

DIE WARENEXPORTE DER SCHWEIZ UND ÖSTERREICHS IM VERGLEICH

BEARBEITETE KURZFASSUNG EINER IM AUFTRAG VON
AVENIR SUISSE ERSTELLTEN STUDIE VON BERNHARD MAHLBERG
(INDUSTRIEWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT WIEN)

NOVEMBER 2005

DIE INHALTLICHE VERANTWORTUNG FÜR DIESE KURZFASSUNG LIEGT
BEI AVENIR SUISSE. DIE BEARBEITUNG BESORGT HANS RENTSCH.

Inhalt

EINLEITUNG: WOZU EIN VERGLEICH DER WARENEXPORTE DER SCHWEIZ UND ÖSTERREICHS?	5
---	---

STRUKTURINDIKATOREN: SCHWEIZERISCHE UND ÖSTERREICHISCHE WARENEXPORTE IM VERGLEICH

Leistungsbilanzen im Vergleich.....	10
Rascher wachsende Warenexportquote Österreichs.....	12
Unterschiedliche Strukturen der Warenhandelsbilanz.....	14
Technisch anspruchsvollere Schweizer Exportgüter.....	16
Technologieprofile im Vergleich.....	18
Schweizer Exporte global – Österreichs Exporte europäisch-regional.....	20
Ausgeprägte Exportspezialisierung der Schweiz.....	22
Hohe Aussenhandelspreise der Schweiz.....	24
Relative Aussenhandelspreise im Vergleich.....	26
Schweizer Wettbewerbsvorteile trotz hohen Exportpreisen.....	28

URSACHENANALYSE: MÖGLICHE GRÜNDE FÜR DAS HÖHERE WACHSTUM DER ÖSTERREICHISCHEN WARENEXPORTE

Zwischenfazit: Gute Ausgangslage der Schweiz.....	32
Arbeitskosten im internationalen Vergleich.....	33
Ungünstige Produktivitätsentwicklung der Schweizer Industrie.....	36
Veränderungen des Technologiegehalts.....	38
Fehlende Vollintegration in den EU-Binnenmarkt.....	40
Integrationseffekte gemäss der Integrationstheorie.....	42
Zunehmend globale Ausrichtung schweizerischer Warenexporte.....	44
Schweizerische und österreichische Direktinvestitionen – zwei Welten.....	46
Zur Wirkung von Direktinvestitionen.....	48
Schweizerische Direktinvestitionen – weltweit dank «global players».....	50
Unklare Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten.....	52
Direktinvestitionen und Exporte nach Mittel- und Osteuropa.....	54
Österreichs Exporte stärker von der EU-Konjunktur abhängig.....	56
Schweizer Exporte stärker von der US-Konjunktur abhängig.....	58
Klein strukturierte schweizerische Sachgüterproduktion.....	60
Je grösser, desto höhere Exportintensität.....	62
KMU-Präsenz und Exportintensität.....	64

Höhere Exportintensität schweizerischer KMU.....	66
Generell höhere Exportintensität schweizerischer Unternehmen.....	68

EXPERTENBEFRAGUNG: BEURTEILUNG VON EXPORTHEMMNISSEN UND FÖRDERMITTELN FÜR KMU

Exporthemmnisse für KMU in der Schweiz und in Österreich	72
Begrenzte KMU-Begeisterung über Fördermittel des Staates und von Verbänden	74

GESAMTBEURTEILUNG: ALLGEMEINE FOLGERUNGEN FÜR DIE WIRTSCHAFTSPOLITIK

77

EINLEITUNG:
WOZU EIN VERGLEICH
DER WARENEXPORTE
DER SCHWEIZ
UND ÖSTERREICHS?

Lange Zeit wurden die österreichischen Wirtschaftsleistungen in der Schweiz nicht wirklich ernst genommen. Schliesslich war die Schweiz gegenüber dem Nachbarland im Osten in Sachen Wohlfahrtsniveau, Beschäftigung und Exportleistung immer weit voraus. Dazu fehlte es der österreichischen Wirtschaft seit je an vergleichbarer internationaler «visibility». Denn weltweit wahrgenommene multinationale Unternehmen, die in der globalen Topliga mitspielen und die für das Bild der schweizerischen Wirtschaft so typisch sind, gibt es in Österreich schlicht keine. Warum sollte man sich also mit Österreich vergleichen?

Insbesondere seit der Integration Österreichs in den EU-Binnenmarkt – zuerst via EWR, danach mit dem Beitritt zur EU – ist vieles anders geworden. Generell hat sich die relative Wirtschaftskraft Österreichs gegenüber der Schweiz verbessert. So waren die durchschnittlichen Wachstumsraten des BIP pro Kopf während der 1990er-Jahre in Österreich mit 1,9 Prozent deutlich höher als in der Schweiz mit 0,4 Prozent, und Österreich hat die Schweiz im IMD-Ranking über die Weltmarktoffenheit überholt [vgl. BORNER Silvio und Frank BODMER: Wohlstand ohne Wachstum – Eine Schweizer Illusion, Zürich 2004]. Da der Aussenhandel für die wirtschaftliche Dynamik kleiner Volkswirtschaften eine zentrale Rolle spielt, verwundert es auch nicht, dass in wichtigen Sektoren die Exportentwicklung in Österreich lebhafter verlief als in der Schweiz. Mit dem Beitritt zur EU Mitte der 1990er-Jahre riskierte das notorisch korporatistische Österreich einen Liberalisierungsschock. Heute bietet das Land erhellende Beispiele, wie sich selbst traditionelle Wirtschaftsbranchen unter erzwungener Marktöffnung und verschärftem Wettbewerb positiv entfalten.

Betrachtet man die Veränderungen in der österreichischen Wirtschaft seit dem Beitritt zur EU, fällt zunächst die positive Entwicklung der Landwirtschaft auf. Nicht wenige hatten den österreichi-

schen Bauern den Untergang prophezeit. Doch das Gegenteil ist eingetreten. Das Erwerbseinkommen je Arbeitskraft stieg zwischen 1994 und 2002 von 12 720 Euro kontinuierlich auf 16 584 Euro. Diesem Zuwachs um 30 Prozent steht in der Schweiz praktisch eine Stagnation des mittleren Erwerbseinkommens pro Arbeitskraft gegenüber. Hauptverantwortlich für den Strukturwandel in der österreichischen Landwirtschaft war zum einen der zunehmende Wettbewerbsdruck von aussen, der die Landwirte zu Produkt- und Marktinnovationen zwang. Zum anderen wurde die Chance des offenen EU-Marktes genutzt. Statt wie früher beträchtliche Ressourcen für den wirtschaftspolitischen Verteilungskampf einzusetzen, verlagerten sich bäuerliche Aktivitäten von der politischen auf die unternehmerische Ebene, und dies mit Erfolg. So versechsfachte sich das österreichische Exportvolumen für Milchlischgetränke. Bei Milchprodukten erzielte die österreichische Landwirtschaft im Jahr 2002 einen Exportüberschuss von 257 Millionen Euro, eine Verzehnfachung innerhalb von sechs Jahren.

Doch die Erfolge der österreichischen Landwirtschaft sind kein Einzelfall. Der österreichische Fremdenverkehr konnte seit 1995, trotz Intensivierung der internationalen Konkurrenz in der Tourismusbranche, einen kontinuierlichen Anstieg der Logiernächte verzeichnen. Während die Logiernächte in der Schweiz zwischen 1995 und 2003 um insgesamt 9 Prozent abnahmen, erreichte die österreichische Tourismusbranche im gleichen Zeitraum einen kleinen Zuwachs von 0,7 Prozent. Seit dem Tiefpunkt von 109 Mio. Übernachtungen im Jahr 1997 konnte der österreichische Fremdenverkehr bis ins Jahr 2003 wieder um fast 8 Prozent auf 117 Mio. Übernachtungen zulegen.

Damit aber nicht genug. Selbst im industriellen Sektor entwickelt sich in jüngerer Zeit Österreich dynamischer als die Schweiz. Wie ein Vergleich einschlägiger Exportdaten zeigt, hat die zunehmende Marktinte-

gration Österreichs auch bei der Sachgütererzeugung einen positiven Trend ausgelöst. Seit Beginn der 1990er-Jahre wächst die österreichische Exportquote im Warenhandel, gemessen am Bruttoinlandprodukt (BIP), schneller als die schweizerische und liegt inzwischen auch schon höher. Diese für das traditionelle Industrieexportland Schweiz erstaunliche Tatsache hat Avenir Suisse bewogen, den möglichen Ursachen des schweizerischen Rückstands auf den Grund zu gehen. Ein Vergleich mit Österreich versprach wegen der unterschiedlichen strukturellen Voraussetzungen interessante Rückschlüsse auf schweizerische Stärken und Schwächen im Bereich der Warenexporte.

Deshalb beauftragte Avenir Suisse das Industrierwissenschaftliche Institut IWI in Wien, die Exporttätigkeiten der beiden Länder im Bereich der Sachgütererzeugung und die massgebenden Trendeinflüsse seit den frühen 1990er-Jahren näher zu analysieren. Dabei versuchten die IWI-Autoren, für die Erklärung der unterschiedlichen Dynamik der Warenexporte in den beiden Ländern zwischen dauerhaften strukturellen und eher situationsbedingten Einflussfaktoren zu unterscheiden. Allerdings handelt es sich in dieser Studie um eine bewusst sektorielle Sicht. Denn es ist klar, dass Analysen der Warenexporte nur im grösseren Rahmen der gesamten Aussenwirtschaftsaktivitäten sinnvoll interpretierbar sind. Denn der langfristige Trend der entwickelten Industriestaaten hin zu Dienstleistungsgesellschaften verschiebt die sektoriellen Gewichte in den Leistungsbilanzen.

Die IWI-Originalstudie wurde bereits im Herbst 2004 abgeschlossen; angesichts ihres Umfangs war sie jedoch in der abgelieferten Form nicht zur Publikation vorgesehen. Die vorliegende Kurzfassung enthält viel Daten- und Textmaterial sowie die wichtigsten Erkenntnisse aus dem Originalbericht, ist aber mit eigenen Interpretationen und Erläuterungen angereichert. Die inhaltliche Verantwortung liegt allein bei Avenir Suisse.



STRUKTURINDIKATOREN:
SCHWEIZERISCHE
UND ÖSTERREICHISCHE
WARENEXPORTE

Leistungsbilanzen im Vergleich

Abbildungen 1a und 1b zeigen die Leistungsbilanzen der Schweiz und von Österreich. Die Leistungsbilanz eines Landes setzt sich zusammen aus dem grenzüberschreitenden Handel mit Waren und Dienstleistungen sowie Einkommens- und Transferzahlungen. Die Leistungsbilanz stellt zusammen mit der Kapital- und Devisenbilanz die Zahlungsbilanz eines Landes dar. Verrechnet man die Zahlungsströme aus den grenzüberschreitenden Transaktionen, ergeben sich für jede der Teilbilanzen positive bzw. negative Saldi, d.h. Überschüsse oder Defizite an Zahlungsflüssen. Diese Saldi lassen sich als Prozentanteile des BIP angeben und vergleichen.

Die Leistungsbilanz der Schweiz ist seit vielen Jahren traditionell im Plus. Der Überschuss belief sich im Jahr 2002 auf 8,7 Prozent des BIP. Dienstleistungen machen einen erheblichen Teil der Schweizer Leistungsbilanz aus: Der Bilanzsaldo lag seit 1993 stets über 4 Prozent des BIP, im Jahr 2002 sogar bei 5,29 Prozent des BIP. Im Unterschied zum Dienstleistungshandel weist der Warenhandel durchwegs einen niedrigeren Bilanzsaldo auf. In den konjunkturellen Aufschwungjahren 1997 bis 2001 war die Warenhandelsbilanz typischerweise sogar negativ, schloss aber im Jahr 2002 mit 1,24 Prozent des BIP wieder positiv ab, weil die Importe wertmässig stark schrumpften. Die schweizerische Importnachfrage ist offensichtlich sehr einkommenselastisch. Die grossen Schwankungen beim Leistungsbilanzsaldo sind vor allem auf die Volatilität der enorm hohen Kapitaleinkommensflüsse aus Direktinvestitionen und Portfolioanlagen im Ausland zurückzuführen; Leistungs- und Einkommensbilanz verlaufen deshalb ziemlich parallel.

Während die Schweizer Leistungsbilanz relativ stabile Strukturen aufweist, sind in der österreichischen über den Betrachtungszeitraum erhebliche Veränderungen zu erkennen. Österreichs Leistungsbilanz war über lange Jahre negativ, wies jedoch im Jahr 2002 erstmals wieder einen positiven Saldo im Umfang von 0,72 Prozent des BIP auf. Für die Trendwende ab 1999 ist primär die Warenhandelsbilanz verantwortlich, deren Fehlbetrag sich schon seit Beginn der 1990er-Jahre stetig verringerte und die ab 2001 wieder mit einem Überschuss abschloss; 2002 erreichte der Saldo 1,62 Prozent des BIP. Gleichsam gegenläufig dazu entwickelte sich die Dienstleistungsbilanz: Sie war seit 1993 immer positiv, schrumpfte aber bis 1997 beträchtlich und erzielte 2002 nur noch einen Überschuss von 0,92 Prozent des BIP. Die österreichische Warenhandelsbilanz wirft die Frage auf, auf welche Ursachen der Trend zu Überschüssen zurückzuführen ist. Sind nachhaltige strukturelle Faktoren wirksam, oder basiert die Trendwende auf einmaligen Situationseffekten?

Abb. 1a Die Leistungsbilanz der Schweiz, 1993–2002

Quelle: Schweizerische Nationalbank (April 2004)

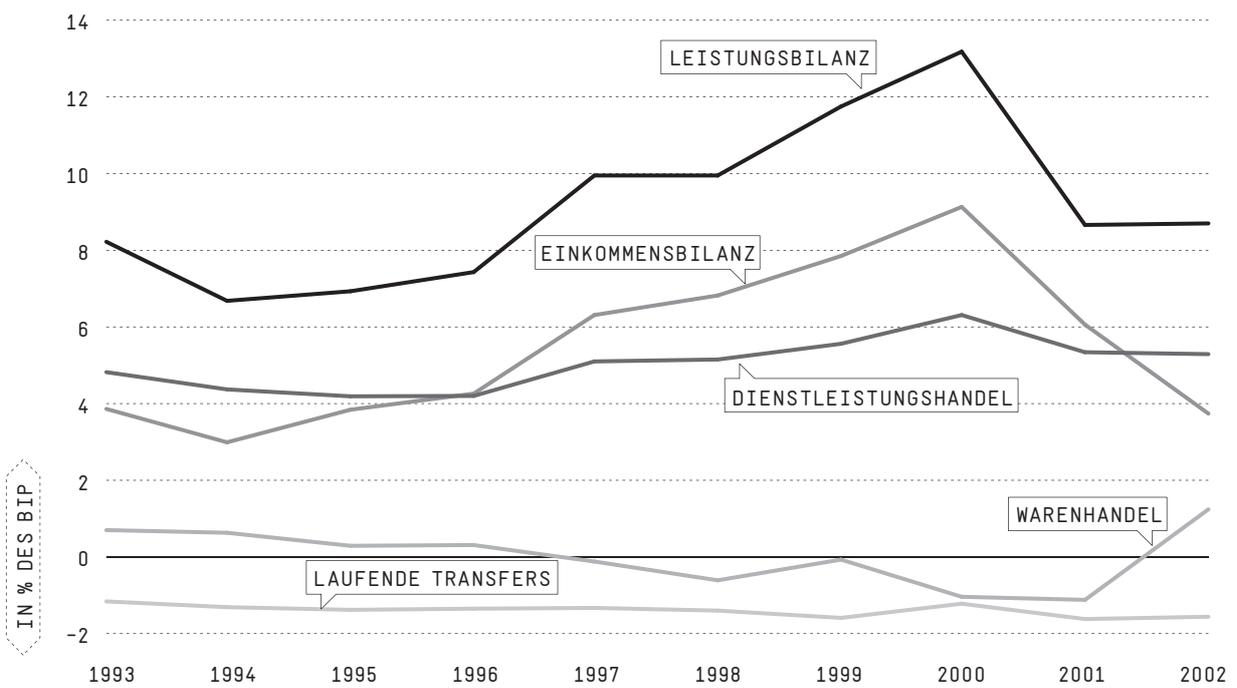
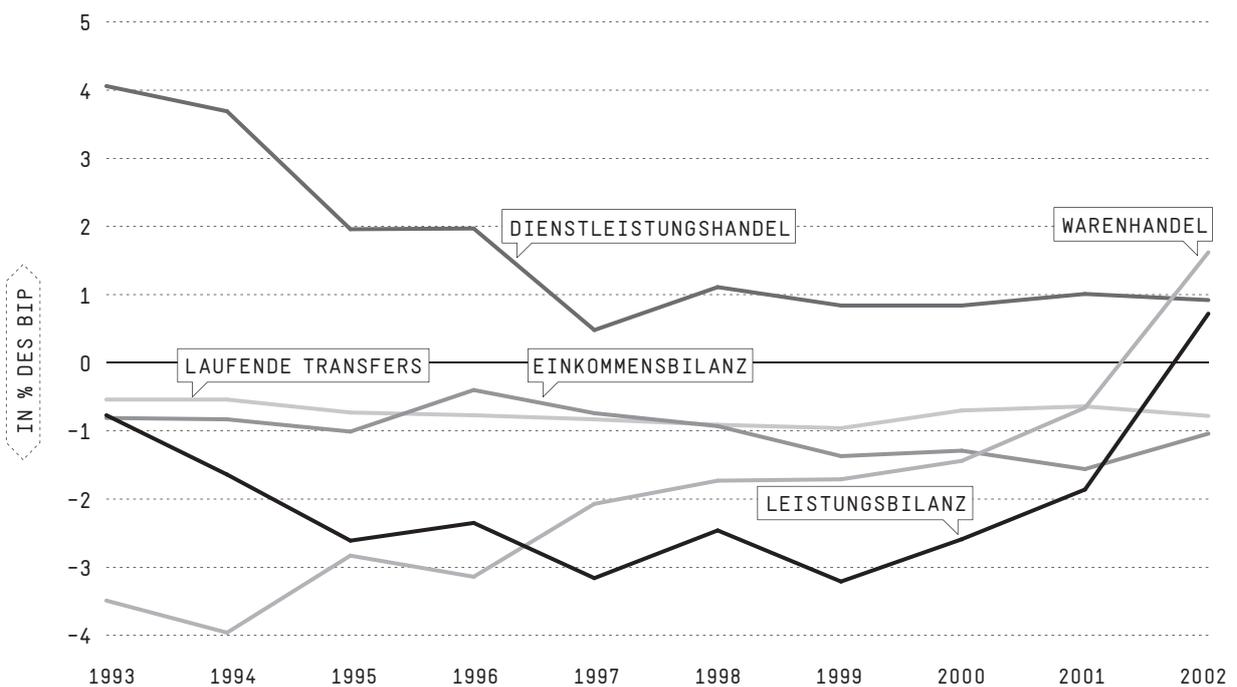


Abb. 1b Die Leistungsbilanz Österreichs, 1993–2002

Quelle: Österreichische Nationalbank (April 2004)



Rascher wachsende Warenexportquote Österreichs

Der Anteil der Warenexporte am Bruttoinlandprodukt (BIP), d.h. die Warenexportquote, betrug im Jahr 2002 in Österreich 34,7 Prozent, in der Schweiz bloss 32,8 Prozent [Abbildung 2a]. Unter ausgewählten OECD-Ländern belegte Österreich damit die vierte Position hinter Belgien, Irland und den Niederlanden. Die Schweiz lag mit geringem Rückstand auf Österreich, Finnland und Schweden auf Platz sieben. Es fällt auf, dass mit Ausnahme Deutschlands nur kleine Volkswirtschaften hohe Warenexportquoten von über 30 Prozent erreichen. Sowohl für Österreich wie auch für die Schweiz ist der Warenexport von deutlich grösserem Gewicht als im OECD-Durchschnitt, aber im Vergleich zur EU-15 liegen beide Länder im Bereich des Mittelwerts. Dieser Mittelwert ist allerdings von den Sonderfällen Belgien, Irland und Niederlande nach oben verzerrt. In Belgien wirkt der so genannte «Antwerpen-Effekt». Die Warenexportquote Belgiens ist wegen des bedeutenden Transferhandels im Hafen von Antwerpen im Vergleich zu anderen kleinen offenen Volkswirtschaften in der EU extrem hoch. Das logische Gegenstück dazu bildet die ebenso hohe belgische Warenimportquote. Von gleicher Ursache, aber deutlich weniger ausgeprägt ist in den Niederlanden der «Rotterdam-Effekt». Auch in der hohen Warenexportquote Irlands spiegelt sich ein bedeutender Transferhandel. Hier operieren zahlreiche internationale Unternehmen, die Irland als Exportbasis verwenden.

Wie Abbildung 2b zeigt, konnten im Zeitraum 1993 bis 2002 sowohl Österreich als auch die Schweiz ihre Warenexportquote klar steigern: Österreich von 21,6 Prozent auf 34,7 Prozent und die Schweiz von 24,7 Prozent auf 32,8 Prozent. Die Entwicklung der Warenexporte verlief somit seit den frühen 1990er-Jahren in Österreich klar dynamischer als im Nachbarland. Seit 1997 ist die österreichische Warenexportquote höher als diejenige der Schweiz. Angesichts der unterschiedlich dynamischen Entwicklung der Warenexporte stellt sich die Frage nach den Ursachen. Ist die vergleichsweise höhere Exportquote bei den österreichischen Sachgütern als eine Stärke der österreichischen Industrie oder als eine Schwäche der Schweizer Industrie zu interpretieren? Beruht die unterschiedliche Exportdynamik auf Unterschieden in den Wirtschaftsstrukturen oder in einmaligen Situationseffekten? Ist für die erstaunliche Steigerung der Warenexportquoten innerhalb von neun Jahren in den beiden Alpenländern möglicherweise sogar ein abgeschwächter «Antwerpen-Effekt» zu vermuten? Die nachfolgenden Analysen sollen auf diese Fragen plausible Antworten vermitteln, und zwar möglichst in einer Differenzierung, die in Verbindung mit Erkenntnissen aus komplementären Studien auch gewisse wirtschaftspolitische Schlussfolgerungen erlaubt.

Abb. 2a Warenexportquoten in ausgewählten OECD-Ländern, 2002

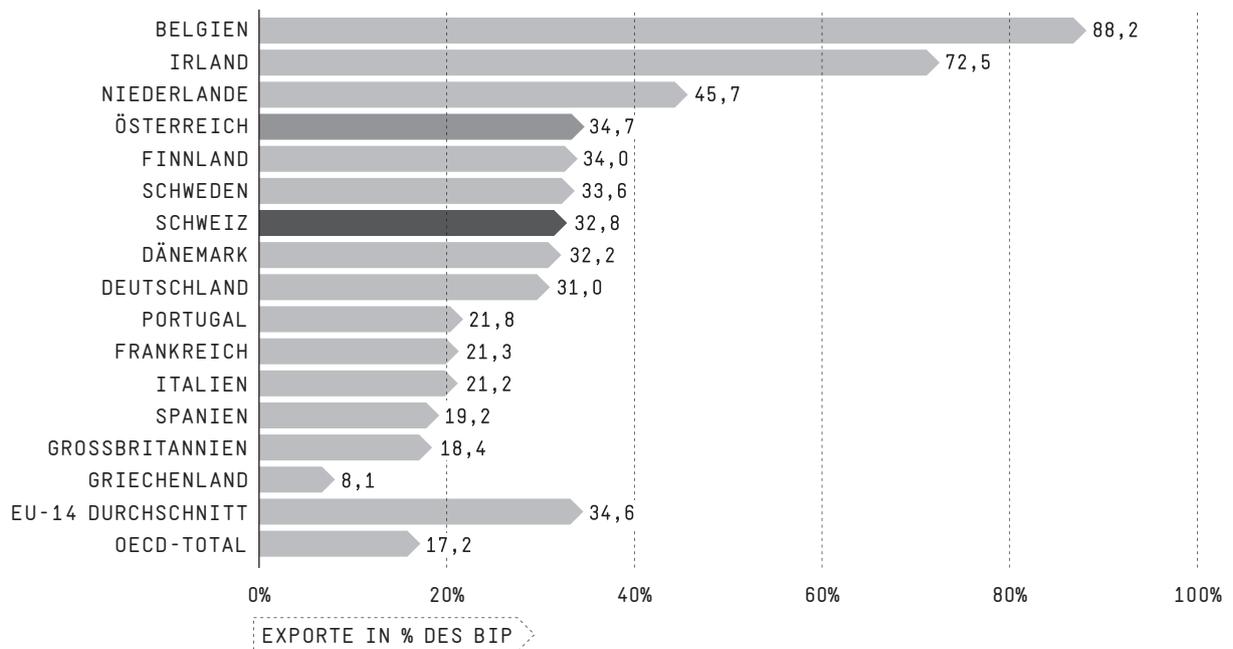
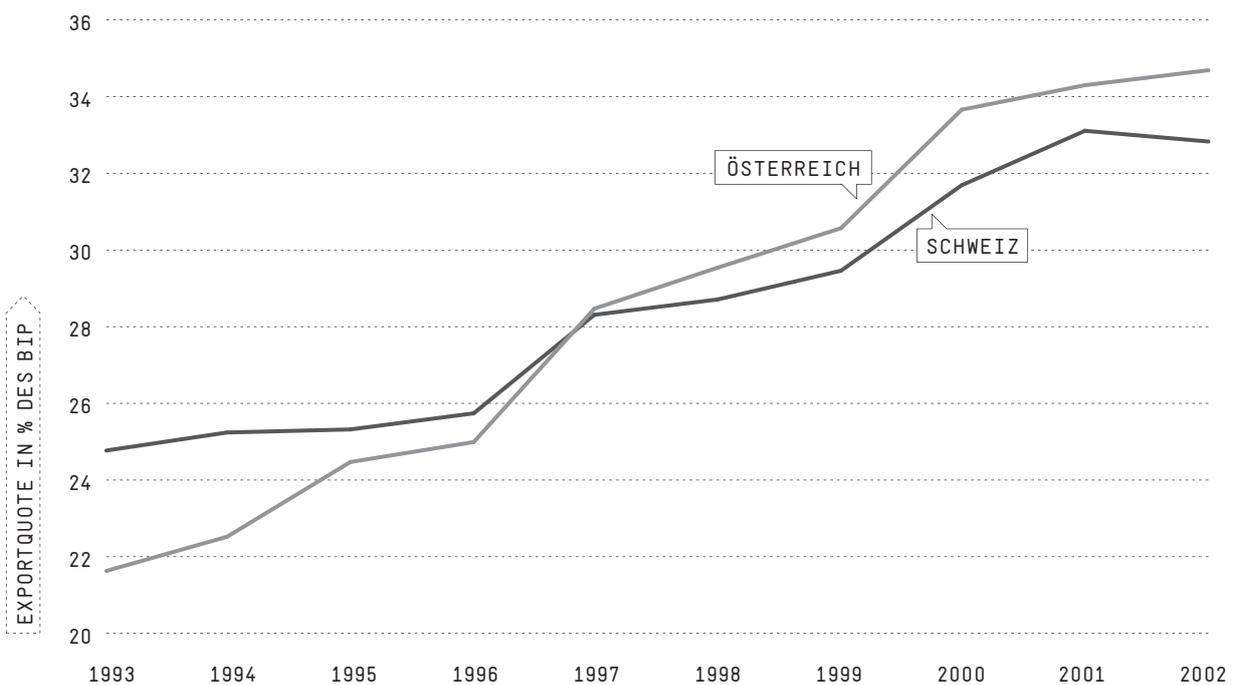


Abb. 2b Warenexportquoten der Schweiz und Österreichs, 1993–2002



Unterschiedliche Strukturen der Warenhandelsbilanz

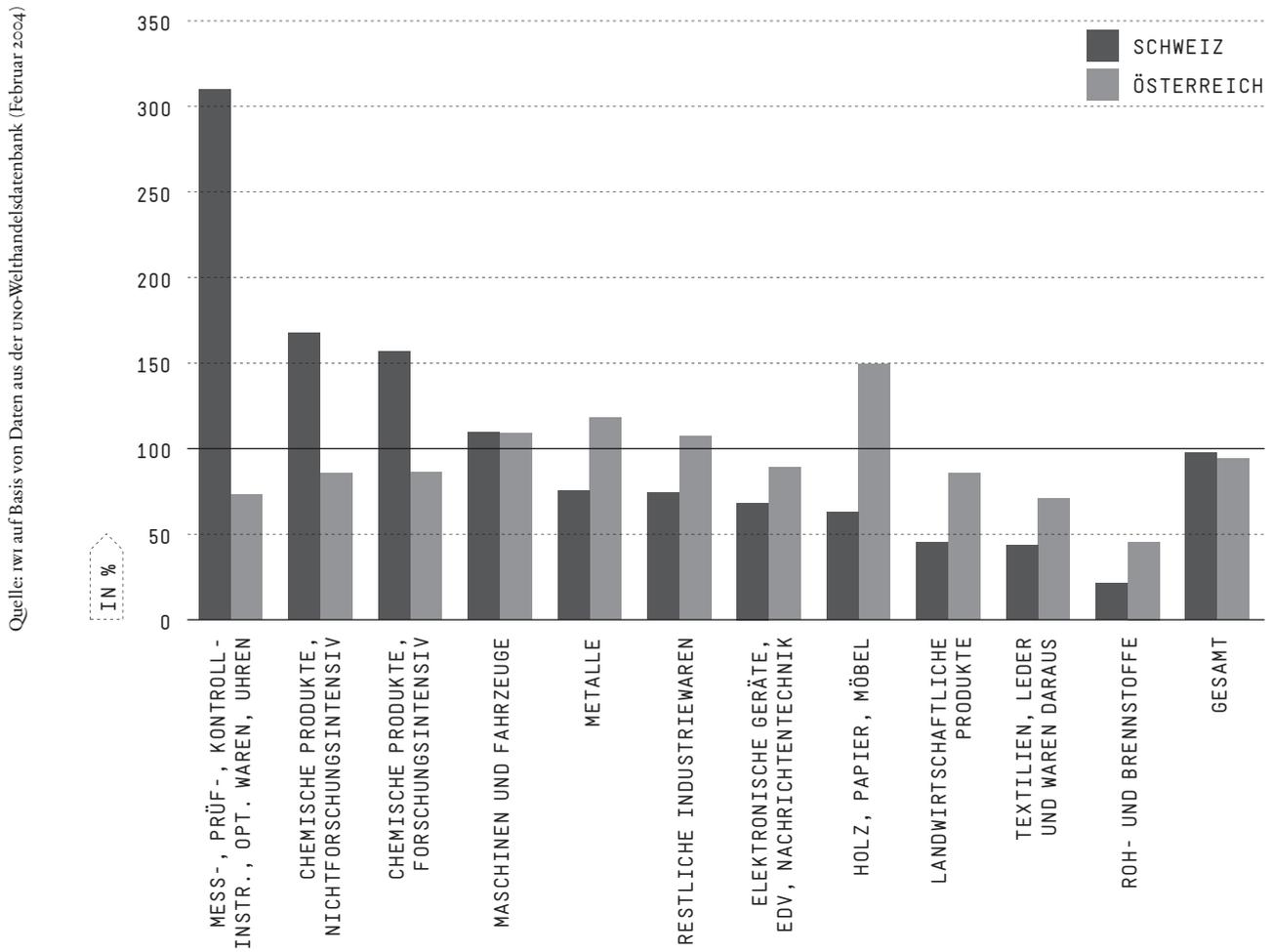
Abbildung 3 zeigt für die wichtigsten Güterkategorien der Warenhandelsbilanzen der Schweiz und Österreichs den Deckungsgrad in Prozent. Dabei macht man eine Art Warenhandelsbilanz je Warengruppe und drückt den Saldo in Prozent aus. Für jede Warengruppe werden die Exportwerte durch die Importwerte dividiert und mit 100 multipliziert. Warengruppen, bei denen der Wert der Exporte höher ist als der Wert der Importe, weisen demnach einen Deckungsgrad von über 100 Prozent auf. Mit Hilfe der Deckungsgrade lassen sich erste Hinweise auf die relative Wettbewerbsposition und die Spezialisierung beider Länder gewinnen. Da sich Exportstrukturen nur sehr langsam verändern, genügt der Blick auf ein einzelnes Jahr, um allgemeine Schlüsse zu ziehen.

