Trends verstärken wird (siehe dazu den Kasten "Außenhandelsrelevante Veränderung der institutionellen Rahmenbedingungen durch die EU-Erweiterung").

Österreichs Außenhandel mit den Beitrittsländern

Schon vor der Ostöffnung 1989 baute Österreich in den wirtschaftlichen Ost-West-Beziehungen spezifische Wettbewerbsvorteile und Kenntnisse auf und nahm eine Brückenfunktion zu den Ostmärkten wahr. Diesen Informationsvorsprung nutzte die Wirtschaft vor allem in den ersten Jahren nach dem Umbruch zu ihrem Vorteil; früher als die Konkurrenten investierten viele Unternehmen in die neuen Märkte, Österreich – vor allem Wien – wurde zu einem bevorzugten Standort für "Osteuropazentralen" (*Stankovsky – Wolfmayr-Schnitzer, 1996, Mayerhofer – Wolfmayr-Schnitzer, 1997*), und der Handel mit dieser Region beeinflusste den Außenhandel Österreichs nachhaltiger und auch schneller als allgemein erwartet (*Stankovsky, 1998*). Rund 70% des österreichischen Handels mit den Transformationsländern entfielen 2002 auf die acht zentraleuropäischen Beitrittsländer, 68% allein auf die MOEL 5, die damit den wesentlichen Beitrag zu dieser Entwicklung leisteten. Für die Gruppe der zehn Beitrittsländer einschließlich Maltas und Zyperns errechnet sich im Jahr 2002 ein Anteil an den österreichischen Gesamtexporten von 12,5% und an den Importen von 10,1%. Ab Mai 2004 werden demnach drei Viertel des österreichischen Außenhandels (73% der Exporte, 76% der Importe) innergemeinschaftlicher Warenaustausch mit den wesentlichen Merkmalen des Binnenhandels sein.

Die Nachfrage aus den Beitrittsländern trug maßgeblich zum Wachstum des österreichischen Außenhandels bei: Der Zuwachs der Exporte in diese Länder war in der hier untersuchten Periode 1993 bis 2002 mit 12,6% p. a. deutlich höher als jener der Gesamtexporte (+9,6%). Damit verdreifachte sich die Ausfuhr innerhalb dieser neun Jahre, und der Anteil der Beitrittsländer stieg von 9,8% (1993) auf 12,5% (2002; Übersicht 1).

Überdurchschnittlich expandierten auch die Importe Österreichs aus den Beitrittsländern. Mit +14,6% p. a. war die Rate doppelt so hoch wie für den Gesamtimport Österreichs (+7,3%), 2002 erreichte die Einfuhr aus den Beitrittsländern 7,8 Mrd. €. Der Anteil der Erweiterungsländer an der Einfuhr insgesamt vergrößerte sich von 5,6% 1993 auf 10,1% im Jahr 2002. Dies ist auch ein deutliches Zeichen für die erfolgreiche Transformation der früheren Planwirtschaften, mit der ein tiefgreifender Wandel der Exportstruktur und eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit einhergingen. Hohe ausländische Direktinvestitionen in den Transformationsländern waren dabei ein bedeutender Faktor der Exportperformance dieser Länder. Trotz der größeren Dynamik

²) Als Referenzjahr wurde aus datentechnischen Gründen 1993 und nicht 1989 (das Jahr der Ostöffnung) gewählt. So liegen vor 1993 keine länderspezifischen Daten für Tschechien und die Slowakei, Slowenien und die baltischen Länder vor. Da bei Redaktionsschluss die Außenhandelsstatistik für das Jahr 2003 noch nicht vollständig zur Verfügung stand, wurde die Entwicklung nur bis 2002 analysiert.

³) Tiefgehende Analysen zum Außenhandel des Dienstleistungssektors sind vor allem aufgrund der unvollständigen und mangelhaften Statistik schwierig.

der Importe stieg der Exportüberschuss Österreichs im Handel mit den Beitrittsländern von 1,0 Mrd. € 1993 auf 1,9 Mrd. € 2002.

Übersicht 1: Österreichs Warenhandel mit den 10 EU-Beitrittsländern 2002

	Export	Import	Handelsbilanz	Export	Export	Import	Handelsbilanz	Unit Value		Industriewaren ¹⁾	
	Mio. €	Mio. €		Anteile am Gesamtexport in %	Index 1993 = 100	Veränderung 1993/2002 in Mio. €		Export	Import	Export	Import
5 MOEL	9.348	7.702	1.646	12,1	284,4	340,2	623,3	1,413	0,428	98,1	91,8
Tschechien	2.248	2.236	12	2,9	272,6	336,9	- 149,1	1,485	0,341	98,4	89,3
Slowakei	1.066	1.200	- 134	1,4	358,3	525,2	- 203,1	1,228	0,384	98,1	95,5
Ungarn	3.336	2.557	779	4,3	277,3	324,9	363,0	1,661	0,639	99,1	94,7
Slowenien	1.398	784	614	1,8	282,5	319,6	364,7	0,916	1,255	95,6	98,0
Polen	1.302	926	375	1,7	278,3	272,4	247,8	1,861	0,251	97,8	79,5
Baltikum	220	70	150	0,3	1.859,5	705,8	148,2	3,296	0,941	99,5	94,9
Estland	69	22	47	0,1	2.788,9	924,2	46,5	6,390	1,542	99,7	96,8
Lettland	80	20	60	0,1	1.700,0	547,1	58,6	2,634	1,117	99,1	95,8
Litauen	72	28	44	0,1	1.528,9	721,1	43,0	2,780	0,658	99,7	92,7
Malta	21	9	12	0,0	336,7	159,9	11,3	1,811	34,433	98,1	99,9
Zypern	105	5	100	0,1	567,4	89,6	87,1	10,483	1,066	99,6	44,4
10 EU-Beitrittsländer	9.694	7.787	1.908	12,5	291,7	340,7	869,9	1,446	0,431	98,2	91,8
Weit	77.400	77.104	296	100,0	228,0	187,8	7.399,0	1,802	1,103	95,6	90,9

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria. – 1) NACE 15 bis 36.

Die Bedeutung der Märkte und die Entwicklung des Außenhandels innerhalb der Gruppe der Beitrittsländer sind sehr unterschiedlich. Österreichs Handelsbeziehungen konzentrierten sich bisher auf die MOEL 5 (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn, Slowenien). Die Exporte in diese Länder stiegen von 1993 bis 2002 um das 2,8-fache, die Importe erhöhten sich um etwa das 3½-fache. Der Exportanteil der Region vergrößerte sich von 9,7% auf 12,1%, der Importanteil von 5,5% auf 10,0%. Der österreichische Handelsbilanzüberschuss mit den MOEL 5 betrug im Jahr 2002 1,6 Mrd. €. Mit Ausnahme der Slowakei erwirtschaftet Österreich mit jedem Land dieser Gruppe einen Exportüberschuss, den höchsten mit Ungarn und Slowenien. Ungarn ist für österreichische Exporte der wichtigste Markt in den MOEL 5 und rangiert mit 4,3% der Gesamtexporte (2002) an der siebenten Stelle österreichischer Exportdestinationen. Tschechien ist der zweitwichtigste Markt in Ost-Mittleuropa, besonders dynamisch entwickelte sich aber der Außenhandel mit der Slowakei: Die Exporte stiegen um das 3½-fache, die Importe um mehr als das 5-fache. Mit der lebhaften Steigerung der Importe drehte sich die Handelsbilanz mit der Slowakei 1999 in ein Defizit. Auch der Exportüberschuss mit Tschechien verringert sich seither stetig. Nach Slowenien exportiert Österreich etwa gleich viel wie nach Polen, das der weitaus größere Markt ist.

Die anderen Beitrittsländer spielen im österreichischen Außenhandel bisher eine unbedeutende Rolle, ihr Anteil am Gesamthandel übersteigt nicht die 0,1%-Marke. Die Erweiterung der EU um die baltischen Länder sowie Malta und Zypern dürfte damit insgesamt nur eine geringe wirtschaftliche Bedeutung für Österreich haben. Ausgehend von dem sehr niedrigen Niveau des bilateralen Handels entwickelt sich die Ausfuhr in die baltischen Länder jedoch sehr dynamisch. Eine aktuelle Studie des WIFO zeigt, dass viele Unternehmen die Märkte im Baltikum als sehr interessant einstufen und sich in Zukunft wichtige Marktpotentiale für österreichische Unternehmen ergeben könnten (Wolfmayr – Stankovsky, 2003).

Aus einem Vergleich der Unit Values (Erlös je Mengeneinheit) im Export und Import mit den Beitrittsländern wird deutlich, dass insgesamt nach wie vor höherwertige Waren aus Österreich gegen billigere Importgüter getauscht werden. Slowenien und insbesondere Malta sind hier Ausnahmen (Übersicht 1). Die Unit Values der österreichischen Exporte in die Beitrittsländer als Gruppe sind etwa dreimal so hoch wie jene der Importe.

Außenhandelsrelevante Veränderung der institutionellen Rahmenbedingungen durch die EU-Erweiterung

Die ersten Schritte zur engen wirtschaftlichen Anbindung der ostmitteleuropäischen Staaten an die EU wurden mit den EU-Assoziationsabkommen ("Europaabkommen") bereits in den frühen neunziger Jahren gesetzt. Die den Außenhandel betreffenden Teile wurden über "Interimsabkommen" für Ungarn, Polen und die CSFR schon im Jahr 1992, für Lettland, Estland und Litauen im Jahr 1995 und für Slowenien 1997 in Kraft gesetzt. Auch Österreich, das bis 1995 nicht EU-Mitglied war, schloss gemeinsam mit den anderen EFTA-Ländern Freihandelsabkommen mit den Ländern Ost-Mitteuropas ab, die sich inhaltlich eng an den Europaabkommen orientierten (Stankovsky, 1992, 1994A, Breuss, 2003). Als Österreich mit dem EU-Beitritt 1995 das handelspolitische System der Union einschließlich der Europaabkommen übernahm (Stankovsky, 1994B), änderten sich die handelspolitischen Rahmenbedingungen in Bezug auf diese Länder damit kaum.

In den Europaabkommen wurde die Errichtung einer Freihandelszone für Industriewaren in einem Zeitraum von 10 Jahren vereinbart. Von EU-Seite wurden die Zölle und Mengenbeschränkungen für die meisten Industriewarenimporte bereits beim Inkrafttreten der Verträge abgeschafft, seit 1998 bestehen keinerlei Einfuhrbeschränkungen für Industriegüter aus den zentraleuropäischen Beitrittsländern. Den Beitrittskandidaten wurden in den Assoziationsverträgen längere Übergangsfristen gewährt, die aber bis 2002 in Bezug auf Industriewaren ebenfalls bereits abgelaufen sind. Daher wird der Beitritt auch den handelspolitischen Rahmen in Bezug auf den Industriewarenhandel der EU kaum verändern.

