

# Außenhandel und Wirtschaftswachstum: bestimmende Faktoren, Zusammenhänge und Herausforderungen

Lukas Reiss

Die Oesterreichische Nationalbank (OeNB) veranstaltete am 27. September 2007 gemeinsam mit dem Wiener Institut für internationale Wirtschaftsvergleiche (wiiw) und der Wirtschaftskammer Österreich (WKÖ) einen eintägigen Workshop zum Thema „International Trade & Domestic Growth: Determinants, Linkages and Challenges“. Ziel des Workshops war die umfassende Diskussion der Wachstumseffekte der zunehmenden Internationalisierung aus theoretischer, empirischer und institutioneller Sicht. Dazu war eine Reihe namhafter internationaler und nationaler Experten geladen.

Einführend betonte *Peter Mooslechner* (OeNB) die Relevanz des Workshopthemas vor dem Hintergrund der fortschreitenden europäischen Integration und Globalisierung und unterstrich die durch Außenhandel hervorgerufenen Wohlfahrtseffekte. *Ralf Kronberger* (WKÖ) verwies auf das starke Wachstum der österreichischen Exporte seit 1995. Auch im ersten Halbjahr 2007 sind diese wieder um 10% gewachsen, jene in die zentral-, ost- und südosteuropäischen Staaten und nach Asien sogar noch stärker. Anschließend diskutierte Kronberger Hans-Werner Sinns Hypothese der „Basarökonomie“. Handlungsbedarf ortete Kronberger in Bezug auf den Abbau nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Außerdem solle Österreich zu einem führenden Standort für komplexe Dienstleistungen werden, wozu verstärkte Investitionen in Bildung, Forschung und Entwicklung notwendig seien. *Michael Landesmann* (wiiw) stellte daraufhin „Keynote Speaker“ David Greenaway vor.

*David Greenaway* (Universität Nottingham) gab mit seinem Vortrag „New Perspectives On Exporting And Productivity“ einen umfassenden Überblick über neueste theoretische und empirische Erkenntnisse im Bereich Außenhandel und Produktivität. Im Zentrum der sogenannten

„New New Trade Theory“, zu deren Vertretern Greenaway zählt, steht dabei die Heterogenität von Firmen. Diese wird sowohl in der klassischen Außenhandelstheorie (Heckscher-Ohlin-Modell) als auch in der „New Trade Theory“ (repräsentiert vor allem durch die Arbeit von Krugman, *Journal of International Economics*, 1979) nicht berücksichtigt. In Ersterer sind nicht einmal die Grenzen von Firmen definiert, und in Letzterer werden sie als symmetrisch angenommen. Als herausragende theoretische Arbeit der „New New Trade Theory“ nannte Greenaway den Beitrag von Mark Melitz (*Econometrica*, 2003). Eine wichtige Weiterentwicklung des Modells von Melitz wäre laut Greenaway, Außenhandel zwischen ungleichen Ländern zu betrachten und somit komparative Vorteile nach Heckscher-Ohlin durch Unterschiede in der Ausstattung an Produktionsfaktoren einbauen zu können. Weiters seien eine Analyse der Entscheidung zwischen Exporten und Direktinvestitionen als alternative oder komplementäre Strategien und das Erklären von In- und Outsourcing in diesem Rahmen notwendig.

Auf der empirischen Ebene verwies Greenaway auf die beobachtete positive Korrelation von Exporten und Wachstum auf gesamtwirtschaftlicher Ebene. Ein ähnlicher Zusam-