Die strukturellen Unterschiede zwischen der Schweiz und Österreich sind frappierend. In der Schweizer Warenhandelsbilanz wiesen im Jahr 2001 die Präzisionswaren und -geräte mit 310 Prozent und die chemischen Erzeugnisse mit rund 160 Prozent die höchsten Deckungsgrade auf. Auch beim Handel mit Industriemaschinen und Fahrzeugen war die Schweizer Warenhandelsbilanz noch leicht positiv. Deutlich negative Deckungsgrade lassen sich dagegen bei den Roh- und Brennstoffen, den Textilien und Lederwaren sowie bei Holz, Papier und Möbeln erkennen. In der österreichischen Warenhandelsbilanz wies hingegen die Warengruppe Holz, Papier und Möbel mit knapp 150 Prozent den höchsten Deckungsgrad auf. Daneben war der Deckungsgrad auch bei den Metallen mit 118 Prozent sowie für Industriemaschinen und Fahrzeuge mit 108 Prozent noch leicht positiv. Die niedrigsten Deckungsgrade hatten auch in Österreich die Roh- und Brennstoffe sowie die Gruppe Textilien und Leder.

Abgesehen vom stark differierenden Warenexport-Portfolio, sind in der Schweiz im Vergleich zu Österreich die Deckungsgrade bei den drei Warengruppen mit den höchsten Werten deutlich höher. Gleichzeitig sind in der Schweiz die Deckungsgrade bei den drei Warengruppen mit den niedrigsten Werten (d.h. landwirtschaftliche Produkte, Textilien und Leder sowie Roh- und Brennstoffe) weitaus niedriger als in Österreich. Eine solche Struktur der Warenhandelsbilanz deutet darauf hin, dass sich die Schweiz im Vergleich zu Österreich im internationalen Warenhandel deutlich stärker spezialisiert hat. Es werden schwergewichtig solche Waren exportiert, bei denen sich die Schweizer Industrie in einer starken Wettbewerbsposition befindet. Analog dazu werden vor allem solche Waren importiert, bei denen die Schweizer Wirtschaft über keine Wettbewerbsvorteile verfügt.

Um Stärken und Schwächen im Export bzw. die Exportspezialisierung beider Länder eingehender analysieren zu können, wird nun zunächst eine Reihe speziell geeigneter Indikatoren für die Analyse des Warenhandels bzw. der Sachgütererzeugung verwendet.

Abb. 3 Deckungsgrad nach Warengruppen in der Schweiz und in Österreich, 2001



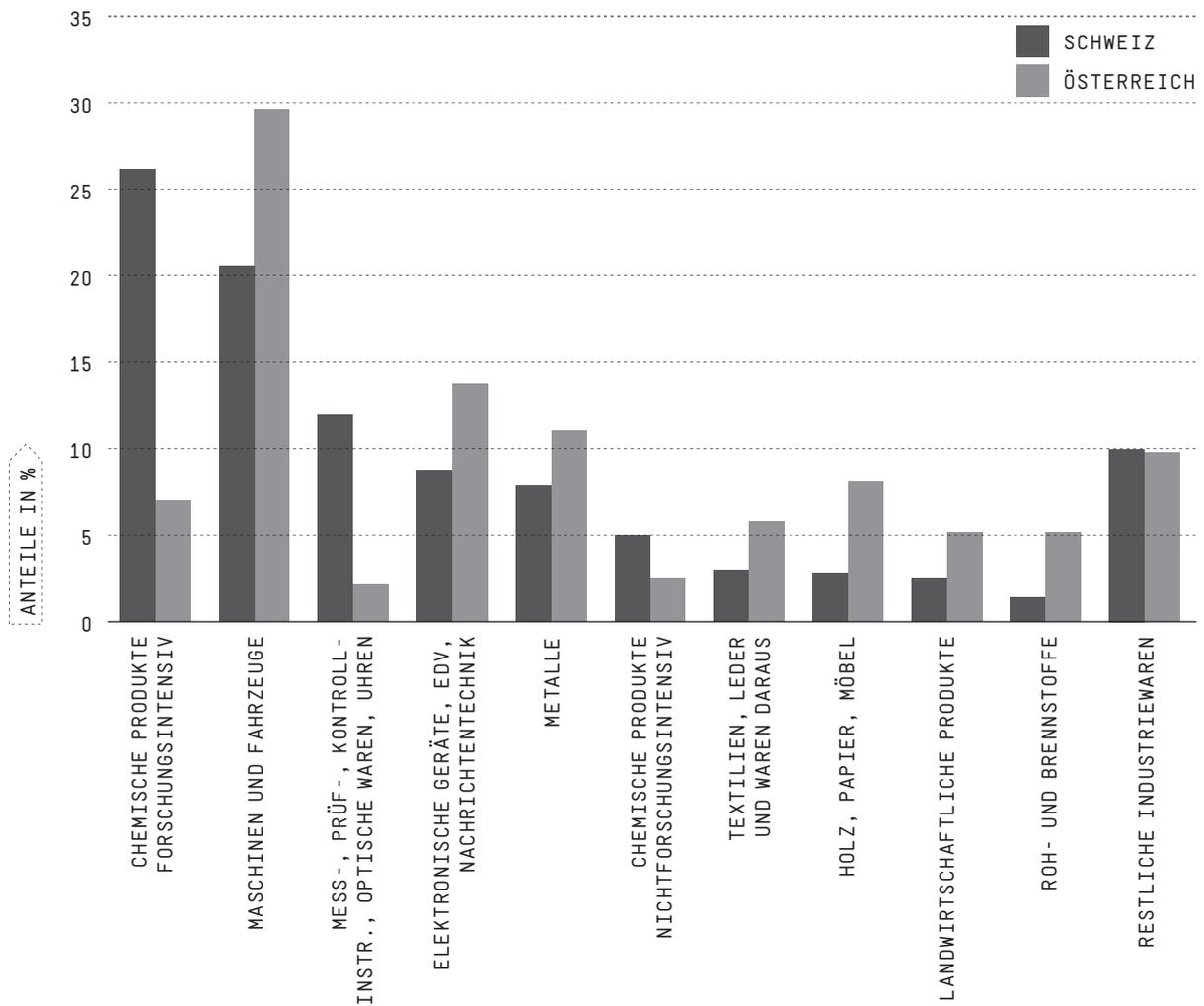
Technisch anspruchsvollere Schweizer Exportgüter

In Abbildung 4 werden die Anteile der einzelnen Warengruppen am gesamten Sachgüterexport der Schweiz und Österreichs dargestellt. Die errechneten Prozentwerte geben einen weiteren Hinweis auf die relative Wettbewerbsposition eines Landes beim Sachgüterexport. Der Vergleich bestätigt die bereits in Abbildung 3 sichtbaren strukturellen Unterschiede.

Die forschungsintensiven Chemierzeugnisse machten im Jahr 2001 mit 26,2 Prozent den grössten Anteil der von der Schweiz exportierten Waren aus. Zählt man die nichtforschungsintensiven Chemierzeugnisse dazu, steigt der Anteil auf 31,2 Prozent aller Schweizer Sachgüterexporte. An zweiter und dritter Stelle folgten die Industriemaschinen und Fahrzeuge mit 20,6 Prozent sowie die Präzisionswaren mit 12 Prozent. Diese drei Warengruppen wiesen gleichzeitig die höchsten Deckungsgrade auf, was die starke Wettbewerbsposition dieser drei Warengruppen im Export widerspiegelt. In Österreich machten Industriemaschinen und Fahrzeuge mit 29,6 Prozent den grössten Anteil der Sachgüterexporte aus. Danach folgten elektrische Geräte mit 13,7 Prozent, Metalle mit 11 Prozent sowie Holz, Papier und Möbel mit 8,1 Prozent. Mit Ausnahme der elektrischen Geräte erreicht Österreich auch bei diesen Warengruppen einen Deckungsgrad von mehr als 100 Prozent.

Vergleicht man die Zusammensetzung der Warenexporte in beiden Ländern, wird deutlich, dass die Schweiz bei technologisch höherwertigen Waren einen Schwerpunkt aufweist. In Österreich dominieren hingegen die technologisch weniger anspruchsvollen Warengruppen. Die Schweizer Industrie hat sich im internationalen Wettbewerb schon seit je auf technologisch höherwertige Waren spezialisiert, während die österreichische Industrie auch mit technologisch weniger anspruchsvollen Waren im internationalen Wettbewerb offenbar gut mithalten kann und ihre Stellung in jüngster Zeit sogar noch verbessert hat. In diesem Zusammenhang ist in den Medien auch schon vom «österreichischen Paradox» gesprochen worden. Zum Eindruck des Paradoxons tragen auch die international unterdurchschnittlichen österreichischen F&E-Ausgaben bei.

Abb. 4 Exporte der Schweiz und Österreichs nach Warengruppen, 2001



Technologieprofile im Vergleich

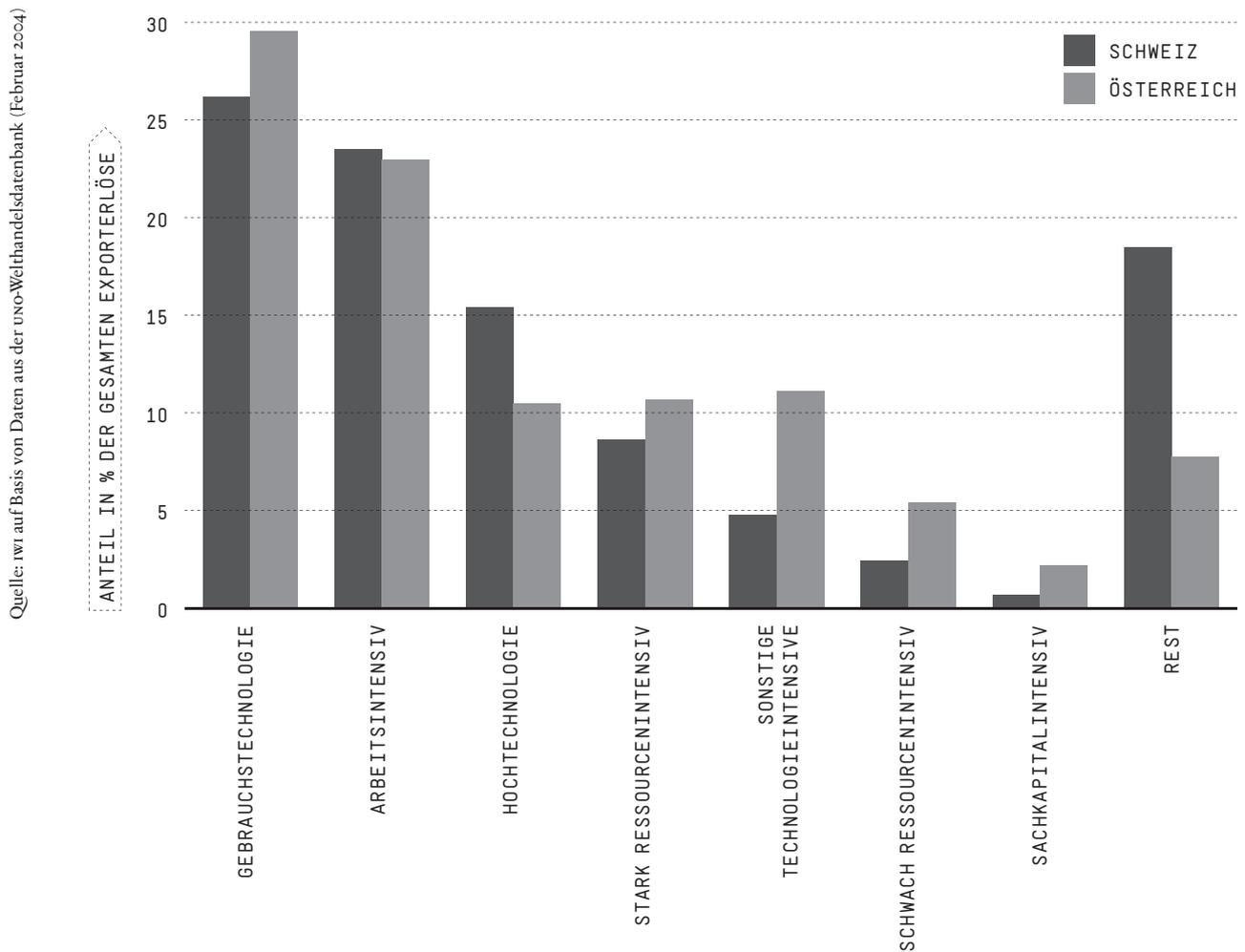
Um die Technologieprofile herauszuarbeiten, sind die Waren in die Technologieklassen Hochtechnologie, Gebrauchstechnologie, stark und schwach ressourcenintensive Güter, sachkapitalintensive Güter und arbeitsintensive Güter gruppiert worden. Man geht davon aus, dass technologisch höherwertige Waren in der Regel weniger der Preiskonkurrenz ausgesetzt sind als Güter mit tieferem Technologiegehalt. Daraus resultieren höhere Margen und eine grössere Wertschöpfung.

Die Verteilung der schweizerischen und der österreichischen Exporte von Industriewaren ist in Abbildung 5 dargestellt. Es fällt auf, dass die Waren der Hochtechnologie in der Schweiz einen deutlich höheren Anteil an den Exporten ausmachen als in Österreich. Auch der Anteil in der Kategorie Rest ist bei den schweizerischen Exporten viel höher als bei den österreichischen. In dieser Klasse sind einige technologisch höherwertige Waren enthalten, wie beispielsweise gewisse chemische Erzeugnisse (Arzneiwaren, Kunststoffe usw.) und bestimmte Arten von Maschinen (spanabhebende Werkzeugmaschinen, Maschinen zum spanlosen Bearbeiten von Metallen usw.), bei denen die Schweiz eine starke Position auf internationalen Märkten innehat.

Die Klasse mit dem höchsten Anteil sowohl in der Schweiz wie in Österreich wird durch die in der Gruppe Gebrauchstechnologie zusammengefassten Waren gebildet. In dieser Kategorie sind technisch einfachere chemische Produkte sowie Maschinen, Fahrzeuge und Metallwaren zusammengefasst. In beiden Ländern machen diese Güter mehr als einen Viertel aus, wobei der Anteil an den österreichischen Exporten ein wenig höher ist als bei den schweizerischen. Die zweitwichtigste Klasse sind in beiden Ländern die arbeitsintensiven Waren. In dieser Gruppe sind technologisch relativ einfache Maschinen (beispielsweise landwirtschaftliche Maschinen, Zugmaschinen) und einfache Halb- und Fertigfabrikate (beispielsweise Leder und Kautschukwaren, Reifen, hauswirtschaftliche Artikel, Bekleidung usw.) enthalten. Sie machen in beiden Ländern etwas mehr als einen Fünftel aus. Die übrigen Klassen erreichen in der Schweiz lediglich Anteile von unter 10 Prozent. Die Anteile am schweizerischen Export sind deutlich niedriger als am österreichischen.

Insgesamt präsentiert sich das Technologieprofil der Schweizer Warenexporte im Vergleich zu Österreich vorteilhaft; denn technisch hochwertige Waren sind stärker vertreten. Die Erkenntnisse aus Abbildung 4 bestätigen sich.

Abb. 5 Verteilung der Exporte von Industriewaren auf Technologieklassen, 2001

**Hinweis:**

Die Zuordnung der Güter zu den einzelnen Güterklassen basiert auf quantitativ messbaren Grössen der Faktoreinsatzmengen, aber auch auf Elementen eines «subjektiven» Ansatzes mit Expertenbefragungen [LEGLER 1982 und SCHULMEISTER 1990]. Für die korrekte Interpretation ist wichtig, zu wissen, wie zwei der Hauptexportgüter der Schweiz klassifiziert sind, die zum grossen Teil als hochtechnologisch gelten müssten:

- Uhren sind «arbeitsintensive Güter»;
- Pharmazeutika sind als Arzneiwaren im «Rest» untergebracht.

Schweizer Exporte global – Österreichs Exporte europäisch-regional

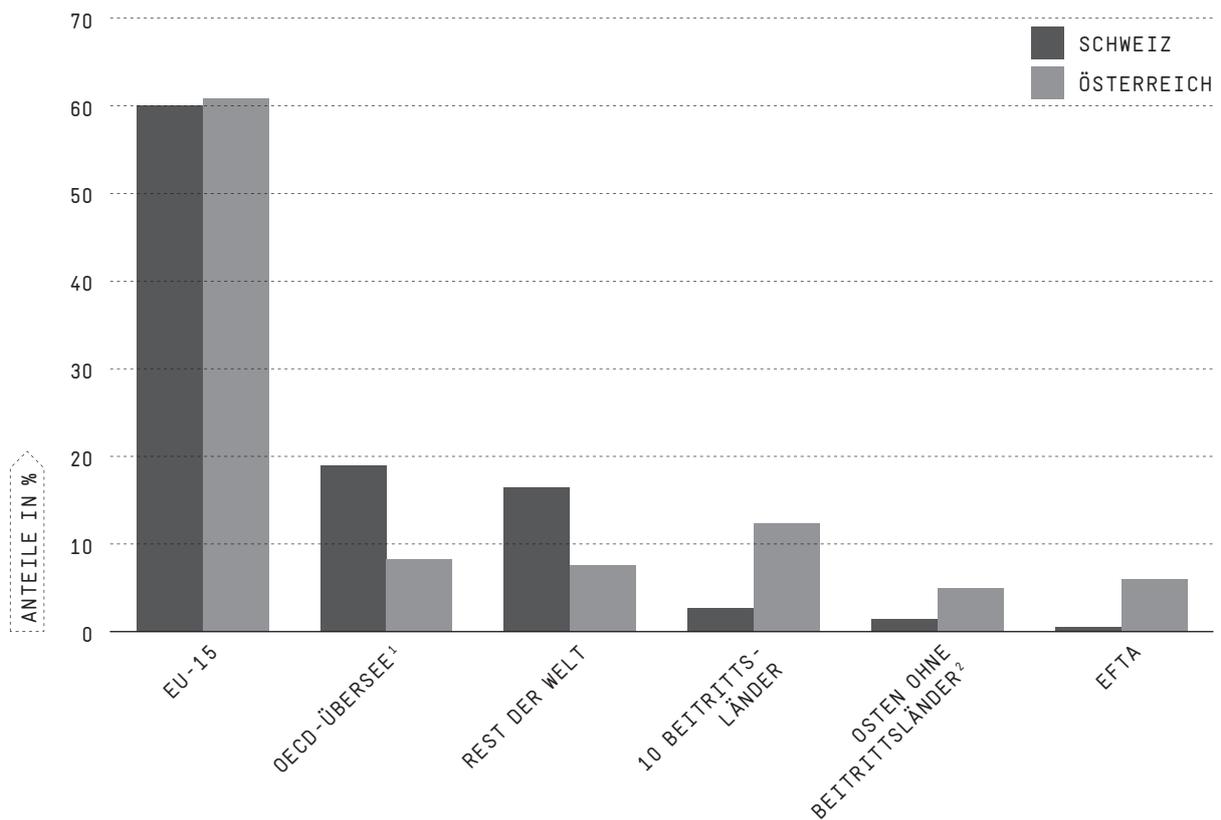
Abbildung 6 illustriert die geographische Diversifikation der Warenexporte beider Länder für das Jahr 2001. Mit einem Anteil von rund 60 Prozent der gesamten Sachgüterexporte war der Wirtschaftsraum der EU-15 für beide Länder die wichtigste Exportregion. Allerdings gehört Österreich selbst zu den EU-15, so dass man für Österreichs Warenexporte eigentlich von der Zielregion EU-14 sprechen müsste. Die Schweizer Exporte nach Österreich sind somit in den 60,1 Prozent enthalten, die österreichischen Exporte in die Schweiz finden sich jedoch in der Zielregion EFTA.

Die strukturellen Unterschiede zeigen sich am deutlichsten, wenn man die aussereuropäischen Zielregionen zusammenfasst. Die Schweizer Industrie lieferte im Jahr 2001 über 35 Prozent ihrer Waren in Gebiete jenseits der Grenzen Europas, die österreichische nur etwas über 16 Prozent. Die schweizerischen Warenexporte sind somit viel globaler ausgerichtet, aus Gründen der geopolitischen und konjunkturellen Diversifikation sicher kein Nachteil. Der zweite markante Unterschied zwischen den beiden Ländern betrifft die Ausrichtung auf die Region Mittel- und Osteuropa. Während die schweizerischen Warenexporte dorthin nur etwa 4 Prozent erreichten, waren es für Österreich über 17 Prozent, wobei die dynamischen zehn neuen EU-Länder den Hauptunterschied ausmachten.

Die unterschiedliche geographische Diversifikation der schweizerischen und der österreichischen Exportindustrie spiegelt sich auch in der Rangliste der wichtigsten Export-Zielländer. Tabelle 1 ist eine Top-10-Rangliste für die beiden Länder. Für Österreich wie für die Schweiz ist Deutschland klar der wichtigste Exportmarkt. Allerdings ist die österreichische Exportindustrie mit einem Anteil von fast einem Drittel noch deutlich stärker deutschlandabhängig als der schweizerische Warenexport mit einem Wert von etwas über 21 Prozent. Das zweitwichtigste Zielland schweizerischer Exporte waren im Jahr 2001 bereits die USA mit einem Anteil von fast 12 Prozent. Unter den zehn wichtigsten Partnern befanden sich mit Japan und Hongkong noch zwei weitere Überseeländer. Im Unterschied zu Österreich war keines der Top-10-Länder ein EU-Beitrittsland aus Mittel- und Osteuropa.

Für Österreich standen die USA als einziges aussereuropäisches Zielland der Rangliste im Jahr 2001 zwar an dritter Stelle, jedoch mit einem Anteil von bloss knapp 5 Prozent. An vierter Stelle als Exportkunde folgte die Schweiz. Im bilateralen Warenverkehr hat die Schweiz als Abnehmerland für Österreichs Exportindustrie klar grössere Bedeutung als umgekehrt. Sieben der zehn bedeutendsten Zielländer österreichischer Exporte waren Mitglieder der EU. Mit der Tschechischen Republik und Ungarn befanden sich auch zwei damalige EU-Beitrittsländer aus Mittel- und Osteuropa unter den ersten zehn Exportadressaten Österreichs.

Abb. 6 Schweizerische und österreichische Warenexporte nach Zielregionen, 2001



1 Mexiko, Kanada, USA, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland

2 Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Serbien und Montenegro, Bosnien und Herzegowina, Mazedonien und Albanien

Tab. 1 Die wichtigsten Exportpartner im Warenverkehr, 2001

SCHWEIZ		ÖSTERREICH	
DEUTSCHLAND	21,67 %	DEUTSCHLAND	32,54 %
USA	11,63 %	ITALIEN	8,52 %
FRANKREICH	8,98 %	USA	5,30 %
ITALIEN	7,98 %	SCHWEIZ	5,20 %
GROSSBRITANNIEN	5,54 %	GROSSBRITANNIEN	4,67 %
JAPAN	3,89 %	FRANKREICH	4,57 %
ÖSTERREICH	3,23 %	UNGARN	4,47 %
SPANIEN	3,15 %	TSCHECHISCHE REPUBLIK	2,90 %
NIEDERLANDE	3,05 %	SPANIEN	2,50 %
HONGKONG	2,92 %	NIEDERLANDE	2,38 %

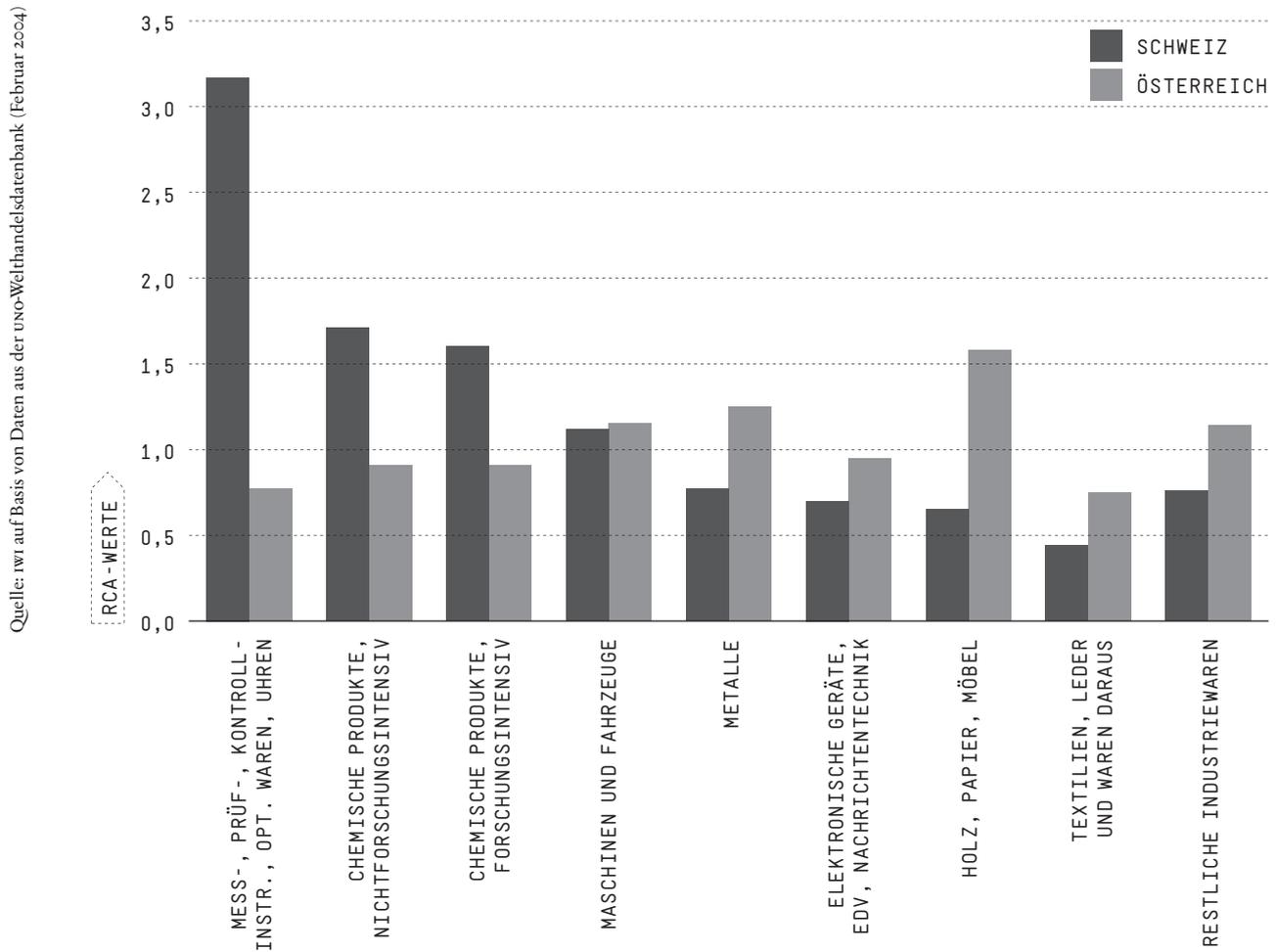
Ausgeprägte Exportspezialisierung der Schweiz

Für die Exportspezialisierung ist der Revealed Comparative Advantage (RCA) ein aussagekräftiges Mass, das in Abbildung 7 verwendet wird. Der RCA ist ein Quotient, der den Deckungsgrad einer Warengruppe mit dem Deckungsgrad der gesamten Exporte eines Landes in ein Verhältnis bringt. Der RCA-Indikator kann positive Werte grösser und kleiner als 1 annehmen. Sind die Werte grösser als 1, ist ein relativer Wettbewerbsvorteil zu erkennen, bei Werten kleiner als 1 ein relativer Wettbewerbsnachteil. Relative Wettbewerbsstärken und relative Wettbewerbschwächen, die aus dem Bezug zu einem Durchschnitt berechnet werden, sind immer zwei Seiten derselben Medaille: Wettbewerbsvorteilen eines Landes stehen so gesehen immer entsprechende Wettbewerbsnachteile gegenüber. Die RCA-Werte zeichnen zwingend ein sehr ähnliches Bild wie die Deckungsgrade, da der Deckungsgrad der gesamten Exporte etwa 100 beträgt. Es bestätigen sich somit die bereits vorangehend gezeichneten Exportstrukturen; dies gilt natürlich auch längerfristig, obwohl hier nur die Daten des Jahres 2001 benützt werden.