Mit Malta schloss die EU bereits 1971 ein Assoziationsabkommen ab. Dieses sah die Errichtung einer Zollunion in zwei Fünfjahresplänen vor; dieses Ziel wurde aber bis jetzt nicht erreicht. Auch Zypern und die EU sind seit 1973 durch ein Assoziationsabkommen verbunden, das die Errichtung einer Zollunion bis 2003 vorsah.

Im Jahr 1990 beantragten Malta und Zypern den EU-Beitritt. Die einzelnen ostmitteleuropäischen Länder stellten diesen Antrag zwischen 1994 (Ungarn, Polen) und 1996 (Slowenien), nachdem anlässlich des Europäischen Rates in Kopenhagen 1993 die Kriterien für eine Aufnahme neuer Mitgliedstaaten definiert ("Kopenhagener Kriterien") worden waren. Die Beitrittsverhandlungen wurden zunächst im März 1998 mit sechs und im Februar 2000 dann mit 12 Kandidatenländern eröffnet und im Dezember 2002 anlässlich des Europäischen Rates in Kopenhagen mit den 10 Beitrittsländern erfolgreich abgeschlossen. Die Verhandlungen mit Rumänien und Bulgarien werden mit dem Ziel fortgesetzt, die beiden Staaten 2007 als Mitglieder in die Europäische Union aufzunehmen. Kroatien stellte am 21. Februar 2003 den Beitrittsantrag zur Europäischen Union. Über die Aufnahme der Beitrittsverhandlungen mit der Türkei soll anlässlich des Europäischen Rates im Dezember 2004 aufgrund eines Berichtes und einer Stellungnahme der Kommission zur Erfüllung der politischen Kriterien von Kopenhagen beschlossen werden.

Mit dem EU-Beitritt treten die Beitrittsländer in die Zollunion der EU ein. Da die Freihandelszone für Industriewaren im Rahmen der Assoziationsabkommen bereits heute vollständig etabliert ist, ergeben sich dadurch folgende handelspolitisch relevante Veränderungen (Stankovsky, 2000, Mayerhofer –Palme, 2001, Breuss, 2003):

- Mit dem Beitritt entfallen für die neuen Mitgliedsländer die Ursprungsregeln; damit wird ein zollfreier Export auch für Waren möglich sein, die unter Verwendung von Vorprodukten aus Drittländern außerhalb der bisherigen Ursprungs-Präferenzzone (etwa aus der Ukraine, Kroatien, den USA, dem Fernen Osten oder den Entwicklungsländern) hergestellt werden¹⁾.
- Der Abbau von Grenzkontrollen für den gewerblichen Verkehr bedeutet eine Senkung der Transaktionskosten durch kürzere Wartezeiten an den Grenzen sowie den Entfall von Verwaltungsakten (z. B. im Zusammenhang mit Ursprungsregeln²⁾).
- Durch die Übernahme des Gemeinsamen Zolltarifs (GZT) der EU werden die bisher bestehenden Zollvorteile der EU-Länder auf MOEL-Märkten gegenüber den meisten Drittstaaten in vielen Produktbereichen reduziert. In einigen neuen Mitgliedsländern (baltische Staaten) bedeutet die Übernahme aber sogar eine Anhebung der Zollsätze; dies könnte Kompensationsforderungen von Drittstaaten auslösen.
- Technische Handelshindernisse werden durch die Übernahme des *Acquis Communautaire* abgebaut. Die damit verbundene Harmonisierung der Rechtsnormen beseitigt Wettbewerbsverzerrungen durch unterschiedliche Umwelt-, Sicherheits- und Sozialstandards und lässt langwierige Zertifizierungspflichten sowie unterschiedliche Bestimmungen zu Kennzeichnung, Verpackung, Produktzusammensetzung und Produkthaftung wegfallen³⁾.
- Auch im Agrarhandel werden Handelshemmnisse beseitigt. Im Gegensatz zu den Industrieprodukten wurde eine Freihandelszone im Agrarbereich bis zum EU-Beitritt noch nicht vollständig realisiert. Vorteile können daraus für Teile der österreichischen Industrie vor allem durch einen günstigeren Vorleistungsbezug von Rohstoffen erwartet werden. Die Nahrungsmittelindustrie etwa rechnet mit guten Absatzchancen durch den freien Zugang zu neuen Märkten.
- Die Möglichkeit zu Antidumpingmaßnahmen sowie zur Anwendung der in den Europaabkommen vorgesehenen Schutzklauseln und zeitlich befristeten Schutzmaßnahmen fällt weg. Mit dem EU-Beitritt der Länder wird ihre Handelspolitik durch das Wettbewerbsrecht der EU ersetzt.

1) Die paneuropäische Ursprungszone umfasst seit 1997 die derzeitigen 15 EU-Länder, die vier EFTA-Länder (Schweiz, Liechtenstein, Island und Norwegen) sowie die Türkei. – 2) Die Grenzübertrittskosten werden auf Basis der Erfahrungen im Handel zwischen EU-Ländern vor der Realisierung des Binnenmarktes auf 1% bis 1,7% (Cawley –Davenport, 1988) des Handelsvolumens geschätzt (vgl. Mayerhofer –Palme, 2001). Breuss (2003) errechnet Kosten von rund 5%. – 3) Schätzungen zum Rückgang der Handelskosten, die neben der Verringerung der Grenzübertrittskosten auch diese Art der Kosten berücksichtigen, liegen zwischen –2,5% (Harrison –Rutherford –Tarr, 1996) und –10% (Baldwin –Francois –Portes, 1997).

Unit Values bzw. deren Veränderung sind wichtige Erfolgsindikatoren im Außenhandel, die die "Qualität" der Exportwaren und auch die Marktstärke des Exportlandes widerspiegeln. Für hochaggregierte Daten (z. B. Gesamtexport) zeigt allerdings der Unit Value nicht (nur) die "Qualität" der Waren bzw. die Position eines Landes in verschiedenen Preis- oder Qualitätssegmenten an, sondern auch die sektorale Außenhandelsspezialisierung. So entfällt etwa mehr als ein Drittel der österreichischen Importe aus Slowenien auf Maschinen und Metallerzeugnisse mit relativ hohem Unit Value. Gleiches gilt für Malta – auch hier sind im österreichischen Import Güter aus "hochwertigen" Bereichen wie der Medizin-, Mess-, Regelungs- und Steuertechnik sowie der Nachrichtentechnik besonders stark vertreten⁴⁾.

Übersicht 1 zeigt, dass der Handel mit den Beitrittsländern nahezu ausschließlich Industriewaren umfasst. Seit dem Umbruch 1989 hat sich die Warenstruktur der österreichischen Importe aus den Transformationsländern tiefgreifend verändert: Waren in der planwirtschaftlichen Ära hauptsächlich österreichische Industriewaren gegen Roh- und Brennstoffe aus dem Osten getauscht worden, so erreichte der Anteil der Industriewaren am Import aus diesen Beitrittsländern (mit Ausnahme Polens) 2002 bereits über 90%.

Übersicht 2: Marktposition in den 10 EU-Beitrittsländern im Vergleich

	Österreich	Deutschland	Italien	2002					
				Niederlande	Schweden	Finnland	Norwegen	Dänemark	Schweiz
Marktanteile am OECD-Export in %									
5 MOEL	8,2	42,1	10,8	4,9	2,2	1,3	0,8	1,3	2,0
Tschechien	7,4	50,6	7,0	4,4	1,5	0,7	1,3	0,7	2,1
Slowakei	12,0	44,3	11,4	3,9	1,5	0,9	0,2	0,7	2,0
Ungarn	12,5	40,6	10,2	4,1	1,7	1,3	0,1	0,8	1,8
Slowenien	15,7	25,8	24,7	3,6	1,0	0,4	0,1	0,5	2,0
Polen	3,3	39,8	10,9	6,4	3,5	2,0	1,0	2,3	2,0
Baltikum	2,0	27,0	8,2	4,8	10,2	16,6	1,8	5,3	1,3
Estland	1,8	16,0	5,8	3,8	14,6	32,5	1,7	4,0	0,7
Lettland	2,8	30,0	8,2	5,7	9,6	11,2	2,3	5,4	2,5
Litauen	1,7	34,7	10,2	5,1	6,7	6,2	1,6	6,3	1,2
Malta	0,6	7,4	26,2	2,7	0,4	1,3	0,8	0,8	1,2
Zypern	2,7	10,9	10,0	3,5	1,8	0,4	0,4	1,0	1,6
10 EU-Beitrittsländer	7,3	39,1	11,0	4,8	2,8	2,5	0,8	1,6	1,9
Welt	1,9	15,2	6,5	4,5	2,1	1,1	1,5	1,4	2,3
Marktanteile am OECD-Export, 1994 = 100									
5 MOEL	83,7	101,3	89,7	111,0	92,1	61,8	84,8	71,0	82,8
Tschechien	73,3	99,2	95,9	125,2	97,9	48,6	315,5	63,8	82,9
Slowakei	83,1	95,5	81,5	106,4	143,4	56,3	86,7	62,2	75,4
Ungarn	75,0	107,9	91,0	105,4	62,5	60,7	98,5	87,5	64,7
Slowenien	121,9	80,9	94,4	121,9	91,1	70,1	36,1	100,8	84,8
Polen	101,8	99,9	99,6	105,4	101,2	65,3	50,8	68,5	100,3
Baltikum	243,0	94,1	218,3	93,2	95,8	63,9	145,0	117,4	116,1
Estland	273,1	122,5	240,0	107,7	96,5	63,6	204,1	124,3	190,7
Lettland	272,1	93,8	206,3	106,9	92,3	72,7	142,5	125,4	297,1
Litauen	198,9	79,8	203,3	74,4	115,7	89,3	113,5	103,5	51,0
Malta	189,4	61,2	61,3	111,0	105,9	341,7	51,9	35,2	175,4
Zypern	453,3	49,0	92,0	112,0	70,9	78,8	17,8	83,0	106,0
10 EU-Beitrittsländer	87,9	101,5	85,3	111,4	99,5	74,5	83,1	81,2	86,4
Welt	119,7	102,2	98,7	88,6	97,3	110,2	126,3	98,6	92,0

Q: WIFO-Datenbank laut UNO.

Österreichs Marktposition in den Beitrittsländern spiegelt die wirtschaftliche Verflechtung mit den einzelnen Regionen wider. Am stärksten vertreten ist Österreich in den MOEL 5. Den höchsten Marktanteil erreichte Österreich im Jahr 2002 dabei in Slowenien (15,7%)⁵⁾ vor Ungarn (12,5%), der Slowakei (12%) sowie Tschechien (7,4%). Da-

Gute Marktstellung in den MOEL

⁴⁾ Eine ausführliche Darstellung der Unit Values als Qualitätsmaß bietet Aiginger (1997).

⁵⁾ Der Marktanteil wird als der Anteil der Exporte Österreichs an den Exporten der westlichen Industriestaaten (OECD, ohne Mexiko, Südkorea, Tschechien, Slowakei, Ungarn und Polen) berechnet.

gegen entfielen nur etwa 3% der Exporte der westlichen Industriestaaten (OECD) nach Polen auf Österreich (Übersicht 2).