menhang ist auch auf Firmenebene zu finden, und zwar zwischen Firmenproduktivität und etwaigen Exportaktivitäten. In diesem Kontext präsentierte Greenaway einen Überblick über neuere Studien, die untersuchen, in welche Richtung die Kausalität geht. Fast alle Studien kommen zum Schluss, dass Selbstselektion vorherrscht, das heißt, dass schon zuvor produktivere Firmen eher ins Exportgeschäft einsteigen. Produktivitätssteigerungen durch Lerneffekte nach Aufnahme der Exporttätigkeit sind insbesondere bei Firmen aus kleineren und damit weniger kompetitiven Märkten zu beobachten. Insgesamt ist die empirische Evidenz jedoch gemischt. Zusätzlich zur Produktivität seien für den Einstieg ins Exportgeschäft Agglomerations-effekte, die Firmengröße, das Humankapital, die allgemeine Exportintensität (alle mit positivem Vorzeichen) und Industriespezifika (z. B. die Höhe der „Sunk Costs“) relevant; die meisten dieser Faktoren sind mit umgekehrtem Vorzeichen auch für einen eventuellen Ausstieg entscheidend. Die gemessenen Überlebenswahrscheinlichkeiten von Firmen im Außenhandel sind sehr hoch. Greenaway unterstrich die Implikationen der Ergebnisse dieser Arbeiten für die Außenhandelspolitik, in der große Einigkeit über die positiven Effekte von Exportaktivitäten herrsche (was sich sowohl bei multilateraler als auch bei unilateraler Politik beobachten lasse). Die positiven Auswirkungen von Firmengröße und Agglomeration auf den Einstieg ins Exportgeschäft deuten auf den möglichen Nutzen gezielter Subventionen für Klein- und Mittelbetriebe und Investitionen in die Infrastruktur hin. Hingegen sei die Sinnhaftigkeit allgemeiner Exportförderungen zweifelhaft.

Weiters merkte Greenaway an, dass es Hinweise für eine höhere Produktivität von multinationalen Unternehmen (die über Direktinvestitionen tätig sind) im Vergleich zu „gewöhnlichen“ exportierenden Firmen gäbe. Weitere empirische Untersuchungen seien vor allem bezüglich der Heterogenität von Lerneffekten und Selbstselektion und der Evaluierung außenhandelspolitischer Maßnahmen notwendig. Bedeutend wäre auch ein Vorwärtskommen bei der Entflechtung von Globalisierung und technischem Fortschritt sowie bei der Messung von Firmenproduktivität. Des Weiteren sei eine stärkere Berücksichtigung von Ursprungs- und Zielland von Exporten wichtig.

Tagungsblock I mit dem Titel „Theorie und empirische Evidenz“ wurde von *Michael Landesmann (wiiw)* eröffnet. Er analysierte in einer gemeinsamen Arbeit mit Robert Stehrer (wiiw) die Veränderung der Struktur des Welthandels und verwies auf eine seit Anfang/Mitte der Neunzigerjahre wieder stark steigende Bedeutung des Nord-Süd-Handels. Dieser geht in erster Linie auf den gewaltigen Anstieg des Handels der EU-15, der USA und Japans mit einigen südostasiatischen Staaten (Tiger-Staaten, Indien und China) zurück. In den EU-15 ist zusätzlich der Handel mit den zentral-, ost- und südosteuropäischen Staaten überdurchschnittlich stark gewachsen. Darüber hinaus gibt es empirische Evidenz für große Unterschiede in der Konvergenz der Produktivität in verschiedenen Sektoren. Ein auf diese Beobachtungen aufbauendes Modell analysiert die Veränderung relativer Wettbewerbsvorteile von Ländern und Sektoren durch Aufholen in der Produktivität und gleichzeitiger unvollständiger Anpassung der Faktor-

löhne. In diesem Rahmen führt internationales Outsourcing in allen beteiligten Regionen zu positiven Wachstumseffekten und verstärkt gleichzeitig den strukturellen Wandel.

