

Internationalisierung

Internationalisierung in Europa: Vielgestaltigkeit, Paradoxien, Irrungen und Wirrungen

Arndt Sorge

JEL-No: F50, M16, N40, O19, P51

Unter „Internationalisierung“ werden vielfältige Tendenzen behandelt, die jedoch unterschieden werden müssen. Internationalisierung geschieht nicht gleichlaufend über verschiedene Dimensionen hinweg. Sie ist insofern paradox, als Internationalisierung Tendenzen der Nationalisierung oder Regionalisierung hervorbringt. Gesellschaften und Wirtschaften sind gestuft und haben dicht nebeneinander und wechselseitig bedingt, hoch internationalisierte und hoch partikularisierte Seiten. Diese Gemengelagen sind spannungsreich, aber man kann sie als mittelfristige Gleichgewichte ansprechen. Die Politik von Staaten, Unternehmen und Verbänden kann deshalb realistisch nichts anderes anstreben als ein paradoxes mittelfristiges Gleichgewicht verschiedener und kombinierter Internationalisierungs- und Partikularisierungszustände. Die Volkssouveräne und die Politiker unserer Demokratien machen sich aber in ihren Vorstellungen zu oft Illusionen. Deshalb entstehen bei Wahlen oder Volksabstimmungen Irrungen und Wirrungen. Die Absicherung partikularer Eigenheiten, die auch komparative wirtschaftliche Vorteile darstellen, erfordert aber die Bestärkung supranationaler Staatlichkeit.

Internationalization in Europe: Diversity, paradoxes, errors and aberrations

The idea of internationalization is used to deal with manifold tendencies; however, these need to be distinguished. Internationalization does not happen in a uniform way across manifold dimensions. It is paradoxical insofar as it produces countervailing tendencies of nationalization or regionalization. Societies and economies are layered and have both highly internationalized and highly provincialized segments next to each other, in a relation of mutual constitution and complementarity. Whilst such patchworks are subject to tensions, they also exemplify medium-range equilibria. Policies of states, enterprises and associations can therefore realistically only aim at paradox equilibria of different and combined states of internationalization and provincialization/nationalization. The people and politicians of our democracies, however, often cherish illusions. This is why elections and referenda tend to bring out errors and aberrations. Securing societal specificities that also represent comparative economic advantages, on the other hand, require the strengthening of supranational state functions.

Beschäftigungswirkungen von Outsourcing und Internationalisierung in Österreich 1995–2003

Wolfgang Koller/Robert Stehrer

JEL-No: F16, D57

Der vorliegende Beitrag untersucht mit Hilfe einer Dekompositionsanalyse auf Basis eines Input-Output-Modells die Beschäftigungswirkungen von Outsourcing und Internati-

onalisierung in Österreich im Zeitraum 1995–2003. Outsourcing wird dabei als Veränderung der Anteile der importierten Vorleistungen modelliert. Analog werden auch bei der Endnachfrage die Beschäftigungseffekte durch Veränderungen der Import- und Exportanteile berücksichtigt. Außerdem können die direkten und indirekten Beschäftigungseffekte von Änderungen der Produktivität, der Technologie und Komponenten der Endnachfrage berechnet werden. Die Unterscheidung von verschiedenen Ausbildungskategorien erlaubt es, der Frage nachzugehen, ob – wie vielfach vermutet – unqualifizierte Arbeitskräfte stärker vom Outsourcing betroffen sind. Es zeigt sich unter anderem, dass die Beschäftigungsverluste durch Outsourcing vor allem im Zeitraum 1995–2000 durch die gestiegene Exportorientierung der Endnachfrage kompensiert wurden.

Employment effects of Outsourcing and Internationalisation in Austria, 1995–2003

This contribution analyses the employment effects of outsourcing and internationalisation of the Austrian economy in the period 1995–2003 applying a decomposition analysis of input-output tables. Outsourcing is modelled as a change in the shares of imported intermediate inputs. Analogously, we consider employment effects of changes in the shares of exports and imports in final demand. Furthermore, we calculate the direct and indirect employment effects of changes in labour productivity, technology and components of final demand. Differentiating employment by educational attainment categories allows qualifying whether and to which extent low-educated workers are more affected by outsourcing patterns. In summary we find that employment losses due to outsourcing have been compensated by increasing export orientation especially in the period 1995–2000.

The Happy Few

Struktur und Konzentration des Außenhandels der österreichischen multinationalen Unternehmungen (MNU)

Wilfried Altzinger

JEL–No: JEL: F14, F15, F23, L23

Die Studie analysiert die internationale Arbeitsteilung von global agierenden österreichischen Unternehmen mittels Außenhandelsdaten für die Periode 1992–2005. Neben der Sonderstellung des Handelssektors, welcher ein enormes Außenhandelsdefizit aufweist, erwirtschafteten die Unternehmen des industriellen Sektors durchwegs Handelsüberschüsse. Sowohl aktive als auch passive Direktinvestoren trugen mittels des konzerninternen Handels erheblich zu diesem Ergebnis bei. Diese Handelsspezialisierung ist auf Seite der passiven Direktinvestitionen stärker ausgeprägt. Insbesondere der konzerninterne Handel ist bei den ausländischen Tochterunternehmen wesentlich intensiver als bei österreichischen Mutterunternehmen. Auf beiden Seiten sind die Außenhandelsaktivitäten stark auf die Sektoren Metall, Maschinenbau, Elektrotechnik, Fahrzeugbau sowie Chemie und Mineralöl konzentriert. Die Konzentration der Außenhandelsströme auf einige wenige MNU ist sehr stark. Die Top-10% aller aktiven Direktinvestoren des industriellen Sektors, das sind 28 MNU, konzentrieren 61% der gesamten Exporte und 73% der gesamten Importe von MNU. Diese hohe Konzentration bedingt auch für Österreich eine Diskussion der Aussage „Forget the incumbent superstars – nurture the superstars of the future“!