Abbildung 1: Standardisierte Marktanteile 2002



Q: WIFO. – 1) Zweifach standardisierter Marktanteil: $\frac{Ma_{ij}}{Ma_{\delta j}} \bigg/ \frac{Ma_{iw}}{Ma_{\delta w}}$

Ma ... Marktanteil, i ... Exportland, j ... Importland, w ... Welt, δ ... Österreich.

In den Nachbarstaaten ist die Marktstellung österreichischer Exporteure deutlich stärker als jene aller Konkurrenzländer. Aus Gründen der besseren Vergleichbarkeit und um den Einfluss der unterschiedlichen Größe der verglichenen Länder auszuschalten, wurden in Abbildung 1 die Marktanteile der Konkurrenzländer sowohl mit dem österreichischen Marktanteil als auch mit dem jeweiligen Weltmarktanteil standardisiert⁶⁾. Mit Österreich vergleichbare Werte in diesen vier Ländern erreicht nur

⁶⁾ Der Marktanteil Deutschlands am Weltexport ist etwa achtmal so hoch wie jener Österreichs, jener der Schweiz etwa gleich groß. Der zweifach standardisierte Marktanteilsindikator hat den Wert von 100, wenn

Deutschland in Tschechien, aber auch hier liegen die deutschen Exporteure hinter Österreich zurück. Nicht so eindeutig ist der Vorsprung Österreichs in Polen: Hier ist Deutschland stärker vertreten, etwa gleichwertig ist die Position Italiens, Schwedens, Finnlands und Dänemarks.

In den baltischen Ländern zeigt der Vergleich eine noch relativ schwache Position Österreichs insbesondere gegenüber den nordischen Ländern Finnland, Schweden, Dänemark und zum Teil Norwegen. Auch die Position deutscher Exporteure ist im Baltikum, insbesondere in Litauen stärker als die Österreichs. Etwas besser positioniert als Italien und die Niederlande ist Österreich in Estland und Lettland, aber in Litauen wird Österreich auch von diesen zwei Ländern überholt. Ein im Vergleich mit den Konkurrenzländern marginaler Anbieter ist Österreich auf Malta, während österreichische Exporteure auf Zypern unter den Vergleichsländern (mit Ausnahme Italiens) die stärkste Position einnehmen. Allgemein dominieren Nachbarschaftseffekte: Die jeweils angrenzenden Länder haben die stärkste Position inne (Abbildung 1).

Anfang der neunziger Jahre hatte Österreich seine Marktposition auf den Märkten der MOEL 5 außergewöhnlich stark ausgeweitet. Von diesem hohen Niveau aus waren seither in der Slowakei (rund -17%) sowie vor allem Ungarn (-25%) und Tschechien (rund -27%) Positionsverluste zu verzeichnen (Übersicht 2). Nach der außergewöhnlichen Steigerung der Exporte nach der Ostöffnung und mit dem Nachdrängen der Exporteure aus anderen Ländern waren diese Einbußen teilweise unvermeidlich und sollten nicht allgemein als Misserfolg, jedoch als Warnsignal interpretiert werden (Wolfmayr – Stankovsky, 2003). In der Slowakei etwa nimmt der Marktanteil seit 1998 nicht weiter ab. In Ungarn behaupteten die österreichischen Exporteure ihre starke Stellung bis 1997, verloren danach allerdings sehr an Boden. Auch in Tschechien gingen nach einer relativ stabilen Periode 1996 bis 1999 wieder Marktanteile verloren. In Slowenien, aber auch in den baltischen Ländern sowie auf Malta und Zypern verbesserte Österreich seine Marktstellung in dieser Zeit, in Polen wurde die Position gehalten.

Unter den europäischen Vergleichsländern weiteten nur die Niederlande in allen MOEL den Marktanteil aus, die Exporteure aus Deutschland behielten ihre Position etwa bei, jene aus Schweden waren in der Slowakei besonders erfolgreich. Alle anderen Vergleichsländer verzeichneten Positionsverluste.

Gemessen an der standardisierten Veränderung des Marktanteils war Österreich relativ erfolgreich in Slowenien und vor allem den baltischen Ländern sowie auf Malta und Zypern. Auf den wichtigsten Märkten im Osten (Ungarn, Tschechien, Slowakei, Polen) schnitten hingegen die meisten Vergleichsländer besser ab als Österreich und holten dementsprechend auf.

Die Außenhandelstheorie bietet unterschiedliche Ansätze zur Erklärung der Spezialisierungsmuster von Ländern und der Sektorstruktur des Außenhandels. Aus den verschiedenen theoretischen Modellen lassen sich jeweils unterschiedliche Erwartungen über die Sektorwirkungen der zunehmenden Integration der Beitrittsländer für Österreich ableiten. Die Theorie definiert dabei bestimmte Branchenmerkmale, die auf die im Produktionsprozess verwendeten Technologien und den Verarbeitungsgrad (Qualität) einzelner Sparten innerhalb eines Sektors abstellen und die Effekte der Integration und den Markterfolg einzelner Branchen beeinflussen. Die unterschiedlichen Aussagen der einzelnen Theorien und Erwartungen bezüglich der Spezialisierungsmuster im internationalen Handel sind in Wolfmayr-Schnitzer (1998, 1999) sowie Breuss (2003) ausführlich dargestellt. Für Österreich sind daraus aufgrund der Entwicklungsunterschiede gegenüber den Beitrittsländern Wettbewerbsvorteile vor allem im Handel mit technologie- und humankapitalintensiven sowie informations- und wissensintensiven Produkten zu erwarten sowie eine Spezialisierung auf qualitativ hochwertige Produkte. Dieses Erwartungsmuster wird in einer Analyse des Außenhandels mit den Beitrittsländern auf Sektorebene bestätigt.

der Marktanteil des Konkurrenzlandes im untersuchten Land im Vergleich zum österreichischen Marktanteil dieselbe Relation wie der entsprechende Marktanteil am Weltexport erreicht.

**Positionsverluste in
Ungarn, der Slowakei
und Tschechien,
Verbesserung in den
anderen Beitrittsländern**

**Sektorstruktur des
Außenhandels mit den
EU-Beitrittsländern**

**Vorteile anspruchsvoller,
skillintensiver und
qualitätsorientierter
Branchen**

Übersicht 3: Österreichs Stellung im Außenhandel nach Branchentypen

	Erwartete Inte- grations- effekte ¹⁾	2002				Veränderung 1993/2000			
		Relative Handelsbilanz ²⁾		RCA-Werte ³⁾		Relative Handelsbilanz ²⁾		RCA-Werte ³⁾	
		10 EU- Beitritts- länder	Welt	10 EU- Beitritts- länder	Welt	10 EU- Beitritts- länder	Welt	10 EU- Beitritts- länder	Welt
<i>Kombination des Faktoreinsatzes</i>									
Traditionelle Sachgüterproduktion	0	21,03	10,27	0,14	0,15	- 34,02	+ 8,85	- 0,57	- 0,02
Arbeitsintensive Branchen	-	- 17,95	2,70	- 0,65	0,00	- 3,58	+ 7,51	+ 0,17	- 0,05
Kapitalintensive Branchen	-	2,87	- 2,68	- 0,23	- 0,11	+ 8,81	+ 0,51	+ 0,42	- 0,19
Marketingorientierte Branchen	+	30,34	1,33	0,34	- 0,03	+ 2,20	+ 14,92	+ 0,29	+ 0,10
Technologieorientierte Branchen	+	33,11	0,10	0,40	- 0,05	- 21,11	+ 18,29	- 0,28	+ 0,17
<i>Überwiegende Anforderungen an das nachgefragte Humankapital</i>									
Geringe Qualifikation	-	13,90	- 0,30	- 0,01	- 0,06	+ 6,14	+ 5,72	+ 0,37	- 0,08
Mittlere Qualifikation: Arbeiter	0	- 0,02	7,58	- 0,29	0,10	- 15,42	+ 14,16	- 0,07	+ 0,09
Mittlere Qualifikation: Angestellte	0	14,42	- 1,78	0,00	- 0,09	- 13,93	+ 7,21	- 0,05	- 0,05
Hohe Qualifikation	+	38,93	6,25	0,53	0,07	- 28,38	+ 12,65	- 0,57	+ 0,06
<i>Hoher Bedarf an bestimmten Vorleistungen</i>									
Wissensintensive Dienstleistungen	+	33,82	2,45	0,42	0,00	- 7,24	+ 12,18	+ 0,07	+ 0,05
Marketing und Handel	0	23,32	3,61	0,19	0,02	- 37,59	+ 14,20	- 0,70	+ 0,09
Transportdienstleistungen	0	19,33	14,01	0,10	0,23	- 6,36	+ 4,49	+ 0,11	- 0,10
Sonstiges	-	- 2,62	- 5,08	- 0,34	- 0,16	- 0,80	+ 9,20	+ 0,23	- 0,01
<i>Qualitätswettbewerb: "RQE" (revealed quality elasticity)</i>									
Hoch	+	23,59	2,64	0,19	0,00	- 18,63	+ 13,96	- 0,18	+ 0,08
Mittel	0	12,43	- 3,51	- 0,04	- 0,12	- 14,46	+ 8,91	- 0,06	- 0,02
Niedrig	-	5,77	9,01	- 0,17	0,13	- 2,26	+ 5,55	+ 0,20	- 0,08
Insgesamt		14,25	2,69	0,00	0,00	- 11,67	+ 9,79	± 0,00	+ 0,00

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria; Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000). - ¹⁾ + ... begünstigt, - ... benachteiligt, 0 ... neutral. - ²⁾ Weltmarktanteil am Export in die Beitrittsländer minus Weltmarktanteil am Import aus den Beitrittsländern, in % des Weltmarktanteils des gesamten Außenhandels mit den Beitrittsländern (Exporte + Importe). - ³⁾ "Revealed Comparative Advantage": Logarithmus der Relation von Exporten zu Importen einer Produktgruppe, dividiert durch jene im Gesamthandel; positiver RCA-Wert ... komparative Handelsvorteile.

Bereiche, die aufgrund ihrer Branchenmerkmale – Technologie-, Wissens- und Skillintensität – allgemein im Außenhandel Vorteile zu erwarten haben, setzen sich auch im Handel mit den Beitrittsländern am besten durch. Auch in diesen Branchen expandierten aber die Importe aus den Erweiterungsländern zuletzt stärker als die österreichischen Exporte. Diese Intensivierung des Importbezugs ist vor allem eine Folge einer weiter fortschreitenden vertikalen Arbeitsteilung mit diesen Volkswirtschaften und des dadurch verstärkten Bezugs von Vorleistungen und Zwischenprodukten zur Kostenreduktion. Ein Teil des Handels ist dabei eine direkte Folge österreichischer Direktinvestitionen und der damit verbundenen vertikalen Ausgliederung von Produktionsstufen der österreichischen Unternehmen.

