

Yvonne Wolfmayr, Peter Mayerhofer, Jan Stankovsky

WIFO-Weißbuch: Exporte als Wachstumsmotor

Maßnahmen zur weiteren Belebung der Ausfuhr

Der Außenhandel entwickelte sich in den letzten Jahren dynamisch. Insgesamt überwiegen für die österreichische Wirtschaft zunehmend die Vorteile der Internationalisierung. Künftig werden Marktanteilsgewinne im Ausland aber nur bei einem erfolgreichen Strukturwandel zu Hochtechnologie und wissensintensiven Dienstleistungen möglich sein und somit maßgeblich von der Forschungs- und Technologiepolitik sowie Bildungs- und Qualifizierungspolitik bestimmt werden. Die Förderung der Internationalisierung von Dienstleistungen, die stärkere Vernetzung von Produktions- und Dienstleistungsunternehmen sowie eine Konzentration der Exportförderung auf ausgewählte Schwerpunktmärkte bilden weitere Eckpunkte der vom WIFO in seinem Weißbuch vorgeschlagenen Strategie.

Der Beitrag fasst die Ergebnisse einer Teilstudie des WIFO-Weißbuches "Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation" vom Oktober 2006 zusammen: Yvonne Wolfmayr, Kurt Kratena, Peter Mayerhofer, Jan Stankovsky, Teilstudie 13: Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage (83 Seiten, 40,00 €, Download 32,00 €: http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=27452&typeid=8&display_mode=2) • Begutachtung: Heinz Handler, Michael Pfaffermayr, Gunther Tichy, Thomas Url • Wissenschaftliche Assistenz: Irene Langer, Maria Thalhammer, Gabriele Wellan • E-Mail-Adresse: Yvonne.Wolfmayr@wifo.ac.at

Als eine hochentwickelte, reiche, aber relativ kleine Volkswirtschaft ist Österreich in hohem Maße von der internationalen Arbeitsteilung abhängig. Der Export liefert einen wichtigen Beitrag für das Wachstum und die Beschäftigung, der Import sichert den Konsumenten und Produzenten ein breites Angebot an den benötigten Rohstoffen, Technologien und kostengünstigen Produkten. Nicht hoch genug kann der positive Effekt des durch den Außenhandel ausgelösten Preis- und Technologie Wettbewerbs eingeschätzt werden: Österreichs Exporteure stehen auf dem Weltmarkt, die heimischen Anbieter auf dem Inlandsmarkt der internationalen Konkurrenz gegenüber; dabei können nur leistungsfähige und zukunftssichere Unternehmen bestehen.

Bedeutende Integrations- und Liberalisierungsschritte, neue Kommunikations- und Informationstechnologien sowie die Verringerung der Kosten von Transport und Informationsübertragung haben die internationalen Rahmenbedingungen für die österreichische Außenwirtschaft wesentlich verändert. Sie haben den internationalen Wettbewerb erheblich verschärft und neue Aspekte und Formen des Wettbewerbs geschaffen. Dazu zählen die zunehmende Internationalisierung über Direktinvestitionen, internationales Outsourcing und Offshoring¹⁾, verschiedene Formen der Zusammenarbeit mit ausländischen Unternehmen sowie ein verstärkter Handel mit Dienstleistungen.

Die österreichische Außenwirtschaft hat die neuen Herausforderungen gut gemeistert, der Außenhandel verleiht der österreichischen Wirtschaft bedeutende Wachstumsimpulse. Österreich gewann auf den Weltmärkten Marktanteile, das Defizit in der Handelsbilanz wurde deutlich vermindert. Insbesondere die Ostöffnung und der EU-Beitritt 1995 erwiesen sich als außerordentlich stimulierend.

Österreichs Wirtschaft nutzte auch die Chancen der Internationalisierung durch Direktinvestitionen, obwohl im internationalen Vergleich noch Aufholbedarf besteht.

¹⁾ Der Begriff des internationalen Outsourcing umfasst neben der Verlagerung von Teilen der Produktion innerhalb eines Unternehmens durch die Gründung von Tochterunternehmen (Offshoring) auch die Zulieferung von Vorprodukten von unabhängigen Unternehmen aus dem Ausland.

Befürchtungen, dass die Ausweitung der Investitionen im Ausland die Exporte in Zukunft mindern könnten, sind nicht gerechtfertigt. Auslandsinvestitionen und Exporte sind nur in sehr geringem Maß Substitute, eher ergänzen sie einander. Österreich zieht auch besondere Vorteile aus internationalem Outsourcing. Die negativen Auswirkungen auf Beschäftigung und Wertschöpfung sind zu einem großen Teil kurzfristig.

Der EU-Beitritt und die Ostöffnung haben die Standortattraktivität Österreichs wesentlich verbessert; in der Folge siedelten sich vermehrt ausländische Unternehmen an, vor allem regionale Konzernzentralen großer multinationaler Unternehmen. Diese erschließen als österreichische Unternehmen die Ostmärkte und investieren dort auch, sodass sie den Internationalisierungsschub der österreichischen Wirtschaft wesentlich mittragen.

Exportquote überschreitet 50%-Marke

Die Bedeutung des Außenhandels für die österreichische Wirtschaft ist erheblich gestiegen, der Warenexport wurde zum wichtigsten Wachstumsmotor.

Die Zunahme der Internationalisierung Österreichs spiegelt sich besonders deutlich in der Warenexportquote – der Relation der Exporte zum BIP. Diese erhöhte sich von Mitte der siebziger bis Mitte der neunziger Jahre von 20% auf 25%; bis 2005 stieg sie aber dann auf über 38% und dürfte nach den aktuellen Prognosen weiter zunehmen. Damit kommt sie schon jener in Schweden und der Schweiz nahe. Weniger rasant verlief die erfasste Entwicklung im Dienstleistungsexport, sie dürfte aber aufgrund statistischer Probleme verzerrt sein²⁾. Die Exportquote i. w. S. (Waren und Dienste) betrug zuletzt mehr als 50% und entsprach damit etwa jener vergleichbarer europäischer Länder (Schweiz, Norwegen, Schweden, Dänemark, Finnland).

Der Außenhandel trug in den letzten zehn Jahren maßgeblich zum Wachstum des BIP bei: Seit 1995 war das heimische Wirtschaftswachstum – mit der Ausnahme von nur drei Jahren – exportgetragen (Abbildung 1). Auch der Außenbeitrag (Saldo der Handels- und Dienstleistungsbilanz laut VGR) lieferte seither mit Ausnahme des Jahres 2003 einen positiven Impuls und kompensierte vor allem in Jahren mäßigen Wirtschaftswachstums (1997, 2001, 2002) die Flaute inländischer Nachfragekomponenten (Konsum, Investitionen).

Gemäß Simulationen mit dem WIFO-Modell Macromod erhöht sich das BIP aufgrund einer Steigerung der Exporte um 1% gegenüber einem "Basisszenario" ohne diesen Einfluss nach 5 Jahren um 0,6%, die Beschäftigung um 0,4% bzw. 12.100 Personen (Baumgartner – Breuss – Kaniowski, 2004)³⁾.