*Gabriel Felbermayr (Universität Tübingen)* versuchte anschließend, das „Ob“ und das „Wie“ des Eindringens von Firmen in Auslandsmärkte mit einem gemeinsam mit Benjamin Jung (Universität Tübingen) erstellten theoretischen Modell zu erklären. Eingangs bot Felbermayr einen Überblick über die Situation in Deutschland. Obwohl nur ungefähr 4% der exportierenden Firmen diesen Weg gehen, werden mehr als die Hälfte der gesamten Exportumsätze Deutschlands über Direktinvestitionen in Form von eigenen Verkaufsniederlassungen im Ausland erzielt. Ungefähr 40% der Umsätze werden über zwischengeschaltete Dritte getätigt, der Rest erfolgt durch direkten Verkauf. Diese beiden Möglichkeiten wählen jeweils knapp die Hälfte der ins Ausland verkaufenden Unternehmen. Aufgrund ihrer relativ geringen Bedeutung klammern die beiden Autoren direkte Verkäufe aus ihrer theoretischen Betrachtung aus und konzentrieren sich auf die beiden erwähnten alternativen Absatzstrategien auf Auslandsmärkten. In ihrem „New New Trade Theory“-Modell zahlt sich die Gründung lokal ansässiger Tochterfirmen aufgrund hoher Fixkosten nur für Unternehmen mit großem relativem Wettbewerbsvorteil aus. Für etwas schwächere Firmen besteht die Möglichkeit des Verkaufs über Zwischenhändler. Diese verursacht aber aufgrund der Schwierigkeiten, im Ausland solche Partner zu finden, größere variable Kosten als der Verkauf auf dem heimischen Markt. Unternehmen mit relativem Wettbewerbsnachteil, die gerade noch

auf dem heimischen Markt bestehen können, bleiben diese beiden Türen hingegen verschlossen. Diese theoretischen Resultate sind konsistent mit der von Greenaway erwähnten empirischen Beobachtung der Produktivitätsunterschiede multinationaler Unternehmen, gewöhnlicher exportierender Firmen und nur auf dem heimischen Markt tätiger Unternehmen. In diesem Rahmen analysierte Felbermayr die Auswirkungen der Veränderungen der fixen und variablen Kosten des Zugangs zu ausländischen Märkten.

*Julia Wörz (wiiv)* stellte Ergebnisse ihrer gemeinsamen Forschung mit Joseph Francois (Centre of Economic Policy Research – CEPR, Universität Linz) vor. Demnach sei die Bedeutung von Dienstleistungen als Input in der Produktion gestiegen, und im Ländervergleich sei die Intensität der Nutzung positiv mit dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand korreliert. Der internationale Handel von Dienstleistungen sei vor allem infolge des technologischen Fortschritts und der verstärkten Aufsplitterung der Produktion seit Mitte der Achtzigerjahre stark gestiegen. Zumindest seit Mitte der Neunzigerjahre sei insbesondere der Handel in der Kategorie „Mode 3“ extrem gewachsen. Dabei handelt es sich um Dienstleistungen, bei denen das exportierende Unternehmen im Erbringerland geschäftlich anwesend ist (in der Regel über Direktinvestitionen). Allerdings gebe es bei der Erhebung von Daten in dieser Kategorie erhebliche Probleme. Die sektorale Analyse der Auswirkungen des Imports von verschiedenen Dienstleistungen ergab, dass insbesondere produktionsbezogene Dienstleistungen einen starken Effekt auf Wertschöpfung, Exporte und Beschäftigung haben. Dieser Effekt

ist in technologieintensiven Sektoren positiv und in arbeitsintensiven negativ. Außerdem stellten Wörz und Francois für Österreich eine eher geringe Wettbewerbsfähigkeit im Bereich produktionsbezogener Dienstleistungen fest und verwiesen auf relativ große Beschränkungen ausländischer Direktinvestitionen im Dienstleistungssektor. Auch in vielen anderen Ländern sind die Schranken für den internationalen Handel mit Dienstleistungen relativ hoch, insbesondere im Transportbereich.

Tagungsblock II zum Thema „Empirische Analysen für Österreich und die EU“ wurde von *Gerhard Fenz* (OeNB) eröffnet. Er präsentierte eine gemeinsam mit *Martin Schneider* (OeNB) erstellte Analyse der Transmission von konjunkturellen Schocks in Deutschland auf Österreich. Zum Einstieg erläuterte Fenz, dass die Volatilität des globalen Konjunkturzyklus zurückgegangen sei und dass vor allem die Integration der zentral-, ost- und südosteuropäischen Staaten in die EU zu einer relativ geringeren Bedeutung Deutschlands als Handelspartner für Österreich geführt habe. Deutschlands Beitrag zu Österreichs Importen und Exporten von Gütern sei zwar seit 1990 im Verhältnis zum BIP weiter gestiegen, im Verhältnis zum gesamten Außenhandel aber gesunken; dies gilt auch für Direktinvestitionen. Indiz für einen nach wie vor relativ starken Einfluss von Deutschland auf Österreich sei jedoch, dass die Korrelation der Konjunkturzyklen dieser beiden Länder relativ konstant blieb. Allerdings zeigt eine Spektralanalyse, dass die deutsche Wirtschaft Anfang der Achtzigerjahre der österreichischen um ein Quartal vorlief, jetzt jedoch um rund ein Quartal nachläuft. Ein auf einem Zwei-Länder-VAR-Modell basierender