Die Analyse der Wirkungen der Handelsintegration mit den Beitrittsländern auf Sektorebene kann auf verschiedenen vom WIFO im Rahmen unterschiedlicher Forschungsprojekte entwickelten Industrietypologien aufbauen (Peneder, 2001, Aiginger, 2000). Diese "Taxonomien" sind ein geeignetes Instrument zur Untersuchung einzelner Wirtschaftsbereiche im Hinblick auf immaterielle und qualitative Wettbewerbsvorteile. Die Branchen der Sachgütererzeugung werden dabei nach vier Kriterien eingeteilt (Übersicht 3):

- Das erste Kriterium vergleicht die Zusammensetzung der im Produktionsprozess der einzelnen Wirtschaftszweige eingesetzten Produktionsfaktoren und unterscheidet zwischen arbeitsintensiven, kapitalintensiven, werbeintensiven und technologieintensiven Branchen.
- Das zweite Kriterium gliedert nach der Qualifikationsstruktur der Arbeitskräfte nachfrage einzelner Branchen (geringe Qualifikation, mittlere Qualifikation für Arbeiter bzw. für Angestellte, hohe Qualifikation).
- Auf die nachgefragten Vorleistungen bezieht sich das dritte Kriterium (informations- und wissensintensive Dienstleistungen, Einzelhandels- oder Werbedienstleistungen, Transportdienstleistungen und andere Branchen).
- Das vierte Kriterium klassifiziert die Branchen nach der qualitativen Differenzierbarkeit der angebotenen Güter und der sich daraus ergebenden unterschiedlichen Intensität und Rolle von Qualitätswettbewerb (RQE: "revealed quality elasticity" hoch, mittel oder niedrig). Nach diesem Konzept bedeutet ein positiver Strukturwandel im Sinne eines Aufsteigens auf der Qualitätsleiter einen Übergang zu einer mehr an Qualität orientierten Branchengruppe (inter-industrieller Strukturwandel). Alternativ kann ein Unternehmen sich etwa auf das höchste Qualitätssegment bzw. Preissegment einer Branche spezialisieren (intra-industrieller Strukturwandel). Ein Indikator, der diesen Aspekt teilweise widerspiegeln kann, ist der Unit Value der Exporte (Erlös je Werteinheit).

Die Analyse auf Basis dieser Taxonomien erfolgt mittels der RCA-Werte und der relativen Handelsbilanzen (zur Berechnung und Interpretation siehe Übersicht 3). Im Handel Österreichs mit den Beitrittsländern sind vor allem jene Branchen im Nachteil (angezeigt durch negative RCA-Werte), in denen Preiswettbewerb herrscht (niedrige RQE), die Ausbildungsansprüche für Arbeitskräfte gering sind sowie arbeits- oder kapitalintensive Produktionsverfahren eingesetzt werden. Aber auch diese Nachteile sind im Handel mit den Erweiterungsländern nicht allzu groß (vgl. auch Übersicht 3). Die komparativen Nachteile gehen – mit Ausnahme der arbeitsintensiven Branchen – nicht mit größeren Handelsbilanzdefiziten einher. Zudem haben sich die RCA-Werte im Handel mit den Beitrittsländern in allen benachteiligten Branchen verbessert, ebenso der relative Handelsbilanzsaldo in kapitalintensiven Branchen sowie Branchen mit vornehmlich niedriger Qualifikation der Arbeitskräfte. Über Handelsvorteile verfügen Branchen, die hohe bis höchste Anforderungen an die Qualifikation der Arbeitskräfte stellen, in denen die Produktqualität entscheidend ist, die stark technologie- oder marketingorientiert sind und die vorwiegend wissensintensive Dienstleistungen nachfragen.

Allerdings haben sich diese Handelsvorteile der anspruchsvollen Branchen im Zuge des wirtschaftlichen Aufholprozesses der Transformationsländer (insbesondere der fünf Staaten in geographischer Nähe zu Österreich) etwas verringert. So stiegen in den letzten Jahren auch in diesen Branchengruppen die Importe aus den Beitrittsländern zumeist stärker als die Exporte dorthin, sodass die relativen Exportüberschüsse und die RCA-Werte zurückgingen. Das ist wiederum vor allem eine Folge des erhöhten Vorleistungsbezugs sowie einer weiter fortschreitenden vertikalen Arbeitsteilung mit diesen Volkswirtschaften, die zu einem guten Teil über "vertikale" Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen – Auslagerung von Teilen der Produktion – verwirklicht wird. Etwa seit Mitte der neunziger Jahre ist diese Intensivierung des Importbezugs aus Ost-Mitteleuropa zur Kostenreduktion bei zugleich verbesserter Durchsetzung auf den Weltmärkten zu beobachten.

Die Verschlechterung der Handelsbilanz mit den Beitrittsländern (vor allem mit den MOEL 5) war fast durchwegs mit einer Verbesserung der Salden im Außenhandel verbunden (Übersicht 3). Nur die werbeintensiven Branchen wurden auf dem Weltmarkt wettbewerbsstärker, ohne den Importbezug aus den MOEL wesentlich erhöht zu haben (vgl. auch Mayerhofer – Palme, 2001). Eine kausale, statistisch abgesicherte Beziehung ist aus diesen Beobachtungen jedoch nicht direkt abzuleiten. Durch den verstärkten Vorleistungsbezug aus den Beitrittsländern werden Arbeitsplätze verdrängt und Strukturanpassungen erforderlich. Der kostengünstige Bezug aus den Beitrittsländern trägt aber andererseits in vielen Bereichen zu einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Produkte im Ausland bei und sichert damit Arbeitsplätze.

Welche Vor- und Nachteile ergeben sich für Unternehmen in den einzelnen Branchen aufgrund der Zugehörigkeit zu den Branchentypen? Fasst man für jede Industriebranche die Zuordnungen nach den verschiedenen Kriterien quer über alle Taxonomien zusammen, so ergeben sich die günstigsten Branchenmerkmale im Maschinenbau (NACE 29, 30), in der Medizintechnik und Optik (NACE 33), aber auch in der Lederindustrie (NACE 19; Übersicht 4)⁷⁾. In diesen Branchen wird der Wettbewerb auf dem Markt hauptsächlich über die Produktqualität entschieden, sie benötigen vornehmlich Arbeitskräfte mit hoher Qualifikation (Maschinenbau). Die Medizintechnik zählt zu den besonders technologieorientierten Branchen, und in der Lederindustrie ergeben sich gute Chancen aufgrund der hohen Werbeintensität der einzelnen Teilbereiche. Die für einen Markterfolg österreichischer Produzenten günstigen Branchenmerkmale überwiegen auch in den Bereichen Chemie (NACE 24), Nachrichtengeräte (NACE 32) sowie Verlags- und Druckindustrie (NACE 22), allerdings sind die Vorteile etwas weniger ausgeprägt.

Auch der Vorleistungsimport verdrängt Arbeitsplätze und erfordert Strukturanpassungen; der kostengünstige Bezug aus den Beitrittsländern ermöglicht andererseits aber in vielen Bereichen eine Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Produkte im Ausland und dadurch eine Sicherung von Arbeitsplätzen.

Vertikale Arbeitsteilung verbessert Wettbewerbsfähigkeit auch in anspruchsvollen Produktgruppen

Vor- und Nachteile nach Branchentypen

⁷⁾ Mayerhofer – Palme (2001) kommen zu ähnlichen Ergebnissen.

Übersicht 4: Branchenstruktur des österreichischen Außenhandels mit den 10 EU-Beitrittsländern

NACE-Zweisteller	Erwartete Infe-grations-effekte ¹⁾	10 EU-Beitrittsländer				Welt			
		Export	Import	Handelsbilanz		Export	Import	Handelsbilanz	
		Anteile in %		Mio. €	Relativ ²⁾	Anteile in %		Mio. €	Relativ ²⁾
15 Nahrungsmittel	0	3,4	2,9	115,8	21,8	5,0	5,3	- 1,0	- 0,0
16 Tabakverarbeitung	0	0,3	0,0	26,7	99,7	0,2	0,1	76,0	30,7
17 Herstellung von Textilien	-	3,1	2,6	108,2	22,7	2,7	2,8	46,0	1,2
18 Herstellung von Bekleidung	-	1,5	4,4	- 168,7	- 36,6	1,4	3,6	- 1.472,9	- 40,9
19 Ledererzeugung, -verarbeitung	+	3,0	2,1	140,0	32,2	1,4	1,8	- 222,1	- 9,6
20 Be- und Verarbeitung von Holz	-	2,2	4,1	- 80,3	- 15,9	3,6	1,4	1.706,7	46,6
21 Herstellung von Papier	0	5,3	4,3	198,2	24,2	5,1	2,9	1.750,3	30,0
22 Verlagswesen, Druckerei	+	0,8	0,5	41,2	35,2	1,2	1,3	- 36,4	- 2,1
23 Mineralölverarbeitung, Kokerei	0	3,4	8,3	- 269,7	- 29,7	0,5	2,5	- 1.386,0	- 63,5
24 Herstellung von Chemikalien	+	10,4	4,9	638,8	47,6	9,9	12,0	- 1.086,1	- 6,9
25 Herstellung von Kunststoffwaren	0	5,5	4,0	239,9	29,7	3,7	4,0	- 17,1	- 0,3
26 Baustoffe, Glas	-	2,0	2,3	19,2	5,4	2,2	1,9	283,5	9,4
27 Metallerzeugung, -bearbeitung	-	6,2	6,9	99,4	9,2	7,1	5,8	1.200,9	13,0
28 Herstellung von Metallerzeugnissen	-	5,3	6,9	17,8	1,8	4,8	4,4	427,8	6,4
29 Maschinenbau	+	12,8	10,8	445,5	22,5	14,2	11,3	2.576,7	14,0
30 Herstellung von Büromaschinen	+	2,1	0,6	157,5	64,2	2,1	3,7	- 1.019,5	- 24,5
31 Herstellung von elektrischen Geräten	0	6,6	9,5	- 54,3	- 4,1	5,3	5,3	203,7	2,7
32 Herstellung von Nachrichtengeräten	+	11,2	7,5	530,9	33,2	6,4	6,2	443,7	4,9
33 Medizintechnik, Optik	+	1,9	1,2	100,9	37,5	2,4	3,3	- 490,9	- 12,1
34 Herstellung von Kraftwagen	0	7,7	8,8	105,7	7,7	13,7	14,1	190,6	1,0
35 Sonstiger Fahrzeugbau	0	1,4	2,1	- 22,0	- 7,8	3,2	2,5	606,9	14,6
36 Konsumwaren	0	3,8	5,3	- 17,3	- 2,3	3,7	3,8	91,1	1,7
Industriewaren insgesamt		100,0	100,0	2.373,7	14,2	100,0	100,0	3.871,8	2,7

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria. - ¹⁾ + ... begünstigt, - ... benachteiligt, 0 ... neutral. - ²⁾ Weltmarktanteil am Export in die Beitrittsländer minus Weltmarktanteil am Import aus den Beitrittsländern, in % des Weltmarktanteils des gesamten Außenhandels mit den Beitrittsländern (Exporte + Importe).

Im Außenhandel mit den Beitrittsländern haben sich diese Teile der Industrie gut durchgesetzt. Die Handelsbilanz ist durchwegs positiv, und die Exportüberschüsse (relative Handelsbilanz) sind jeweils deutlich höher als im österreichischen Außenhandel insgesamt (Übersicht 4).