Weltmarktanteil erreicht 1,4%

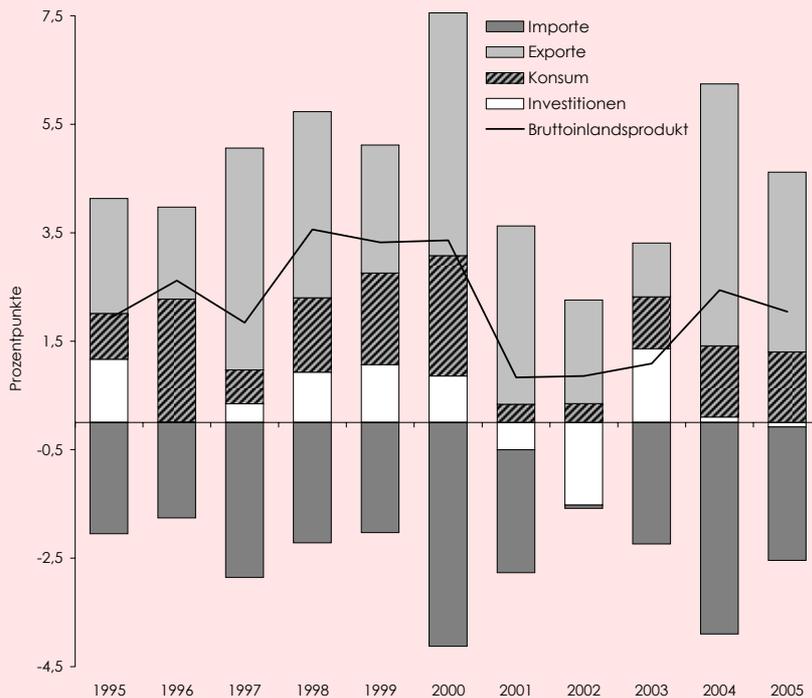
Die Entwicklung des Weltmarktanteils ist durch Zugewinne im Warenhandel, aber ein ungünstiges Ergebnis im Handel mit modernen und wissensintensiven Dienstleistungen geprägt.

Österreichs Unternehmen bestehen gut im globalen Wettbewerb und weiteten ihre Exporte kräftiger als der Großteil der Konkurrenz aus. Der Marktanteil am Weltexport von Waren stieg von etwa 0,9% Mitte der achtziger Jahre – trotz Vordringen neuer Weltmarktanbieter aus Asien und Osteuropa – auf 1,2% im Jahr 2005. Noch günstiger fällt ein Vergleich innerhalb der EU 15 aus: Österreichs Anteil am Export der EU 15 vergrößerte sich von 2,4% Mitte der achtziger Jahre auf 3,3% 2005. Am Weltexport kommerzieller Dienstleistungen war Österreich 2005 – dank der hohen Einnahmen aus dem Ausländertourismus – mit 2,2% beteiligt, der Weltmarktanteil an den Exporten i. w. S. (Waren und Dienste) betrug 1,4%.

²⁾ So wurde bisher ein großer Teil der modernen Dienste in der Zahlungsbilanz nicht getrennt erfasst. Der über den Warenwert hinausgehende Preis einer Anlagenlieferung etwa wird in der Sammelposition "Nicht aufteilbare Leistungen" (NAL) verbucht. Zu den zahlreichen anderen Problemen zählt, dass einige Positionen nur auf Nettobasis (Exporte minus Importe) berücksichtigt wurden. Teilweise ergaben sich auch Verzerrungen aus einer unterschiedlichen Verbuchung von Exporten und Importen – für Transportleistungen etwa wurden nur die Eingänge vollständig abgebildet, Zahlungsausgänge wurden dagegen, wenn sie mit Warenlieferungen zusammenhingen, zum Teil als Warenhandel verbucht. Überdies erfolgen Produktion und Konsum zahlreicher Dienstleistungen simultan, sodass ihr Export die Wanderung der Produktionsfaktoren oder des Dienstleisters bzw. die Gründung einer Niederlassung im Ausland voraussetzt. Umsätze von Tochterunternehmen im Ausland etwa werden aber nicht als international gehandelte Dienstleistungen registriert, obwohl sie für eine Reihe von Diensten die dominierende Form grenzüberschreitenden Handels bilden. Einen guten Überblick über Probleme in der Erfassung des Dienstleistungshandels geben Chang et al. (1999) sowie European Commission et al. (2002).

³⁾ Die Basislösung entspricht der mittelfristigen Prognose des WIFO von 2006.

Abbildung 1: Wachstumsbeiträge der realen Endnachfragekomponenten



Q: WIFO-Berechnungen.

Der Rückgang des Marktanteils am Handel mit kommerziellen Dienstleistungen seit Mitte der neunziger Jahre ist zum Großteil auf Wettbewerbsverluste im Tourismus zurückzuführen. Aber auch die Position auf dem Markt für moderne, produktionsnahe und wissensintensive Dienstleistungen (Datenverarbeitung, Forschung und Entwicklung, Rechts-, Steuer- und Unternehmensberatung, sonstige Unternehmensdienste) entwickelte sich, vor allem gemessen am Export der EU 15, unvorteilhaft. Die Zahlungsbilanzdaten zeigen zwar einen Strukturwandel hin zu modernen und produktionsnahen Diensten an (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004, Kronberger – Wolfmayr, 2005), doch besteht weiterhin erheblicher Aufholbedarf in der internationalen Konkurrenzfähigkeit dieser wichtigen und zukunftssträchtigen Teilbereiche (Kronberger – Wörz, 2004⁴).

Die Handelsbilanz weist im längerfristigen Vergleich eine anhaltende Tendenz zur Verbesserung auf. Ausschlaggebend dafür waren die Exporterfolge und die Zunahme der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Exportwirtschaft in den Industrieländern: Seit Mitte der neunziger Jahre verringert sich das Handelsungleichgewicht insbesondere im Handel mit der EU 15, aber auch mit den OECD-Staaten in Übersee. Die Entwicklung mit der EU 15 spiegelt vor allem die positiven Handelseffekte durch den EU-Beitritt Österreichs 1995 wider, zu einem Teil auch die Verbesserung der Kostenposition dank Outsourcing in die MOEL.

Darüber hinaus trug die Ostöffnung – insbesondere die Ausweitung der Exporte in die MOEL 5 – maßgeblich zur Dämpfung des österreichischen Handelsbilanzdefizits bei. Österreich büßte in der Region aber Marktanteile ein. Es liegt in der Natur des Öffnungsprozesses und der Position Österreichs als "First Mover", dass sich das Wachstum der Exporte in die MOEL 5 vor allem in der ersten Phase der Integration stark be-

Deutliche Verringerung des Handelsbilanzdefizits

Das traditionelle Handelsbilanzpassivum wurde in der Folge der Ostöffnung und der Zunahme der Wettbewerbsfähigkeit in den Industrieländern vermindert.

⁴ Die Zahlungsbilanz bildet allerdings nur einen Teil des gesamten Dienstleistungshandels ab, weil dieser neben Exporten im herkömmlichen Sinn (grenzüberschreitende Erbringung) drei weitere Erbringungsformen einschließt: Konsum im Ausland, kommerzielle Präsenz und Präsenz natürlicher Personen. Sie sind in der Dienstleistungsbilanz nur rudimentär erfasst, für viele personengebundene Dienstleistungen aber die einzig mögliche Form internationalen Handels. Eine umfassende Analyse der internationalen Wettbewerbsfähigkeit von Dienstleistungen müsste auch diese Dimension des Dienstleistungshandels einbeziehen. Die wichtigste Hürde dabei ist die bislang unzureichende statistische Erfassung.

schleunigte. Derzeit entwickelt sich die Ausfuhr in jene Länder besonders dynamisch, in denen der Öffnungsprozess später einsetzte: Südosteuropa (einschließlich Rumäniens und Bulgariens) und einige Nachfolgestaaten der UdSSR.

Direktinvestitionen: massiver Aufholprozess

Der EU-Beitritt und die Ostöffnung initiierten einen massiven Aufholprozess in der Internationalisierung über Direktinvestitionen. Im Jahr 2003 überstiegen die aktiven erstmals die passiven Direktinvestitionen, Österreich wurde zu einem Nettoexporteur von FDI.

Seit Anfang der neunziger Jahre vollzieht sich im Bereich der aktiven, seit Mitte der neunziger Jahre auch der passiven Direktinvestitionen ein Aufholprozess. Der Bestand an aktiven Direktinvestitionen vergrößerte sich von 1% des BIP 1988 auf knapp 10% 1999 und auf über 20% 2005. Dieser Boom war der Vorbereitung der österreichischen Unternehmen auf den EU-Beitritt, vor allem aber der Ostöffnung zuzuschreiben. Eine wichtige Rolle spielten die Ostbeteiligungen des österreichischen Finanzsektors (Banken, Versicherungen), des Einzelhandels und der Unternehmensdienste. Auch die regionalen Headquarter großer multinationaler Unternehmen leisteten einen erheblichen Beitrag, indem sie als österreichische Unternehmen die Ostmärkte erschlossen und dort auch investierten (Stankovsky – Wolfmayr-Schnitzer, 1996). Ansiedlungen ausländischer Unternehmen in Österreich wurden durch eine attraktive Steuerpolitik sowie durch Betriebsansiedlungsgesellschaften gefördert.