Der sehr hohe RCA-Wert von 3,17 im Jahr 2001 zeigt, dass die Schweiz in der Kategorie Präzisionswaren und -geräten dominiert durch das traditionelle Exportgut Uhren, sehr ausgeprägte Wettbewerbsvorteile aufweist. Auch bei den chemischen Erzeugnissen bestehen dank dem erfolgreichen Pharmasektor klare Wettbewerbsstärken. Als Kehrseite der Medaille weist die Schweizer Industrie Wettbewerbsnachteile bei den drei Warengruppen Textilien, Leder und Holz, Papier und Möbel sowie Elektronische Geräte auf. In Österreich sind die relativen Wettbewerbsstärken und -schwächen anders verteilt als in der Schweiz. Die deutlichsten Wettbewerbsvorteile sind mit einem RCA-Wert von 1,58 bei der Gruppe Holz, Papier, Möbel zu finden. Auch die beiden Warengruppen Metalle sowie Industriemaschinen und Fahrzeuge weisen mit RCA-Werten über 1 Wettbewerbsvorteile auf. Relative Wettbewerbsnachteile hat die österreichische Industrie hingegen bei den Präzisionswaren, den Textilien und Ledern sowie bei den chemischen Erzeugnissen.

Die RCA-Indikatoren bestätigen die Erkenntnisse über die unterschiedliche Exportspezialisierung beider Länder. Zum einen sind die relativen Wettbewerbsvorteile bzw. -nachteile in der Schweiz stärker ausgeprägt als in Österreich. Zum anderen verfügt die Schweiz über Wettbewerbsvorteile bei den technologisch anspruchsvolleren Warengruppen und Wettbewerbschwächen bei den technologisch wenig anspruchsvollen Warengruppen. In Österreich sind die Wettbewerbsvorteile bei den Warengruppen mit einer mittleren technologischen Komplexität auszumachen, die Schwächen hingegen bei technologisch anspruchsvollen und wenig anspruchsvollen Warengruppen.

Abb. 7 Revealed Comparative Advantage (RCA) von schweizerischen und österreichischen Industriewaren, 2001



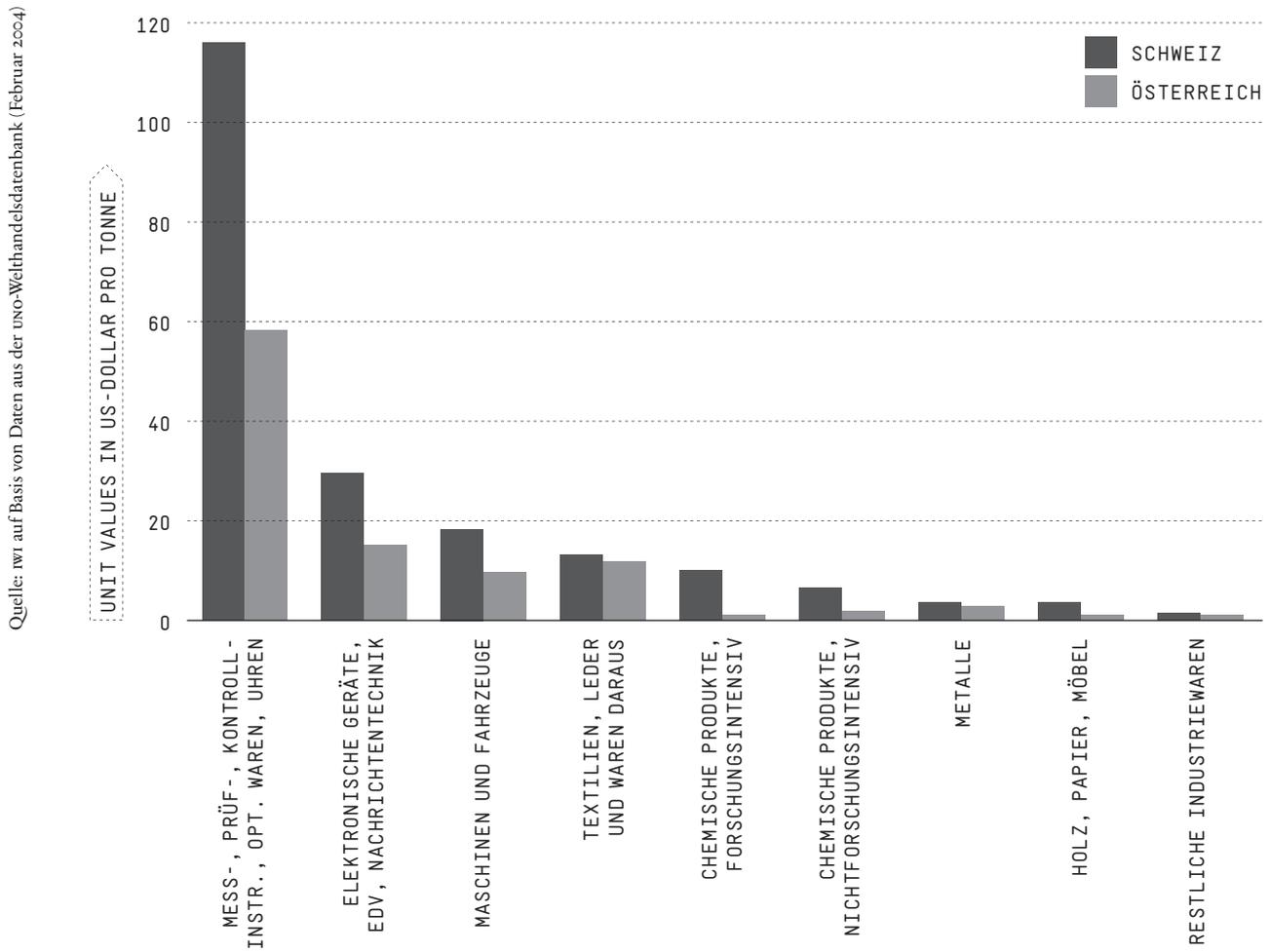
Hohe Aussenhandelspreise der Schweiz

Einen Eindruck über die unterschiedlichen Exportpreise der Schweiz und Österreichs erhält man, wenn man Unit Values nach Warengruppen analysiert. In Abbildung 8 sind die Unit Values der Warenexporte der Schweiz und Österreichs für das Jahr 2001 dargestellt. Die Unit Values sind die Erlöse pro Mengeneinheit, also der Quotient aus Wert und Menge. Der Unit Value wird als Indikator für die Preise von Gütern im Warenhandel, d.h. von Exporten und Importen, benützt.

Die Daten für das Jahr 2001 gelten auch in der längeren Frist, da sich Exportstrukturen nur langsam verändern. Sortiert man die Gütergruppen nach absoluter Höhe der Unit Values, resultiert daraus eine Rangfolge, die für beide Länder ähnlich ist, was primär mit der Natur der betreffenden Güterkategorien zusammenhängt. Die Unit Values der Schweizer Exporte waren aber bei allen Warengruppen fast durchwegs deutlich höher als diejenigen der Warenexporte von Österreich. Die durchwegs höheren Unit Values der Schweizer Warengruppen sind Ausdruck der höheren internationalen Spezialisierung und des höheren Technologiegehalts der Schweizer Sachgüterexporte.

Die mit Abstand höchsten Erlöse pro Mengeneinheit erzielen beide Länder im Export von Präzisionswaren, nämlich 116 USD/kg für die Schweiz bzw. 58 USD/kg für Österreich. Die Unit Values der Schweizer Präzisionswaren sind somit mehr als doppelt so hoch wie jene Österreichs. An zweiter und dritter Position folgen in beiden Ländern die Warengruppe der elektronischen Geräte, EDV, Nachrichtentechnik sowie der Industriemaschinen und Fahrzeuge. Auch hier bewegen sich die Unit Values der Schweizer Exporte etwa auf der doppelten Höhe der österreichischen Werte. Chemische Erzeugnisse liegen in beiden Ländern im Mittelfeld der wertmässigen Rangfolge. Allerdings fällt die enorme Differenz der Unit Values zwischen schweizerischen und österreichischen Chemieexporten auf. Hier erzielt die Schweizer Industrie mit 9,99 USD/kg bei den forschungsintensiven Chemieerzeugnissen und mit 6,63 USD/kg bei den nichtforschungsintensiven Chemieerzeugnissen ein Vielfaches der Unit Values Österreichs. Dies reflektiert den grossen Einfluss der hochwertigen schweizerischen Pharmaexporte. Die niedrigsten Unit Values werden von beiden Ländern bei Metallen und bei der Warengruppe Holz, Papier, Möbel erreicht, wobei die Erlösunterschiede deutlich geringer werden.

Abb. 8 Unit Values bei Exporten von schweizerischen und österreichischen Industriewaren, 2001



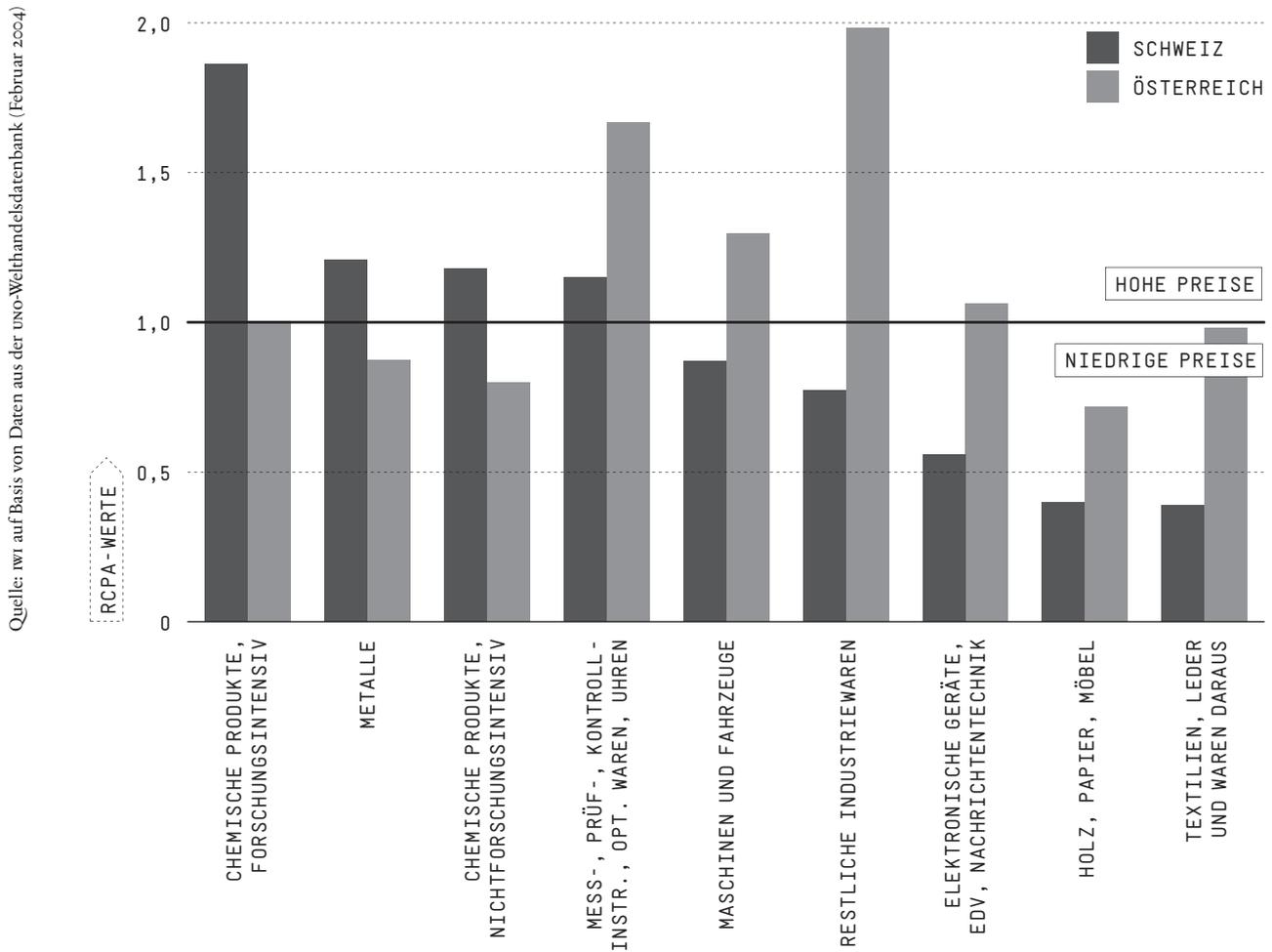
Relative Aussenhandelspreise im Vergleich

Mit Hilfe des Indikators des Revealed Comparative Price Advantage (RCPA), der in Abbildung 9 benützt wird, lassen sich die relativen Aussenhandelspreise darstellen und vergleichen. Der RCPA-Indikator ist ein Quotient, bei dem die Relation der Export- zu den Importerlösen pro Mengeneinheit einer Warengruppe mit der Relation der Export- zu den Importerlösen pro Mengeneinheit aller Warengruppen in ein Verhältnis gebracht wird. Da die Handelserlöse pro Mengeneinheit als Annäherung für Preise interpretiert werden, geben die RCPA-Werte Verhältnisse von relativen Preisen einzelner Warengruppen an. Der RCPA-Quotient kann positive Werte über und unter 1 annehmen. Werte über 1 deuten auf relativ hohe Preise hin, Werte unter 1 dagegen auf relativ niedrige Preise, allerdings immer nur bezogen auf den Durchschnitt des betreffenden Landes. Die RCPA-Werte «unterschlagen» also die grossen absoluten Preisunterschiede im Warenaussenhandel der beiden Länder. Dieser Indikator mag als zusätzliche Dimension bei der Beurteilung von Exportstärken und -schwächen dienen. Da das RCPA-Kriterium strukturelle Eigenheiten einfängt, sind die Daten aus einem einzelnen Jahr auch generell gültig.

Die schweizerischen RCPA-Werte sind bei den forschungsintensiven Chemierzeugnissen und bei den Metallen höher als die österreichischen. Bei den drei Warengruppen Präzisionswaren, Industriemaschinen und Fahrzeuge sowie elektronische Geräte liegen die österreichischen RCPA-Werte dagegen über den schweizerischen. Die Schweizer Industrie erzielte im Jahr 2001 den höchsten RCPA-Wert von 1,86 bei den forschungsintensiven chemischen Produkten. Auch bei den drei Gruppen Metalle, nichtforschungsintensive chemische Produkte und Präzisionswaren waren die Exportpreise in Relation zu den Importpreisen höher als im Durchschnitt aller Industriewaren. Die niedrigsten RCPA-Werte lassen sich bei den Warengruppen ausmachen, die auch die niedrigsten Deckungsgrade haben, nämlich Textilien, Leder sowie die Warengruppe Holz, Papier, Möbel und die Kategorie elektronische Geräte. Die österreichische Industrie erzielte den höchsten RCPA-Wert von 1,67 bei den Präzisionswaren, wenn man von der zusammengewürfelten Kategorie der restlichen Industriewaren absieht. An zweiter und dritter Stelle folgten die beiden Warengruppen Industriemaschinen und Fahrzeuge sowie elektronische Geräte. Die niedrigsten RCPA-Werte wiesen die beiden Warengruppen Holz, Papier, Möbel und Metalle auf.

Spezifische Stärken und Schwächen im internationalen Wettbewerb lassen sich aus diesen Daten allerdings nicht schlüssig ableiten.

Abb. 9 RCPA-Analyse von schweizerischen und österreichischen Industriewaren, 2001



Schweizer Wettbewerbsvorteile trotz hohen Exportpreisen

Erst die Verbindung von RCPA-Werten mit den Deckungsgraden der verschiedenen Warengruppen ermöglicht es, plausible Hypothesen über spezifische Stärken und Schwächen aufzustellen. Die Hypothesen lauten wie folgt: Hohe RCPA-Werte und ein Deckungsgrad über 1 sprechen für einen Erfolg im Qualitätswettbewerb. Hier können auf dem Weltmarkt dank einer überdurchschnittlichen Qualität hohe Preise durchgesetzt werden. Niedrige RCPA-Werte und ein Deckungsgrad über 1 sprechen für einen Erfolg im Preiswettbewerb. Die Waren sind auf dem Weltmarkt dank günstigen Preisen konkurrenzfähig. Ein Deckungsgrad unter 1 deutet bei hohen RCPA-Werten auf einen Misserfolg im Qualitätswettbewerb hin, bei niedrigen RCPA-Werten auf einen Misserfolg im Preiswettbewerb. Bei den Basisdaten aus dem Jahr 2001 handelt es sich wiederum um längerfristig gültige Strukturdaten, so dass verallgemeinernde Interpretationen zulässig sind.

Tabelle 2a und Tabelle 2b geben für die Schweiz und für Österreich jeweils in einer Vier-Felder-Matrix an, mit welchen Warengruppen im Preis- oder Qualitätswettbewerb welche Erfolge erzielt werden. Die Schweizer Industrie ist bei den chemischen Erzeugnissen (primär Pharmaprodukte) und den Präzisionswaren (schwerem Gewicht Uhren) aufgrund einer überdurchschnittlichen Qualitätsdifferenzierung im Wettbewerb erfolgreich. Bei den Industriemaschinen und Fahrzeugen scheint aufgrund dieser Indikatorkombination eher ein günstiges Preisniveau für den Erfolg ausschlaggebend. Hingegen werden die Preise für Metalle wegen unzureichender Qualitätsvorteile offenbar als zu hoch empfunden; keinerlei Wettbewerbsvorteile lassen sich schliesslich bei den elektrischen Geräten, Holz, Papier, Möbeln und Textil- bzw. Lederwaren erzielen. Für die österreichische Industrie deutet die Matrix bei Industriemaschinen und Fahrzeugen auf eine überdurchschnittliche Qualitätsdifferenzierung, die den Erfolg im internationalen Wettbewerb ermöglicht. Bei den Warengruppen Metalle und Holz, Papier, Möbel erklären relativ günstige Preise die gute Stellung auf den Auslandsmärkten. Bei den österreichischen Präzisionswaren und elektrischen Geräten ist die Qualität nicht hoch genug, als dass sie im internationalen Wettbewerb einen Vorteil erzielen könnten. Schliesslich lassen sich bei den chemischen Erzeugnissen sowie den Textil- und Lederwaren keinerlei Wettbewerbsvorteile ausmachen.

Hohe Exportpreise sind offensichtlich kein Hindernis, Wettbewerbsvorteile aufzubauen. Der Erfolg führender Schweizer Exportbranchen zeigt, dass sich Güter mit überdurchschnittlicher Qualität trotz hohen Preisen im internationalen Wettbewerb behaupten. In einem Hochkostenland werden Exportunternehmen zu einer Strategie der Spezialisierung gezwungen, da bei preissensiblen Massengütern Konkurrenzfähigkeit kaum gegeben ist.

Tab. 2a Stellung der Schweiz im Qualitäts- und Preiswettbewerb nach Warengruppen, 2001

	RCPA-WERT >1 (HOHER PREIS, QUALITÄTSWETTBEWERB)	RCPA-WERT <1 (NIEDRIGER PREIS, PREISWETTBEWERB)
DECKUNGSGRAD >1 (HANDELSBILANZÜBERSCHUSS)	Erfolg im Qualitätswettbewerb: ↳ Chemische Produkte ↳ Präzisionswaren	Erfolg im Preiswettbewerb: ↳ Industriemaschinen und Fahrzeuge
DECKUNGSGRAD <1 (HANDELSBILANZDEFIZIT)	Misserfolg im Qualitätswettbewerb: ↳ Metalle	Misserfolg im Preiswettbewerb: ↳ Elektrische Geräte ↳ Holz und Papier ↳ Textilien und Leder ↳ Restliche Industriewaren

Tab. 2b Stellung Österreichs im Qualitäts- und Preiswettbewerb nach Warengruppen, 2001

	RCPA-WERT >1 (HOHER PREIS, QUALITÄTSWETTBEWERB)	RCPA-WERT <1 (NIEDRIGER PREIS, PREISWETTBEWERB)
DECKUNGSGRAD >1 (HANDELSBILANZÜBERSCHUSS)	Erfolg im Qualitätswettbewerb: ↳ Industriemaschinen und Fahrzeuge	Erfolg im Preiswettbewerb: ↳ Holz und Papier ↳ Restliche Industriewaren
DECKUNGSGRAD <1 (HANDELSBILANZDEFIZIT)	Misserfolg im Qualitätswettbewerb: ↳ Präzisionswaren ↳ Elektrische Geräte	Misserfolg im Preiswettbewerb: ↳ Chemische Erzeugnisse ↳ Textilien und Leder

Quelle für beide Tabellen: IWT

URSACHENANALYSE:
MÖGLICHE GRÜNDE
FÜR DAS HÖHERE
WACHSTUM DER
ÖSTERREICHISCHEN
WARENEXPORTE

Zwischenfazit: Gute Ausgangslage der Schweiz

Die vorangehend verwendeten Daten und Indikatoren zeichnen ein recht plastisches Bild der unterschiedlichen Struktur und Entwicklung des schweizerischen und österreichischen Aussenhandels mit Waren. Doch weist bisher nichts auf eine strukturelle Schwäche der Schweiz hin, die geeignet wäre, die geringere Dynamik im schweizerischen Warenverkehr mit dem Ausland zu erklären. Eher trifft das Gegenteil zu. Im Vergleich zur österreichischen ist die international tätige schweizerische Wirtschaft generell und der industrielle Exportsektor im Besonderen globaler, diversifizierter, spezialisierter und technologisch auf einem höheren Niveau.

Beurteilt man zudem die Bedeutung des Warenhandels im Rahmen der Leistungsbilanz, zeigen sich weitere markante Unterschiede zwischen den beiden Ländern. Die Schweiz liegt bei der Entwicklung hin zur Dienstleistungsgesellschaft wohl ein gutes Stück vor Österreich, und so kann es kaum verwundern, dass der industrielle Sektor im Land selbst nicht mehr die gleiche Dynamik entfaltet wie früher oder wie in Ländern, die erst aufholen. Die wertschöpfungsstarken Branchen des Dienstleistungssektors (Banken, Versicherungen) haben in der schweizerischen Leistungsbilanz denn auch ein deutlich grösseres Gewicht als in der Leistungsbilanz Österreichs. Geradezu dramatisch ist die strukturelle Differenz bei den Direktinvestitionen im Ausland, sowohl was deren Höhe als auch was die zurückfliessenden Kapitaleinkommen betrifft. Die Entwicklung des Warenhandels isoliert von diesem grösseren Rahmen zu bewerten, kann somit leicht zu Fehlschlüssen verleiten.

Dies bedeutet allerdings nicht, dass die Frage nach dem Zurückbleiben der schweizerischen Warenexportdynamik hinter jener Österreichs nicht doch von Interesse wäre. Als mögliche Ursachen der unterschiedlichen Entwicklungen werden anschliessend die folgenden Faktoren untersucht:

- Höhe und Entwicklung von Arbeitskosten, Arbeitsproduktivität, Lohnstückkosten
- Entwicklung des Technologiegehalts der Exportgüter
- Integrationsgrad im EU-Binnenmarkt (verbleibende Handelshemmnisse)
- Einfluss der Öffnung der mittel- und osteuropäischen Märkte
- Zusammenhang Warenhandel– Direktinvestitionen
- Abhängigkeit von der Konjunktur in den Zielländern
- Grössenstruktur der Sachgüterproduktion und Exportaktivitäten.

Arbeitskosten im internationalen Vergleich

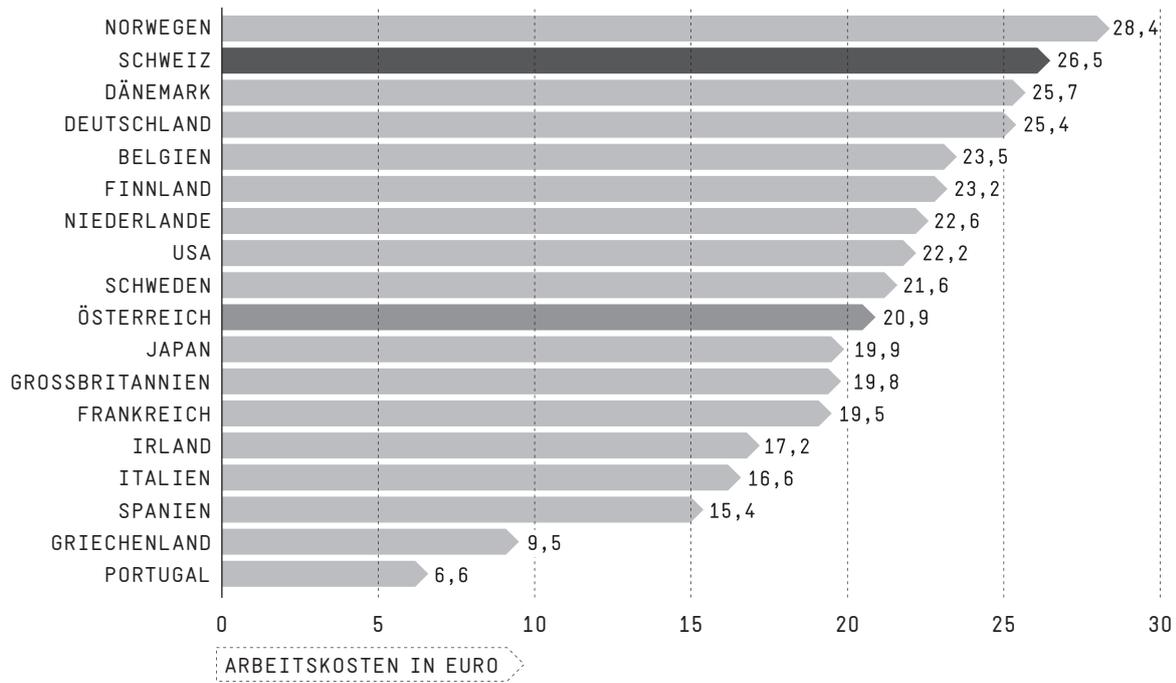
Nach gängiger Auffassung können hohe Arbeitskosten die Wettbewerbsfähigkeit der Exportwirtschaft eines Landes beeinträchtigen. Die Arbeitskosten pro Stunde stellen den gebräuchlichsten Massstab für Arbeitskostenvergleiche über die Grenzen dar.

Abbildung 10 zeigt einen internationalen Vergleich der Arbeitskosten je Stunde in der Sachgütererzeugung im Jahr 2002. Allerdings sind Daten nur für die gesamte Sachgüterproduktion erhältlich, nicht aber für den Exportsektor separat. Die Arbeitskosten des Inlandsektors bzw. deren Entwicklung können von denjenigen des Exportsektors abweichen. Der Ländervergleich lässt somit höchstens Mutmassungen über die Verhältnisse im Exportsektor zu – dies am ehesten dann, wenn die Unterschiede zwischen den Ländern genügend gross sind. Die Industrie produziert in der Schweiz zu sehr hohen Arbeitskosten. Mit 26,50 Euro pro Arbeitsstunde im Jahr 2002 rangierte die Schweiz nach Norwegen an zweiter Stelle, und dies obwohl die Lohnnebenkosten in der Schweiz relativ tief liegen. Österreich erreicht trotz hohen Lohnnebenkosten nur 20,90 Euro pro Arbeitsstunde.

Auch die Entwicklung der Lohnstückkosten in der Sachgüterproduktion seit 1990 sieht gemäss Tabelle 3 für die Schweiz auf den ersten Blick sehr ungünstig aus. Wiederum sind für den Exportsektor keine separaten Daten verfügbar. Während die Lohnstückkosten in der Industrieproduktion in der Schweiz deutlich zunahmen, sind sie in Österreich, aber auch in Deutschland und in der EU-15 gleich geblieben oder sogar etwas gesunken. Allerdings sind hohe Arbeitskosten aus volkswirtschaftlicher Perspektive nicht a priori ein Wettbewerbsnachteil, weil internationaler Handel auf Spezialisierung beruht. Die Schweizer Exportindustrie hat hohe Arbeitskosten schon immer durch Strategien der Spezialisierung, der Technologie- und Qualitätsorientierung und mit einer kapitalintensiven Produktion aufgefangen. Da die Vergleiche auf einer einheitlichen Währung (Euro) beruhen, spielt für die Höhe und Entwicklung der Arbeitskosten natürlich auch der Wechselkurs des Schweizer Frankens eine Rolle. Wenn sich durch Aufwertung die Terms of Trade verbessern, was für die Schweiz über die letzten Jahrzehnte die Regel war, erlaubt selbst ein stagnierender Export ein wachsendes Importniveau und damit höheren Wohlstand.

Allenfalls könnten hohe bzw. überdurchschnittlich steigende Arbeitskosten pro Stunde die Internationalisierung von bislang eher wettbewerbsschwachen inlandorientierten Branchen bremsen. Somit stellt sich für eine vertiefte Analyse das bekannte Problem der «dualen Volkswirtschaft» der Schweiz mit ihrem produktiven Exportsektor und dem grossen geschützten Binnensektor.