Zu den "neutralen" Branchen, in denen weder die günstigen noch die ungünstigen Merkmale überwiegen, zählen die Nahrungsmittel- und Tabakindustrie (NACE 15, 16), die Papierindustrie, Kunststoffe (NACE 25), Elektrogeräte (NACE 31), die Fahrzeugindustrie (NACE 34, 35) sowie die Konsumwarenindustrie (NACE 36). Während im Außenhandel mit den Beitrittsländern die Nahrungsmittelindustrie sowie Papier und Kunststoffe einigermaßen hohe relative Exportüberschüsse erzielen, überwiegen die nachteiligen Einflüsse in der Konsumwarenindustrie und Teilen der Fahrzeugindustrie (NACE 35, insbesondere Schiffsbau, Schienenfahrzeuge). Negativ ist die Handelsbilanz aber auch im Handel mit Elektrogeräten – einem Bereich, der durch eine intensive internationale Arbeitsteilung der Produktion und somit einen hohen Importanteil von Komponenten und Vorleistungen gekennzeichnet ist. In all diesen Bereichen mit negativer Bilanz im Handel mit den Beitrittsländern ist der Außenhandelsaldo insgesamt positiv.

Ungünstige Branchenmerkmale überwiegen in der Textil- und Bekleidungsindustrie (NACE 17, 18), der Baustoffindustrie (NACE 26), Be- und Verarbeitung von Holz (NACE 20) sowie der Metallindustrie (NACE 27, 28); das kommt auch im Außenhandel mit den Beitrittsländern zum Ausdruck. Mit Ausnahme der Textilindustrie, die einen hohen relativen Exportüberschuss erwirtschaftet, ergeben sich aus der Gegenüberstellung der relativen Handelsbilanzsalden insgesamt komparative Nachteile (negative RCA-Werte) bzw. Handelsbilanzdefizite. In der Holzindustrie steht einer negativen Bilanz im Außenhandel mit den Beitrittsländern ein positiver Saldo insgesamt gegenüber. Zum Teil werden offenbar Möglichkeiten zum Vorleistungsbezug aus den Beitrittsländern genutzt, um auf anderen Märkten erfolgreich zu sein.

Der steigende Anteil von Zwischenprodukten im gesamten Außenhandel, aber auch im Handel mit den Beitrittsländern bestätigt die Tendenz der fortschreitenden vertikalen internationalen Arbeitsteilung in der österreichischen Industrie (vgl. auch *Egger – Pfaffermayr – Wolfmayr-Schnitzer, 2001A, 2001B*)⁸⁾. Der Anteil der Intermediärgüter aus den Erweiterungsländern am Gesamtimport Österreichs erhöhte sich von 2,9% auf 5,5%. Am stärksten stieg dabei der Vorleistungsbezug aus Tschechien, Ungarn und der Slowakei (Übersicht 5).

Steigender Anteil von Zwischenprodukten im Handel mit den Beitrittsländern

Übersicht 5: Zwischenprodukte im Außenhandel Österreichs mit den 10 EU-Beitrittsländern

	2002			1993/2002		
	Zwischen- produkte	Andere	Insgesamt	Zwischen- produkte	Andere	Insgesamt
	In %			Veränderung in Prozentpunkten		
<i>Anteile am Gesamtimport</i>						
Tschechien	1,60	1,30	2,90	+ 0,84	+ 0,45	+ 1,28
Slowakei	0,89	0,66	1,56	+ 0,54	+ 0,46	+ 1,00
Ungarn	1,84	1,48	3,32	+ 0,70	+ 0,70	+ 1,40
Slowenien	0,62	0,40	1,02	+ 0,27	+ 0,15	+ 0,42
Polen	0,58	0,63	1,20	+ 0,31	+ 0,06	+ 0,37
Estland	0,01	0,02	0,03	+ 0,01	+ 0,01	+ 0,02
Lettland	0,01	0,02	0,03	+ 0,00	+ 0,01	+ 0,02
Litauen	0,01	0,03	0,04	+ 0,01	+ 0,02	+ 0,03
Malta	0,00	0,01	0,01	- 0,00	- 0,00	- 0,00
Zypern	0,00	0,01	0,01	+ 0,00	- 0,01	- 0,01
10 EU-Beitrittsländer	5,55	4,55	10,10	+ 2,67	+ 1,86	+ 4,53
Insgesamt	46,99	53,01	100,00	+ 2,94	- 2,94	± 0,00
<i>Anteile am Gesamtexport</i>						
Tschechien	1,73	1,17	2,90	+ 0,44	+ 0,04	+ 0,48
Slowakei	0,85	0,53	1,38	+ 0,36	+ 0,14	+ 0,50
Ungarn	2,77	1,54	4,31	+ 0,67	+ 0,10	+ 0,77
Slowenien	1,03	0,78	1,81	+ 0,24	+ 0,11	+ 0,35
Polen	1,08	0,60	1,68	+ 0,29	+ 0,01	+ 0,30
Estland	0,03	0,06	0,09	+ 0,03	+ 0,05	+ 0,08
Lettland	0,05	0,06	0,10	+ 0,04	+ 0,05	+ 0,09
Litauen	0,04	0,06	0,09	+ 0,03	+ 0,05	+ 0,08
Malta	0,01	0,02	0,03	+ 0,00	+ 0,01	+ 0,01
Zypern	0,10	0,04	0,14	+ 0,07	+ 0,01	+ 0,08
10 EU-Beitrittsländer	7,68	4,84	12,52	+ 2,18	+ 0,56	+ 2,74
Insgesamt	53,31	46,69	100,00	- 6,59	+ 6,59	± 0,00

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria.

Ungarn und Tschechien sind auch jene zwei Länder, mit denen der intensivste Austausch von Zwischenprodukten stattfindet. Damit eng verbunden und ein wichtiges Element dieser Außenhandelsentwicklung ist ein großer Zufluss ausländischen Kapitals in die Industrie der MOEL 5 über Direktinvestitionen. Wie erwähnt nahm auch die Verflechtung der österreichischen Wirtschaft mit diesen Staaten über Direktinvestitionen ständig zu; daraus entwickelte sich ein reger Intra-Unternehmenshandel als Teil des gesamten internationalen Outsourcing in die MOEL (vgl. *Hunya – Stankovsky, 2004*). Als Folge des Outsourcing von Produktionsstufen über Direktinvestitionen und der Zwischenposition in der vertikalen Arbeitsteilung mit vor- und nachgelagerten Produktionsstufen nahmen neben den Importen aus den MOEL 5 auch die österreichischen Exporte von Zwischenprodukten zu (Übersicht 5).

Der Bezug von Vorleistungen und Zwischenprodukten aus dem Ausland gewinnt für immer mehr Branchen an Bedeutung (Übersicht 6). Waren zu Beginn der neunziger Jahre vor allem die Branchen Holz, Mineralölverarbeitung, Chemie, Metallindustrie und Nachrichtengeräte auf Intermediärgüterimporte angewiesen, so wurde inzwi-

⁸⁾ Die Branchenklassifikation der UNO nach BEC ("broad economic categories") erlaubt eine Untergliederung nach dem Verarbeitungsgrad der Güter in Vorprodukte (Rohstoffe), Zwischenprodukte sowie verarbeitete Güter (Investitionsgüter, Konsumgüter). Diese Klassifikation wird auf einer sehr detaillierten Güterklassifikationsebene (SITC-Fünfsteller) vorgenommen, mit einer Überleitungstabelle auf die NACE-Güterklassifikation umgeschlüsselt und aggregiert.

schen internationales Outsourcing von Teilen der Produktion in die Beitrittsländer (vorwiegend MOEL 5) auch auf andere Bereiche, vor allem die Fahrzeugindustrie, Konsumwarenindustrie, die Elektroindustrie, die Papier- sowie die Maschinenbauindustrie ausgedehnt.

Übersicht 6: Handel mit Zwischenprodukten nach Branchen

NACE-Zweisteller	Anteile am Gesamtimport aus den 10 EU-Beitrittsländern					
	Zwischen- produkte	2002 Andere In %	Insgesamt	Zwischen- produkte Veränderung in Prozentpunkten	1993/2002 Andere	Insgesamt
15 Nahrungsmittel	0,6	2,1	2,7	- 1,3	- 2,0	- 3,3
16 Tabakverarbeitung	0,0	0,0	0,0	+ 0,0	+ 0,0	+ 0,0
17 Herstellung von Textilien	1,0	1,3	2,4	+ 0,1	- 0,1	+ 0,0
18 Herstellung von Bekleidung	0,0	4,0	4,0	+ 0,0	- 3,4	- 3,4
19 Ledererzeugung, -verarbeitung	0,2	1,7	1,9	+ 0,1	- 0,4	- 0,3
20 Be- und Verarbeitung von Holz	3,6	0,2	3,8	- 1,6	- 0,2	- 1,8
21 Herstellung von Papier	3,7	0,3	4,0	+ 2,7	+ 0,0	+ 2,7
22 Verlagswesen, Druckerei	0,2	0,3	0,5	+ 0,1	+ 0,0	+ 0,2
23 Mineralölverarbeitung, Kokerei	6,3	1,3	7,6	- 3,4	+ 0,9	- 2,5
24 Herstellung von Chemikalien	3,8	0,7	4,5	- 2,7	+ 0,4	- 2,3
25 Herstellung von Kunststoffwaren	1,8	1,8	3,7	+ 0,7	+ 0,9	+ 1,6
26 Baustoffe, Glas	2,1	0,1	2,2	- 1,0	- 0,1	- 1,2
27 Metallerzeugung, -bearbeitung	4,8	1,5	6,3	- 1,5	- 0,6	- 2,1
28 Herstellung von Metallerzeugnissen	5,1	1,2	6,3	+ 1,2	+ 0,3	+ 1,5
29 Maschinenbau	4,9	4,9	9,9	+ 2,2	+ 1,5	+ 3,7
30 Herstellung von Büromaschinen	0,1	0,4	0,6	+ 0,0	+ 0,3	+ 0,3
31 Herstellung von elektrischen Geräten	7,7	1,1	8,8	+ 5,9	+ 0,4	+ 6,3
32 Herstellung von Nachrichtengeräten	3,4	3,5	6,9	- 2,4	+ 3,4	+ 1,0
33 Medizintechnik, Optik	0,1	1,0	1,1	+ 0,0	+ 0,5	+ 0,5
34 Herstellung von Kraftwagen	3,2	4,9	8,1	+ 2,5	+ 3,7	+ 6,2
35 Sonstiger Fahrzeugbau	0,9	1,0	1,9	+ 0,6	- 0,6	+ 0,0
36 Konsumwaren	1,4	3,5	4,9	+ 1,2	+ 0,8	+ 2,0
Andere Branchen	0,0	8,2	8,2	+ 0,0	- 8,9	- 8,9
Insgesamt	55,0	45,0	100,0	+ 3,2	- 3,2	± 0,0

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria.