Das zeitliche Muster ähnelt hier dem der Exportentwicklung: Österreich war in den MOEL 5 rasch als Investor erfolgreich, verlor aber dann Marktanteile; die Position als einer der führenden Investoren in der Region blieb jedoch unangefochten. Jüngste Akquisitionen österreichischer Unternehmen in Rumänien und in der Balkanregion deuten an, dass sich die Expansion in fernere Länder verlagert (Sieber, 2006). Dank der Investitionsmöglichkeiten in den MOEL wurde Österreich 2003 von einem Nettoimporteur von Direktinvestitionen erstmals zu einem Nettoexporteur. Trotz der hohen Steigerungsraten in der Vergangenheit besteht weiterhin Aufholbedarf bezüglich der aktiven Direktinvestitionen. Der Anteil der aktiven Direktinvestitionsbestände Österreichs am BIP ist im internationalen Vergleich weiterhin unterdurchschnittlich.

Internationales Outsourcing, Handel mit Zwischenprodukten und Intra-Unternehmenshandel

Das Outsourcing in die MOEL ist noch nicht sehr ausgeprägt, die Zuwachsraten sind aber außerordentlich hoch. Die Teilauslagerung der Produktion in Niedriglohnländer erhöht die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Unternehmen auf dem Weltmarkt.

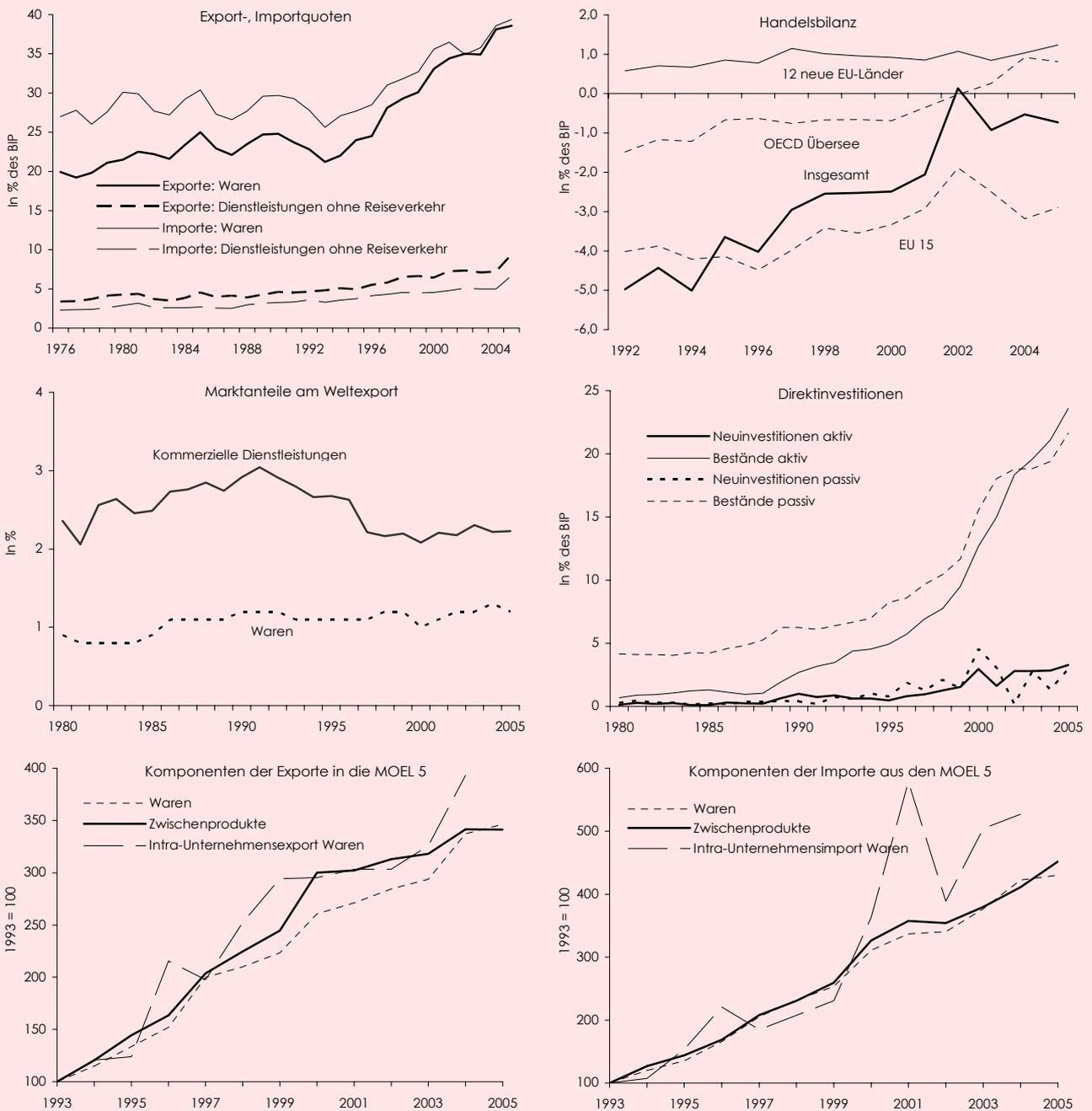
Die Integration Ost-Mitteleuropas in die Weltwirtschaft bot Österreich – mehr als anderen EU-Ländern – die Möglichkeit zur grenzüberschreitenden Kooperation für den kostengünstigen Bezug von Teilleistungen (internationales Outsourcing, Offshoring). Die überdurchschnittliche Dynamik des Handels mit Zwischenprodukten und des Intra-Unternehmenshandels mit Ost-Mitteleuropa, insbesondere den MOEL 5 (Abbildung 2) zeigt, dass Österreichs Wirtschaft die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung nutzen kann. Allerdings geht das kräftige Wachstum von einem noch sehr niedrigen Niveau aus. Nach Berechnungen auf Basis der Input-Output-Tabelle 2000 erreicht der Anteil der aus den MOEL 5 importierten industriell gefertigten Vorleistungen am Bruttonennwert der Sachgütererzeugung lediglich 1,4% (aus "Niedriglohnländern" 2,3%). Auf Basis der Außenhandelsstatistik ergibt sich für den Anteil der importierten Zwischenprodukte ein höherer Wert (rund 5%).

Immer mehr ist die Dynamik des österreichischen Außenhandels mit den MOEL damit eine direkte Folge österreichischer Direktinvestitionen und der damit verbundenen vertikalen Ausgliederung von Produktionsstufen. Marktorientierte Direktinvestitionen im Ausland können eine wichtige Basis für Exporterfolge auf Auslandsmärkten sein, die sich in der Dynamik des Intra-Unternehmenshandels widerspiegeln. Aktive Direktinvestitionen können aber auch in manchen Fällen die Exporttätigkeit ersetzen. Für die Schätzung von Einkommens- oder Beschäftigungswirkungen einer Ausweitung der Direktinvestitionen ist dieses Substitutions- und Komplementaritätsverhältnis von zentraler Bedeutung. Die empirische Wirtschaftsforschung fand bisher auch für Österreich überwiegend ein komplementäres Verhältnis zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Exporten (Pfaffermayr, 1996, Hahn – Palme – Pfaffermayr, 1999, Wolfmayr – Falk et al., 2006).