Vergleich der Zeiträume 1972 bis 1989 und 1990 bis 2005 ergab, dass die Auswirkungen von Angebotschocks in Deutschland auf Österreich ungefähr gleich blieben, jene von monetären Schocks stärker und jene von Nachfrageschocks schwächer geworden sind. Da die Volatilität der Schocks in Deutschland allerdings über die Zeit zurückgegangen ist, haben sich auch die davon ausgehenden Effekte auf Österreich verringert. Von einer Entkoppelung vom deutschen Konjunkturzyklus könne jedoch keine Rede sein.

*Thomas Reiningger* (OeNB) untersuchte anschließend die Importnachfrage einiger neuer EU-Mitgliedstaaten aus Zentral- und Nordosteuropa (Estland, Litauen, Polen, die Slowakische Republik, Slowenien, die Tschechische Republik und Ungarn) mittels einer Kointegrationsanalyse unter Verwendung von Dynamic OLS. Reiningger verwendete dafür Quartalsdaten, die bis Mitte der Neunzigerjahre zurückreichen. In fast allen betrachteten Ländern ist die langfristige Elastizität der Importe in Bezug auf Exporte am größten und jene auf den Konsum am kleinsten. Der Effekt von Investitionen liegt dazwischen. Ausnahme war die Slowakische Republik, in der die Elastizität auf Konsum am größten ist. Die Summe aller drei Elastizitäten liegt bei den meisten Staaten knapp über 1. Darüber hinaus fand Reiningger einen starken Einfluss von Importen der EU-15 auf die Importe der untersuchten Staaten (insbesondere die Tschechische Republik und Ungarn mit einer Elastizität von ungefähr 1); dies lasse auf ein Fortschreiten der europäischen Integration schließen.

*Andreas Wörgötter* (OECD) verwies in der anschließenden Diskussion auf

mögliche Probleme bei der Identifikation von Schocks in der Arbeit von Fenz und Schneider sowie auf die problematische Datenlage bei der Analyse von Reininger. Die Resultate der letztgenannten Analyse deuten nach Wörgötter darauf hin, dass die untersuchten Staaten bereits zur Gruppe der entwickelten Volkswirtschaften gehörten. Beide Studien zeigen seiner Meinung nach den zunehmenden Wettbewerbsdruck und den fortschreitenden Strukturwandel, denen Österreich ausgesetzt sei. Deshalb seien Änderungen im Bildungssystem (insbesondere bei der Lehrlingsausbildung), weitere Deregulierungsmaßnahmen und ein stabiler makroökonomischer Rahmen durch die Wirtschaftspolitik erforderlich. Ein wichtiges Ziel sei auch, die Partizipationsraten auf dem Arbeitsmarkt weiter zu steigern.

Tagungsblock III zum Thema „Außenhandelspolitik und Wachstum“ wurde von *Przemyslaw Kowalski* (OECD) eröffnet. Er gab einen Überblick über verschiedene Studien zu Wohlfahrtswirkungen zunehmender Handelsliberalisierung. Die große Schwankungsbreite bei deren Ergebnissen begründet Kowalski neben Unterschieden in den verwendeten Daten und Methoden mit unterschiedlichen Annahmen bezüglich Technologie und Struktur von Güter- und Arbeitsmärkten. Die meisten Studien kommen zum Schluss, dass Liberalisierung in absoluten Zahlen einen stärkeren Wertschöpfungszuwachs für entwickelte Länder bringt. Darüber hinaus sind die geschätzten Werte generell relativ klein verglichen zur Gesamtproduktion der betrachteten Staaten. Dies liegt laut Kowalski unter anderem daran, dass die produktivitätssteigernde Wirkung

von Außenhandel meistens wenig berücksichtigt werde.