Abb. 10 Arbeitskosten pro Stunde in der Sachgütererzeugung, 2002



Quellen: Eurostat; Wirtschaftskammer Österreich; Schwedischer Arbeitgeberverband; U.S. Labor Office; Institut der deutschen Wirtschaft; European Commission, Economic Forecasts

Tab. 3 Entwicklung der Lohnstückkosten in der Sachgütererzeugung (jährliche Veränderung in %), 1990–2002

	Ø 1990/2000	Ø 1995/2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
NORWEGEN	3,4	5,7	10,4	-1,3	8,1	6,3	4,6	9,7
SCHWEIZ	2,3	1,7	-1,6	1,4	1,8	2,8	5,4	6,8
DÄNEMARK	2,1	1,0	3,9	3,2	6,0	-3,8	-1,2	0,4
DEUTSCHLAND ¹	-0,2	-2,2	-5,2	-2,1	0,4	-2,8	1,7	-0,2
BELGIEN	1,4	-0,1	-3,5	1,1	1,3	-0,6	3,7	1,7
FINNLAND	-3,3	-0,1	1,2	-3,0	2,6	-5,6	6,8	1,8
NIEDERLANDE	1,2	0,9	0,4	-1,0	2,9	0,3	4,4	4,6
USA	3,0	4,4	14,9	1,9	2,2	19,3	3,9	-6,3
SCHWEDEN	-1,0	2,2	0,2	-0,4	0	7,8	-3,3	1,0
ÖSTERREICH ²	-0,6	-2,2	-4,0	-1,7	-8,0	-4,5	1,8	-0,2
JAPAN	6,0	-0,6	2,0	-3,6	18,9	14,4	-3,5	-12,4
GROSSBRITANNIEN	4,7	6,6	25,4	6,8	2,3	7,8	0,5	1,4
FRANKREICH	-0,1	-0,8	-2,7	0,1	-0,4	-1,4	2,0	1,0
KANADA	1,5	4,8	13,2	-2,5	4,3	17,9	5,6	-5,3
IRLAND	-1,6	-2,3	8,6	-8,1	-1,7	-4,6	1,5	-7,7
ITALIEN	-1,7	2,1	7,6	-2,2	1,8	-0,4	1,6	4,0
SPANIEN	0,1	2,7	3,0	1,1	2,6	2,5	4,7	4,5
GRIECHENLAND	0,9	0,9	7,7	-4,8	-3,9	1,2	1,2	2,3
PORTUGAL	3,3	1,7	1,3	0,5	1,7	2,8	3,2	4,7
EU	0	-0,5	-1,4	-1,1	0,8	-1,2	1,8	1,0

¹ Ab 1996 einschliesslich Ostdeutschland

² Bis 1995 Industrie laut Fachverbandsgliederung, ab 1996 Sachgütererzeugung (Industrie und Gewerbe)

Ungünstige Produktivitätsentwicklung der Schweizer Industrie

Das logische Gegenstück zu den überdurchschnittlich wachsenden Lohnstückkosten bildet für die Schweiz eine im Ländervergleich nur schwach zunehmende Stundenproduktivität. Tabelle 4 zeigt die Entwicklung der Stundenproduktivität in der Sachgütererzeugung in der Schweiz im internationalen Vergleich seit 1990. Allerdings sind diese Daten, wie schon bei den Arbeitskosten, wiederum nur für die gesamte Sachgüterproduktion erhältlich, nicht aber für den Exportsektor separat. Weil die Produktivität bzw. die Produktivitätsentwicklung des Inlandsektors von derjenigen des Exportsektors abweichen kann, lässt der Ländervergleich auch hier höchstens Mutmassungen über die Verhältnisse im Exportsektor zu. Alle früheren Vorbehalte und Interpretationsansätze, die in Bezug auf Abbildung 10 und Tabelle 3 gemacht worden sind, gelten auch hier.

Die Stundenproduktivität ist in der schweizerischen Sachgütererzeugung im Zeitraum 1990–2002 im Jahresmittel nur um rund 1 Prozent angestiegen, während Österreich einen durchschnittlichen jährlichen Produktivitätszuwachs von 5 Prozent realisierte. Auch in der EU-15 lag das Wachstum mit etwa 3 Prozent pro Jahr noch deutlich über dem schweizerischen Wert. Dieses Bild erscheint somit als bestätigendes Gegenstück zum Vergleich der Lohnstückkosten in Tabelle 3.

Über die möglichen Ursachen der ungünstigen Entwicklung bei der Arbeitsproduktivität im II. Sektor lassen sich höchstens Hypothesen aufstellen. Nahe liegend ist die Vermutung, der klein strukturierte gewerblich-industrielle Inlandsektor könnte die Entwicklung stärker geprägt haben als die exportierenden Branchen. Es ist zu erwarten, dass sich die ausgeprägte duale Struktur der schweizerischen Volkswirtschaft auch in abweichenden Produktivitätskennzahlen abbildet. Nach ökonomischer Auffassung sind die meisten Waren im Prinzip international handelbare Güter. Die im Ländervergleich unterdurchschnittliche Offenheit der schweizerischen Volkswirtschaft bedeutet, dass die «natürliche» Expansion des internationalen Warenaustauschs durch Regulierungen und Protektionismus behindert ist. Das langsame Tempo der Marktöffnung bremst auch die Steigerung der Exportorientierung der Unternehmen, was wiederum negative Rückwirkungen auf die Produktivitätsentwicklung haben müsste.

Tab. 4 Entwicklung der Stundenproduktivität in der Sachgütererzeugung (jährl. Veränderung in %), 1990–2002

	Ø 1990/2000	Ø 1995/2002	1997	1998	1999	2000	2001	2002
NORWEGEN	-0,1	0,3	-1,6	2,1	-1,5	0,1	1,0	2,4
SCHWEIZ	1,2	0,4	0	0,9	0	1,1	0,7	-2,1
DÄNEMARK	2,8	3,0	1,1	1,3	-1,0	7,2	6,5	3,6
DEUTSCHLAND ¹	4,0	3,7	7,1	4,5	3,1	4,8	-0,3	2,6
BELGIEN	1,9	1,8	5,7	1,6	1,8	2,3	-0,6	1,3
FINNLAND	5,8	3,2	3,2	5,2	1,3	8,8	-1,4	3,3
NIEDERLANDE	2,5	1,7	2,2	3,8	0,9	4,3	-0,5	-0,9
USA	3,1	3,2	3,2	1,4	5,6	-0,1	2,3	4,4
SCHWEDEN	3,7	1,8	4,6	1,3	2,8	0	-2,8	4,1
ÖSTERREICH ²	5,1	4,4	5,4	4,3	4,8	6,6	1,4	3,5
JAPAN	2,8	1,8	4,7	-1,7	0,6	6,5	-4,7	3,5
GROSSBRITANNIEN	1,9	1,8	0,5	0,3	4,3	5,1	1,7	0,7
FRANKREICH	4,1	4,0	7,0	2,9	3,3	4,3	1,8	2,7
KANADA	1,9	0,3	0,8	-0,6	0,8	0,5	-1,9	2,3
IRLAND	6,5	9,1	3,3	9,1	7,4	13,4	8,8	15,6
ITALIEN	2,7	1,6	1,0	1,4	0,7	2,3	0,6	-1,2
SPANIEN	4,1	1,7	1,2	1,3	0,5	2,3	-0,1	0,6
GRIECHENLAND	4,1	3,8	2,8	3,3	5,8	7,5	1,1	4,0
PORTUGAL	3,0	2,2	5,6	3,0	3,8	1,4	0,8	-1,2
EU	3,6	3,1	5,5	3,4	2,6	4,3	0,2	1,9

¹ Ab 1996 einschliesslich Ostdeutschland

² Bis 1995 Industrie laut Fachverbandsgliederung, ab 1996 Sachgütererzeugung (Industrie und Gewerbe)

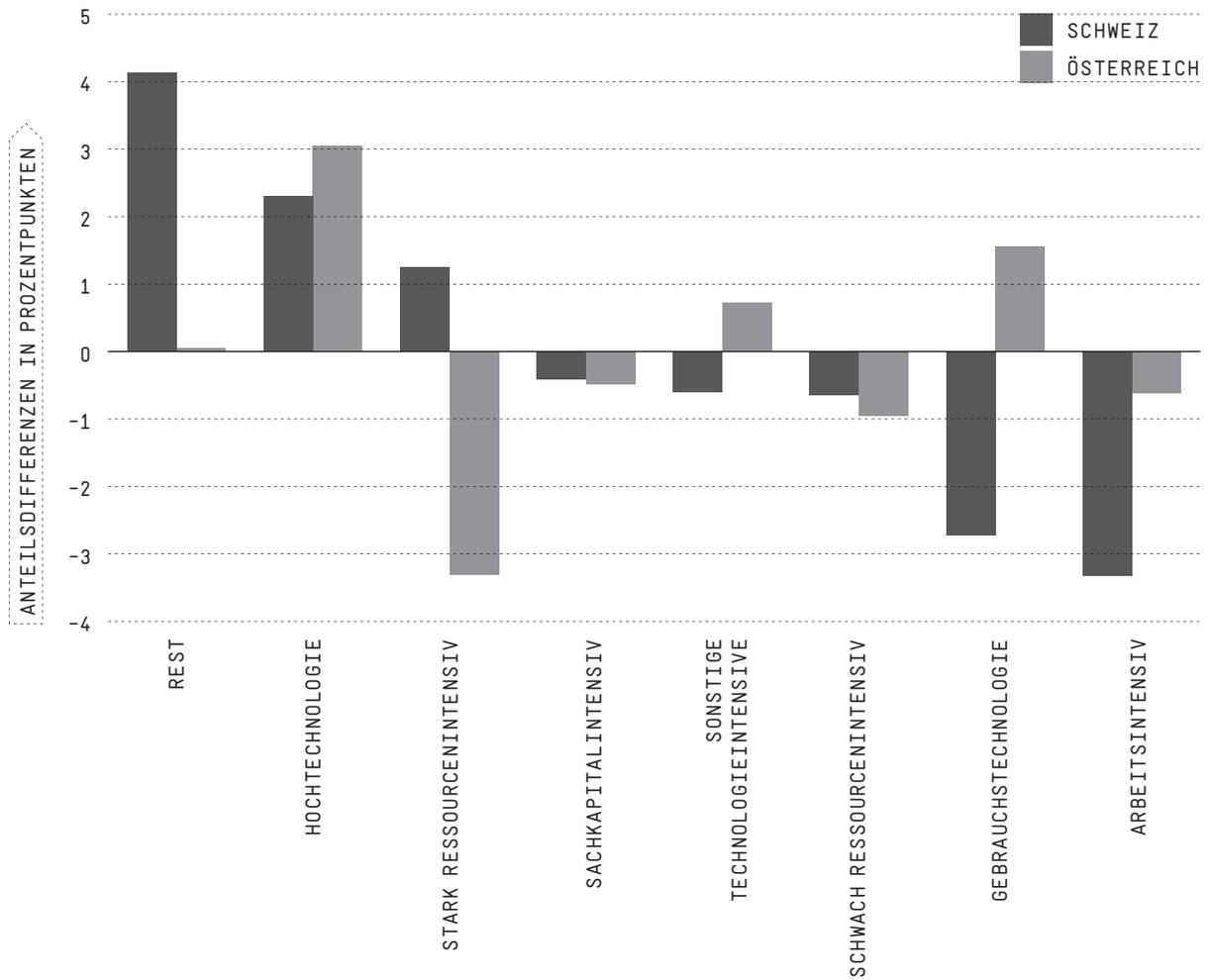
Veränderungen des Technologiegehalts

Der Vergleich der Technologieprofile in der früheren Abbildung 5 zeigt für die Schweiz Vorteile im Sinne eines höheren Technologiegehalts der Warenexporte. Wenn nun in Abbildung 11 die Veränderungen des Technologiegehalts der Warenausfuhren beider Länder betrachtet werden, geschieht dies wiederum im Bestreben, eine plausible Begründung für die unterschiedliche Exportdynamik zu finden.

Bei den schweizerischen Warenexporten fand im Betrachtungszeitraum 1995–2001 eine Entwicklung weg von wenig hochwertigen Produkten zu technologisch aufwendigen Gütern statt. Die Kategorie Hochtechnologie erhöhte ihren Anteil am schweizerischen Warenexport um mehr als 2 Prozentpunkte. Die grösste Zunahme war in der Klasse Rest mit über 4 Prozentpunkten zu verzeichnen. In diese Kategorie fallen auch hochwertige Güter, so gewisse chemische Erzeugnisse wie Arzneiwaren und Kunststoffe oder bestimmte Arten von Maschinen. Des Weiteren haben ressourcenintensive Waren an Gewicht gewonnen. Alle übrigen Kategorien verloren an Bedeutung. Abgenommen haben insbesondere die Anteile der Güter von mittlerer und niedriger technischer Komplexität, nämlich Gebrauchstechnologie und arbeitsintensive Güter. Etwas überraschend für eine Volkswirtschaft mit hohen Arbeitskosten, sanken auch die Exportanteile der sachkapitalintensiven Waren.

Im österreichischen Warenexport gewannen die Hochtechnologiegüter noch stärker an Gewicht als im Fall der Schweiz. Allerdings muss man das deutlich tiefere Ausgangsniveau von Österreich berücksichtigen [vgl. Abbildung 5]. Die Trends in den übrigen Güterklassen deuten auf eine weniger stark ausgeprägte Entwicklung hin zu spezifischen Stärken auf der Basis von Technologie und Kapitaleinsatz als in der Schweiz. Die Veränderungen beim Technologiegehalt kommen somit für die Erklärung des raschen Wachstums der österreichischen Warenausfuhren nicht in Frage.

Abb. 11 Veränderungen des Technologiegehalts der schweizerischen und österreichischen Exporte, 1995–2001



Quelle: IWT auf Basis von Daten aus der UNO-Welthandelsdatenbank (Februar 2004)

Fehlende Vollintegration in den EU-Binnenmarkt

Österreichs korporatistische Strukturen gerieten mit der Integration in den EU-Binnenmarkt Mitte der 1990er-Jahre unter hohen Liberalisierungsdruck. Tabelle 5 gibt einen Eindruck von den Grössenordnungen volkswirtschaftlicher Effekte der EU-Integration. In seinen Ex-post-Berechnungen für Österreich, Finnland und Schweden gelangte BREUSS zum Ergebnis, dass der EU-Beitritt für Österreich in den ersten sechs Jahren nach dem Beitritt zu einer durchschnittlichen jährlichen Veränderung des BIP von 0,42 Prozent führte. Wie «integrationstheoretisch» zu erwarten war, belebte sich der Aussenhandel überdurchschnittlich. Die mittlere jährliche Veränderung der österreichischen Exporte in die EU betrug in der Periode 1,33 Prozent, die Veränderung der Importe 1,64 Prozent.

Der Verzicht auf die Vollintegration in den EU-Binnenmarkt kostet die Schweiz den Verzicht auf solche Integrationsgewinne. Obwohl der Integrationsgrad der Schweiz schon beträchtlich ist, gerieten mit einem EU-Beitritt weite Bereiche des geschützten Inlandsektors unter Konkurrenzdruck. Die ausgelösten strukturellen Anpassungen müssten sich mittelfristig in Wohlstandsgewinnen niederschlagen. Wie hoch diese wären, ist unsicher. In Studien des Laboratoire d'économie appliquée (LEA) [1999] und von ECOPLAN [1999] wurden die langfristigen Wachstumseffekte eines EU-Beitritts der Schweiz mit Hilfe gesamtwirtschaftlicher Modelle geschätzt. Die Wirkungen einer EU-Mitgliedschaft der Schweiz nach der vollständigen Ratifizierung der bilateralen Verträge wären der LEA-Studie gemäss eine Steigerung des BIP um 1,6 Prozent und gemäss ECOPLAN-Studie eine Steigerung um 0,5 Prozent. Als Hauptvorteile eines EU-Beitritts nennen die Studien den Wegfall der Grenzformalitäten und des Wechselkursrisikos. Das zweite träte aber nur ein, wenn sich die Schweiz der EURO-Währungsunion anschliessen würde – ein unwahrscheinliches Szenario.

Die Studien machen für einen EU-Beitritt der Schweiz folgende Annahmen über die hauptsächlichlichen Wirkungen:

- Inputkosten: Verschärfte Auslandskonkurrenz erhöht den Druck auf die geschützten Bereiche des schweizerischen Binnensektors und senkt für den Exportsektor die Inputkosten.
- Technische Handelshemmnisse: In noch nicht harmonisierten Bereichen kommen einheitliche Prüfungs- und Zulassungsverfahren zur Anwendung (Cassis-de-Dijon-Prinzip).
- Zölle: Innerhalb des EU-Binnenmarkts werden verbliebene Zölle abgebaut, vor allem auf Agrarprodukten. Gegen aussen muss der gemeinschaftliche Zolltarif übernommen werden. Viele Importzölle auf Produkten aus Nicht-EU-Ländern steigen leicht an, da die Schweiz mit Ausnahme der Landwirtschaft im Durchschnitt ein tieferes Zollniveau hat als die EU.
- Grenzformalitäten: Wartekosten bei Grenzkontrollen und die meisten Grenzformalitäten fallen weg.
- Zinseffekt: Der Zinsbonus verschwände nur bei einem Beitritt zum EURO-Währungsraum.

In den schweizerischen Studien scheint ein wichtiger Effekt eines EU-Beitritts zu fehlen: Die Schweiz müsste die Mehrwertsteuer auf mindestens 15 Prozent anheben. Gewisse Inputkosten der Exportindustrie steigen zwar, aber die Belastung an der Grenze durch die frühere ausländische Mehrwertsteuer sinkt entsprechend. Der notwendige strukturelle Umbau des Steuersystems (um 15 bis 20 Milliarden Franken höhere Konsumbesteuerung, entsprechend geringere Steuerlast auf Arbeit und Kapital) wirkt belebend auf Wachstum und Aussenhandel.

Tab. 5 Geschätzte Ex-post-Effekte der EU-Mitgliedschaft Finnlands, Österreichs und Schwedens*

	FINNLAND	ÖSTERREICH	SCHWEDEN
BRUTTOINLANDPRODUKT (IN 6 JAHREN)	0,83 %	0,42 %	0,30 %
EXPORTE IN DIE EU	1,91 %	1,33 %	0,79 %
IMPORTE AUS DER EU	3,86 %	1,64 %	0,82 %

* Jährliche durchschnittliche Steigerung in den ersten sechs Jahren nach dem EU-Beitritt

Hinweis:

Die abweichende Höhe der Integrationseffekte erklärt sich unter anderem aus den unterschiedlichen Ausgangssituationen der drei Länder. Je stärker ein Land vor dem EU-Beitritt bereits in den EU-Binnenmarkt integriert war, desto schwächer müssten die positiven Auswirkungen einer Vollintegration ausfallen.

Integrationseffekte gemäss Integrationstheorie

Die Theorie der regionalen Integration ist gut entwickelt und nennt eine Reihe von Wirkungen auf die Volkswirtschaften der teilnehmenden Staaten. In diesem Exkurs werden die einzelnen Faktoren genannt und ihre Relevanz auf Basis von Plausibilitätsüberlegungen diskutiert. Die Diskussion verwendet die Zusammenstellung von BREUSS [2003].

Traditionelle Handelseffekte bei vollständiger Konkurrenz — Durch Abbau von Zöllen verringern sich die Importpreise im importierenden Land. Es kommt zu einer Ausdehnung des Importvolumens in den an der Integration teilnehmenden Ländern. Von günstigeren Importpreisen profitieren sowohl die Einkäufer von importierten Vorleistungen in Unternehmen als auch die Konsumenten. Gleichzeitig steigt die Exportnachfrage aus den Partnerländern des Integrationsraums, was eine Ausdehnung des Exportvolumens bewirkt. Insgesamt steigt das Handelsvolumen. Für den Staatshaushalt entfallen Zolleinnahmen. Gleichzeitig sinken die Importpreise relativ zu den Exportpreisen. Die Terms of Trade verbessern sich.

Für die Schweiz gehen die traditionellen Handelseffekte einer vollständigen Integration nur insofern verloren, als es noch Zölle im Handel mit der EU gibt. Diese wurden mit dem Freihandelsabkommen von 1972, landwirtschaftliche Erzeugnisse ausgenommen, eliminiert. Gewisse Integrationseffekte wären somit noch von einer Marktöffnung für Agrarprodukte zu erwarten. Zudem sind noch bestehende nichttarifäre Handelshemmnisse zu beachten. Viele dieser Barrieren, etwa die doppelte Prüfung und Zulassung der meisten Industrieprodukte, wurden durch die 2002 in Kraft getretenen bilateralen Abkommen abgebaut. Als nichttarifäre Handelsbarrieren bleiben die Zollformalitäten an der Grenze. Dagegen sind die schweizerischen Zölle im Verkehr mit Nicht-EU-Staaten – Agrarpro-

dukte ausgenommen – im Mittel etwas tiefer als der EU-Aussenzoll. Für die Schweiz als kleines Land, das die Weltmarktpreise und damit die Terms of Trade nicht beeinflussen kann, fällt der Terms-of-Trade-Effekt weg.

Moderne Handelseffekte bei unvollständiger Konkurrenz — Der Beitritt zum Europäischen Binnenmarkt kann theoretisch drei Untereffekte aufweisen. Zum einen führt der Binnenmarkt zu einer Produktionsausweitung (Produktionseffekt), zum anderen initiiert der zunehmende Handel im Europäischen Binnenmarkt mehr intraindustriellen Handel, der wiederum durch unvollständige (monopolistische) Konkurrenz erklärbar ist. Integration in einen grösseren Markt erlaubt die Ausnutzung von Skalen-Effekten (economies of scale). Einem Anstieg marktbeherrschender Stellungen könnte der Pro-competitive-Effekt des zunehmend stärkeren Intra-EU-Handels entgegenwirken (Verlust von Monopolstellungen). Wenn der Binnenmarkt sein Ideal eines vollständig fairen Marktes verwirklichen könnte, würden allerdings im Industrieleichgewicht die Kosten gleich den Preisen sein und sowohl der Produktionseffekt als auch der Economies-of-Scale-Effekt würden wegfallen, und nur noch die Zunahme der Produktvarianten (Produktvariations-Effekt) würde übrig bleiben. Die Teilnahme am grossen Binnenmarkt kann zum einen zu einer Produktionsverlagerung in den Binnenmarkt führen und zum anderen zur Aufrechterhaltung vorübergehender produktbezogener Monopolstellungen, zu einer stärkeren Produktdifferenzierung und daher zu einem Produktvariations-effekt führen [vgl. BREUSS 2003, S. 31]. Wie hoch dieser Effekt ist, ist empirisch schwer feststellbar. Die Hypothese von CASELLA [1996], dass kleine Länder mehr von einem Eintritt in eine Integrationsgemeinschaft gewinnen als grosse Länder, weil erstere stärkere Skaleneffekte einfahren können, ist zwar

plausibel, empirisch aber nicht eindeutig beweisbar [vgl. BADINGER und BREUSS 2002].

Da die Schweiz viele grosse multinationale Unternehmen hat, die bereits global agieren, in den EU-Binnenmarkt exportieren und Direktinvestitionen tätigen, würde vermutlich der Produktionseffekt und der Skalen-Effekt gering ausfallen. Es würde nur der Produktvariations-Effekt übrig bleiben.

Akkumulations- oder Wachstumseffekte — Integration führt dann zu mehr Wirtschaftswachstum, wenn dadurch die Erträge von Investitionen in Sach- oder Humankapital erhöht werden. Wachstumseffekte können bloss kurzfristig anfallen oder aber langfristiger Natur sein. Im ersten Fall kommt es mit dem Beitritt zu einer Integrationsgemeinschaft zu einem schockartigen Niveauanstieg z.B. des realen BIP (einmaliger Wachstumsschub) und in der Folge zu einer normalen Weiterentwicklung. Im zweiten Fall bedeutet Integration, dass permanent die Wachstumsraten des realen BIP höher sind als zuvor (höheres «steady-state»-Wachstum). Die Teilnahme am Binnenmarkt führt auch zu Investitionsbeschaffung und -ablenkung. Während neue Mitglieder attraktiv für ausländische Direktinvestitionen werden, erlebt die Rest-EFTA eine Investitionsablenkung. Langfristig könnte ein EU-Beitritt über technische Spill-overs zu mehr Wachstum führen [COE-HELPMAN 1995], entweder als Folge des zunehmenden Intra-EU-Handels oder dadurch, dass der wissenschaftliche Austausch staatlich gefördert wird (EU-Rahmenprogramme) und dadurch mehr Ausgaben in Forschung und Entwicklung (F&E) ermöglicht, wodurch indirekt wieder das Wachstum langfristig stimuliert werden kann. Die Frage von Standorteffekten durch einen EU-Beitritt könnte auch mittels des modernen Zweigs der Economic Geography [KRUGMAN 1991; BALDWIN und VENABLES 1995, S. 1619] analysiert werden, wobei

dieser Zweig der Handelstheorie empirisch noch wenig ausgelotet ist.

Für die Schweiz würden sich durch einen Vollbeitritt zur Europäischen Union wenig zusätzliche Effekte ergeben. Die Schweiz ist im Intra-EU-Handel stark integriert und nimmt durch das Abkommen über wissenschaftliche und technische Zusammenarbeit am wissenschaftlichen Austausch teil. Eventuell würden steigende ausländische Direktinvestitionen aus der EU und Transfers aufgrund von Nettozahlerpositionen als einzige Integrationseffekte übrig bleiben.

Zunehmend globale Ausrichtung schweizerischer Warenexporte

Da strukturelle Verschiebungen mit geopolitischem Hintergrund relativ rasch eintreten können, werden in Abbildung 12 die Veränderungen in der internationalen Ausrichtung der Warenexporte gezeigt. Zwischen 1990 und 2001 sank der Anteil der schweizerischen Warenexporte in den Raum der EU-15 um 4,11 Prozentpunkte; dagegen stieg der Anteil der OECD-Überseeländer um 3,23 Prozentpunkte sowie derjenige der zehn neuen EU-Länder um 1,36 Prozentpunkte. Im gleichen Zeitraum gingen die österreichischen Warenexporte in den Raum der EU-15 anteilmässig um 7,07 Prozentpunkte zurück; dafür gewann die Zielregion der zehn neuen EU-Länder mit 7,19 Prozentpunkten Anteilszuwachs deutlich an Gewicht. Die Schweizer Exportindustrie, obwohl geographisch bereits diversifiziert, scheint sich zunehmend weg von den regionalen und hin zu den globalen Märkten zu entwickeln.

Die österreichische Exportindustrie dagegen orientiert sich nach wie vor stark an regionalen Märkten, wobei sie insbesondere von der Marktöffnung im benachbarten Mittel- und Osteuropa profitiert. In Abbildung 13 ist der Verlauf dargestellt, der sich schätzungsweise ergeben hätte, wenn die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Länder ausgeblieben wäre. Die österreichischen Exporte hätten sich nach dieser Schätzung ohne die wirtschaftliche Öffnung der östlichen europäischen Reformstaaten wesentlich weniger dynamisch entwickelt. Die hypothetischen Quoten sind unter der Annahme berechnet, dass der Anteil der Exporte in die Reformstaaten auf dem Niveau von 1990 geblieben wäre. Da sich der Anteil der schweizerischen Ausfuhren in diese Länder nur wenig veränderte, sind die Exportquoten mit und ohne Öffnung annähernd gleich. Dies hat zur Folge, dass die Kurven der tatsächlichen und der hypothetischen Exportquoten zusammenfallen. Während somit das Wachstum der österreichischen Exportquote weitgehend durch den Anstieg der Warenausfuhren in die mittel- und osteuropäischen Länder induziert ist, hat die Schweizer Industrie vom raschen Wachstum der Absatzmärkte in dieser Region nicht entsprechend profitiert.

Dies darf aber nicht unbesehen als ein Nachteil für die Schweizer Exportindustrie bzw. als ein Vorteil für den österreichischen Exportsektor gewertet werden. Geht man davon aus, dass sich komparative Wettbewerbsvorteile auch in der geographischen Diversifikation niederschlagen, scheint sich die Schweizer Exportindustrie eher auf hochpreisige Warengruppen spezialisiert zu haben, die in Mittel- und Osteuropa noch wenig Nachfrage finden. Darüber hinaus stellen die Warenexporte nur eine von mindestens zwei Möglichkeiten der unternehmerischen Internationalisierungsstrategien dar. Eine andere Möglichkeit ist die der Direktinvestitionen.