Darüber hinaus bestätigen Analysen zum internationalen Outsourcing die positiven Wirkungen auf Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit (Feenstra – Hanson, 1996, 1999, Amiti – Wei, 2005, 2006; für Österreich Egger – Pfaffermayr – Wolfmayr-Schnitzer, 2001A, 2001B, Kratena – Wüger, 2001). Aus dynamischer Perspektive hat Outsourcing nur im ersten Schritt eine Verringerung von Wertschöpfung und Beschäftigung zur Folge, im zweiten Schritt einen Anstieg der Produktivität, die in der Regel

eine Absatzsteigerung zur Folge hat und die negativen gesamtwirtschaftlichen Beschäftigungseffekte (und Wertschöpfungseffekte) kompensieren kann. Die empirische Evidenz zeigt aber auch, dass Outsourcing industrieller Vorleistungen nach Ost-Mitteleuropa eine Änderung der Beschäftigungsstruktur zugunsten hochqualifizierter Arbeitskräfte bewirkt und damit vorwiegend für geringqualifizierte Arbeitskräfte Probleme auf dem Arbeitsmarkt schafft. Outsourcing kann deshalb nur in Verbindung mit entsprechender Qualifizierungs- und Strukturpolitik sowie Forschungs- und Innovationspolitik neue Arbeitsplätze "schaffen" und muss so als Teil eines notwendigen Strukturwandels der österreichischen Produktion zu höherer Qualifikation und höheren Löhnen gesehen werden.

Abbildung 2: Entwicklung von Außenhandelskennzahlen für Österreich



Q: WIFO-Berechnungen, Statistik Austria, OeNB, WTO.

Trotz der Erfolge auch Schwachstellen im Export

Spezialisierung auf mittlere Technologie, Dienstleistungsexport wettbewerbschwach

Die Außenwirtschaft Österreichs war in den letzten Jahren besonders erfolgreich. Die Schwäche der Inlandsnachfrage und eine Lohnentwicklung, die hinter der Produktivitätssteigerung nachhinkt, relativieren die Ergebnisse aber zum Teil. Aus einer längerfristigen Perspektive – vor allem im Hinblick auf die wachsende Konkurrenz aus den MOEL – sind die Schwachstellen die starke Spezialisierung der Exportwirtschaft auf mittlere Technologiesegmente und die ungünstige Position im Handel mit modernen, wissensintensiven Dienstleistungen.

Exportförderung in Österreich

Das Gesamtergebnis der Internationalisierung ist für Österreich positiv zu bewerten. Überwiegend wurden intelligente, gut bezahlte Arbeitsplätze in wettbewerbsstarken Unternehmen geschaffen. Billige Importe aus Asien und Osteuropa stärken die reale Kaufkraft der Konsumenten und festigen die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Produzenten.

Die Entwicklung der Handelsbilanz und die hohe Exportdynamik der letzten Jahre zeichnen jedoch ein zu günstiges Bild. Die Schwäche der Inlandsnachfrage dämpfte die Importe und drängte viele Unternehmen verstärkt in den Export. Zudem senkte die jahrelange Lohnzurückhaltung relativ zur Produktivitätsentwicklung die Lohnstückkosten in Österreich stärker als bei den Konkurrenten. Diese Entwicklung kann nicht unbegrenzt fortgesetzt werden.

Weiters bleibt die Rolle der österreichischen Exporteure auf einigen wichtigen Wachstumsmärkten (etwa Fernost) nach wie vor signifikant hinter jener vergleichbarer kleiner Industrieländer aus Westeuropa zurück. Eine Diversifikation der Zielregionen hin zu Ländern mit überdurchschnittlich hohem Wachstum der Inlandsnachfrage und einem großen Marktpotential ist nach wie vor ein wichtiger Teil einer erfolgreichen Strategie zur Exportsteigerung.

Überdies konzentrieren sich die österreichischen Exporte nach wie vor zu stark auf das mittlere Technologiesegment (*Hutschenreiter – Peneder, 1997, Peneder, 2002, Wolfmayr, 2004*), die Zukunftsbereiche Hochtechnologie und hochwertige Dienstleistungen sind noch zu schwach vertreten. Eine forcierte Politik der Umstellung auf höhere Technologie sowie gezielte Maßnahmen zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit moderner, wissensintensiver Dienstleistungen sind auch für den Export unverzichtbar. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Dienstleistungssektors gewinnt für Wachstum und Beschäftigung in Österreich vor dem Hintergrund fortschreitender Tertiärisierung, aber auch der zunehmenden Rolle von Dienstleistungen als "Schrittmacher" für den Warenexport ständig an Bedeutung.

Zu den traditionellen Bereichen der Außenwirtschaftspolitik zählen die Handelspolitik (Schaffung vorteilhafter internationaler Rahmenbedingungen) sowie die Exportförderung (Maßnahmen, die den Export erhöhen). Direkte Subventionen sind mit Ausnahme des Agrarbereichs durch internationale Vereinbarungen verboten. Zu den (erlaubten) Instrumenten der Exportförderung zählen solche auf finanzieller, informativer und steuerlicher Basis, in einer weiteren und längerfristigen Perspektive auch die Förderung der Forschung und Entwicklung (Kasten "Instrumente der Exportförderung in Österreich").

Das WIFO hat mehrfach die Wirksamkeit einzelner Finanzierungsinstrumente zur Exportförderung analysiert. *Egger – Url (2006)* schätzen den Exportmultiplikator von OeKB-Garantien auf den sehr hohen Wert von 2,2 bis 2,5, d. h. 1 Mrd. € an Exportgarantien induziert 2,2 bis 2,5 Mrd. € an Exporten⁵⁾. In der Untersuchungsperiode bewirkten die Exportgarantien langfristig eine Verlagerung der Exporte nach Südosteuropa, in die MOEL sowie in die OPEC zulasten der OECD und verringerten somit die Konzentration des österreichischen Exports auf Westeuropa. Auch für Soft-Loans (Entwicklungshilfekredite; Kasten "Instrumente der Exportförderung in Österreich") errechnet *Url (2003)* einen langfristigen Exportmultiplikator von 2,2.

Der nationale Spielraum zur Förderung der Exporte ist durch EU-Recht und internationale Vereinbarungen (GATT/WTO, OECD) eingeschränkt. Mit dem EU-Beitritt Österreichs ist die Kompetenz für die Handelspolitik im Warenhandel in die ausschließliche Verantwortung der Organe der Gemeinschaft übergegangen (Gemeinsame Handelspolitik). Zugleich wurden auf EU-Ebene neue Förderinstrumente ins Leben gerufen, die auch Österreich zur Verfügung stehen (vgl. Kasten "Programme der EU zur Exportförderung"). Zu den wichtigsten österreichischen Exportförderprogrammen der letzten Zeit zählt die Internationalisierungsoffensive "go-international" (vgl. Kasten "Internationalisierungsoffensive 'go-international'"). Dieses Programm ist das bisher umfassendste Vorhaben zur Exportförderung. Einer weiteren Fortsetzung des Projekts

⁵⁾ Technisch wird der Beitrag der Exportgarantien zum Export auf Basis einer angenommenen Garantieeinstellung untersucht.

sollte jedoch eine Evaluierung und eventuelle Anpassung der Maßnahmen vorausgehen.

Instrumente der Exportförderung in Österreich

Die *finanzielle Exportförderung* wird von der Oesterreichischen Kontrollbank sowie vom AWS (austria wirtschaftsservice – Österreichs Förderbank für die unternehmensbezogene Wirtschaftsförderung) betreut. Zu den Instrumenten der finanziellen Exportförderung zählen Haftungen und Garantien zur Absicherung politischer und wirtschaftlicher Risiken in unterentwickelten Regionen sowie Finanzierungsinstrumente, die vor allem zur Förderung der Beziehungen mit Entwicklungsländern abgestimmt sind (z. B. Soft-Loans). All diese Instrumente – welche oft auch Maßnahmen zur indirekten Unterstützung des Exports (Markterschließung, Gründung von Auslandsniederlassungen) einschließen – erleichtern insbesondere den Markteintritt in risikoreiche, wenig entwickelte Märkte. Geförderte Exportgarantien haben allerdings Subventionscharakter, wenn es einen privaten Versicherungsmarkt gibt, und werden daher durch internationale und EU-Vereinbarungen eingeschränkt. Neben der Berner Union ist vor allem der im Rahmen der OECD vereinbarte "Consensus" (Arrangement on Guidelines for Officially Supported Export Credits) maßgeblich, in welchem Garantieprämien, Laufzeiten und Zinssätze für Exportkredite geregelt werden. In der EU ist die staatlich geförderte Exportversicherung auf nicht marktfähige Risiken eingeschränkt¹⁾. Seit 1996 hat sich daher die OeKB aus dem Bereich der marktfähigen Risiken zurückgezogen und dieses Segment privaten Versicherungsunternehmen überlassen.