Intra-industrieller Handel (IIT) nimmt stark zu

Die hier aufgezeigten Entwicklungen im Außenhandel mit den zehn Beitrittsländern, die vor allem eine verstärkte vertikale Arbeitsteilung andeuten, werden von einer anderen Art des "Strukturwandels" in den Handelsbeziehungen mit dem Osten begleitet: einer Zurückdrängung des inter-industriellen Handels, also des Handels mit Gütern verschiedener Branchen, die in der traditionellen internationalen Arbeitsteilung komparativen Vorteilen folgt, zugunsten eines intra-industriellen Handels (IIT) mit differenzierten Produkten innerhalb derselben Branche.

Damit sind zwei wichtige Feststellungen in der Literatur verbunden: dass zunehmende Integration und Handelsliberalisierung den Anteil des intra-industriellen Handels steigen lassen, und dass eine Ausweitung des intra-industriellen Handels geringere Anpassungskosten als eine Steigerung des inter-industriellen Handels verursacht.

Die empirische Evidenz zur ersten Aussage ist gespalten, sie bestätigt sich in den Erfahrungen einiger EU-Länder, nicht aber in der anderer Länder (*Balassa – Bouwens, 1987, Hamilton – Kniest, 1991, Fontagné – Freudenberg – Péridy, 1997*). Ein positiver Effekt der Handelsliberalisierung auf das Ausmaß intra-industriellen Handels ist daher a priori nicht sicher. Eine Ausweitung des IIT ist aber ein Indiz für eine Angleichung der Faktorausstattung bzw. eine Verringerung der Entwicklungs- und Technologieunterschiede zwischen Handelspartnern.

Die Anpassungskosten einer Ausweitung des intra-industriellen Handels werden als geringer eingestuft als jene einer Steigerung des inter-industriellen Handels, weil letztere eine intensivere Spezialisierung, Schrumpfungstendenzen in benachteiligten Branchen und die Abwanderung der Arbeitskräfte und Produktionsfaktoren in andere Sektoren zur Folge hat. Anpassungen und ein Transfer von Produktionsfaktoren innerhalb einzelner Branchen werden als einfacher erachtet als zwischen Branchen.

Formal konnte dies von *Krugman* (1981) zwischen Ländern ausreichend ähnlicher Faktorausstattung nachgewiesen werden.

Die Bestimmungsfaktoren und Konsequenzen des intra-industriellen Handels werden aber ganz wesentlich von der Art der Produktdifferenzierung im IIT bestimmt. Niedrige Anpassungskosten sind eher im Falle eines internationalen Austausches horizontal differenzierter Güter (Güter gleicher Qualität – "varieties") zu erwarten. Ein höherer Anteil vertikal differenzierter Güter am gesamten IIT wird sich bei größeren Entwicklungs- und Faktorausstattungsunterschieden zwischen den Handelspartnern ergeben. *Wolfmayr-Schnitzer* (1998, 1999) gibt einen ausführlichen Überblick über die theoretischen Grundlagen und Literatur zum intra-industriellen Handel. Die bisherigen Erfahrungen einzelner EU-Länder zeigen, dass ein Großteil des intra-industriellen Handels wie auch die Ausweitung des intra-industriellen Handels auf den Austausch vertikal differenzierter Güter unterschiedlicher Qualität (Spezialisierung der Länder entlang der Qualitätsleiter) zurückzuführen ist (*Fontagné – Freudenberg – Périddy*, 1997): ein Ergebnis, das sich auch im Integrationsprozess mit den Beitrittsländern bestätigt.

Der Grubel-Lloyd-Index

Der Grubel-Lloyd-Index wird für eine bestimmte Produktgruppe i wie folgt berechnet:

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

X_i , M_i . . . Exporte bzw. Importe des Gutes i auf NACE-Dreistellerebene.

Bei vollständiger Übereinstimmung der Export- und Importstruktur ergibt sich ein Indexwert von 100, der gesamte Handel in der Produktgruppe ist intra-industriell.

Ein Gesamtindex ergibt sich als gewichteter Durchschnitt der Grubel-Lloyd-Indizes auf Produktebene (GL_i), wobei der Anteil des Außenhandels der Produktgruppe i am Gesamthandel mit dem Zielland als Gewicht dient:

$$(2) \quad IIT = 100 \cdot \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n |X_i + M_i|} = \sum_{i=1}^n w_i GL_i,$$

$$w_i = \frac{X_i + M_i}{\sum_i X_i + \sum_i M_i}.$$

Eine Unterteilung des intra-industriellen Handels (IIT) in vertikale (IIT_V , Güter unterschiedlicher Qualität) bzw. horizontale Handelsströme (IIT_H , Güter gleicher Qualität) erfolgt wie in *Greenaway – Hine – Millner* (1995) und *Abd-el Rahman* (1991) über das Verhältnis zwischen Unit Values im Export ($UV_{i,X}$) und Unit Values im Import ($UV_{i,M}$) einer Produktgruppe i (vgl. auch *Wolfmayr-Schnitzer*, 1998). Horizontaler IIT liegt vor, wenn die Export-Import-Relation der Unit Values in einer Bandbreite von $\pm 15\%$ (zwischen 0,85 und 1,15) liegt; sonst werden die intra-industriellen Handelsströme als vertikaler IIT klassifiziert.

In der empirischen Analyse wird intra-industrieller Handel (IIT) meist mit dem "Grubel-Lloyd"-Index gemessen (*Grubel – Lloyd*, 1975; zur Berechnung siehe Kasten "Der Grubel-Lloyd-Index"⁹⁾). Demnach nimmt der intra-industrielle Handel zwischen Österreich und den zehn Beitrittsländern kräftig zu; sein Anteil stieg zwischen 1993 und 2002 um

⁹⁾ Das Konzept des intra-industriellen Handels, vor allem des vertikalen IIT, entspricht nicht dem Konzept der vertikalen Arbeitsteilung. Intra-industrieller Handel beschreibt den Austausch gleicher Güter in unterschiedlicher oder auch gleicher Qualität, es sind Güter der gleichen Verarbeitungsstufe. Das Konzept der vertikalen Arbeitsteilung beschreibt den Austausch von Gütern verschiedener Verarbeitungsstufen. Eine "Vermischung" der beiden Konzepte kann sich durch eine zu breite Definition der Branchen ergeben. Intra-industrieller Handel wird im vorliegenden Beitrag auf der detaillierten, relativ eng definierten NACE-Dreisteller-Ebene berechnet.

knapp 16 Prozentpunkte auf rund 60%. Die höchsten Werte erreicht der Grubel-Lloyd-Index im österreichischen Außenhandel mit Tschechien und Ungarn vor Slowenien, der Slowakei und Polen (Übersicht 7). Der Handel mit den anderen Beitrittsländern ist jedoch weiterhin durch einen inter-industriellen Austausch geprägt und folgt daher der traditionellen Arbeitsteilung nach komparativen Vorteilen. Außerhalb der MOEL 5 wurde der intra-industrielle Handel mit Malta merklich ausgeweitet.

Übersicht 7: Intra-industrieller Handel mit den 10 EU-Beitrittsländern

2002

	Insgesamt Gewichteter Grubel-Lloyd-Index ¹⁾	Horizontal	Vertikal	Horizontal Anteile in %	Vertikal	Insgesamt Veränderung der Anteile seit 1993 in Prozentpunkten	Horizontal	Vertikal
Tschechien	69,91	8,50	61,41	12,2	87,8	+ 18,75	+ 7,27	+ 11,48
Slowakei	56,13	1,89	54,25	3,4	96,6	+ 21,74	+ 1,46	+ 20,28
Ungarn	63,36	17,95	45,41	28,3	71,7	+ 19,23	+ 7,90	+ 11,32
Slowenien	57,99	18,47	39,52	31,8	68,2	+ 11,79	+ 16,53	- 4,74
Polen	42,69	8,68	34,01	20,3	79,7	+ 9,00	+ 6,79	+ 2,20
Estland	10,54	0,89	9,65	8,4	91,6	- 7,89	+ 0,89	- 8,78
Lettland	8,65	3,18	5,47	36,7	63,3	- 3,97	+ 2,31	- 6,28
Litauen	12,74	1,71	11,04	13,4	86,6	+ 2,27	+ 1,41	+ 0,86
Malta	19,08	2,78	16,30	14,6	85,4	+ 10,25	+ 2,77	+ 7,49
Zypern	4,02	0,56	3,46	13,8	86,2	- 6,54	- 0,85	- 5,69
10 EU-Beitrittsländer	59,53	11,99	47,54	20,1	79,9	+ 15,84	+ 7,40	+ 8,44
EU 15	80,56	27,30	53,26	33,9	66,1	+ 4,56	+ 0,35	+ 4,20

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria. – ¹⁾ Zur Berechnung siehe Kasten "Der Grubel-Lloyd-Index".

Übersicht 8: Intra-industrieller Handel mit den 10 EU-Beitrittsländern nach Branchen

2002

NACE-Zweisteller	Gesamt Gewichteter Grubel-Lloyd-Index ¹⁾	Horizontal	Vertikal	Horizontal Anteile in %	Vertikal	Gesamt Veränderung der Anteile seit 1993 in Prozentpunkten	Horizontal	Vertikal
15 Nahrungsmittel	37,3	5,8	31,5	15,5	84,5	+ 0,5	+ 0,8	- 0,3
16 Tabakverarbeitung	0,3	0,0	0,3	0,0	100,0	+ 0,2	± 0,0	+ 0,2
17 Herstellung von Textilien	44,0	0,6	43,4	1,4	98,6	+ 1,0	- 0,9	+ 1,9
18 Herstellung von Bekleidung	62,6	0,2	62,4	0,4	99,6	+ 2,9	+ 0,2	+ 2,7
19 Ledererzeugung, -verarbeitung	32,6	3,2	29,3	9,9	90,1	- 28,9	- 0,7	- 28,1
20 Be- und Verarbeitung von Holz	37,0	6,6	30,3	18,0	82,0	- 1,2	+ 1,4	- 2,6
21 Herstellung von Papier	61,5	15,0	46,6	24,3	75,7	+ 35,2	+ 9,9	+ 25,3
22 Verlagswesen, Druckerei	54,8	14,4	40,3	26,3	73,7	+ 36,4	+ 10,4	+ 26,0
23 Mineralölverarbeitung, Kokerei	59,9	41,4	18,5	69,1	30,9	+ 14,7	+ 18,4	- 3,7
24 Herstellung von Chemikalien	50,3	14,5	35,8	28,8	71,2	+ 3,7	+ 13,6	- 9,9
25 Herstellung von Kunststoffwaren	68,2	4,7	63,5	6,9	93,1	+ 30,8	+ 4,7	+ 26,1
26 Baustoffe, Glas	49,3	27,5	21,8	55,8	44,2	- 9,9	+ 15,8	- 25,7
27 Metallerzeugung, -bearbeitung	72,3	8,7	63,6	12,1	87,9	+ 1,8	+ 8,7	- 7,0
28 Herstellung von Metallerzeugnissen	65,2	18,5	46,7	28,4	71,6	- 0,1	+ 18,5	- 18,7
29 Maschinenbau	67,6	4,5	63,2	6,6	93,4	+ 30,2	+ 4,5	+ 25,8
30 Herstellung von Büromaschinen	35,8	1,0	34,9	2,7	97,3	+ 27,5	- 4,3	+ 31,8
31 Herstellung von elektrischen Geräten	65,9	5,1	60,8	7,7	92,3	+ 21,5	+ 2,1	+ 19,4
32 Herstellung von Nachrichtengeräten	60,1	12,7	47,4	21,1	78,9	+ 28,1	- 13,2	+ 41,3
33 Medizintechnik, Optik	60,8	28,3	32,5	46,6	53,4	+ 39,7	+ 28,3	+ 11,3
34 Herstellung von Kraftwagen	65,0	13,8	51,2	21,2	78,8	+ 30,6	+ 13,8	+ 16,8
35 Sonstiger Fahrzeugbau	67,2	31,3	35,9	46,6	53,4	+ 45,1	+ 30,1	+ 15,0
36 Konsumwaren	60,9	10,3	50,6	16,9	83,1	- 1,5	+ 10,1	- 11,6

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria. – ¹⁾ Zur Berechnung siehe Kasten "Der Grubel-Lloyd-Index".