Abb. 12 Geographische Verteilung der schweizerischen und österreichischen Warenexporte, 1990–2001

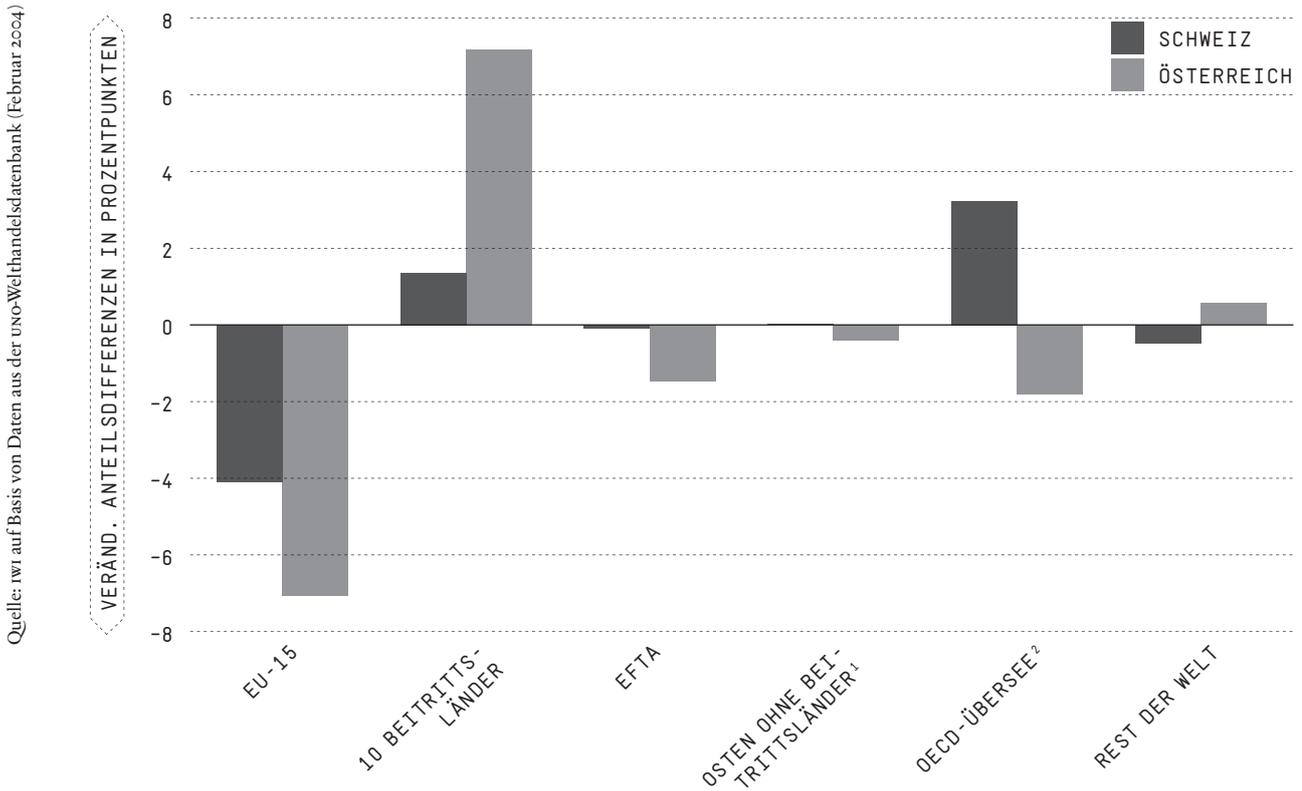
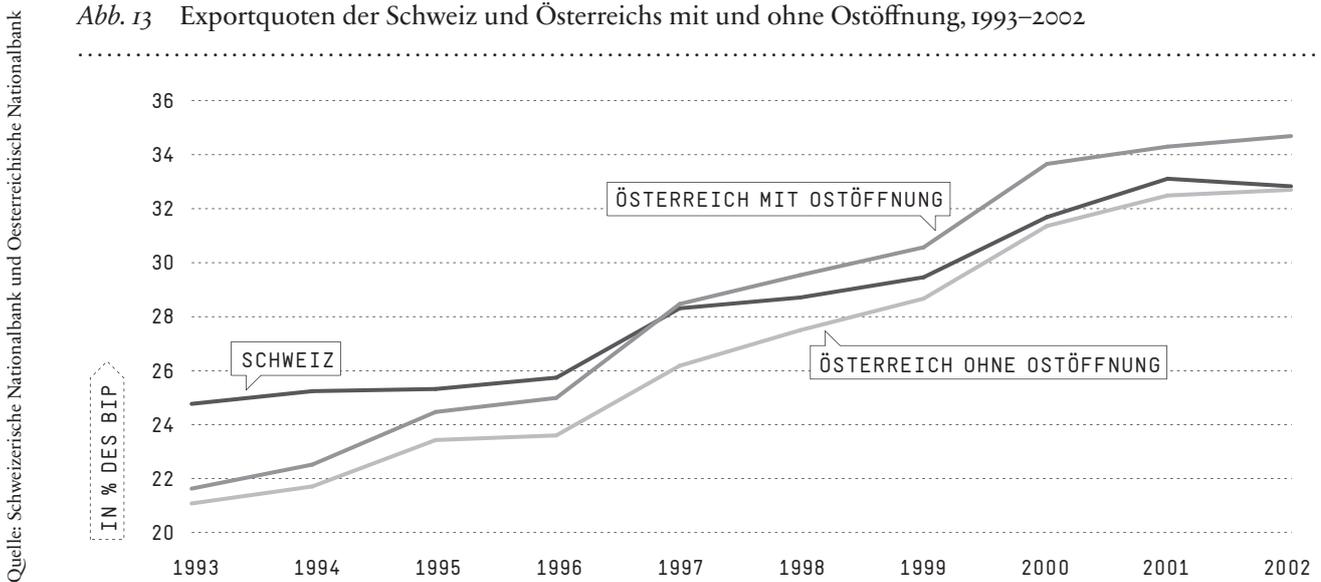


Abb. 13 Exportquoten der Schweiz und Österreichs mit und ohne Ostöffnung, 1993–2002



¹ Mexiko, Kanada, USA, Japan, Südkorea, Australien und Neuseeland
² Bulgarien, Rumänien, Kroatien, Serbien und Montenegro, Bosnien und Herzegowina, Mazedonien und Albanien

Schweizerische und österreichische Direktinvestitionen – zwei Welten

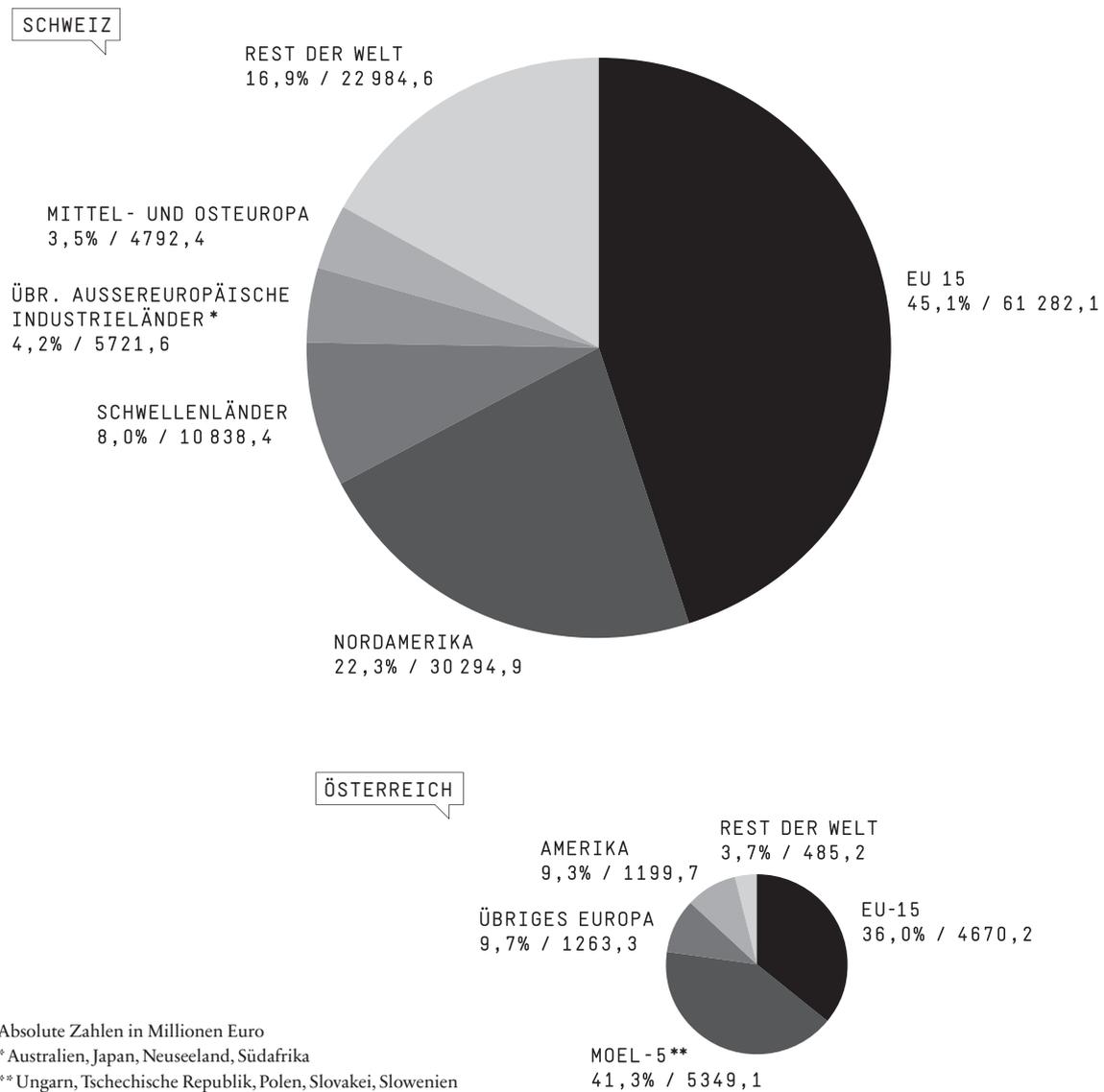
Direktinvestitionen im Ausland stellen eine Variante der unternehmerischen Internationalisierung dar. Entweder kann ein Industrieunternehmen Produktionskapazitäten im Inland bereithalten bzw. aufbauen und seine Produkte durch Warenexporte international anbieten. Oder es kann durch Direktinvestitionen im Ausland Produktionskapazitäten in der Nähe zum Markt oder an kostengünstigen Standorten bereitstellen. Viele grössere Unternehmen tun gleichzeitig beides. Die Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Warenexporten kann komplementär, neutral oder substitutiv sein [siehe dazu die theoretischen Erörterungen im Kasten S. 42]. Diese Beziehung interessiert auch für den Warenexportvergleich zwischen Österreich und der Schweiz. Die Ausgangslage ist für die beiden Länder allerdings völlig unterschiedlich.

Die Schweiz weist im Vergleich zu Österreich traditionell wesentlich höhere Direktinvestitionen aus als Österreich. Abbildung 14 gibt für das Jahr 2002 die Bestände der Direktinvestitionen von schweizerischen bzw. für das Jahr 2001 die der österreichischen Industrieunternehmen, aufgeteilt nach geographischen bzw. geopolitischen Räumen, wieder. Die Flächen sind proportional zur absoluten Höhe der Bestände. Die Grössenordnungen sind derart unterschiedlich, dass man von zwei Welten sprechen muss. Was in der Leistungsbilanz deutlich sichtbar wird: ein namhafter Teil des schweizerischen Wohlstands liegt bzw. entsteht im Ausland.

Abgesehen von den enormen absoluten Differenzen lassen sich charakteristische Strukturmerkmale unterscheiden. Zum einen sind die Schweizer Direktinvestitionen traditionell global ausgerichtet und damit geographisch deutlich weiter gestreut als die österreichischen. Die schweizerische Industrie investiert gut die Hälfte ausserhalb Europas, während bei den österreichischen Direktinvestitionen mehr als drei Viertel in Europa getätigt worden sind. Bei den Schweizer Industrieunternehmen entfielen im Jahr 2002 rund 45 Prozent aller Direktinvestitionen auf den Raum der EU-15. Die zweitwichtigste Zielregion ist Nordamerika mit rund 22 Prozent, vor der Residualkategorie «Rest der Welt» mit knapp 17 Prozent. In den Schwellenländern waren 2002 8 Prozent der Schweizer Direktinvestitionen angesiedelt.

Zum andern ist der Anteil Mittel- und Osteuropas bei den schweizerischen Direktinvestitionen mit nur 3,5 Prozent viel kleiner als jener der österreichischen Direktinvestitionen. In absoluten Zahlen ist der Unterschied allerdings nur gering. Über 40 Prozent der österreichischen Direktinvestitionen entfallen auf die fünf Länder Ungarn, Tschechische Republik, Polen, Slowakei und Slowenien. Es hat eine geradezu nachbarschaftliche Schwerpunktbildung der österreichischen Investitionstätigkeit stattgefunden, was auch historische Gründe haben dürfte.

Abb. 14 Regionale Aufteilung der Direktinvestitionen (Bestände) von Industrieunternehmen, 2002 (CH) / 2001 (A)



Zur Wirkung von Direktinvestitionen

Bei der Beschäftigung mit Investitionen von Unternehmen im Ausland sind Direktinvestitionen und Portfolioinvestitionen zu unterscheiden. Realwirtschaftliche Veranlagungen von Unternehmen gelten nur dann als Direktinvestition, wenn die Beteiligung am Eigenkapital des im Ausland lokalisierten Unternehmens ein Ausmass von mindestens 25 Prozent erreicht. Alle Investitionen unter 25 Prozent werden als Portfolioinvestitionen bezeichnet.

Über die Wirkung von Auslandsinvestitionen besteht in der Literatur grosse Uneinigkeit. Es gibt Argumente für eine Komplementärwirkung der Auslandsinvestitionen auf die Exporte. Demnach wirken Auslandsinvestitionen exportfördernd. Ebenso sind Argumente zu finden, wonach diese wie ein Substitut die Ausfuhren beeinflussen, also den Exporten entgegenwirken. Empirisch ist der Zusammenhang schwer festzustellen.

Nach den grenzüberschreitenden Warenströmen (Aussenhandel) sind die internationalen Direktinvestitionen die zweitwichtigste internationale Aktivität von Unternehmen nach Massstäben der realen Aussenwirtschaftsökonomie (d.h. alle zunächst nur monetären Finanzströme vernachlässigend). In der ökonomischen Theorie werden zwei Hauptmotive für Direktinvestitionen im Ausland genannt: Unterschiede in den relativen Kosten der Produktionsfaktoren [HELPMAN und KRUGMAN, 1985] – also Spezialisierungsunterschiede aufgrund unterschiedlicher relativer Faktorausstattungen oder unterschiedlicher Produktivität von Ländern – und Handelshemmnisse (wie beispielsweise zwischen EU-Mitgliedern und Staaten ausserhalb der EU) sowie Grössenvorteile (auch als Skalenerträge bezeichnet) auf Unternehmensebene [MARKUSEN und VENABLES 1998 und 2000]. Dies impliziert einen Trade-off zwischen Marktnähe (pro Gründung von Niederlassungen im Ausland und contra Exporttä-

tigkeit) und Konzentration von Produktionsaktivitäten an einem Standort (pro Exporttätigkeit und contra Tochtergründung).

Falls Kostenunterschiede das entscheidende Motiv darstellen, spricht man von vertikal organisierten multinationalen Unternehmen und Direktinvestitionen, da es zur vertikalen Spezialisierung von Aktivitäten innerhalb des Unternehmens kommt. Es kommt zu einer geographischen Fragmentierung der Produktion. Forschung und die Herstellung von wissensintensiven Komponenten finden in relativ humankapitalreichen Ländern (etwa in der Schweiz) und die Produktion und die Assemblierung der gesamten Exzeugnisse in relativ arbeitsreichen Ländern statt. Das Mutterunternehmen (im humankapitalreichen Land) wird zu einem Lieferanten von Vorprodukten an ihre ausländischen Tochterunternehmen. Es findet also Handel innerhalb eines multinationalen Unternehmens statt. Vertikale Direktinvestitionen können, vom Standpunkt des Senderlands aus betrachtet, sowohl eine Erhöhung als auch eine Verringerung der Exporte bewirken. Zu einer Erhöhung kommt es, wenn ein Gut in ein arbeitsreiches Land erst nach der Errichtung des Tochterunternehmens auf den Markt gelangt, das zuvor (beispielsweise infolge mangelnder Nachfrage wegen zu hoher Preise) nicht exportiert wurde.

Falls Skalenerträge auf Unternehmensebene (nicht auf Niederlassungsebene!) besonders wichtig sind, spricht man von horizontalen Direktinvestitionen, da vor Ort für den jeweiligen Markt produziert wird. Im Gegensatz zu vertikalen Direktinvestitionen wird nicht nur an einem, sondern an jedem Standort produziert. Diese Art von Investitionen wirkt in allen Fällen senkend auf den Export. Es werden lediglich einige Leistungen des Headquarters gehandelt.

Empirisch sind sowohl bei multinationalen Unternehmen schweizerischer als auch österreichischer Herkunft beide Arten von Direktinvestitionen zu beobachten. Der an empirischen Untersuchungen interessierte Leser sei auf ARVANITIS [2001] und die darin zitierte Literatur verwiesen. Aufgrund der grossen Differenzen in den Lohnstückkosten zwischen osteuropäischen Ländern und der Schweiz und Österreich kann davon ausgegangen werden, dass hier vertikalen Investitionen hohe Bedeutung zukommt. Die Effekte dieser Investitionen auf die Exporte sind aber auf Grundlage theoretischer Überlegungen nicht eindeutig feststellbar. Direktinvestitionen in den EU-Raum oder in die USA besitzen eher horizontalen Charakter, dessen Wirkungen auf die Ausfuhren substitutiv sind.

Schweizerische Direktinvestitionen – weltweit dank «global players»

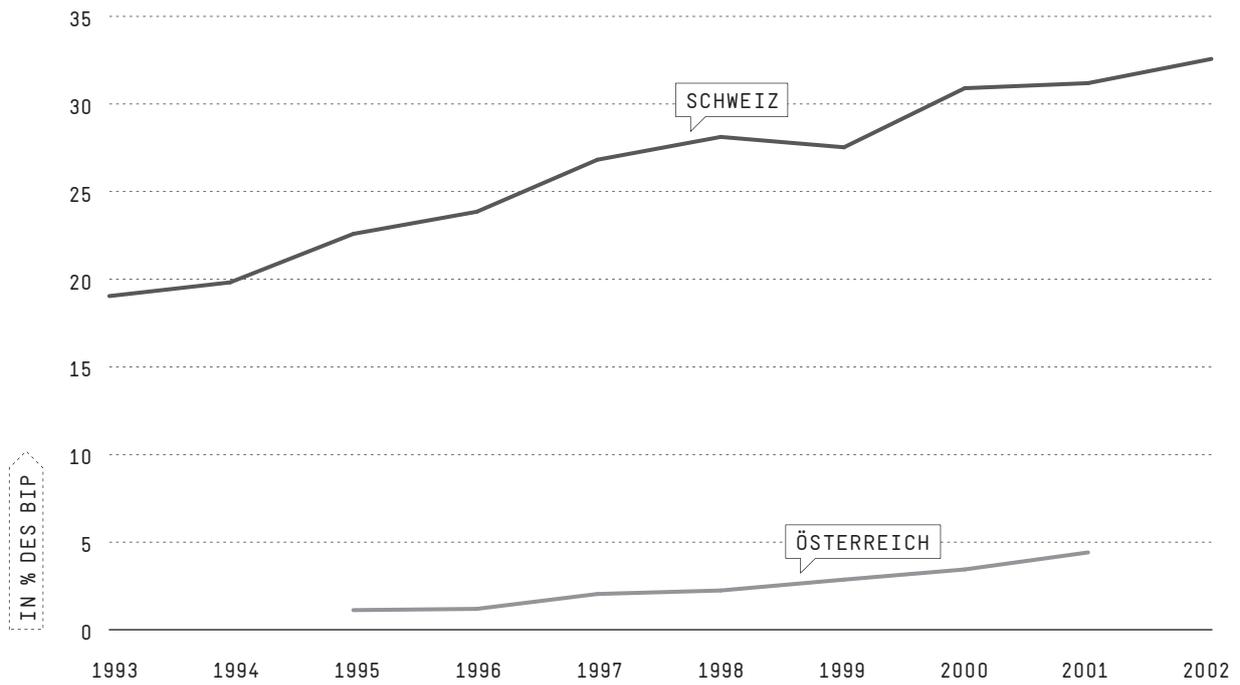
In Abbildung 15 wird auf den ersten Blick klar, welchen unterschiedlichen Stellenwert die Direktinvestitionen schweizerischer und österreichischer Industrieunternehmen in den beiden Ländern haben. Bei der Schweiz ist der Anteil der aktiven Direktinvestitionen der Sachgütererzeugung am BIP im Zeitraum von 1993 und 2002 von etwa 19 Prozent auf gegen 33 Prozent angestiegen. Im Vergleich dazu haben die aktiven Direktinvestitionen Österreichs trotz hohem Wachstum immer noch eine beinahe marginale Bedeutung. Der Anteil der aktiven Direktinvestitionen am BIP betrug im Jahr 2001 immer noch unter 5 Prozent, rund achtmal weniger als für die Schweiz.

Die Schweizer Industrieunternehmen suchten mit ihren traditionell hohen Direktinvestitionen schon immer die Nähe zu den Kunden; auch lassen sich durch Verlagerungen oft die Produktionskosten senken, da die Schweiz ein Hochkostenland ist. In der globalen geographischen Streuung der schweizerischen Direktinvestitionen spiegelt sich das Gewicht der für die Schweiz typischen weltweit präsenten Multinationalen wie NESTLÉ, NOVARTIS, ROCHE, HOLCIM, ABB oder SWATCH. Im Vergleich zur Schweiz ist der österreichische Exportsektor von kleineren Unternehmen geprägt, die in der Regel zuerst in ihrem nahen Umfeld grenzüberschreitend tätig werden. Darin sind allerdings auch diejenigen Unternehmen einzuschliessen, die grössenmässig die übliche KMU-Schwelle von 250 Beschäftigten zum Teil weit überschreiten, jedoch selbst als börsennotierte Small Caps eindeutig nicht zur Kategorie der globalen Multis gehören.

Das geringe Gewicht der unternehmerischen Direktinvestitionen Österreichs deutet darauf hin, dass die Produktion international handelbarer Waren noch weitestgehend in Österreich stattfindet und diese dann exportiert werden. Offensichtlich besteht weniger Druck als im Hochpreisland Schweiz, die Produktion aus Kostengründen auszulagern. Die Nähe zum Markt ist bei der stark regionalen Exportorientierung Österreichs praktisch bereits gegeben.

Ob die österreichische Wirtschaft bei den Direktinvestitionen die Lücke zur Schweiz je wird schliessen können, ist fraglich, handelt es sich dabei doch um das Ergebnis einer langfristigen historischen Entwicklung. Möglicherweise hat diese aus früheren Weichenstellungen zu spezifischen Pfadabhängigkeiten geführt, die eine weitgehende Konvergenz gar nicht zulassen. Zudem bleibt angesichts der schweizerischen Wachstumsprobleme die Frage offen, ob die schweizerischen Verhältnisse für die Wohlstandsentwicklung a priori vorteilhaft sind. Wie schnell wachsende Länder (Irland, neue EU-Länder) zeigen, sind in erster Linie zufließende unternehmerische Direktinvestitionen beschäftigungs- und wohlstandswirksam. Schliesslich ist auch denkbar, dass die schweizerische Auslandsposition längerfristig erodiert.

Abb. 15 Aktive Direktinvestitionen der Schweiz und Österreichs in der Sachgütererzeugung, 1993–2002



Quelle: Schweizerische Nationalbank und Österreichische Nationalbank

Unklare Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporten

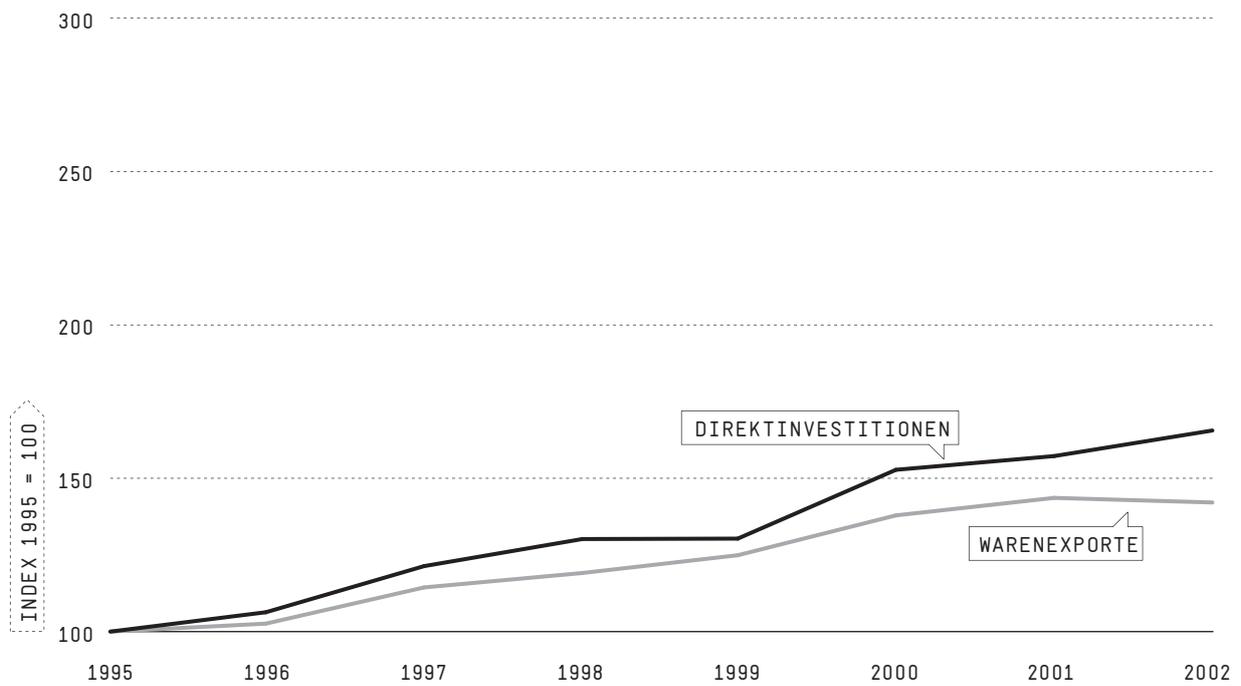
Wenn Unternehmen Direktinvestitionen im Ausland als Alternative zum Export tätigen, besteht eine Beziehung der Substitution: der Export geht entsprechend zurück. Die Motive für Direktinvestitionen sind aber vielfältig, und so lassen sich über die Beziehung zwischen Auslagerungen der Produktion und Export keine eindeutigen Aussagen treffen [siehe Kasten S. 42]. Dies gilt speziell für die Interpretation von globalen Grössen für ganze Länder, weil sich hier unterschiedliche unternehmerische Handlungsmotive überlagern. Um wenigstens einen groben Eindruck von der Art der Beziehung zwischen Warenexporten und Direktinvestitionen zu erhalten, kann man die beiden Entwicklungslinien in einer Darstellung nebeneinanderlegen und vergleichen. Bei einer komplementären Beziehung müssten die Trendlinien etwa parallel verlaufen, bei eindeutiger Substitution gegenläufig. Eine teilweise Substitution von Exporten durch Direktinvestitionen ist aber auch dann zu vermuten, wenn das Wachstum der Direktinvestitionen deutlich rascher verläuft als dasjenige der Warenexporte.

In Abbildung 16a und Abbildung 16b sind die Entwicklungen der Direktinvestitionen und der Warenexporte in alle Länder für die Schweiz und für Österreich dargestellt. Auf einer Basis von 100 im Jahr 1995 stiegen die schweizerischen Direktinvestitionen auf 167,6 Indexpunkte an, die Warenexporte nur auf 142,1 Indexpunkte. Es ist somit höchstens ein leicht substitutives Verhältnis zu vermuten. Dies erscheint im Fall der Schweiz aufgrund der theoretischen Überlegungen [siehe Kasten] zumindest ansatzweise plausibel, wenn man annimmt, dass aus Kostengründen arbeitsintensive Teilproduktionen ausgelagert, diese als Vorleistungen für den späteren Export danach aber zuerst wieder importiert werden. Solche unternehmensinternen grenzüberschreitenden Transfers sind für die grossen Schweizer Multis mit ihren technologisch komplexeren Produkten von beträchtlichem Gewicht.

Die Direktinvestitionen der österreichischen Industrie nahmen seit 1995 – von einem sehr viel tieferen Ausgangsniveau – deutlich stärker zu als die schweizerischen. Sie erreichten im Jahr 2001 einen Wert von 293,8 Indexpunkten. Der Anstieg der Warenexporte auf 164,8 Indexpunkte fiel klar geringer aus. Diese ausgeprägte Wachstumsdifferenz deutet auf eine gewisse Substitution von österreichischen Warenexporten durch Direktinvestitionen. Daraus liess sich aufgrund der theoretischen Überlegungen [siehe Kasten] folgern, dass Direktinvestitionen wohl weniger aus Gründen der Kostensenkung durchgeführt werden als vielmehr, um die Markt- bzw. Kundennähe zu suchen.

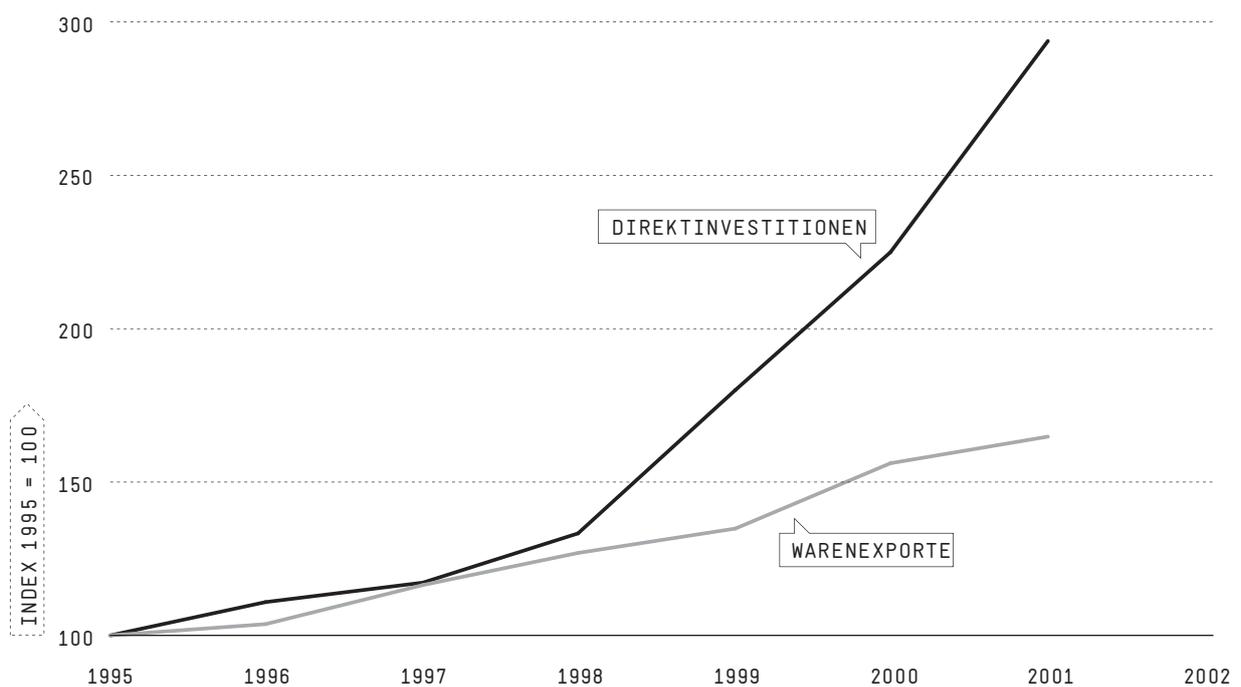
Es bleibt anzufügen, dass weniger spekulative Aussagen über die Beziehung zwischen Exporten und Direktinvestitionen nicht ohne Einbezug der absoluten Grössenordnungen und der Ausgangsniveaus der jeweiligen Indikatoren gemacht werden können. Die diesem Bericht zugrunde liegende IWI-Studie enthält dazu keine Angaben.