Ein wichtiges österreichisches Finanzierungsinstrument zur Förderung von Exporten in Entwicklungsländer sind Soft-Loans: nichtkommerzielle Exportkredite, die mit staatlichen Zuschussleistungen verknüpft sind. Sie ermöglichen eine besonders günstige Finanzierung ausgewählter Hilfsprojekte. In der österreichischen Praxis gelten für Soft-Loans (Rahmen-II-Finanzierungen der OeKB), die an österreichische Lieferungen und/oder Leistungen gebunden sind, ein Zinssatz unter dem Marktzinssatz, tilgungsfreie Perioden und besonders lange Laufzeiten. Sie unterliegen wegen der möglichen Wettbewerbsverzerrung einer Kontrolle durch das Consensus-Abkommen der OECD. Darin wird der Kreis möglicher Zielländer eingeschränkt und an folgende Kriterien zur Überprüfung der Förderwürdigkeit von Projekten gebunden: kommerzielle Nichtlebensfähigkeit und Nichtverfügbarkeit von kommerzieller Finanzierung oder Deckung. Für die ärmsten Entwicklungsländer muss ein Mindestzuschusselement von 50%, für alle anderen Entwicklungsländer, für die Soft-Loans vergeben werden können, von 35% eingeräumt werden.

Die wirtschaftlichen Risiken der Investitionen österreichischer Klein- und Mittelbetriebe in Entwicklungsländern sichert die AWS-Internationalisierungsgarantie ab. Ohne Beschränkung auf die Unternehmensgröße bietet sie im Rahmen des Ost-West-Fonds (OWF) die wirtschaftliche Absicherung von Beteiligungsinvestitionen mit Schwerpunkt in den osteuropäischen Transformationsländern, in Lateinamerika und Asien.

Die Exportförderung durch Bereitstellung von Informationen, Hilfe bei der Geschäftsanbahnung und beim Auffinden von Ansprechpartnern liegt in Österreich vorwiegend bei der Außenhandelsorganisation der Wirtschaftskammer (siehe auch Kasten "Internationalisierungsoffensive 'go-international'").

¹⁾ Als "marktfähig" gelten Risiken, wenn für sie eine Versicherung auf dem Markt erhältlich ist. Dies setzt in der Regel überschaubare Risiken und eine hinreichend große Zahl von vergleichbaren Versicherungsfällen voraus. "Nicht marktfähig" sind u. a. politische Risiken. Zu diesen zählen nur Exporte in Nicht-OECD-Länder sowie in die Türkei und in die neuen OECD-Mitglieder Mexiko und Südkorea. Nach der letzten EU-Erweiterung sind seit Jahresbeginn 2005 geförderte Garantien auch für Tschechien, Ungarn und Polen nicht mehr erlaubt. Für Lieferungen in die "Kern-OECD" sind staatliche Garantien nur noch für Projekte mit einer Risikolaufzeit von mehr als zwei Jahren bzw. an nichtprivate Abnehmer zulässig.

Internationalisierungsoffensive "go-international"

Eine der wichtigsten Einrichtungen zur Unterstützung der Exporte auf nationaler Ebene ist die Internationalisierungsoffensive "go international". Sie wurde im Herbst 2003 auf Grundlage des Regierungsprogramms zur Stärkung des Wirtschaftsstandortes Österreich und der österreichischen Unternehmen im europäischen und globalen Wettbewerb gestartet und eine "Stabstelle für Strategische Außenwirtschaft" eingerichtet (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit, 2004). Dieses Projekt wird (nach einer Verlängerung der ursprünglichen Frist bis Ende 2006) bis Ende 2007 vom Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit gemeinsam mit der Wirtschaftskammer Österreich geführt und ist mit insgesamt 100 Mio. € dotiert. Es sieht insgesamt 31 Maßnahmen in den folgenden vier strategischen Geschäftsfeldern vor: Marktzugang, Geschäftsanbahnung, Human Resources und Know-how sowie Rahmenbedingungen.

Die Unterstützung in diesem Programm besteht vor allem in der Beratung, der Vermittlung von Informationen über die Märkte und dem Zugang zu den verschiedenen Förderinstrumenten, der Qualifizierung der Mitarbeiter usw. und nur am Rande in finanzieller Hilfe (vgl. hierzu <http://www.go-international.at/sitemap.html>) sowie im Detail die Linksammlung "Internationalisierung: Österreich" im WIFO-Weißbuch, Wolfmayr – Kratena et al., 2006).

Programme der EU zur Exportförderung

Seit ihrer Gründung ist die EU (bzw. EWG und EG) für die Handelspolitik und somit für die Gestaltung internationaler Rahmenbedingungen der Mitgliedsländer zuständig. Die Gemeinsame Handelspolitik (GHP) bildet einen Kernbereich der EU-Kompetenz. Ein wichtiger Bezug zur nationalen Exportförderung ergibt sich aus der EU-Wettbewerbspolitik, die Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Mitgliedsländern – auch auf Auslandsmärkten – verhindern soll. Von Bedeutung sind hier z. B. die Vorgaben für die staatlichen Exportgarantien (vgl. Kasten "Instrumente der Exportförderung in Österreich").

Die EU wendet erhebliche finanzielle Mittel für die multilaterale (EU-weite) Entwicklungspolitik und -hilfe auf. Hinzuweisen wäre z. B. auf das EU-AKP-Abkommen (Förderung der früheren Kolonien und assoziierten Gebiete der EU-Gründungsmitglieder in Afrika, in der Karibik und im Pazifik), den Europäischen Entwicklungsfonds sowie auf verschiedene regionale Projekte (PHARE, TACIS, MEDA, ISPA, SAPARD, ALA, ASEM usw.), die zumeist auch Finanzhilfe vorsehen. Diese Programme bieten Unternehmen aus der Gemeinschaft eine privilegierte Beteiligung an Ausschreibungen und somit erhebliche Exportchancen. Die EU stellt dazu im Internet detaillierte Informationen zur Verfügung. Einen ersten Zugang bieten der EU-Förderguide der WKO (<http://eufoerderung.wko.at/>) bzw. die Linksammlung "Internationalisierung: EU" im Weißbuch, Wolfmayr – Kratena et al., 2006).

Die EU leistet für Unternehmen der Gemeinschaft auch eine herkömmliche Exportförderung auf Informationsbasis. Sie stellt im Internet z. B. eine Marktzugangsdatenbank usw. zur Verfügung (<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>).

Empfehlungen des WIFO-Weißbuchs

Die internationalen Beschränkungen der finanziellen Exportförderung erfordern eine stärkere Fokussierung der heimischen Maßnahmen auf intensive Informations- und Beratungshilfen, auf eine intensivere Nutzung der verbleibenden Handlungsspielräume sowie eine verbesserte Koordination der verschiedenen (Exportförder-)Programme und Initiativen. In einer weiteren und längerfristigen Perspektive sollten eine effiziente Forschungs- und Technologiepolitik sowie Bildungs- und Qualifizierungspolitik und die Förderung der Mobilität der Arbeitskräfte zwischen Branchen und Regionen den Strukturwandel begleiten und vorantreiben.