Eine Untergliederung des intra-industriellen Handels nach Art der Produktdifferenzierung zeigt ein höheres Gewicht sowie eine größere Dynamik im Handel mit vertikal differenzierten Gütern unterschiedlicher Qualität. Mehrere Untersuchungen zeigen, dass die Beitrittsländer sich dabei auf die unteren Stufen der Qualitätsleiter spezialisieren (Landesmann – Burgstaller, 1997, Wolfmayr-Schnitzer, 1998, Freudenberg – Lemoine, 1999). Mit Ausnahme Sloweniens und Lettlands entfallen durchwegs mehr als 80% des gesamten intra-industriellen Handels auf vertikal differenzierte Güter. Der

Anteil des horizontalen intra-industriellen Handels war 2002 neben Slowenien und Lettland auch gegenüber Ungarn und Polen schon relativ groß. Im Warenaustausch mit Slowenien und Ungarn war dabei auch das Niveau des Grubel-Lloyd-Index deutlich höher als gegenüber den anderen Beitrittsländern.

Auf Branchenebene hatte der intra-industrielle Handel mit den Beitrittsländern im Jahr 2002 das größte Gewicht in den Bereichen Fahrzeugindustrie, Metallherzeugung und -bearbeitung, Elektroindustrie, Kunststoffe sowie Maschinenbau (Übersicht 8). Am stärksten gesteigert wurde er seit 1993 in der Fahrzeugindustrie, der Medizintechnik, im Verlags- und Druckwesen, der Papierindustrie sowie in der Produktion von Kunststoffwaren und Maschinen.

Zu den Branchen mit einem relativ hohen Anteil horizontal differenzierter Güter am intra-industriellen Handel mit den Beitrittsländern zählen neben den eher traditionellen Produktionsbereichen Mineralölverarbeitung, Baustoffe, Papier und Metalle auch die Medizintechnik, Optik und der sonstige Fahrzeugbau (Schiffsbau, Schienenfahrzeuge). In den letztgenannten Branchen erhöhte sich der Grubel-Lloyd-Index für horizontal differenzierte Güter am stärksten. In den anderen Branchen dominiert der vertikale intra-industrielle Handel deutlich bzw. werden ausschließlich vertikal differenzierte Güter innerhalb derselben Branche getauscht.

Übersicht 9: Intra-industrieller Handel mit den 10 EU-Beitrittsländern nach Branchentypen
2002

	Gesamt Gewichteter	Horizontal Grubel-Lloyd-Index ¹⁾	Vertikal	Horizontal Anteile in %	Vertikal	Gesamt Veränderung der Anteile seit 1993 in Prozentpunkten	Horizontal	Vertikal
<i>Kombination des Faktoreinsatzes</i>								
Traditionelle Sachgüterproduktion	64,9	6,9	58,1	10,6	89,4	+ 23,7	+ 5,4	+ 18,4
Arbeitsintensive Branchen	55,3	9,1	46,1	16,5	83,5	+ 3,4	+ 6,3	- 2,9
Kapitalintensive Branchen	70,9	23,0	48,0	32,4	67,6	+ 13,7	+ 16,1	- 2,3
Marketingorientierte Branchen	43,7	10,8	32,8	24,8	75,2	+ 4,0	+ 7,7	- 3,7
Technologieorientierte Branchen	52,9	10,5	42,4	19,8	80,2	+ 26,0	+ 1,0	+ 25,0
<i>Überwiegende Anforderungen an das nachgefragte Humankapital</i>								
Geringe Qualifikation	56,2	6,7	49,5	11,9	88,1	+ 4,0	+ 4,2	- 0,2
Mittlere Qualifikation: Arbeiter	60,8	14,7	46,1	24,2	75,8	+ 12,0	+ 13,6	- 1,6
Mittlere Qualifikation: Angestellte	60,7	16,6	44,0	27,4	72,6	+ 21,8	+ 6,7	+ 15,1
Hohe Qualifikation	60,3	4,0	56,3	6,7	93,3	+ 28,2	+ 3,2	+ 25,0
<i>Hoher Bedarf an bestimmten Vorleistungen</i>								
Wissensintensive Dienstleistungen	60,9	14,0	46,9	23,0	77,0	+ 15,5	+ 12,1	+ 3,4
Marketing und Handel	57,0	4,3	52,8	7,5	92,5	+ 21,9	+ 2,4	+ 19,5
Transportdienstleistungen	57,6	9,7	48,0	16,8	83,2	+ 12,7	+ 6,6	+ 6,1
Sonstiges	61,8	17,5	44,3	28,3	71,7	+ 14,0	+ 9,2	+ 4,8
<i>Qualitätswettbewerb: "RQE" (revealed quality elasticity)</i>								
Hoch	56,0	7,5	48,5	13,4	86,6	+ 18,4	+ 7,0	+ 11,5
Mittel	56,7	13,3	43,4	23,5	76,5	+ 16,8	+ 5,3	+ 11,6
Niedrig	66,6	15,6	51,0	23,4	76,6	+ 12,9	+ 10,0	+ 2,9

Q: WIFO-Datenbank laut Statistik Austria; Klassifikation der Branchen nach Peneder (2001) und Aiginger (2000). – ¹⁾ Zur Berechnung siehe Kasten "Der Grubel-Lloyd-Index".

In einer Gliederung der Branchen nach Zusammensetzung der eingesetzten Produktions- und Inputfaktoren sowie Qualitätskriterien ist der intra-industrielle Handel in kapitalintensiven Branchen, der traditionellen Sachgüterproduktion, in Bereichen mit mittlerer Qualifikation der Arbeitskräfte sowie in Branchen, die vornehmlich dem Preiswettbewerb ausgesetzt sind, relativ am höchsten (Übersicht 9). Typischerweise ist der horizontale IIT in den technologieorientierten, skillintensiven, wissensintensiven und qualitätssensitiven Branchentypen am geringsten. Gleichzeitig nahm aber der intra-industrielle Handel – vornehmlich der vertikale IIT – in diesen Branchen seit 1993 am stärksten zu; das kann als Aufbau neuer komparativer Vorteile der Beitrittsländer gewertet werden.

Die EU-Beitrittsländer stehen Österreich in dreifacher Weise gegenüber: als Konkurrenten, als Markt mit neuen und wachsenden Absatzchancen und als kostengünsti-

Schlussfolgerungen

ge Partner in einer vertikalen internationalen Arbeitsteilung. Bisher hat sich die österreichische Exportwirtschaft diesen Herausforderungen gut gestellt, die Nachfrage aus den Beitrittsländern wurde zur maßgeblichen Stütze des Außenhandels. Die Exporte in diese Länder verdreifachten sich seit 1993, und der Anteil der Beitrittsländer am österreichischen Gesamtexport stieg von 9,8% (1993) auf 12,5% (2002). Überdurchschnittlich expandierten auch die Importe Österreichs aus den Beitrittsländern (+14,6% p. a., Gesamtimport +7,3%). Der Anteil der Beitrittsländer an der Einfuhr vergrößerte sich von 5,6% 1993 auf 10,1% im Jahr 2002. Trotz der höheren Dynamik der Importe stieg der Exportüberschuss Österreichs im Handel mit den Beitrittsländern von 1,0 Mrd. € 1993 auf 1,9 Mrd. € 2002.

Die österreichischen Exporteure verfügen in den Nachbarstaaten über eine starke Marktposition. In den anderen Beitrittsländern, vor allem im Baltikum, besteht noch Aufholbedarf. Von einem hohen Niveau der Marktanteile Anfang der neunziger Jahre aus und mit dem Nachdrängen anderer Länder waren allerdings in der Slowakei sowie vor allem in Ungarn und Tschechien Positionsverluste zu verzeichnen. In Slowenien, aber auch in den baltischen Ländern sowie auf Malta und Zypern verbesserte Österreich seine Marktstellung in dieser Zeit, in Polen wurde die Position gehalten.

Seit der Ostöffnung hat die österreichische Industrie die Exportchancen vor allem in jenen Bereichen gut genutzt, die im Prozess der Integration zwischen Ländern mit unterschiedlichem Entwicklungsniveau Vorteile versprechen (technologieorientierte, skillintensive und qualitätsorientierte Branchen): Die Handelsbilanzsalden sind durchwegs positiv, die erzielten Exportüberschüsse jeweils deutlich höher als im österreichischen Außenhandel insgesamt. Gleichzeitig wurden die Beitrittsländer für diese Branchen zunehmend interessante Standorte für Zulieferbetriebe, sodass in den letzten Jahren der Bezug von Zwischenprodukten sowie der Intra-Firmen-Handel – vorwiegend mit Ungarn, Tschechien und der Slowakei – intensiviert wurden. Ein Teil des Handels ist damit eine direkte Folge österreichischer Direktinvestitionen und der damit verbundenen vertikalen Ausgliederung von Produktionsstufen. Vor diesem Hintergrund expandierten die Importe vor allem aus den MOEL 5 zuletzt erheblich rascher als die Exporte dorthin. Dieser Trend zum verstärkten Vorleistungsbezug aus den Beitrittsländern wird sich nach der Erweiterung fortsetzen, da sich die Transaktionskosten weiter verringern und "Just-in-Time"-Lieferungen erleichtert werden. Während der Vorleistungsimport Arbeitsplätze im Inland verdrängt, stärkt der kostengünstige Bezug aus den Beitrittsländern andererseits in vielen Bereichen die preisliche Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Produkte und sichert damit Arbeitsplätze.