Abb. 16a Schweizer Direktinvestitionen (Bestand) und Exporte der Industrie in alle Länder, 1995–2002



Quelle: Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft (Februar 2004);
 UNO-Werthandelsdatenbank (Februar 2004)

Abb. 16b Österreichische Direktinvestitionen (Bestand) und Exporte der Industrie in alle Länder, 1995–2001



Quelle: Österreichische Nationalbank

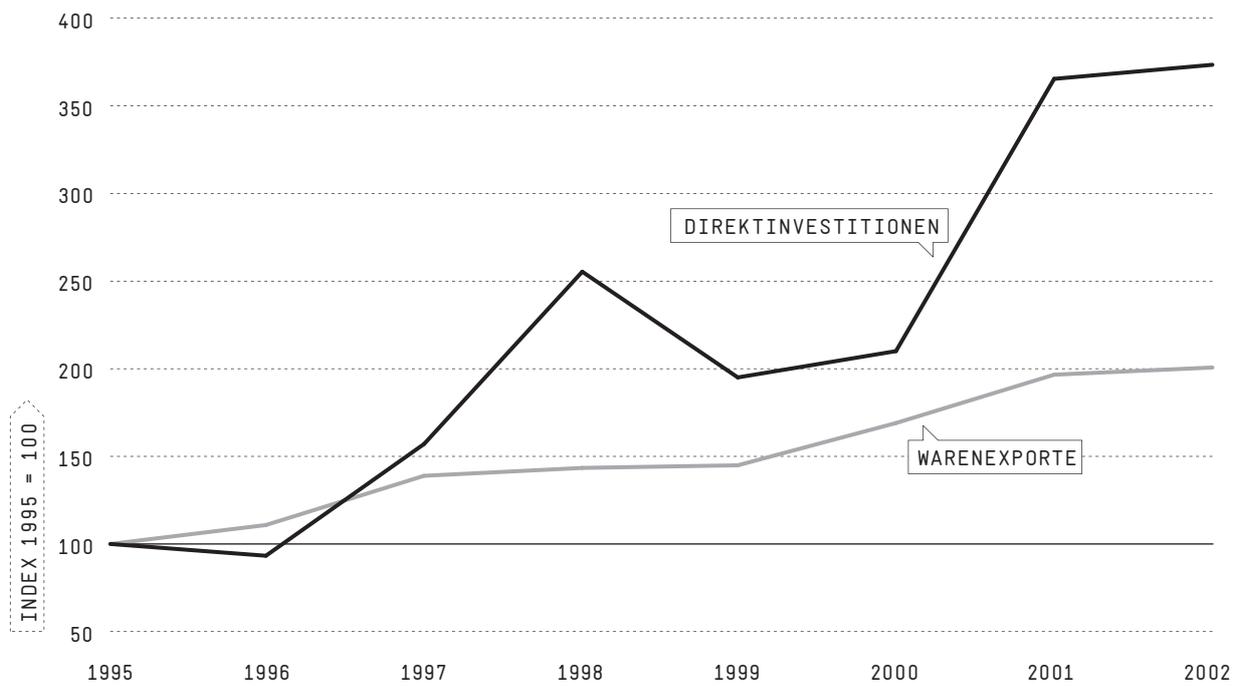
Direktinvestitionen und Exporte nach Mittel- und Osteuropa

Die Frage nach der Auswirkung von Direktinvestitionen auf die Exporttätigkeit interessiert besonders auch für die Zielregion der mittel- und osteuropäischen Reformstaaten. Hier entwickelten sich die österreichischen Warenexporte seit 1990 dynamischer als die schweizerischen. Der Einfluss von Substitution durch Direktinvestitionen könnte somit das unterschiedliche Exportwachstum erklären.

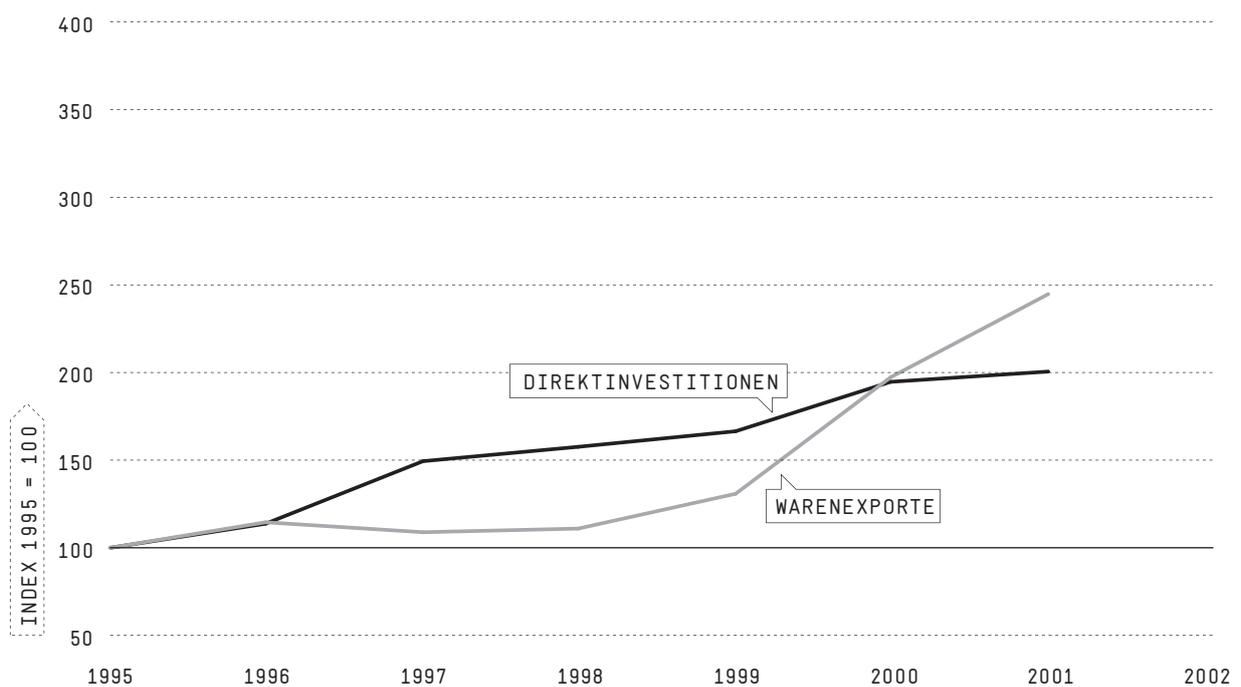
In Abbildungen 17a und 17b sind die Entwicklungen der Direktinvestitionen und der Warenexporte in die Länder Mittel- und Osteuropas dargestellt. Der Betrachtungszeitraum reicht von 1995 bis ins Jahr 2002 für die Schweiz, 2001 für Österreich. Leider sind für die Analyse, wegen unterschiedlicher Quellen, nicht die gleichen Ziel-Länder verfügbar, was den Vergleich zwar erschwert, jedoch Überlegungen zur Art der Beziehung zwischen Direktinvestitionen und Exporttätigkeit nicht vollständig verunmöglicht.

Die schweizerischen Direktinvestitionen stiegen vom Basisjahr 1995 bis ins Jahr 2002 auf 373,4 Indexpunkte. In der gleichen Zeit nahmen die Exporte in die Länder Mittel- und Osteuropas auf 200,7 Indexpunkte zu. Damit haben sich die Exporte zwar verdoppelt, die Direktinvestitionen jedoch fast vervierfacht. Für diese Region dürfte von den Direktinvestitionen eine dämpfende, also eher substitutive Wirkung auf die Warenexporte bestehen. Plausibilitätsüberlegungen stützen diese Schlussfolgerung. In den mittel- und osteuropäischen Ländern fehlt derzeit noch die Kaufkraft für teure schweizerische Exportprodukte. Damit schweizerische Unternehmen ihre Produkte in dieser Region verkaufen können, müssen sie zumindest die arbeitsintensiven und in der Schweiz kostenintensiven Produktionsstufen in diese Region verlagern. Exportiert werden lediglich die wissensintensiven Komponenten. Schweizerische Industrieunternehmen investieren und produzieren eher in den mittel- und osteuropäischen Ländern, statt in diese Regionen in grossem Umfang zu exportieren.

Umso erstaunlicher ist die Tatsache, dass im Zeitraum 1995 bis 2002 die durchschnittliche Wachstumsrate der schweizerischen Warenexporte in die, wie erwähnt, unterschiedlichen Ländergruppen gleich hoch war wie der entsprechende Zuwachs der österreichischen Exporte. Bei Österreich zeigt sich nämlich ein Verhältnis zwischen Direktinvestitionen und Warenexporten, das – zumindest bis ins Jahr 2000 – keine Substitution vermuten lässt. Hier blieben die Direktinvestitionen zunächst sogar hinter den Exporten zurück. Erst ab dem Jahr 2000 deutet eine gewisse Gegenläufigkeit im Trendverlauf auf eine mögliche Substitution.

Abb. 17a Schweizer Direktinvestitionen (Bestand) und Exporte der Industrie in Mittel-/Osteuropa,¹ 1995–2002

Quelle: Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft (Februar 2004);
 UNO-Welthandelsdatenbank (Februar 2004)

Abb. 17b Österreichische Direktinvestitionen (Bestand) und Exporte der Industrie in Mittel-/Osteuropa,² 1995–2001

Quelle: Österreichische Nationalbank

- 1 Enthalten sind die Länder Kroatien, Polen, Russische Föderation, Slowakei, Tschechische Republik und Ungarn
 2 Enthalten sind die Länder Ungarn, Tschechische Republik, Polen, Slowakei und Slowenien

Österreichs Exporte stärker von der EU-Konjunktur abhängig

Die Exportdynamik eines Landes ist immer auch abhängig von der konjunkturellen Entwicklung in den hauptsächlich geographischen bzw. geopolitischen Zielregionen. Unterschiede zwischen Österreich und der Schweiz können im Prinzip zwei Quellen haben. Erstens unterscheiden sich die Warenportfolios im Export der beiden Länder deutlich. Dies lässt vermuten, dass der Grad der Konjunkturabhängigkeit in den gleichen Zielregionen unterschiedlich ist. Zweitens haben für die österreichischen und die Schweizer Exporte die verschiedenen Zielregionen unterschiedliches Gewicht, was als zweite Ursache für eine differierende Exportdynamik in Frage kommt. In der Folge werden die Abhängigkeiten von der konjunkturellen Entwicklung (gemessen an der BIP-Wachstumsrate) in der EU-15 und den USA untersucht.

In der Regel wird angenommen, dass die Konjunktur in der EU-15 für den Export beider Länder eine hohe Bedeutung hat, da je rund 60 Prozent der Exporte in diesen Wirtschaftsraum gehen. In Abbildung 18a und Abbildung 18b wird die Exportentwicklung der Schweiz und Österreichs über die Periode 1991 bis 2001 mit dem Konjunkturverlauf im Raum der EU-15 verglichen. Die Grafik macht deutlich, wie sich die Exporte und das BIP über viele Jahre in ähnlicher Richtung entwickeln. Anhand der analysierten Daten bestätigt sich, dass die Exporte beider Länder zwar statistisch signifikant von der konjunkturellen Entwicklung abhängen; die Beziehung ist jedoch in beiden Ländern überraschend lose. Dies drückt sich in den berechneten Koeffizienten der Korrelation zwischen der Veränderung der Exporte und dem Wachstum des realen BIP aus. Diese Koeffizienten betragen für die Schweiz 0,30 und für Österreich 0,41.

Die Abhängigkeiten von der konjunkturellen Entwicklung der EU-15 liefern keine überzeugenden Ansatzpunkte für die Erklärung des rascheren Wachstums der österreichischen Warenexporte. Bei Österreich überlagern sich auch der Konjunktur- und der Beitrittseffekt.

Abb. 18a Entwicklung schweizerischer Warenexporte in die EU-15 und des BIP der EU-15, 1991–2001*

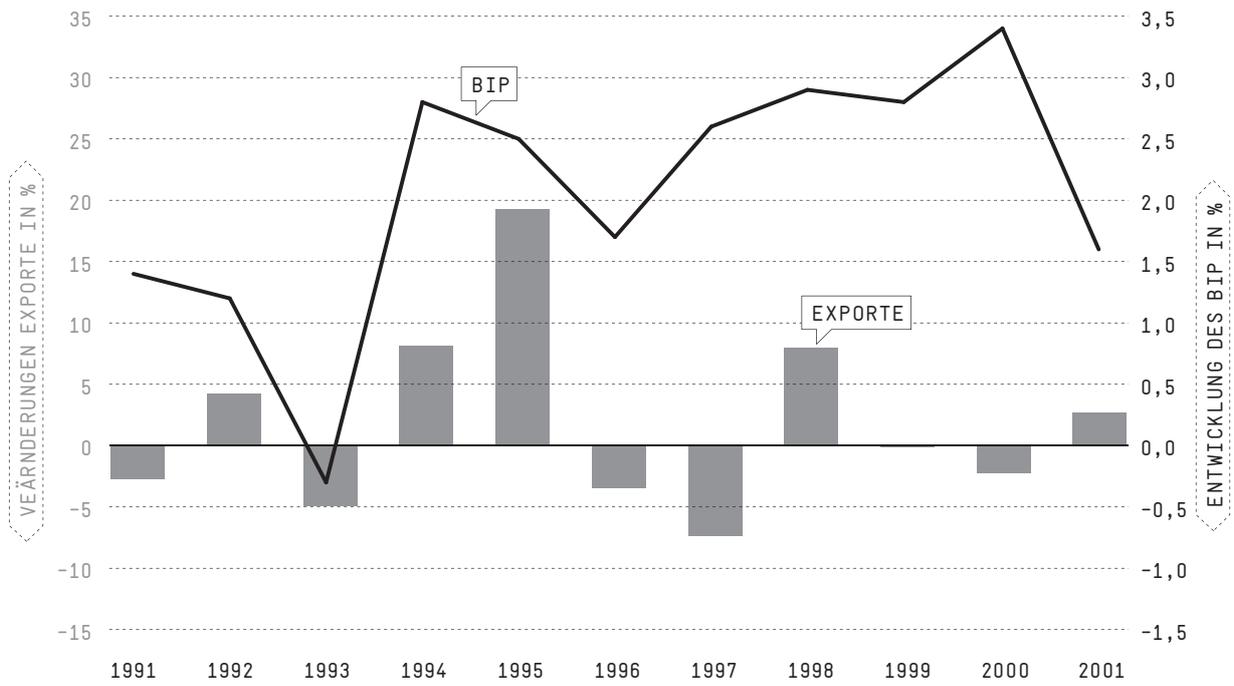
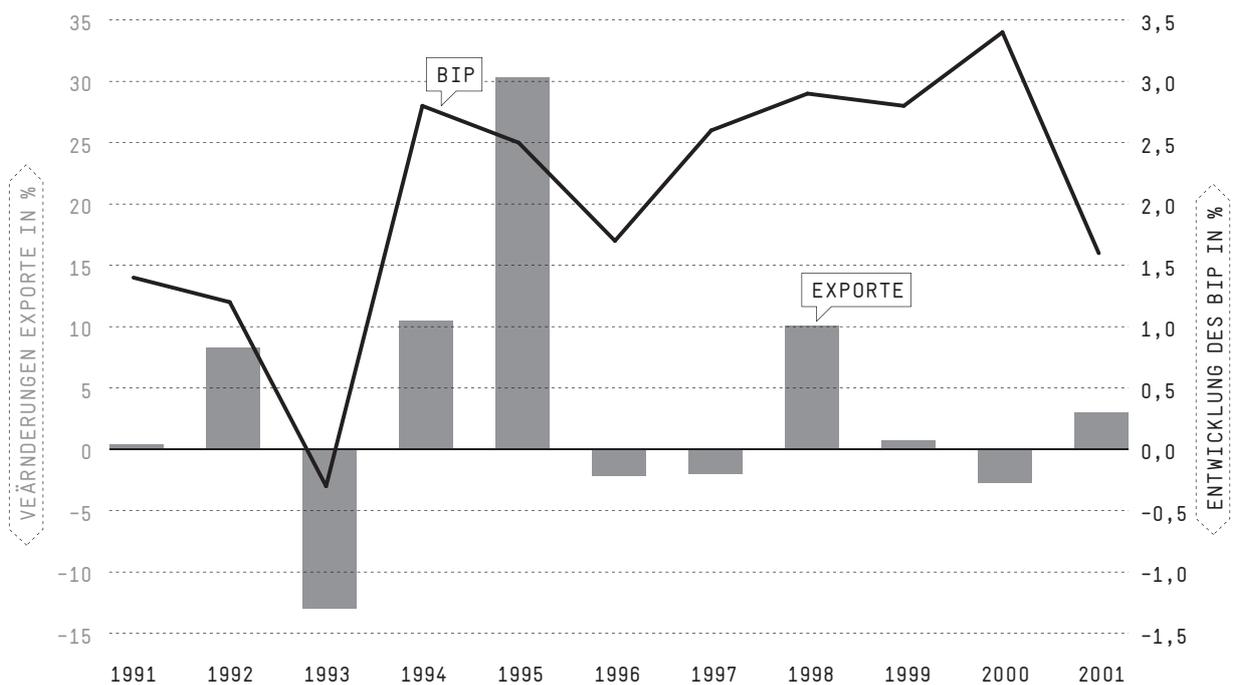


Abb. 18b Entwicklung österreichischer Warenexporte in die EU-15 und des BIP der EU-15, 1991–2001*



Quelle für beide Abbildungen: UN/ECE, Economic Survey of Europe (2003) und UNO-Welthandelsdatenbank (Februar 2004)

* Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent

Schweizer Exporte stärker von der us-Konjunktur abhängig

Die USA stellen für die Schweiz den zweitwichtigsten und für Österreich den drittwichtigsten Exportmarkt dar. Allerdings sind die USA für den Warenexport der Schweiz anteilmässig mehr als doppelt so wichtig wie für Österreich [siehe Daten für das Jahr 2001 in Tabelle 1]. Die Wirtschaftsentwicklung des weltwirtschaftlichen Schwergewichts USA hat erheblichen Einfluss auf die Weltkonjunktur. Eine Nachfrageänderung in den USA beeinflusst nicht nur über die direkten Einfuhren die Exporte der Schweiz und Österreichs, sondern auch indirekt über den Einfluss auf die Konjunktur anderer wichtiger Handelspartner.

Der Zusammenhang zwischen der Konjunktur in den USA und den Exporten beider Länder in diesen Wirtschaftsraum ist aus Abbildung 19a und Abbildung 19b zu ersehen. Die Übereinstimmung der Verläufe der Entwicklungen im Zeitraum 1991 bis 2001 ist für beide Länder grösser als gegenüber der EU-15. Dies spiegelt sich in der Korrelation der jährlichen Veränderungen der Exporte und des Bruttoinlandprodukts. Für die Schweiz beträgt der Korrelationskoeffizient 0,76 und für Österreich 0,64. Die Exporte in die USA sind somit klar konjunkturrempfindlicher als in die EU-15. Die Gründe dürften in Unterschieden zwischen der Zusammensetzung der Exporte in die USA und die EU liegen. Offenbar reagiert die Importnachfrage der USA empfindlich auf die Wirtschaftsentwicklung.

Die Schweizer Warenexporte folgen somit dem Konjunkturverlauf der USA direkter als die österreichischen, und dies bei einem relativ höheren Gewicht der USA für den schweizerischen Warenexport. Dabei ist zu berücksichtigen, dass nicht die absolute Höhe des BIP-Wachstums als Einflussvariable genommen wird, sondern die Veränderung der BIP-Wachstumsrate. Obwohl die US-Wachstumsraten des BIP im Betrachtungszeitraum praktisch durchwegs über denen der EU15 lagen, bewegten sich die BIP-Wachstumsraten der USA seit 1997 im Gegensatz zur EU15 leicht nach unten. Die Schweizer Exporte war von diesem dämpfenden Effekt stärker betroffen als die österreichischen.

Abb. 19a Entwicklung schweizerischer Warenexporte in die USA und des BIP der USA, 1991–2001*

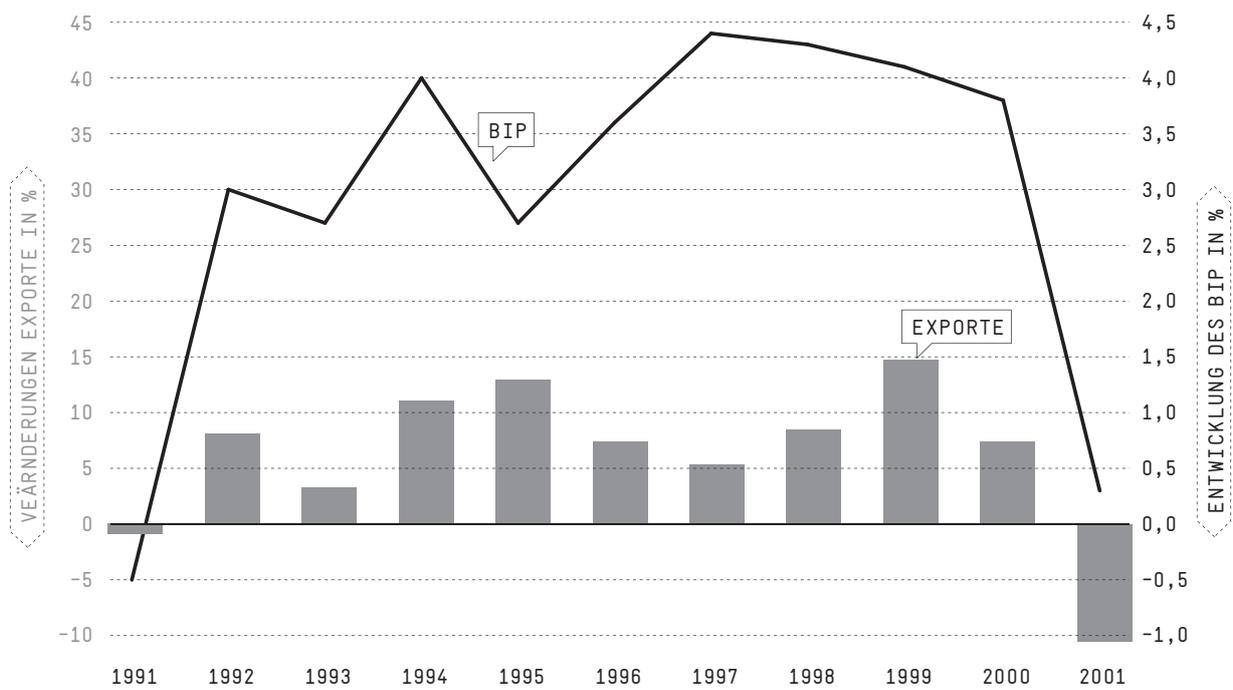
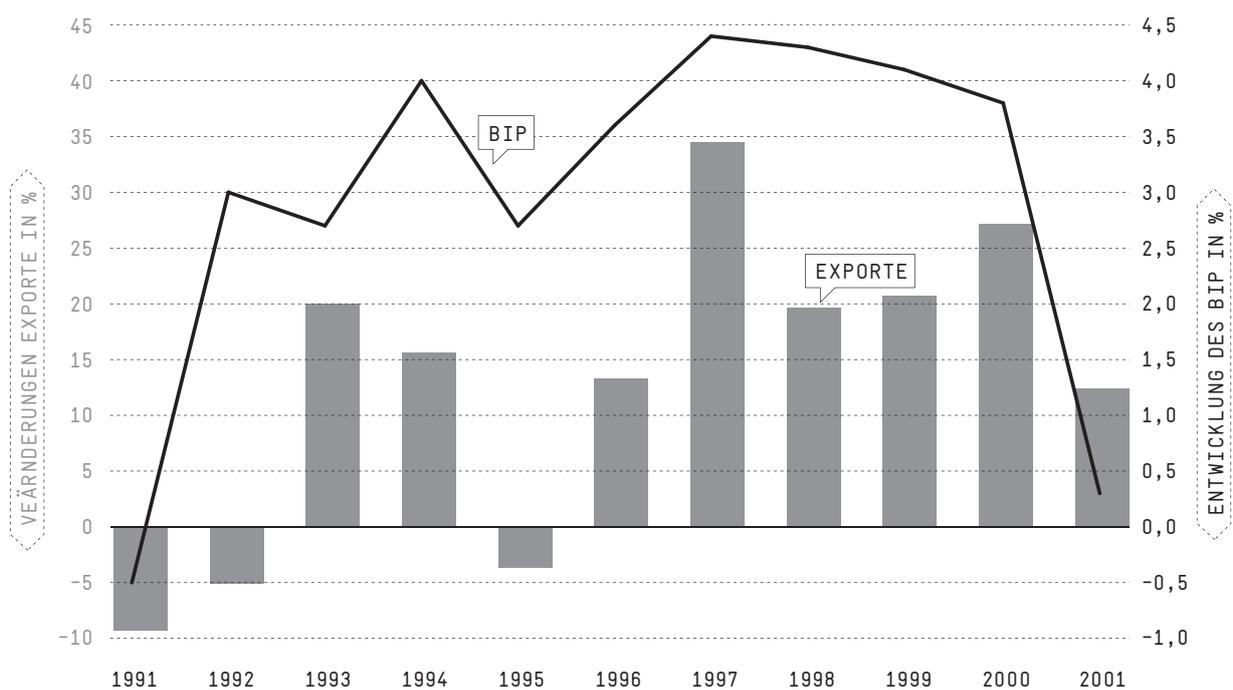


Abb. 19b Entwicklung österreichischer Warenexporte in die USA und des BIP der USA, 1991–2001*



* Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent

Klein strukturierte schweizerische Sachgüterproduktion

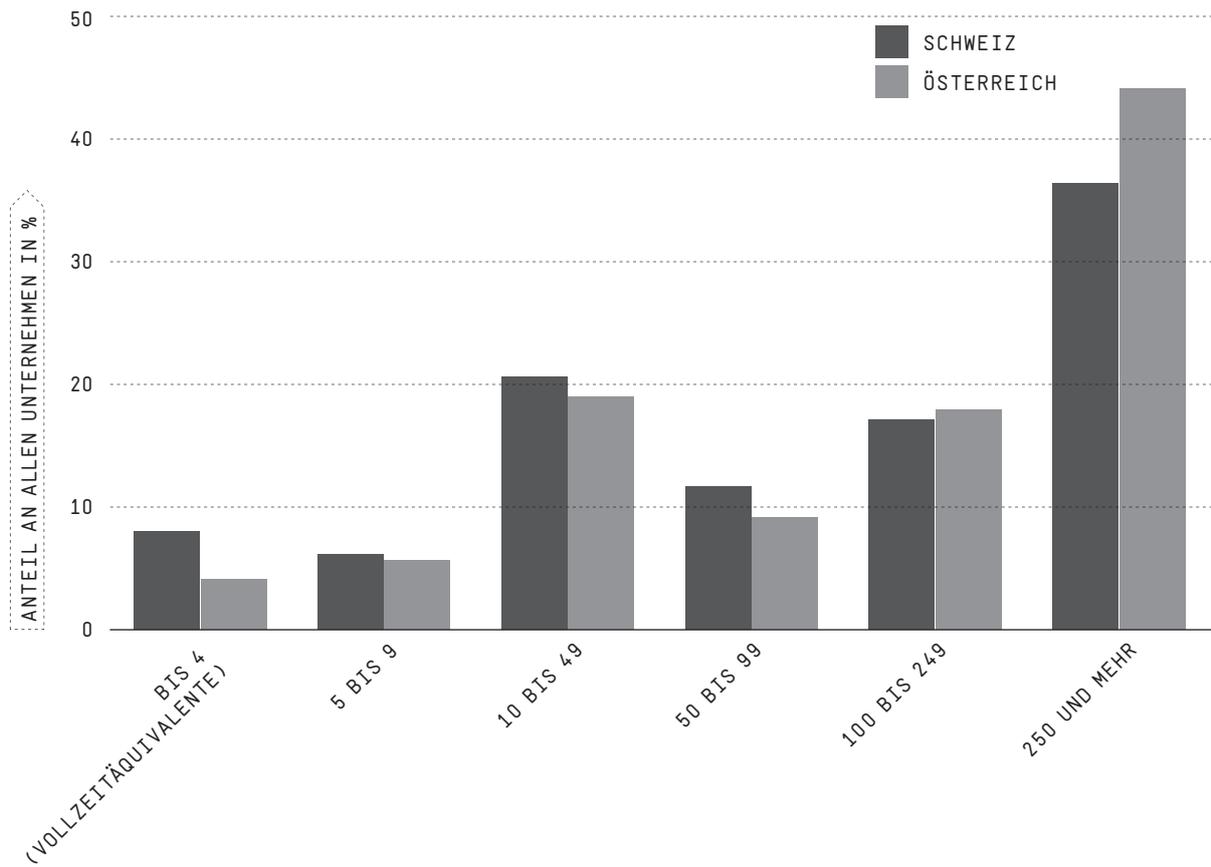
Die mangelnde Ausnützung von Grössenvorteilen in kleinen und mittleren Unternehmen könnte eine Ursache für das Zurückbleiben der Warenexporte der Schweiz im Vergleich zu Österreich sein. Dazu wird der Zusammenhang zwischen der Grössenstruktur und der Exporttätigkeit untersucht. Die unterschiedlichen Grössenstrukturen der schweizerischen und der österreichischen Exportindustrien interessieren besonders im Hinblick auf die Rolle der KMU in den beiden Ländern.