Darüber hinaus werden im WIFO-Weißbuch folgende spezielle Maßnahmen zur Förderung der Exporte hervorgehoben:

Konzentration der Exportförderung auf Schwerpunktmärkte

Die Konzentration der Exportförderung auf dynamische Märkte mit großem Marktpotential (Schwerpunktmärkte) durch eine intensive Bearbeitung und Erschließung ausgewählter regionaler Märkte verspricht Synergieeffekte im Einsatz der verschiedenen Formen und Instrumente der Marktbearbeitung und Exportförderung und erleichtert das Erreichen einer kritischen Masse der Marktdurchdringung.

Die Förderung der Internationalisierung von Dienstleistungen, die stärkere Vernetzung von Produktions- und Dienstleistungsunternehmen, intensive Informations- und Beratungshilfen sowie eine Schwerpunktsetzung der Fördermaßnahmen auf ausgewählte erfolgversprechende Absatzmärkte (Schwerpunktmärkte) bilden wichtige Eckpunkte der WIFO-Vorschläge.

Anhand einer Kombination zahlreicher Kriterien (Nachfragedynamik und Marktgröße der potentiellen Märkte, Übereinstimmung zwischen der Warenstruktur des österreichischen Angebotes und jener der Nachfrage, Auswertung von Unternehmensbefragungen zu den interessanten Märkten, Schätzung von Exportpotentialen mit ökonomischen Methoden sowie statistischen Analysen) hat das WIFO zuletzt mehrere Schwerpunktländer vor allem in Ost-Mitteuropa, aber auch in Südostasien, in der Balkanregion und im arabischen bzw. Mittelmeerraum vorgeschlagen (Wolfmayr – Stankovsky, 2003, Stankovsky – Wolfmayr, 2004). Als Schwerpunktmärkte außerhalb der EU 15 eignen sich für den österreichischen Export vor allem die Länder Osteuropas. Dies resultiert zum einen aus der geographischen Nähe und der guten Marktstellung der österreichischen Exporteure in Teilen der Region, zum anderen aus den Beitrittsffekten in den neuen EU-Ländern bzw. der Perspektive eines EU-Beitritts oder der Assoziation. Die Region Ost-Mitteuropa und Südosteuropa ist zu einem Wachstumskern Europas geworden: Österreichische Unternehmen – auch kleine und mittlere Unternehmen – können dort ihre Exportpotentiale am besten verwirklichen.

Verschiedene WIFO-Studien brachten in Bezug auf die Auswahl potentieller Exportmärkte ähnliche Ergebnisse; das weist auf eine Konstanz im Zeitverlauf hin und relativiert die Gefahr einer Konzentration auf "falsche" Märkte. Die Auswahl der Schwerpunktländer sollte jedoch regelmäßig evaluiert werden.

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

Die unterschiedlichen Instrumente der Exportförderung sollten an die Bedürfnisse von Klein- und Mittelbetrieben angepasst sein, um die spezifischen Nachteile bei der Erschließung neuer Märkte abzubauen. Das gesamte Fördersystem wäre dahingehend laufend zu überprüfen. Das Wachstumspotential auf den angrenzenden Märkten in Osteuropa ist dabei eine besondere Chance für kleine und exportunerfahrene Unternehmen, weil die psychologischen Barrieren für den Export auf diesen nahegelegenen Märkten leichter überwunden werden können.

Ein wesentliches Hindernis für die Internationalisierung kleinerer Unternehmen ist das Fehlen entsprechender Kompetenzen der Beschäftigten und des Managements. Abhilfe können hier öffentlich finanzierte Informations- und Beratungshilfen schaffen, die internationalisierungswilligen (kleinen) Unternehmen notwendiges Organisations- und Management-Know-how sowie aktuelle und detaillierte Informationen über relevante Auslandsmärkte zur Verfügung stellen. Ein wichtiger Punkt ist auch die weitere Verbesserung exportrelevanter und insbesondere praxisorientierter Qualifikationsangebote. Entsprechende Angebote setzen meist am höchsten Ausbildungssegment an, sind als Fulltime-Schulungen organisiert und teilweise teuer. Sie wären um Angebote zu ergänzen, die auf die Bedürfnisse und Zeitbeschränkungen von Eigentümer-Managern kleiner und mittlerer Unternehmen Rücksicht nehmen.

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

Die wichtigsten Instrumente der finanziellen Exportförderung (Exportgarantien und Soft-Loans der OeKB) werden grundsätzlich positiv beurteilt, sollten aber durch eine laufende *Überprüfung der Kosten und Wirksamkeit* begleitet werden, auch um ihren Einsatz zu optimieren.

Exportenerfolge könnte langfristig ein strategisch ausgerichtetes Gesamtkonzept "*wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit*" ermöglichen (vgl. z. B. Falk, 2003, 2004). Unter diesem Begriff wird das Zusammenwirken öffentlicher Entwicklungshilfe und privater Unternehmenstätigkeit zur nachhaltigen Verbesserung der Lebensgrundlagen in den Partnerländern verstanden. Dieses Ziel ist auch im Interesse der Geberländer, da Absatzmärkte erst dann attraktiv werden, wenn sie über genügend Kaufkraft und funktionierende Institutionen verfügen.

Zum Instrumentarium einer wirtschaftsnahen Entwicklungszusammenarbeit zählen Soft-Loans sowie Haftungen und Garantien zur Absicherung politischer und wirtschaftlicher Risiken. Wichtig wäre eine Stärkung bzw. Erweiterung der Maßnahmen zur Verbesserung der Rahmenbedingungen in den Zielländern, um dort die Ursachen von Instabilitäten zu beheben. Als Vorbild kann der deutsche Ansatz gelten: In Deutschland werden Beratungsleistungen zur Stärkung der Rahmenbedingungen im Zielland (Wirtschaftsgesetzgebung usw.) durch die Deutsche Gesellschaft für Technische Zusammenarbeit organisiert mit dem bedeutenden Sekundärziel, heimischen Unternehmen kompetente Ansprechpartner vor Ort zu vermitteln. In Bezug auf die Förderung privater Wirtschaftspartnerschaften (individuelle Unternehmenskooperationen) gilt Dänemark als vorbildlich.

Während in Österreich bereits viele Instrumente einer wirtschaftsnahen Entwicklungszusammenarbeit und auch die institutionellen Strukturen geschaffen wurden, die ergänzt und verbessert werden können. Wichtig ist dabei, auch auf politischer Ebene an einem einheitlichen, strategisch ausgerichtetem Gesamtkonzept festzuhalten. Erschwert wird die Ausgestaltung einer koordinierten und kohärenten wirtschaftsnahen

Analysen zu Exportmotiven und Exporthindernissen

Bedürfnisse von Klein- und Mittelbetrieben

Kosten und Wirksamkeit der finanziellen Exportförderung

Gesamtkonzept "wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit"

Soft-Loans für strukturpolitisch wichtige Produkte und Schwerpunktmärkte

Strategie durch das Fehlen eines Gesamtbudgets in der Verantwortlichkeit einer zentralen Stelle.

Da Soft-Loans für das Geberland sehr teuer sind, wird empfohlen, Entwicklungshilfekredite nur für strukturpolitisch wichtige Produkte und Verfahren zur Verfügung zu stellen. Soft-Loans für Markterschließungszwecke sollten auf einer mittel- bis langfristigen Grundlage vergeben werden und auf einige wenige Schwerpunktländer beschränkt sein. Als begünstigte Empfängerstaaten sollten Länder mit einer technologiezentrierten Importstruktur, überdurchschnittlichem Nachfragepotential und vertretbarer Bonität bevorzugt werden. Der enge Länderkatalog sollte nur ausgeweitet werden, wenn damit eine regionale, sprachliche und kulturelle Konzentration der Vergabepolitik verbunden ist. Allerdings ist bei einer regional konzentrierten Vergabe von Soft-Loans das kumulierte Kreditrisiko gegenüber einem einzelnen Land zu beachten. Ein weiterer Aspekt für die Auswahl von Empfängerstaaten ergibt sich aus den Stabilisierungs- und Assoziationsprogrammen der EU mit den südlichen Balkanländern, die eine Belebung der Wirtschaft dieser Länder zum Ziel haben. Ein Übergang von geförderten Krediten zur herkömmlichen Exportfinanzierung wird damit in absehbarer Zeit sehr wahrscheinlich.