Auch in den Bereichen mit vorwiegend ungünstigen Branchenmerkmalen (standardisierte, arbeitsintensive Produktionsverfahren, niedrige Qualifikation der Arbeitskräfte, Preiswettbewerb) treten die Nachteile im Handel mit den Beitrittsländern meist nur mäßig hervor (mit Ausnahme der Bekleidungsindustrie); dennoch erforderte die Ostöffnung in diesen Branchen teilweise eine erhebliche Strukturanpassung. Die Unternehmen dieser Branchen nutzten Anfang der neunziger Jahre die Öffnung der Märkte vor allem zum Bezug von Vorleistungen und Komponenten (dadurch gingen in Österreich Arbeitsplätze verloren), in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre begannen sie verstärkt, die MOEL als Absatzmärkte zu erschließen. Die komparativen Nachteile im Handel mit diesen Gütern mit den Beitrittsländern (negative RCA-Werte) wurden in dieser Zeit etwas abgebaut und teilweise die relativen Handelsbilanzsalden verbessert.

Die ökonomische Integration der Beitrittsländer im Laufe der neunziger Jahre hatte eine deutliche Ausweitung des intra-industriellen Handels – des Handels mit differenzierten Produkten innerhalb einer Branche – zur Folge. Dies ist ein Indiz für die erfolgreiche Transformation in den früheren Planwirtschaften, mit der ein tief greifender Wandel der Exportstruktur und eine Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit einhergingen. Dabei ist in Bereichen mit traditionellen komparativen Vorteilen der Beitrittsländer der Anteil des intra-industriellen Handels mit Produkten gleicher Qualität (horizontaler IIT) am höchsten; allgemein exportieren die Beitrittsländer in einem überwiegend vertikalen IIT zum Großteil Produkte niedriger Qualität.

Die Ostöffnung hat damit in den neunziger Jahren den österreichischen Außenhandel nachhaltig beeinflusst und auch den Strukturwandel der österreichischen Indust-

rie zugunsten moderner, innovativer und technologisch anspruchsvoller Produkte unterstützt, der für die mittel- bis langfristige Erhaltung und Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft unerlässlich ist. Peneder (2000) weist überdies nach, dass die Sektorstruktur der Industrie großen Einfluss auf die Wachstumsaussichten einer Volkswirtschaft ausübt.

Der Wirtschaftspolitik kommt dabei vor allem die Aufgabe zu, die notwendigen Rahmenbedingungen und Anreize zu schaffen, die den Strukturwandel erleichtern und die internationale Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen verbessern. Dabei ist insbesondere die Technologiepolitik gefordert, denn gerade die Unterschiede zwischen dem technologischen Entwicklungsniveau der Handelspartner sind eine wichtige Quelle nationaler Wettbewerbsvorteile. Mit einer Zunahme des intra-industriellen Handels werden branchenspezifische (vertikale) Politikmaßnahmen – etwa zum besonderen Schutz bestimmter Branchen im Wettbewerb mit den Beitrittsländern – immer weniger geeignet; sie lassen sich zudem kaum mit den Grundsätzen der Wirtschaftsförderung in der EU in Einklang bringen.

- Abd-el Rahman, K., "Firms' Competitive and National Comparative Advantages as Joint Determinants of Trade Competition", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1991, 127, S. 83-97.
- Aiginger, K., "The Use of Unit Values to Discriminate Between Price and Quality Competition", *Cambridge Journal of Economics*, 1997, 21, S. 571-592.
- Aiginger, K., *Europe's Position in Quality Competition*. WIFO Background Report, Europäische Kommission – DG Enterprise, Brüssel, 2000.
- Balassa, B., Bauwens, L., "Intra-Industry Specialization in a Multi-Country and Multi-Industry Framework", *Economic Journal*, 1987, 97, S. 923-939.
- Baldwin, R. E., Francois, J., Portes, R., "The Costs and Benefits of Eastern Enlargement: The Impact on the EU and Central Europe", *Economic Policy*, 1997, 24, S. 127-170.
- Bruss, F., "Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder", *WIFO-Monatsberichte*, 2001, 74(11), http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=20937.
- Bruss, F., *Kosten der Nicht-Erweiterung der EU für Österreich*, WIFO, Wien, 2002, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=21477.
- Bruss, F., *Reale Außenwirtschaft und Europäische Integration*, Peter Lang Verlag, Frankfurt am Main, 2003.
- Bruss, F., Schebeck, F., "Ostöffnung und Osterweiterung der EU. Ökonomische Auswirkungen auf Österreich", *WIFO-Monatsberichte*, 1996, 69(2).
- Bruss, F., Schebeck, F., "Kosten und Nutzen der EU-Osterweiterung für Österreich", *WIFO-Monatsberichte*, 1998, 71(11), http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=592.
- Cawley, R., Davenport, M., "Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community", *Research on the Cost of Non-Europe Basic Findings 2*, Europäische Kommission, Brüssel, 1988.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001A), *The International Fragmentation of the Value Added Chain. The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity, Employment and Wages in Austrian Manufacturing*, WIFO, Wien, 2001, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=19664.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001B), "The International Fragmentation of Austrian Manufacturing: The Effects of Outsourcing on Productivity and Wages", *North American Journal of Economics and Finance*, 2001, (12), S. 257-272.
- Fontagné, L., Freudenberg, M., Péridy, N., "Trade Pattern Inside the Single Market", *CEPII Working Paper*, 1997, (1997-07).
- Freudenberg, M., Lemoine, F., "Central and Eastern European Countries in the International Division of Labour in Europe", *CEPII Working Paper*, 1999, (1999-05).
- Greenaway, D., Hine, R. C., Milner, Ch., "Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom", *The Economic Journal*, 1995, 105(November), S. 1505-1518.
- Grubel, H. G., Lloyd, P. J., *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London, 1975.
- Hamilton, C., Kniest, P., "Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1991, 127, S. 356-367.
- Harrison, G. W., Rutherford, T. F., Tarr, D. G., "Increased Competition and Completion of the Market in the European Union: Static and Steady State Effects", *Journal of Economic Integration*, 1996, 11(3), S. 332-365.

Literaturhinweise

- Hunya, G., Stankovsky, J., WIIW-WIFO Database. Foreign Direct Investment in Central and Eastern Europe with Special Attention to Austrian FDI Activities in this Region, WIFO, Wien, 2004, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24846.
- Krugman, P. R., "Intra-Industry Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, 1981, 89, S. 959-973.
- Landesmann, M., Burgstaller, J., "Vertical Product Differentiation in EU Markets: The Relative Position of East European Producers", WIIW Research Report, 1997, (234a).
- Mayerhofer, P., Palme, G., "Teilprojekt 6/1: Sachgüterproduktion und Dienstleistungen: Sektorale Wettbewerbsfähigkeit und regionale Integrationsfolgen", in Mayerhofer, P., Palme, G. (Koord.), *Preparity – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung*, WIFO, Wien, 2001, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=20441.
- Mayerhofer, P., Wolfmayr-Schnitzer, Y., "Gateway Cities in the Process of Regional Integration in Central and Eastern Europe: The Case of Vienna", in Biffi, G. (Hrsg.), *"Migration, Free Trade and Regional Integration in Central and Eastern Europe"*, Schriftenreihe Europa des Bundeskanzleramtes, 1997.
- Peneder, M., *Entrepreneurial Competition and Industrial Location*, Edward Elgar, Cheltenham, 2001.
- Stankovsky, J., "Freihandel der EG und der EFTA mit Ost-Mitteuropa", *WIFO-Monatsberichte*, 1992, 65(7).
- Stankovsky, J. (1994A), "Foreign Trade in Austria and East-Central Europe", in Good, D. F. (Hrsg.), *Economic Transformations in East and Central Europe*, Routledge, London, 1994.
- Stankovsky, J. (1994B), "Österreich als Teil der EU-Zollunion", *WIFO-Monatsberichte*, Sonderheft, Mai 1994.
- Stankovsky, J., "Österreichs Osthandel seit der Wende 1989", *WIFO-Monatsberichte*, 1998, 71(10), S. 665-678, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=572.
- Stankovsky, J., "Teilprojekt 1: Institutionelle Rahmenbedingungen für die Osterweiterung der EU", in Mayerhofer, P., Palme, G. (Koord.), *Preparity – Strukturpolitik und Raumplanung in den Regionen an der mitteleuropäischen EU-Außengrenze zur Vorbereitung auf die EU-Osterweiterung*, WIFO, Wien, 2000, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=19146.
- Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y., *Österreich als Standort für Ostzentralen*, WIFO, Wien, 1996.

Austria's Trade with the EU Accession Countries – Summary

Relations between the EU accession countries and Austria operate on three levels: the newcomers to the EU are competitors, they offer a market of new and growing opportunities, and they are low-cost partners in any vertical division of labour scheme. So far, Austrian exporters have done well in coping with these challenges; demand from the candidate countries has grown to be a major pillar of Austria's foreign trade, and the position of Austrian firms is strong as revealed by high market shares especially in the neighbouring countries.

Since the opening of the east, Austrian industries have made excellent use of export opportunities, especially in those fields that promise advantages to be gained from integration between countries of different development levels (technology-focused, skill-intensive and quality-focused sectors). During the same period, the EU candidates have become increasingly interesting locations for supplier industries, so that both the sale of intermediate products and intra-firm trade in the process of increased outsourcing of productive activities have intensified over the past years. This trend will continue after enlargement since accession will further reduce transaction costs and facilitate just-in-time deliveries. With the import of purchased materials and services, jobs have been lost domestically, but on the other hand low-cost purchase from accession countries has improved price competitiveness of Austrian products in many sectors and thus secured other jobs.

Even in sectors of mostly unfavourable characteristics (standardised, labour-intensive production processes, low-qualified labour, competition on price), disadvantages in the trade with the new member states have been moderate; nevertheless the eastern opening made it necessary for these sectors to undergo – in part substantial – structural adjustment. Comparative disadvantages in Austrian trade have been diminishing in these sectors lately.

Economic integration of the accession countries throughout the 1990s also contributed crucially to the extension of intra-industry trade with differentiated products within given sectors. This can be taken as a sign of the successful transformation process in the accession countries.

With this, the eastern opening had a major impact on Austria's foreign trade in the 1990s, supporting structural change in the Austrian industry towards modern, innovative and technologically sophisticated products, which is indispensable if an economy wants to maintain and strengthen its international competitiveness in the middle to long term.

At the economic policy level, the challenge is to set up the requisite framework and incentives to facilitate structural change and boost international competitiveness. Special attention needs to be accorded to technology policy since gaps between the technological attainments of trading partners are a major source of national competitive advantages. With the growth of intra-industry trade, sector-specific (vertical) policies (e.g., to shield certain sectors from competition with accession countries) become increasingly untenable, especially since such measures are not easily compatible with the principles governing economic promotion in the EU.

Wolfmayr, Y., Stankovsky, J., Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO, Wien, 2003, http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=24851.

Wolfmayr-Schnitzer, Y., "Intra-Industry Trade of the CEECs", in OECD (Hrsg.), The Competitiveness of Transition Countries, OECD-Proceedings, 1998.

Wolfmayr-Schnitzer, Y., "Economic Integration, Specialisation and the Location of Industries. A Survey of the Theoretical Literature", WIFO Working Papers, 1999, (120), http://publikationen.wifo.ac.at/pls/wifosite/wifosite.wifo_search.get_abstract_type?p_language=1&pubid=8305.