Laut Empfehlung der EU-Kommission werden KMU wie folgt definiert:

- Kleinstunternehmen beschäftigen weniger als 10 Personen.
- Kleine Unternehmen beschäftigen weniger als 50 Personen und haben einen Jahresumsatz von höchstens 7 Millionen Euro oder eine Jahresbilanzsumme von höchstens 5 Millionen Euro und befinden sich zu weniger als 25 Prozent im Besitz eines oder mehrerer diese Definition nicht erfüllenden Unternehmen (Ausnahme: öffentliche Beteiligungsgesellschaften und Risikokapitalgesellschaften).
- Mittlere Unternehmen beschäftigen im Jahresdurchschnitt nicht mehr als 250 Arbeitnehmer, erzielen entweder nicht mehr als 40 Millionen Euro Jahresumsatz oder erreichen eine Bilanzsumme von maximal 27 Millionen Euro und befinden sich zu weniger als 25 Prozent im Besitz eines oder mehrerer diese Definition nicht erfüllenden Unternehmen (Ausnahme: öffentliche Beteiligungsgesellschaften und Risikokapitalgesellschaften).

Abbildung 20 zeigt, dass in der industriellen Produktion in der Schweiz ein geringerer Anteil in grösseren Unternehmen mit über 250 Beschäftigten arbeitet als in Österreich. Dies gilt trotz der hohen Bedeutung grosser multinationaler Unternehmen. In den Unternehmen der fünf Grössenklassen der kleinen und mittleren Unternehmen arbeiten in der Schweiz mit Ausnahme der Klasse 100 bis 249 ebenfalls relativ weniger Beschäftigte als in Österreich. Insgesamt ist die Sachgüterproduktion in der Schweiz kleiner strukturiert als in Österreich. Diese Aussagen gelten allerdings nicht spezifisch für den Exportsektor, sondern für die gesamte Sachgütererzeugung.

Abb. 20 Verteilung der Beschäftigten auf Unternehmensgrößenklassen in der Sachgütererzeugung,* 2001



* Die Sachgütererzeugung umfasst in der Schweiz Wirtschaftszweige der NOGA-Kategorien 15 bis 37 und in Österreich die Zweige des ö-NACE-Abschnitts D

Je grösser, desto höhere Exportintensität

Der Zusammenhang zwischen der Gröszenstruktur einer Branche und deren Exportintensität zeigt ein klares Bild. Anhand der verfügbaren Daten bestätigt sich die intuitive Erwartung, dass die Exportaktivitäten mit der Unternehmensgrösse zunehmen. In Abbildungen 21a und 21b ist der Zusammenhang zwischen dem Grad der Exportaktivität und der durchschnittlichen Unternehmensgrösse nach Branchen dargestellt. Leider sind die Daten aus den unterschiedlichen nationalen statistischen Quellen nicht auf die gleiche Grössenskala (x-Achse) standardisierbar, so dass Gröszenunterschiede nicht direkt sichtbar gemacht werden können.

Die Exportintensität wird als Masszahl für die Exportaktivitäten einer Branche verwendet. Sie ist definiert als der Anteil des Exports eines Wirtschaftszweigs an den gesamten Umsätzen und wird in Prozent angegeben. Je höher diese Masszahl ist, desto bedeutender ist der Export in der betreffenden Branche. Jeder Punkt in der Abbildung steht für eine Branche. Die Branchen-Codes folgen der NOGA-Klassifikation für die Schweiz bzw. der ö-NACE-Systematik für Österreich.

Die Linien in der Abbildung sind Regressionsgeraden und verdeutlichen den Zusammenhang zwischen den betrachteten Grössen. Der Zusammenhang ist für beide Länder signifikant, für die Schweiz mit einem Korrelationskoeffizienten von 0,83 aber noch deutlich stärker ausgeprägt als für Österreich mit einem Koeffizienten von 0,54.

Legende zu den Abbildungen

Code Branchen der Sachgüterproduktion:

- Ⓐ Herstellung von Nahrungsmitteln und Getränken
- Ⓑ Tabakverarbeitung (in den Abbildungen nicht aufgeführt)
- Ⓒ Textilgewerbe
- Ⓓ Herstellung von Bekleidung und Pelzwaren
- Ⓔ Herstellung von Lederwaren und Schuhen
- Ⓕ Be- und Verarbeitung von Holz (ohne Möbelherstellung)
- Ⓖ Papier- und Kartongewerbe
- Ⓗ Verlags- und Druckgewerbe, Vervielfältigung
- Ⓘ Mineralölverarbeitung; Behandlung nuklearer Brennstoffe
- Ⓝ Chemische Industrie
- Ⓚ Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
- Ⓛ Sonstige Produkte aus nichtmetallischen Mineralien
- Ⓜ Erzeugung und Bearbeitung von Metall
- Ⓝ Herstellung von Metallerzeugnissen (ohne Maschinenbau)
- Ⓞ Maschinenbau
- Ⓟ Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte
- Ⓠ Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung
- Ⓡ Radio-, Fernseh- und Nachrichtengeräte
- Ⓢ Medizinische und optische Geräte, Präzisionsinstr.; Uhren
- Ⓣ Herstellung von Automobilen, Anhängern und Zubehör
- Ⓤ Herstellung von sonstigen Fahrzeugen
- Ⓥ Möbel, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräte, Spielwaren
- Ⓦ Rückgew. und Vorbereitung für die Wiederverwertung

Abb. 21a Exportintensität und Unternehmensgrösse in den Zweigen der Sachgüterproduktion, Schweiz, 2001

Quelle: estv (Umsatzsteuerstatistik) und bfs (Betriebszählung)

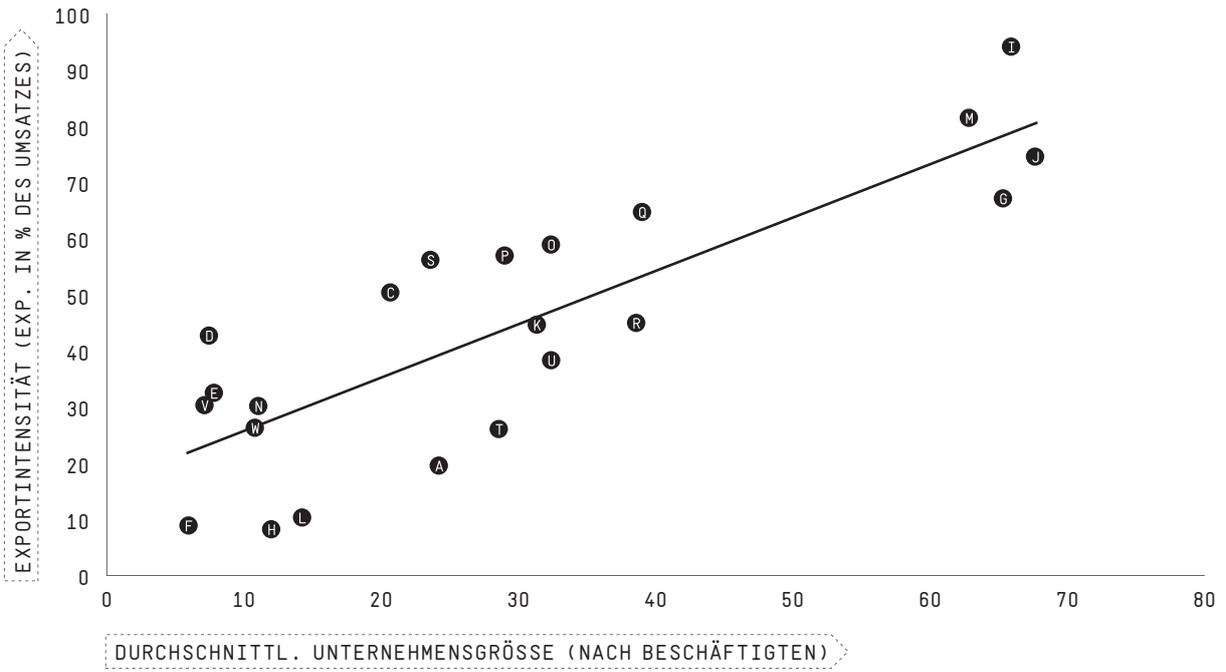
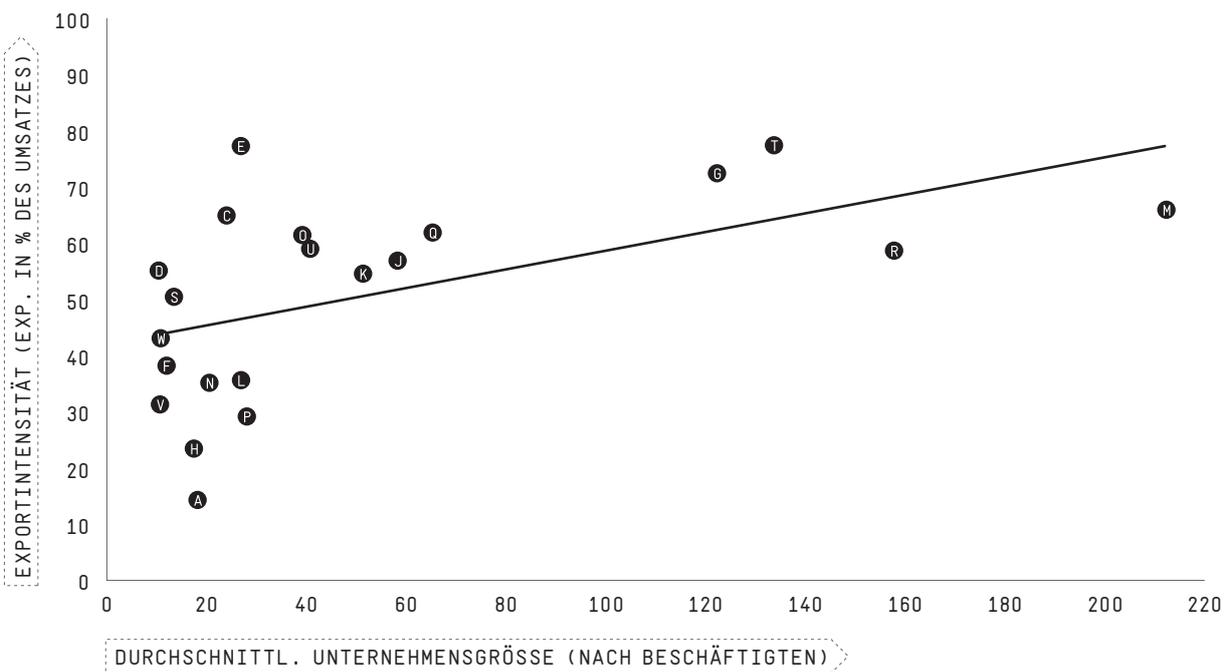


Abb. 21b Exportintensität und Unternehmensgrösse in den Zweigen der Sachgüterproduktion, Österreich, 2001

Quelle: Statistik Austria



KMU-Präsenz und Exportintensität

Die Abbildungen 22a und 22b zeigen die Beziehung zwischen der Exportintensität und der KMU-Präsenz. Jeder Punkt symbolisiert wiederum eine Branche nach der gleichen Codierung wie in Abbildung 21. Die Gerade verdeutlicht wie in den beiden vorangegangenen Abbildungen den Zusammenhang; ihr Verlauf ist ebenfalls durch eine Regression bestimmt worden.

Die Exporttätigkeit einer Branche ist umso niedriger, je höher der Anteil der KMU ist. Umgekehrt betrachtet ist die Exportperformance höher, je weniger KMU es in einer Branche gibt. Die Korrelationskoeffizienten betragen für die Schweiz $-0,56$ und für Österreich $-0,77$. Sie sind für beide Länder eindeutig signifikant. Der Zusammenhang ist in der Schweiz schwächer ausgeprägt als in Österreich. Dies dürfte hauptsächlich technische Gründe haben. Der Zweig der Mineralölverarbeitung (I) hat eine hohe Exportintensität, obwohl die-KMU Präsenz nur mittelhoch ist. In der Abbildung ist dieser Zweig in der Schweiz klar als Ausreisser erkennbar, der die Korrelation abschwächt.

Aus allen Analysen des Einflusses der Unternehmensgrößen auf den Export geht eindeutig hervor, dass die Ausfuhren einer Branche umso geringer sind, je kleiner die Unternehmen sind. Die Struktur einer Branche nach Unternehmensgrösse hat Auswirkungen auf die Exporttätigkeit dieser Branche. Die ist in beiden Ländern gleichermassen zu beobachten. Es können daraus aber keine generellen Schlüsse über die Ursache der Exportschwäche eines Landes, sondern nur über einzelne Wirtschaftszweige abgeleitet werden. Für beide Länder gilt gleichermassen die auch von BREUSS gezogene Schlussfolgerung, wonach für die Steigerung der Exporte grössere Betriebe notwendig sind.

Eine Anmerkung ist zum Fehlen der Branche I (Mineralölwirtschaft) für Österreich angezeigt. Dieser Zweig wird in Österreich von einem sehr grossen Unternehmen dominiert, welches anstatt zu exportieren Direktinvestitionen in Auslandsmärkten tätigt. Deshalb passt der Punkt nicht in die Darstellung. Die Branche ist auch aus technischen Gründen als ein Ausreisser zu bezeichnen. Die Residuen der Regression wären nicht normalverteilt und die statistischen Tests auf Signifikanz des Zusammenhangs können nicht mehr angewandt werden.

Legende zu den Abbildungen

Code Branchen der Sachgüterproduktion:

- Ⓐ Herstellung von Nahrungsmitteln und Getränken
- Ⓑ Tabakverarbeitung (in den Abbildungen nicht aufgeführt)
- Ⓒ Textilgewerbe
- Ⓓ Herstellung von Bekleidung und Pelzwaren
- Ⓔ Herstellung von Lederwaren und Schuhen
- Ⓕ Be- und Verarbeitung von Holz (ohne Möbelherstellung)
- Ⓖ Papier- und Kartongewerbe
- Ⓗ Verlags- und Druckgewerbe, Vervielfältigung
- Ⓘ Mineralölverarbeitung; Behandlung nuklearer Brennstoffe
- Ⓝ Chemische Industrie
- Ⓚ Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren
- Ⓛ Sonstige Produkte aus nichtmetallischen Mineralien
- Ⓜ Erzeugung und Bearbeitung von Metall
- Ⓝ Herstellung von Metallerzeugnissen (ohne Maschinenbau)
- Ⓞ Maschinenbau
- Ⓟ Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte
- Ⓠ Geräte der Elektrizitätserzeugung und -verteilung
- Ⓡ Radio-, Fernseh- und Nachrichtengeräte
- Ⓢ Medizinische und optische Geräte, Präzisionsinstr.; Uhren
- Ⓣ Herstellung von Automobilen, Anhängern und Zubehör
- Ⓤ Herstellung von sonstigen Fahrzeugen
- Ⓥ Möbel, Schmuck, Musikinstr., Sportgeräte, Spielwaren
- Ⓦ Rückgew. und Vorbereitung für die Wiederverwertung

Abb. 22a Exportintensität und KMU-Präsenz in den Zweigen der Sachgüterproduktion, Schweiz, 2001

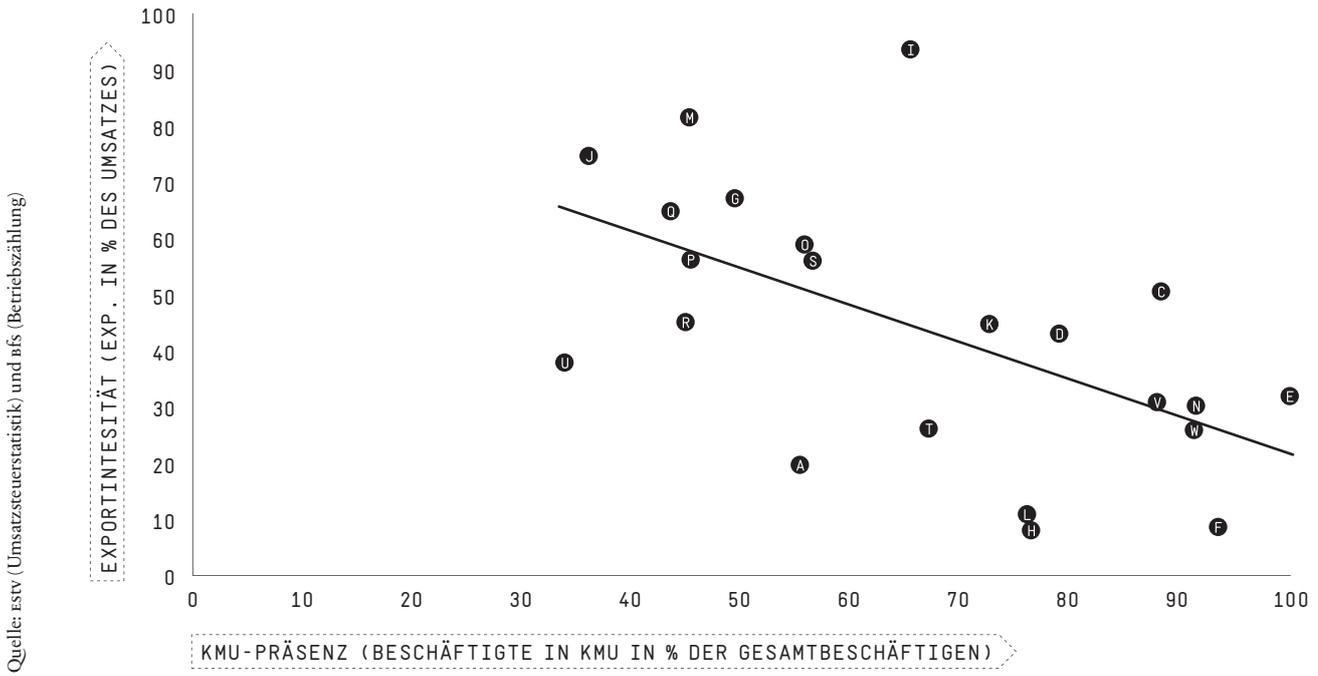
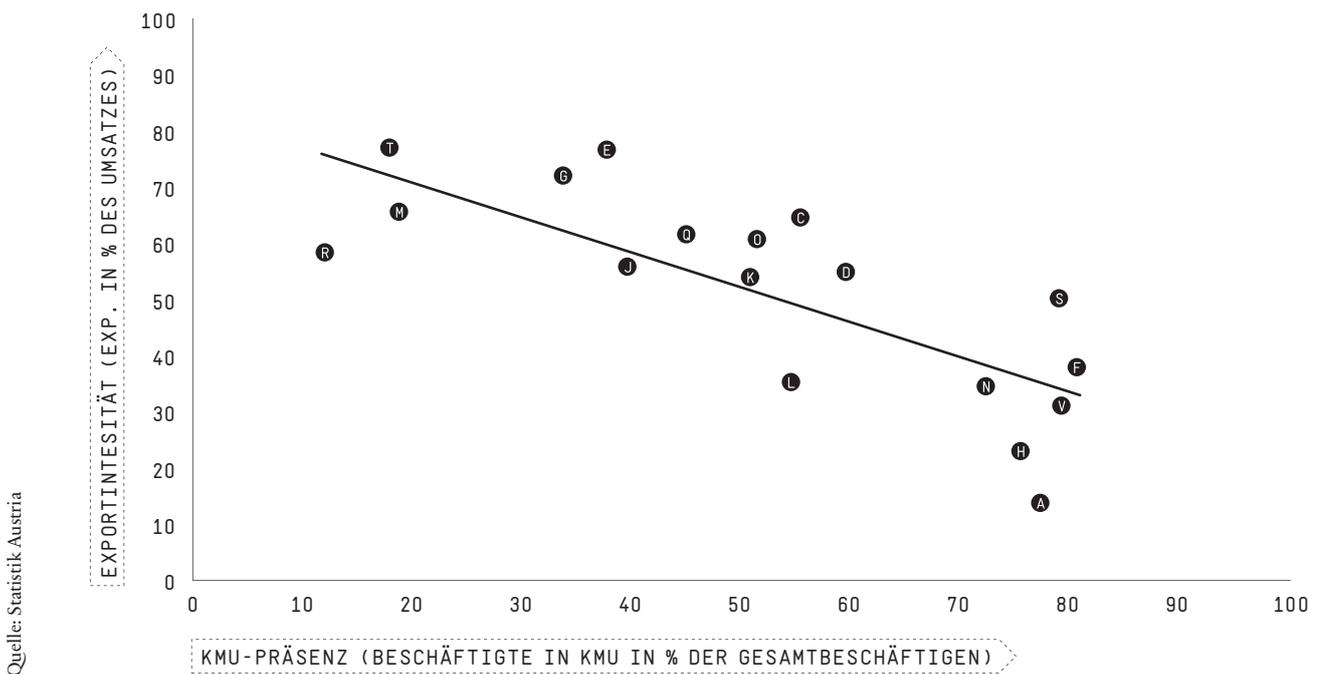


Abb. 22b Exportintensität und KMU-Präsenz in den Zweigen der Sachgüterproduktion, Österreich, 2001



Höhere Exportintensität schweizerischer KMU

Abbildungen 23a und 23b zeigen nochmals in etwas anderer Darstellung den Zusammenhang zwischen der Unternehmensgrösse und der Exportintensität, diesmal aus datentechnischen Gründen unter Einschluss der Unternehmen des Dienstleistungssektors. Basis bildet die Umsatzsteuerstatistik, die keine Unterteilung nach Branchen oder Wirtschaftssektoren zulässt. Die Abgrenzung der Klassen ist in den Basisstatistiken unterschiedlich und kann für die Darstellung nicht harmonisiert werden. Deshalb ist ein Vergleich nur eingeschränkt möglich.

Der positive Zusammenhang zwischen Unternehmensgrösse und Exportintensität ist wiederum klar erkennbar. Die Exportintensität ist in der Schweiz in jeder Unternehmens-Grössenklasse höher als in Österreich. Der Einfluss der meist kleinbetrieblich strukturierten Dienstleistungsbranchen zeigt sich in den tiefen Exportintensitäten am unteren Ende der Skala. In beiden Ländern nimmt die Exportintensität bei den grössten Unternehmen ab, wobei diese Entwicklung in Österreich ausgeprägter ist als in der Schweiz. In der österreichischen Statistik werden die oberen Grössenklassen von Unternehmen aus Wirtschaftszweigen dominiert, die wenig Export betreiben (wie etwa Unternehmen aus dem Bankensektor und aus dem Lebensmitteleinzelhandel). Ähnliches gilt auch für die Schweiz, wobei der Banken- und Versicherungssektor internationaler ausgerichtet ist als der österreichische. In den obersten Grössenklassen sind auch die gewichtigen staatlichen oder teilstaatlichen «Service-public»-Unternehmen angesiedelt. In der Schweiz fallen etwa die SBB, die Post, SWISSCOM und die SRG ins Gewicht, die nur geringe oder keine Exporte tätigen.

Abb. 23a Exportintensität schweizerischer Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen, 2000

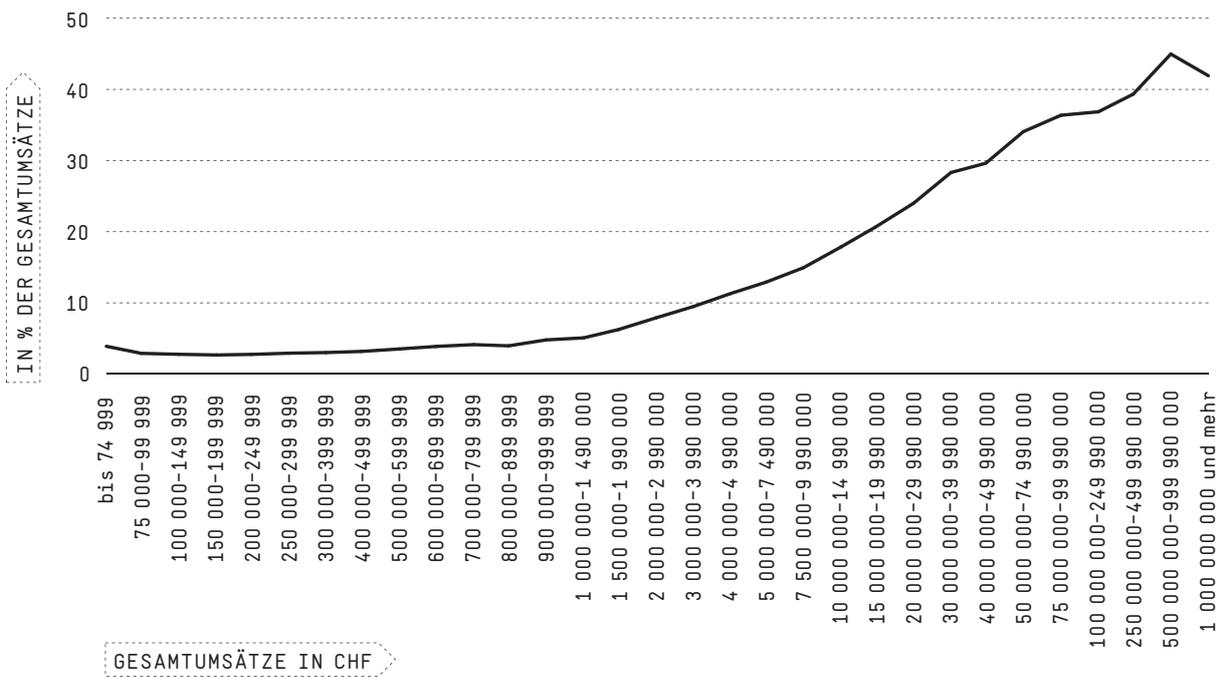
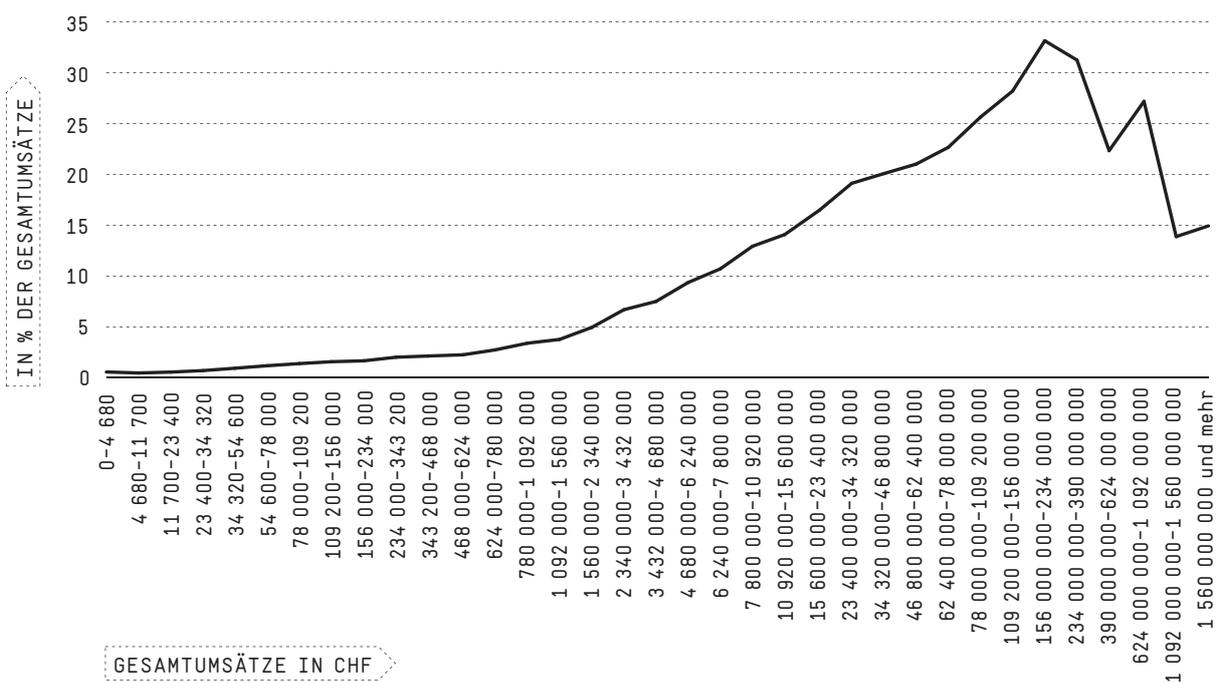


Abb. 23b Exportintensität österreichischer Unternehmen nach Umsatzgrößenklassen, 2000



Generell höhere Exportintensität schweizerischer Unternehmen

Weil in der Schweiz keine Umsatzsteuerstatistik differenziert nach Wirtschaftssectoren oder Wirtschaftszweigen und Umsatzgrößen verfügbar ist, kann lediglich eine Analyse der Exporte aller Unternehmen, aufgliedert nach Unternehmensgrößen, durchgeführt werden. Deshalb sind in den Tabellen 6a und 6b auch die Umsätze von Dienstleistungsunternehmen enthalten, deren Produkte kaum handelbar sind, wie beispielsweise Friseure.

Die Bedeutung der KMU, gemessen an den Gesamtumsätzen, ist in der Schweiz und in Österreich unterschiedlich. In der Schweiz haben die KMU nur einen Umsatzanteil von 25,2 Prozent, in Österreich hingegen von 47,2 Prozent. Die gleiche Situation zeigt sich bei den Exportumsätzen. Die Schweizer KMU sind mit 10,6 Prozent an den Gesamtexporten der Schweiz beteiligt. Im Unterschied zur Schweiz sind die Exportanteile der österreichischen KMU mit 29,4 Prozent fast dreimal höher.