Multilaterale Entwicklungszusammenarbeit

Einer Verbesserung von Ausnutzung und Zugang zu Projekten der multilateralen Entwicklungszusammenarbeit dient die Austrian Development Agency (ADA), die im Jänner 2004 gegründet wurde. Ein wichtiges Förderinstrument sind die "Konsulenten-Treuhandfonds" bei verschiedenen internationalen Finanzinstitutionen (IBRD, EBRD, IDAB, IFC).

Den österreichischen Unternehmen sollen fehlende Informationen zu Förderinstrumenten, regionalen Schwerpunkten und konkreten Projekten vermittelt werden. Diese Information sollte über Querverweise auf die Webseiten von Agenturen für multilaterale Entwicklungszusammenarbeit hinaus persönliche Beratung, Kontaktabbau und Auswahlhilfen zur Verfügung stellen sowie spezielle Seminare zum Beschaffungswesen solcher Agenturen anbieten (vgl. z. B. *Falk*, 2003, 2004). Ein besonderes Vorbild für eine proaktive Strategie in dieser Hinsicht ist Dänemark: Der Mitte der neunziger Jahre initiierte Aktionsplan "aktiver Multilateralismus" zielt u. a. darauf ab, die Beschäftigung dänischer Arbeitskräfte in den internationalen Organisationen zu steigern.

Wettbewerbsfähigkeit von Dienstleistungen

Moderne, wissensintensive Dienstleistungen zählen zu den Schlüsselfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit. Dies legt es nahe, Initiativen für eine spezifische Förderung und Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit von Dienstleistungen – über historisch gewachsene Förderstrukturen in einigen traditionellen Bereichen hinaus – stärker im öffentlichen Unterstützungssystem zu verankern. Der Schwerpunkt sollte dabei neben einer Unterstützung von Innovationen in der Förderung der Internationalisierung liegen. Solche Maßnahmen versprechen nicht nur neue Exportpotentiale für Dienstleistungen selbst, sondern über entsprechende Inputverflechtungen zusätzliche Exporterfolge der verarbeitenden Industrie.

Vertiefende Studien und Analysen

Die Implementierung einer Politik zur Unterstützung des Dienstleistungssektors setzt profunde Informationen und Analysen über den Fördergegenstand voraus. Mit Ausnahme des Tourismus ist der Wissensstand über den Dienstleistungshandel aber gering. Eine große Hürde ist die unzureichende statistische Erfassung moderner Dienstleistungen, insbesondere des Außenhandels. Eine Verbesserung in diesem Bereich sollte daher ein besonderes Anliegen der Wirtschaftspolitik sein. Das neue Erhebungsprogramm der OeNB gemeinsam mit Statistik Austria scheint hier ein geeigneter erster Schritt.

Vernetzung von Produktions- und Dienstleistungsaktivitäten

"Produktbegleitende" Dienstleistungen (wie Planung und Beratung, Instandhaltung, Kundensschulung, Wartung usw.) werden immer stärker als Instrument der Produktdifferenzierung und als Wettbewerbsfaktor genutzt. Industrieprodukte werden auch im Export vermehrt als Systempaket mit hohem Dienstleistungsanteil angeboten und erleichtern so den Markterfolg. In der modernen arbeitsteiligen Wirtschaft kommt daher der effizienten Vernetzung von Produktion und Dienstleistungen oft die entscheidende Rolle im Wettbewerb zu. Vor allem für kleine und mittlere Unternehmen ist der externe Zukauf dieser Leistungen von Bedeutung. Entsprechende Initiativen der Wirt-

schaftspolitik (Exportcluster, Exportkooperationen, Bietergemeinschaften, Exportfinanzierung) sollten deshalb insbesondere auf die Verknüpfung des produzierenden Bereichs mit unternehmensbezogenen Dienstleistungen achten.

Um die internationale Expansion von Dienstleistungsunternehmen zu fördern, wäre das umfangreiche System der Exportförderung in Österreich auf seine Eignung zu überprüfen und entsprechend zu adaptieren. Produktion und Konsum vieler Dienstleistungen erfolgen simultan, sodass ihr "Export" die Wanderung der Produktionsfaktoren oder des Dienstleisters bzw. die Gründung von Niederlassungen im Ausland erfordert. Deshalb kommt verschiedenen Formen der Kooperationsförderung und der Förderung von Direktinvestitionen besondere Bedeutung zu.

Ein weiterer Ansatz zur Unterstützung der Internationalisierung von Dienstleistungen liegt in der Förderung von Netzwerken und Kooperationen kleiner Dienstleistungsunternehmen zur Kosten- und Risikoteilung. Darüber hinaus können aufgrund der überwiegend kleinbetrieblichen Struktur des Dienstleistungssektors viele der vorgeschlagenen Maßnahmen für kleine und mittlere Unternehmen auf den Dienstleistungssektor übertragen werden. Dazu zählen vor allem der Aufbau von Business Centers, Informations- und Beratungshilfen sowie exportrelevante Qualifikationsangebote.

In bisher auf den Inlandsmarkt ausgerichteten Branchen und Unternehmen sollte die Entstehung von "Awareness" und Initiative für Internationalisierung unterstützt werden, "Best Practices" sollten diffundiert werden.

Schwerpunktmäßig wären Consulting-Dienstleistungen zu fördern, da die Auswahl der Consultants in der Vorbereitung großer Projekte im Ausland oft für die Auftragsvergabe zur Projektabwicklung mitentscheidend ist. Consulting bildet in vielen Fällen den ersten Teil längerer nationaler Export-Wertschöpfungsketten. Dabei erscheinen eine Vermittlung von Informationen über internationale Großprojekte an die Dienstleister sowie die Unterstützung kleinerer Consultants bei Ausschreibungen internationaler Organisationen (EBRD, Entwicklungsbanken) und Studienfonds besonders zielführend.

Die rechtlichen Rahmenbedingungen sehen besonders im Berufs- und Standesrecht der freien Berufe restriktive Kompetenzabgrenzungen vor und schließen eine Expansion in verwandte Bereiche aus. Kleine heimische Betriebe sind gegenüber internationalen, multidisziplinären Planungsbüros oft nicht konkurrenzfähig.

Der Export wurde in den letzten Jahren in Österreich zum Wachstumsmotor und leistete einen wichtigen Beitrag zur Schaffung von Arbeitsplätzen. Die Exportwirtschaft gewann Marktanteile auf den Weltmärkten, das traditionell hohe Handelsbilanzdefizit verringerte sich deutlich. Vor allem die Ostöffnung erwies sich entgegen vielen Befürchtungen als außerordentlich stimulierend. Das Gesamtergebnis der Internationalisierung ist für Österreich positiv. Schwachpunkt bleibt aber die Konzentration der Exporte auf mittlere Technologien, während die Wachstumsbereiche Hochtechnologie und moderne Dienstleistungen ungenügend vertreten sind: Neben Wissen und Innovation zählen Dienstleistungen zu den Schlüsselfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit.

Die Förderung von Exporten ist durch EU-Recht und internationale Vereinbarungen eingeschränkt. Sie erfolgt vor allem indirekt über die Technologie-, Steuer-, Standort- und Lohnpolitik. Angesichts dieser internationalen Beschränkungen der finanziellen Exportförderung sollten intensive Informations- und Beratungshilfen – insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen und in Bezug auf multilaterale Projekte internationaler Finanzinstitutionen – sowie eine verbesserte Koordination der verschiedenen Exportförderprogramme und Initiativen im Vordergrund stehen. Für Exportgarantien und Soft-Loans der OeKB wurden in früheren WIFO-Studien hohe Exportmultiplikatoren geschätzt, die laufende Überprüfung der Kosten und Wirksamkeit der finanziellen Exportförderung ist aber sinnvoll.