*Joseph Francois* (CEPR, Universität Linz) unterstrich, dass offene Volkswirtschaften im Durchschnitt besser abschneiden. Allerdings zeige der Vergleich von Südostasien und Afrika, dass ein hoher Außenhandelsanteil allein keine gute Wachstumsperformance garantiere. In Indien und China sei jedoch mit dem Beginn des starken Wachstums auch der jeweilige Anteil des Außenhandels an der gesamtwirtschaftlichen Aktivität gestiegen. Außerdem sei in beiden Staaten kurz vor dem starken Anspringen der Wirtschaft auch der Anteil der Entwicklungshilfe zurückgegangen, was an dem positiven Effekt solcher Unterstützungsleistungen zweifeln lässt. Einigkeit herrsche in der Literatur über den positiven Beitrag nachhaltiger Wirtschaftspolitik. Abschließend bot Francois eine Übersicht über Stärken und Schwächen von „Applied General Equilibrium“ (AGE)-Modellen bei der Analyse der Auswirkungen von Handelsliberalisierungen. Handlungsbereich sieht Francois unter anderem bei der Bewertung und strukturellen Schätzung dieser Modelle, bei der Berücksichtigung der Heterogenität von Firmen, dem Messen von Maßnahmen der Außenhandelspolitik und dem Modellieren von Investitionen.

In der Diskussion der beiden letztgenannten Präsentationen vermerkte *Nora Dihel* (Europäische Kommission), dass insbesondere die Ergebnisse zu den Wohlfahrtswirkungen von Liberalisierungen im Dienstleistungsbereich sehr unterschiedlich seien. *Michael Landesmann* (wiiw) betonte, dass bei diesen Studien mehr Augenmerk auf die Auswirkungen auf einzelne Gruppen (z. B. private Haus-

halte mit bestimmten Charakteristika) gelegt werden müsse.

Die anschließende Podiumsdiskussion, an der *Nora Dihel* (Europäische Kommission), *Manfred Schekulin* (Bundesministerium für Wirtschaft und Arbeit), *Rudolf Payer* (RHI AG) und *Werner Raza* (Arbeiterkammer) teilnahmen, widmete sich der Frage, welche Lehren für die Handels- und Wirtschaftspolitik zu ziehen seien. Dihel merkte an, dass vor allem unqualifizierte Arbeit ein Verlierer der Globalisierung sei. Sie legte die Position der Europäischen Kommission zur Globalisierung dar und verwies dabei insbesondere auf die Lissabon-Strategie. Schekulin stellte klar, dass Österreich eine Politik der „Öffnung mit Augenmaß“ vertrete. Dabei sei es wichtig, auch auf die Verlierer von Handelsliberalisierung zu schauen, weshalb „Trade Adjustment Policies“, wie z. B. aktive Arbeitsmarktpolitik, vonnöten seien. Als einen Grund für die Vorsicht bei Liberalisierungen

nannte Schekulin auch die wachsende Bedeutung der „Sovereign Wealth Funds“. Payer präsentierte die Sicht eines Großunternehmens zum Thema Globalisierung. Er forderte Veränderungen der gesetzlichen Situation in Österreich bezüglich CO<sup>2</sup>-Emissionen und der Vergabe von Visa und eine EU-weite Vereinheitlichung der Handhabung der Mehrwertsteuer. Raza meinte, dass „Internationalisierung nicht Selbstzweck“ sei. Unter dem Hinweis auf gesunkene Lohnstückkosten und einen Rückgang der Lohnquote in Österreich forderte er eine Erhöhung der zuletzt stagnierenden Reallöhne. Raza betonte die Wichtigkeit von Investitionen in Infrastruktur, Forschung und Entwicklung. Des Weiteren kritisierte Raza die österreichische Außenhandelspolitik wegen struktureller Leistungsbilanzüberschüsse und der Konzentration der Exportförderungen auf Großunternehmen.