Ein ganz anderes Bild ergibt sich allerdings bei der Exportintensität. Als Exportintensität wird der Anteil der Ausfuhren am Gesamtumsatz bezeichnet. In allen drei Größenklassen sind die Exportumsätze, gemessen an den Gesamtumsätzen einer Größenklasse, in der Schweiz höher als in Österreich. Bei den Schweizer KMU beträgt die Exportintensität für Kleinunternehmen 8,44 Prozent und für mittlere Unternehmen 23,88 Prozent. Die Exportintensität der österreichischen Klein- und Mittelunternehmen ist mit 5,75 Prozent und 18,15 Prozent tiefer. Auch bei den Grossunternehmen weisen die Schweizer Unternehmen mit 41,5 Prozent eine höhere Exportintensität auf als die österreichischen mit nur 22,2 Prozent.

Tab. 6a Exporttätigkeit schweizerischer Unternehmen inkl. Dienstleistungen nach Grössenklassen, 2000

STUFEN DES GESAMTUMSATZES	UMSATZANTEIL	EXPORTANTEIL	EXPORTINTENSITÄT NACH GRÖSSENKLASSEN
KLEINUNTERNEHMEN			
0-10 MIO. CHF	15,12 %	3,68 %	8,44 %
MITTLERE UNTERNEHMEN			
10-50 MIO. CHF	10,11 %	6,96 %	23,88 %
GROSSUNTERNEHMEN			
50 MIO. UND MEHR CHF	74,77 %	89,36 %	41,47 %
ALLE UNTERNEHMEN	100 %	100 %	34,69 %

Quelle: IWI auf Basis von Daten der Eidgenössischen
Zollverwaltung

Tab. 6b Exporttätigkeit österreichischer Unternehmen inkl. Dienstleistungen nach Grössenklassen, 2000

STUFEN DES GESAMTUMSATZES	UMSATZANTEIL	EXPORTANTEIL	EXPORTINTENSITÄT NACH GRÖSSENKLASSEN
KLEINUNTERNEHMEN			
BIS 10,9 MIO. CHF	29,47 %	10,17 %	5,75 %
MITTLERE UNTERNEHMEN			
10,9-62,4 MIO. CHF	17,68 %	19,27 %	18,15 %
GROSSUNTERNEHMEN			
62,4 MIO. UND MEHR CHF	52,84 %	70,56 %	22,24 %
ALLE UNTERNEHMEN	100 %	100 %	16,66 %

Quelle: IWI auf Basis von Daten der Statistik Austria

EXPERTENBEFRAGUNG:
BEURTEILUNG VON
EXPORTHEMMNISSEN
UND FÖRDER-
MITTELN FÜR KMU

Exporthemmnisse für KMU in der Schweiz und in Österreich

Über das spezifische Verhalten von KMU im Warenexport steht, abgesehen von den vorangehend ausgewerteten Zahlen, nur wenig Datenmaterial zur Verfügung. Deshalb wurden zusätzlich teilstrukturierte Leitfadengespräche mit ausgewählten KMU-Experten geführt. Es wurden pro Land jeweils sieben Personen befragt. Diese zeichneten sich durch einen besonderen Überblick über das Geschehen in den jeweiligen Volkswirtschaften aus. Die beiden Stichproben sind eine Mischung aus Experten von Regierungsstellen und der öffentlichen Verwaltung, von Wirtschaftsverbänden und aus im Export erfolgreichen Unternehmen. Leider konnten keine Gesprächspartner aus Unternehmen exportschwacher Branchen gewonnen werden. Mit der Expertenbefragung verfolgte man eine Reihe von Zielen:

- Untersuchung von Stärken und Schwächen von KMU in der Schweiz und in Österreich, die für den Export ausschlaggebend sind;
- Analyse der Bedeutung von Rahmenbedingungen für KMU in der Schweiz und in Österreich im Zusammenhang mit dem Export;
- Einschätzung des Nutzens von derzeit in der Schweiz angebotenen Förderungen für KMU in der Schweiz und des hypothetischen Nutzens von derzeit in Österreich angebotenen Förderungen, falls solche in der Schweiz zusätzlich angeboten werden;
- Einschätzung des Nutzens von derzeit in Österreich angebotenen Förderungen für KMU in Österreich und des hypothetischen Nutzens von derzeit in der Schweiz angebotenen Förderungen, falls solche in Österreich zusätzlich angeboten werden.

Tabellen 7a und 7b zeigen: Schweizerische und österreichische KMU stehen zum Teil denselben, teilweise aber auch unterschiedlichen Problemen gegenüber. Die Höhe der Löhne und Gehälter, die in der Schweiz das wichtigste Hemmnis für den Export sind, stellen auch für österreichische KMU ein Hemmnis dar. Die Bedeutung ist jedoch deutlich geringer. Die Lohnnebenkosten sind in beiden Ländern ein wichtiges Thema. Für österreichische KMU ist dieser Faktor das mit Abstand wichtigste Hemmnis. Hier spielen die Sozialabgaben eine wichtige Rolle. Die Kosten für inländische Vorleistungen und die Höhe der Produktpreise sind in Österreich im Unterschied zur Schweiz lediglich Hemmnisse von mittlerer Bedeutung.

Das Fehlen von Informationen über Exportmärkte ist in Österreich ein geringes Problem für KMU. Dabei dürfte das Netz an Aussenhandelsstellen der Wirtschaftskammer Österreich eine positive Rolle spielen, über welches den Unternehmen Informationen über Zielmärkte zur Verfügung gestellt werden. Die Einfuhrhemmnisse in den Empfängerländern sind für österreichische KMU laut Aussagen der österreichischen Experten ein lösbares Problem. Eingeschränkte Möglichkeiten der Aufnahme von Eigenkapital im Vergleich zu grossen Unternehmen und Probleme mit Absatzmittlern und Absatzlogistik sind für österreichische KMU etwas weniger bedeutend als in der Schweiz.

Tab. 7a Rangfolge der Bedeutung der Exporthemmnisse für Schweizer KMU

.....

1. HÖHE DER LÖHNE UND GEHÄLTER
2. LOHNNEBENKOSTEN
3. KOSTEN FÜR INLÄNDISCHE VORLEISTUNGEN
4. PRODUKTPREIS (ABGESEHEN VON HIGH-QUALITY-PRODUKTEN)
5. PROBLEME MIT ABSATZMITTLERN UND ABSATZLOGISTIK
6. FEHLEN VON INFORMATIONEN ÜBER EXPORTMÄRKTE
7. EINFUHRHEMNMISSE IN DEN EMPFÄNGERLÄNDERN
8. EINGESCHRÄNKTE MÖGLICHKEITEN DER AUFNAHME VON EIGENKAPITAL IM VERGLEICH ZU GROSSEN UNTERNEHMEN

Tab. 7b Rangfolge der Bedeutung der Exporthemmnisse für österreichische KMU

.....

1. LOHNNEBENKOSTEN
2. GERINGE EIGENKAPITALAUSSTATTUNG
3. MANGELNDES KOOPERATIONSINTERESSE DER UNTERNEHMEN
4. WENIG AUSLANDSERFAHRUNG / REISEERFAHRUNG DES UNTERNEHMERS
5. MANGEL AN KNOW-HOW UND ERFAHRUNG IM EXPORTGESCHÄFT
6. MANGEL AN PERSONAL MIT PASSENDEN FREMDSPRACHEN- UND KULTURKENNTNISSEN
7. MANGEL AN RISIKOBEREITSCHAFT DER ÖSTERREICHISCHEN KMU
8. HÖHE DER LÖHNE UND GEHÄLTER; MANGEL AN ZEIT, UM SICH MIT EXPORTFRAGEN ZU BESCHÄFTIGEN

Begrenzte KMU-Begeisterung über Fördermittel des Staates und von Verbänden

Zur Milderung der Hemmnisse im Export bieten staatliche Stellen und Unternehmensverbände in der Schweiz und in Österreich eine Reihe von Förderinstrumenten an. Im Rahmen von ausführlichen strukturierten Befragungen wurde die Einschätzung von Experten über Bedeutung und Nutzen dieser Massnahmen erörtert. In diesem Abschnitt sind die Beurteilungen der Gesprächspartner aus der Schweiz und aus Österreich über bereitgestellte Förderungen zusammengefasst.

Tabelle 8a enthält eine Aufstellung der nützlichsten vier Instrumente. Im Durchschnitt wurde der Nutzen der derzeit in der Schweiz angebotenen Exportförderungen mittel bis niedrig eingestuft. Experten aus Regierungsstellen und von Unternehmensverbänden bewerten einzelne Instrumente recht hoch. Für Vertreter aus KMU sind einzelne Instrumente unbekannt. Bei anderen Instrumenten wird der Nutzen in Frage gestellt oder es wird bezweifelt, ob sie für KMU erreichbar sind. Diese Instrumente dürften hauptsächlich für grosse Unternehmen interessant, für KMU hingegen von geringer Bedeutung sein. Ein befragter Experte wies darauf hin, dass die Geschäftsstelle, die die Exportrisikogarantien zur Verfügung stellt, pro Jahr weniger als 100 Kunden hat und dass die meisten Kunden grössere Unternehmen sind. Ausserdem sind die Märkte, die von der ERG gefördert werden, nicht die bedeutendsten KMU-Exportmärkte.

Tabelle 8b nennt die vier Instrumente österreichischer Exportförderungen mit dem höchsten hypothetischen Nutzen für schweizerische KMU. Es fällt auf, dass günstige Rahmenbedingungen (Online-Erledigung von Zollformalitäten über Internet, Online-Abwicklung von Aussenhandelsbewilligungen und Exportorientierung im Bildungsbereich) sowie die Versorgung mit Information (z.B. kostenlose Bereitstellung einer Datenbank mit exportbezogenen Informationen) allen befragten Experten am nützlichsten erscheinen bzw. am meisten gewünscht werden. Gute Rahmenbedingungen fanden deshalb so hohe Zustimmung, weil sie beim Abbau von administrativen Hindernissen helfen und die Kosten der Exporttätigkeit senken. Die befragten Fachleute stuften den Nutzen der Instrumente zur Versorgung mit Informationen als deutlich höher ein als den Vorteil von Finanzierungsinstrumenten. Finanzhilfen wurden als wenig nützlich eingeschätzt, wenn nicht sogar abgelehnt.

Tab. 8a Rangfolge der nützlichsten in der Schweiz angebotenen Exportförderungen für KMU

.....

- | |
|---|
| 1. EXPORTGARANTIE I: DECKUNG VON POLITISCHEN RISIKEN |
| 2. EXPORTGARANTIE II: DECKUNG DES KÄUFERRISIKOS DER PROJEKTGESELLSCHAFT |
| 3. MESSE-INFORMATION, -BERATUNG UND -BETEILIGUNGEN (OSEC) |
| 4. EXPORTBERATUNG (BEREITGESTELLT DURCH DAS BUSINESS NETWORK SWITZERLAND, OSEC) |

Tab. 8b Rangfolge der österreichischen Exportförderungen für KMU mit dem höchsten hypothetischen Nutzen für schweizerische KMU

.....

- | |
|--|
| 1. ERLEDIGUNG VON ZOLLFORMALITÄTEN ÜBERS INTERNET |
| 2. ERHÖHUNG DER EXPORTORIENTIERUNG IM BILDUNGSBEREICH |
| 3. ABWICKLUNG VON AUSSENHANDELSBEWILLIGUNGEN ÜBER DAS INTERNET |
| 4. KOSTENLOSE BEREITSTELLUNG EINER DATENBANK MIT EXPORTBEZOGENEN INFORMATIONEN |

GESAMTBURTEILUNG:
ALLGEMEINE
FOLGERUNGEN FÜR
DIE WIRTSCHAFTS-
POLITIK

Ausgangspunkt dieser Studie ist die datengestützte Feststellung, dass die Entwicklung der Schweizer Warenexporte seit Beginn der 1990er-Jahre hinter der von Österreich zurückbleibt. Auch wenn eine traditionelle Stärke der Schweizer Wirtschaft im Sektor der Dienstleistungen liegt, stellt sich doch die Frage, welches die Ursachen für dieses relative Zurückbleiben der schweizerischen Warenexporte sein könnten. Ist die langsamer wachsende und mittlerweile geringere Exportquote von Schweizer Sachgütern auf Strukturprobleme in der Schweizer Industrie zurückzuführen? Oder haben einmalige Situationseffekte die österreichischen Warenexporte so rasch ansteigen lassen? Aus den Antworten auf diese Fragen sind allenfalls auch Folgerungen für die Wirtschaftspolitik abzuleiten.

Der in dieser Studie gewählte Beobachtungszeitraum von sieben bis zehn Jahren ist zu kurz zur schlüssigen Erklärung unterschiedlicher Wachstumsprozesse. Es scheint, dass einmalige Situationseffekte – nämlich der EU-Beitritt und die wachsende Nachfrage in Mittel- und Osteuropa – für die vergleichsweise stärkere Exportdynamik Österreichs eine Rolle spielten. Noch nicht untersucht wurde die Möglichkeit eines «Antwerpen-Effekts», d.h. eines wachsenden Transferhandels, wie er für (kleine) Länder mit grossen Häfen typisch ist (Belgien mit Antwerpen, Holland mit Rotterdam), aber auch für Irland als Transferstandort ausländischer Multis. Die Wachstumsraten der schweizerischen und österreichischen Exportquoten sind ja beträchtlich, was für den industriellen Sektor im Zeitalter der Desindustrialisierung nicht unbedingt einleuchtet. Also könnte der Transferhandel ohne grosse zusätzliche Wertschöpfung im Inland eine Rolle spielen. Es haben ja gleichzeitig auch die Importquoten stark zugenommen.

Der «Antwerpen-Effekt» – viel Umsatz, kaum Wertschöpfung – ist thematisch verwandt mit der «Basar-

Ökonomie» von Hans-Werner SINN, Leiter des IFO-Instituts München. Die These von einer «Basar-Ökonomie» gilt gemäss SINN für den selbsternannten Exportweltmeister Deutschland. Sie besagt, dass industrielles Exportwachstum im Inland kaum Beschäftigung und Wohlstand schafft, wenn wegen Lohnkostenrigiditäten im Inland immer mehr Vorleistungen ins Ausland ausgelagert werden und damit die Fertigungstiefe der Exportindustrie abnimmt. Das Export-Umsatzwachstum löst kein entsprechendes Wachstum von Wertschöpfung und Beschäftigung im Inland aus. Zumindest für die Schweiz als notorisches Hochlohn- und Hochkostenland hat die These von einem «Basar-Effekt» eine gewisse Plausibilität. Es scheint aber, dass die Basar-Effekt-These für die Schweiz mangels verfügbarer Daten vorderhand nicht zu überprüfen ist.

Vorteilhafte schweizerische Strukturdaten

Der Vergleich der untersuchten Daten in der Periode vom Beginn der 1990er-Jahre bis ins Jahr 2001/2002 liefert ein recht klares Bild von den Unterschieden zwischen der schweizerischen und der österreichischen industriellen Exportwirtschaft, auch wenn im Detail einzelne Punkte offen geblieben sind.

Die relativen Wettbewerbsvorteile bzw. Wettbewerbsnachteile sind in der Schweizer Industrie deutlich stärker ausgeprägt als in der österreichischen. Der schweizerische industrielle Exportsektor verfügt über einen höheren Spezialisierungsgrad als der österreichische – ganz im Sinne der internationalen Arbeitsteilung nach dem aussenwirtschaftlichen Urkonzept der komparativen Kosten. Besondere Stärken hat die Schweiz beim Export technisch hochwertiger Produkte. Am deutlichsten sind diese

bei den Präzisionswaren und den chemisch-pharmazeutischen Erzeugnissen. Das logische Gegenstück zur dieser Spezialisierung auf hohem Niveau ist die geringe Exportpräsenz in Warengruppen einfacher Güter wie Metalle, Lederwaren, Holz, Papier oder Möbel. Die erfolgreiche Spezialisierung einer kleinen Volkswirtschaft spiegelt sich in den hohen Schweizer Exportpreisen, die in allen Warengruppen weit über den österreichischen liegen. Trotz hohen Preisen ist die Schweizer Industrie offenbar in der Lage, durch eine überdurchschnittliche Qualitätsdifferenzierung Wettbewerbsvorteile aufzubauen und zu halten.

Der zweite markante Unterschied zwischen der Schweiz und Österreich betrifft die geopolitische Ausrichtung der Warenexporte. Europa ist zwar auch für die schweizerische Exportwirtschaft die wichtigste Zielregion, doch haben die aussereuropäischen Abnehmerländer mit einem Anteil von gut einem Drittel ein viel höheres Gewicht als für Österreich. Dank der globalen Ausrichtung der Warenexporte verfügt die schweizerische Exportindustrie über eine diversifizierte Position im internationalen Wettbewerb.

Für das Zurückbleiben der schweizerischen Warenexporte gegenüber Österreich ergibt sich aufgrund der untersuchten Strukturdaten kein überzeugender Erklärungsansatz. Am ehesten könnte man bei Österreich einen gewissen Aufholeffekt gemäss Konvergenzthese vermuten. Die Schweiz scheint im Entwicklungszyklus moderner Dienstleistungsgesellschaften schon eine «Drehung» weiter zu sein als Österreich. Möglicherweise bewegen sich die beiden Volkswirtschaften auch nicht auf den gleichen Bahnen, also hintereinander; historisch gewachsene strukturelle Unterschiede, die auf Pfadabhängigkeiten hindeuten, müssten in einer vertieften Interpretation jedenfalls auch berücksichtigt werden.

Direktinvestitionen und Exporttätigkeit

Den traditionell hohen und global ausgerichteten Direktinvestitionen der Schweizer Industrie hat die österreichische Industrie nichts Vergleichbares entgegenzusetzen. Die heutigen Bestände differieren um das rund 10fache. Entsprechend unterschiedlich ist auch die Bedeutung der Erträge aus Direktinvestitionen für die Leistungsbilanzen der beiden Länder. In diesem Bild reflektiert sich der grosse Einfluss der globalen schweizerischen Multinationalen. Zum echten «global player» kann nur werden, wer mit Produktionsstätten in den wichtigen Märkten der Welt, quasi als lokaler Anbieter, präsent ist. Während mehr als die Hälfte der schweizerischen Direktinvestitionen in aussereuropäischen Regionen angesiedelt sind, konzentrieren sich die österreichischen Auslandsanlagen überwiegend auf Europa. Mit hohen Zuwachsraten glänzt der historische «Hinterhof» in Mittel- und Osteuropa.

Unternehmungen können ihre Marktstellung im Ausland durch Direktinvestitionen statt über Exporte auf- oder ausbauen. Substitution ist aber nicht die einzig mögliche Beziehung zwischen diesen beiden Varianten der Internationalisierung, denn auch komplementäre oder neutrale Beziehungen sind denkbar. Weil sich diese Einflüsse bei einer Globalbetrachtung überlagern, ist der empirische Nachweis anhand von Makrodaten eine heikle Angelegenheit. Jedenfalls zeichnen die Daten für beide Länder ein unklares Bild. Am ehesten ist eine gewisse Substitution für die Direktinvestitionen der Schweizer Industrie in Osteuropa zu vermuten. Die grosse Steigerung der Direktinvestitionen in dieser Region könnte für das deutlich geringere Wachstum der Exporte mit verantwortlich sein. Allerdings sind Verlagerungen ins Ausland für gewisse Unternehmungen oder Branchen einer Hochkosten-Volkswirtschaft wie der schweizerischen oft überhaupt die einzige Möglichkeit, inter-

national tätig zu werden, gerade in einer Region mit noch geringer Kaufkraft.

.....
 EU-Integration und die Öffnung
 der Märkte in Mittel- und Osteuropa

Die theoretisch erwarteten positiven Integrations-
 effekte eines EU-Beitritts für den Aussenhandel sind,
 wie für andere Länder, auch für Österreich empirisch
 nachweisbar. Die geschätzten Grössenordnungen lie-
 gen durchaus in einem Bereich, der zur Erklärung der
 Wachstumsunterschiede im Warenexport zwischen
 der Schweiz und Österreich plausibel erscheint.

Nicht zulässig ist allerdings der Umkehrschluss, die
 schweizerischen Warenexporte müssten durch einen
 EU-Beitritt im gleichen Ausmass profitieren wie die
 österreichischen, denn es stellt sich die Frage nach
 unterschiedlichen Ausgangslagen. Je stärker ein Land
 schon in den EU-Binnenmarkt integriert ist, desto
 geringer wird der Integrationseffekt ausfallen. Einen
 Hinweis auf unterschiedliche Ausgangssituationen
 erhält man durch den Vergleich der stark abweichenden
 Integrationseffekte für Österreich, Schweden und
 Finnland. Der Wachstumsschub für BIP und Aussen-
 handel war in Finnland zwei- bis dreimal höher als in
 Schweden, während die Schätzungen für Österreich
 dazwischen liegen. Die Schweiz profitiert mit dem
 Freihandelsabkommen von 1972, gerade bei indus-
 triellen Gütern, schon seit Jahrzehnten von einem
 hohen Integrationsstand, der jüngst mit dem Inkraft-
 treten der Bilateralen Verträge I noch weiter ausge-
 baut wurde. Für den schweizerischen Aussenhandel
 dürfte deshalb eine vollständige Integration in den
 EU-Binnenmarkt nicht mehr so hohe Wachstumsef-
 fekte auslösen wie für Österreich.

Von der Öffnung der Märkte und der dynamischen
 Entwicklung in den mittel- und osteuropäischen
 Reformstaaten hat Österreichs Warenexport mehr
 profitiert als die Schweizer Industrie. Eine einfache
 Simulation – mit hypothetischen «eingefrorenen»
 Exportquoten für die Region auf dem Niveau von
 1990 – weist in diese Richtung. Dafür gibt es mehrere
 plausible Erklärungen. Abgesehen vom generellen
 Vorteil der historischen und geographischen Nähe
 zur Region liegt Österreichs Exportsektor vermutlich
 mit seinem einfacheren und weniger hochpreislichen
 Güterportfolio näher bei den Ansprüchen und Mög-
 lichkeiten der noch wenig kaufkräftigen Kunden
 in Mittel- und Osteuropa. Die Schweizer Industrie
 scheint aber das geringere Exportwachstum in diese
 Länder durch eine besonders hohe Steigerung der
 Direktinvestitionen kompensiert zu haben.

.....
 Wenig aufschlussreiche Daten zu den
 Arbeitskosten und zur Arbeitsproduktivität

Die Arbeitskosten und die Stundenproduktivität zei-
 gen für die Schweiz seit Beginn der 1990er-Jahre eine
 ungünstige Entwicklung. Leider sind die analysier-
 ten Daten nur für die gesamte Sachgüterproduktion
 erhältlich. Eine Aussage über die Trends im Export-
 sektor ist deshalb nicht möglich. Es ist anzunehmen,
 dass sich in den schlechten schweizerischen Daten
 vor allem der Einfluss des produktivitätsschwachen
 Inlandsektors ausdrückt. Die schweizerische Volkswirtschaft weist eine «duale» Grundstruktur auf: sie zerfällt viel ausgeprägter als andere Volkswirtschaften in einen beschäftigungsmässig kleineren produktiven und wertschöpfungsstarken Exportsektor einerseits und einen grossen Binnensektor mit unterdurchschnittlicher Produktivität andererseits.

.....
**Unterschiedliche Abhängigkeit
 vom Konjunkturverlauf in Zielregionen**

Die Konjunktorentwicklung in den Zielregionen der Warenexporte betrifft beide Länder, jedoch in unterschiedlichem Ausmass. Die Schweizer Industrie ist vom Konjunkturverlauf der USA abhängiger als die österreichische – einerseits weil das Gewicht der USA als Abnehmerland viel höher ist und andererseits, weil der untersuchte statistische Zusammenhang für die Schweizer Exporte enger ist. Umgekehrt beeinflusst die Konjunktur im Raum der EU-15 die österreichischen Warenausfuhren etwas stärker als die schweizerischen. Der Trend leicht sinkender Wachstumsraten des BIP in den USA seit 1997 scheint auf die Exportdynamik der Schweizer Sachgüter stärker durchgeschlagen zu haben als auf die Exporte österreichischer Waren.

.....
**Höhere Exportorientierung
 des KMU-Sektors in der Schweiz**

Die Analyse der Exportaktivitäten in Abhängigkeit von der Unternehmensgrösse bestätigt die erwartete Korrelation. Die Exportintensität steigt mit der Unternehmensgrösse. Das Gleiche gilt für ganze Branchen. Je grösser die Unternehmen im Branchenmittel sind, desto höher ist der Exportanteil am Branchenumsatz. Oder andersherum: mit steigendem KMU-Anteil einer Branche sinkt deren Exportintensität.

Im schweizerischen Exportsektor spielen, anders als in Österreich, die bekannten «global players» der Nahrungsmittel-, Pharma- und Uhrenindustrie eine Hauptrolle. Doch sind auch der KMU-Sektor und die Unternehmenskategorie der «Small und Mid Caps»

im Mittel durchwegs stärker exportorientiert als ihre österreichischen Pendanten. In allen Unternehmensgrössenklassen ist der Exportanteil am Gesamtumsatz höher als in Österreich. Dieser Vergleich leidet allerdings unter dem Einschluss des Dienstleistungssektors, weil die betreffenden Daten nicht separat für die Sachgüterproduktion vorliegen.

.....
**Basis für wirtschaftspolitische
 Handlungsansätze?**

Wenig überraschend werden durch den Vergleich mit Österreich insbesondere die grossen strukturellen Besonderheiten des schweizerischen industriellen Exportsektors sichtbar: eine weltweite Präsenz von grossen «global players» und ein eher kleiner Sektor von mittelgrossen und kleinen Exportunternehmen, die sich von der Produktionsbasis eines Hochkostenlandes aus auf ihren Auslandsmärkten erfolgreich behaupten. Die unterdurchschnittliche Exportentwicklung der traditionellen schweizerischen Maschinenindustrie ist aus den präsentierten Daten nicht direkt ersichtlich. Dieses insgesamt positive Bild des internationalen Sektors der schweizerischen Volkswirtschaft, der offensichtlich auch die schwierigen 1990er-Jahre gut überstanden hat, sollte jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass die Leistungen einer vergangenen Periode nicht einfach auch in der Zukunft garantiert sind. Gerade auf Auslandsmärkten gibt es keine gesicherten Marktpositionen.

Damit ist auch schon der entscheidende Gegensatz zum wirklichen schweizerischen Problemsektor angesprochen: auf dem schweizerischen Binnenmarkt gibt es noch viel zu viele gesicherte Positionen, und nicht zuletzt der marktferne Bereich des übergrossen Service public (inkl. Bildung und Gesundheitswesen)

gehört ganz besonders zu den Problembereichen. Im Prinzip sind praktisch alle wirtschaftlichen Tätigkeiten betroffen, die in der Nähe des Staates angesiedelt sind oder gar vom Staat betrieben werden. So stehen einem produktiven Exportsektor die unzähligen gewerblichen KMU, die genossenschaftlich organisierten Elefanten des Detailhandels und die Service-public-Institutionen gegenüber, die alle fast ausschliesslich auf den geschützten Binnenmarkt ausgerichtet sind. In vielen Branchen dieses Binnensektors wird, oft mit politischen Mitteln und unter staatlicher Mithilfe, ein überhöhtes Preis-, Lohn- und Kostenniveau verteidigt. Die Lasten tragen hauptsächlich die Käufer und Steuerzahler. Gleichzeitig sind aber auch die international aktiven Branchen betroffen, für die der Standort Schweiz unattraktiver zu werden droht. Die zunehmende Arbeitsmarktregulierung mit «flankierenden Massnahmen», eine perfektionierte und ausgedehnte schweizerische Version deutscher Entsenderichtlinien, trägt dazu bei, auch die Schweiz immer mehr zur «Basar-Ökonomie» nach der These von Hans-Werner SINN werden zu lassen.

Für eine kleine Volkswirtschaft wie die Schweiz reicht es nicht aus, auf Dauer vom Erfolg ihrer international ausgerichteten Multis und KMU zu leben. Je stärker diese Unternehmen ihre Produktion ins Ausland verlagern, desto mehr werden auch die inländisch orientierten KMU ihre bisherige Position als Zulieferbetriebe verlieren. Dadurch gehen dem Staat Steuereinnahmen verloren. Knapper werdende Haushaltsmittel bedeuten, dass die politischen Handlungsspielräume abnehmen. Zurück bleiben solche Unternehmen, die nur noch als durch «flankierende Massnahmen» geschützte Empfänger staatlicher Aufträge überleben. Der Schweizer Binnenmarkt droht so immer mehr zu einer abgeschlossenen Wirtschaftswelt zu werden, die sich um die eigene Achse dreht und dabei immer mehr an Schwung verliert. Die «Dualisierung» der schweizerischen Volkswirtschaft

zeigt schon heute Anzeichen eines Selbstläufers: eine geschützte Wirtschaft produziert zu überhöhten Kosten und Preisen – ein überhöhtes Preis- und Kostenniveau seinerseits provoziert wiederum Abwehr gegen Marktöffnungen.

Für neuen Schwung kann nur die Öffnung des Schweizer Binnenmarktes unter Einbezug staatsnaher Sektoren sorgen. Ein intensiverer Wettbewerb auf dem Binnenmarkt drückt das hohe Preis- und Kostenniveau, wodurch die Schweiz als Produktionsstandort wieder an Attraktivität gewinnt. Davon profitieren auch wieder viele KMU, welche durch ihre Vorleistungen an der Dynamik der Exportbranchen partizipieren können. Was wir gerne armen Ländern predigen, gilt auch für uns: Nicht Abschottung, sondern Öffnung gegenüber der Weltwirtschaft setzt die für den wirtschaftlichen Fortschritt notwendigen Impulse frei.