Besonders erfolgversprechend erscheint eine Konzentration der Exportförderung auf dynamische Märkte mit großem Marktpotential (österreichische Schwerpunktmärkte). Darüber hinaus sollten die Internationalisierung von Dienstleistungsanbietern so-

Internationalisierung von Dienstleistungen

Zusammenfassung

wie die verstärkte Vernetzung von Produktions- und Dienstleistungsaktivitäten hohen Stellenwert haben.

Literaturhinweise

- Amiti, M., Wei, S.-J., "Fear of Service Outsourcing: Is it Justified?", *Economic Policy*, 2005, (April), S. 308-348.
- Amiti, M., Wei, S.-J., "Service Offshoring, Productivity and Employment: Evidence from the United States", NBER Working Paper, 2006, (11926).
- Baumgartner, J., Breuss, F., Kaniowski, S., "WIFO-Macromod. An Econometric Model of the Austrian Economy", WIFO Working Papers, 2004, (241), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25389&typeid=8&display_mode=2.
- Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit (Hrsg.), *Jahrbuch der Außenwirtschaft Österreichs 2003/2004*, Wien, 2004.
- Chang, Ph., Karsenty, G., Mattoo, A., Richter, J., "GATS, the Modes of Supply and Statistics on Trade in Services", *Journal of World Trade*, 1999, 33(3), S. 93-115.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001A), "The International Fragmentation of the Value Added Chain: The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity and Wages in Austrian Manufacturing", *The North American Journal of Economics and Finance*, 2001, (12), S. 257-272.
- Egger, P., Pfaffermayr, M., Wolfmayr-Schnitzer, Y. (2001B), "The International Fragmentation of the Value Added Chain. The Effects of Outsourcing to Eastern Europe on Productivity, Employment and Wages in Austrian Manufacturing", WIFO, Wien, 2001, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=19664&typeid=8&display_mode=2.
- Egger, P., Url, Th., "Public Export Guarantees and Foreign Trade Structure", *The World Economy*, 2006, 29(4).
- European Commission, IMF, OECD, UN UNCTAD, WTO, "Manual on Statistics of International Trade in Services", UN Statistical Papers, Series M86, 2002, http://www.wto.org/english/res_e/statistics_e/its_manual_e.pdf.
- Falk, R., *Wirtschaftsnahe Entwicklungszusammenarbeit. Entwicklungspolitische Systeme im Vergleich – Schlussfolgerungen für Österreich*, WIFO, Wien, 2003, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=24848&typeid=8&display_mode=2.
- Falk, R., "Entwicklungszusammenarbeit im Kontext der Internationalisierungsförderung", *WIFO-Monatsberichte*, 2004, 77(6), S. 513-519, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25119&typeid=8&display_mode=2.
- Feenstra, R. C., Hanson, G. H., "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, 1996, 96(2), S. 241-245.
- Feenstra, R. C., Hanson, G. H., "The Impact of Outsourcing and High-technology Capital on Wages: Estimates for the United States, 1979-1990", *Quarterly Journal of Economics*, 1999, (114), S. 907-940.
- Hahn, F. R., Palme, G., Pfaffermayr, M., *Bedeutung und Funktion von multinationalen Unternehmenszentralen für den Wirtschaftsstandort Österreich*, Studie des WIFO im Auftrag der Bundesarbeitskammer, Wien, 1999.
- Hutschenreiter, G., Peneder, M., "Österreichs 'Technologielücke' im Außenhandel", *WIFO-Monatsberichte*, 1997, 70(2), S. 103-114, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=388&typeid=8&display_mode=2.
- Kratena, K., Wüger, M., "Outsourcing, Wettbewerbsfähigkeit und Beschäftigung. Abbildung der Effekte in einem Sektormodell der österreichischen Sachgüterproduktion", *WIFO-Monatsberichte*, 2001, 74(4), S. 269-280, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=19824&typeid=8&display_mode=2.
- Kronberger, R., Wolfmayr, Y., "Liberalisierung des Dienstleistungshandels im Rahmen des GATS", *WIFO-Monatsberichte*, 2005, 78(6), S. 443-463, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25617&typeid=8&display_mode=2.
- Kronberger, R., Wörz, J., "Dienstleistungen: Export ist mehr als Warenverkehr", in *Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit* (2004).
- Peneder, M., "Industrial Structure and Aggregate Growth", *WIFO Working Papers*, 2002, (182), http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=22469&typeid=8&display_mode=2.
- Pfaffermayr, M., "Foreign Outward Direct Investment and Exports in Austrian Manufacturing: Substitutes or Complements?", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1996, 132(3), S. 501-521.
- Sieber, S., "Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in Ost-Mitteuropa", *WIFO-Monatsberichte*, 2006, 79(8), S. 613-626, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=26942&typeid=8&display_mode=2.
- Stankovsky, J., Wolfmayr, Y., "Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie", *WIFO-Monatsberichte*, 2004, 77(6), S. 473-490, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=25116&typeid=8&display_mode=2.
- Stankovsky, J., Wolfmayr-Schnitzer, Y., *Österreich als Standort für Ostzentralen*, WIFO, Wien, 1996.
- Url, Th., *Die Rolle von Soft-Loans in der Außenhandelsförderung*, Studie des WIFO im Auftrag der Oesterreichischen Kontrollbank AG, Wien, 2003.
- Wolfmayr, Y., "Außenhandelsstruktur der österreichischen Industrie", in *Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit* (2004).

Wolfmayr, Y., Falk, M., Kratena, K., Palme, G., Sieber, S., Auswirkungen der neuen Strukturfondsverordnungen auf Österreichs Wirtschaftsstandort und Exporte, Studie des WIFO im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Arbeit und der Wirtschaftskammer Österreich, Wien, 2006.

Wolfmayr, Y., Kratena, K., Mayerhofer, P., Stankovsky, J., "Teilstudie 13: Exporte von Waren und Dienstleistungen stärken die Nachfrage", in Aiginger, K., Tichy, G., Walterskirchen, E. (Projektleitung und Koordination), WIFO-Weißbuch: Mehr Beschäftigung durch Wachstum auf Basis von Innovation und Qualifikation, WIFO, Wien, 2006, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=27452&typeid=8&display_mode=2.

Wolfmayr, Y., Stankovsky, J., Interessante Absatzmärkte und Exportpotentiale für die österreichische Industrie, WIFO, Wien, 2003, http://www.wifo.ac.at/www/jsp/index.jsp?fid=23923&id=24851&typeid=8&display_mode=2.

WIFO White Paper: Exports as a Growth Driver

Measures for Further Export Stimulation – Summary

In recent years, exports have become a driver of economic growth in Austria and contributed essentially to the creation of employment. Austria was able to conquer increasing market shares at the international level and succeeded in improving its trade balance. Contrary to public fears, the integration of the Central and Eastern European countries into the European Union turned out to be extremely stimulating. Thus, internationalisation has produced a positive overall result for Austria.

However, the country's concentration on mid-level technologies is a persistent weakness, since high technologies and services are poorly represented among Austrian exports. Possibilities of supporting exports through state aid are restricted by EU legislation and international agreements. Hence, indirect measures of technology, fiscal, locational and wage policy are taken to stimulate export activities. Besides knowledge and innovation, services are an essential key to competitiveness.

Given the international constraints on financial export subsidisation, a stronger focus of domestic support schemes on intensive information and counselling – especially for SMEs and with regard to the multilateral projects of international financial institutions – as well as improved coordination of the various (export promotion) programmes and initiatives are required. According to earlier WIFO studies, high export multipliers were achieved through the export guarantees and soft loans provided by Oesterreichische Kontrollbank; nevertheless, a continuous review of the costs and the effectiveness of financial support to exports would be desirable.

Concentrating export promotion programmes on dynamic markets with a high development potential (Austrian priority markets) appears to be a particularly promising approach. Moreover, greater emphasis should be placed on measures to promote the internationalisation of service-sector enterprises and intensified networking of production and service activities.