The Happy Few – Structure and concentration of trade by austrian multinationals

The study analyses the division of labour for Austrian Multinational Enterprises (MNE) with trade data for the period 1992–2005. Whilst the retail sector shows huge trade deficits, nearly all sectors of manufacturing show positive trade balances. Both inward and outward foreign direct investments (FDI) contributed positively to the balance-of-payments. Inward FDI shows a higher degree of international division of labour. In particular, their intra-firm trade is high. Both inward and outward FDI concentrate their trade activities in chemicals, metal and metal products, machinery and equipment, electronic equipment and motor vehicles. Finally, total trade of MNE is highly concentrated. The top 10% of all outward FDI of manufacturing account for 61% of total exports and 73% of total imports respectively. The trade concentration of inward FDI is even stronger. Hence the policy recommendation developed by *Ottaviano/Mayer* „*Forget the incumbent superstars – nurture the superstars of the future*“ has to be discussed also for Austria.

Wettbewerbsfähigkeit im Dienstleistungssektor im europäischen Vergleich

Julia Wörz

JEL-No: C23, F14, F15, L80

Der Beitrag untersucht die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Länder anhand unterschiedlicher Dimensionen im Dienstleistungssektor: Handelsbilanzen, gewichtete Marktanteile, Produktivitätsniveaus, Arbeitsstückkosten, etc. In allen Bereichen zeigt sich eine klare Differenzierung zwischen den neuen Mitgliedsländern im Osten und den alten Mitgliedsländern im Westen. Die wichtigen Reiseverkehrsexporteure, wie Österreich, Spanien und Portugal, zeichnen sich ihrerseits durch eine eher rückständige Spezialisierung, mit erheblichem Aufholpotential im Bereich der kommerziellen Dienstleistungen aus. Kommerzielle Dienstleistungen stellen jedoch den sich am dynamischsten entwickelnden Teil des global rasch wachsenden Dienstleistungshandels dar.

Competitiveness in the service sector – an EU-members analysis

We analyse the EU-members competitiveness in the service sector over the period 1995–2005, using different input and output based measures of competitiveness: trade balances, revealed comparative advantage indices based on weighted market shares, productivity levels, unit labour costs, etc. We observe a clear differentiation between the new, Eastern European member states and Western Europe. Within the old member states, those countries which specialise on travel services represent a distinct group, characterised by a rather backward specialisation structure. For these countries, a large potential for catching-up in producer related services exists. Commercial services are the most dynamically evolving part of global services trade.

Armut und Reichtum in der Weltwirtschaft: Ursachen und Konsequenzen

Erich Gundlach

JEL-No: O1

Seit dem Beginn der industriellen Revolution vor mehr als 200 Jahren lässt sich für die Weltwirtschaft insgesamt eine stetige Verbesserung des durchschnittlichen materiellen

Lebensstandards feststellen, für die es in der Geschichte der Menschheit keine Parallele gibt. Da jedoch nicht alle Regionen und Länder in gleichem Umfang am weltwirtschaftlichen Wachstum partizipiert haben, ist die Kluft zwischen den reichen und den armen Ländern zu Beginn des 21. Jahrhunderts größer als jemals zuvor. In diesem Beitrag wird die These vertreten, dass es letztlich von Menschen gemachte und somit auch veränderbare institutionelle Regelwerke sind, die darüber entscheiden, ob ein Land im weltwirtschaftlichen Wachstumsprozess aufholt oder zurückfällt.

Poverty and Prosperity in the World Economy: Causes and Consequences

Since the beginning of the Industrial Revolution more than 200 years ago, the average standard of living in the world economy has witnessed a persistent increase that is without any parallel in all of human history. But not all regions and not all countries of the world economy have equally participated in the growth of material well-being, to say the least. Hence at the beginning of the 21 century, the divergence between rich and poor countries is larger than ever before. The main thesis of the paper is that humanly devised and hence changeable institutional rules are responsible for a country's catching up or falling behind in the process of global economic growth.

Eine empirische Analyse wirtschaftspolitischer Maßnahmen zur Nutzung des Potenzials für ausländische Direktinvestitionen

Christian Bellak/Markus Leibrecht/Robert Stehrer

JEL-No: F21, F23

Der vorliegende Beitrag inkludiert eine empirische Analyse von Maßnahmen zur Anziehung von ausländischen Direktinvestitionen (DI), welche auf Daten passiver DI-Bestände in 11 Ländern und 10 Industriezweigen für die Periode 1995 bis 2003 basiert. Zunächst wird mittels ökonomischer Methoden abgeleitet, von welchen makroökonomischen und industriespezifischen Standortfaktoren DI beeinflusst werden. Darauf basierend wird untersucht, wie groß das Potenzial für DI in einem Land und in einzelnen Branchen ist. Dazu wird die DI-Lücke ermittelt, die anzeigt, welches Ausmaß an DI ein Land erhalten könnte, wenn seine wirtschaftspolitisch gestaltbaren Standortfaktoren auf das durchschnittliche Niveau anderer Länder gebracht würden. Das Ergebnis gibt Informationen darüber, inwieweit unterschiedliche standortpolitische Maßnahmen geeignet sind, die DI-Lücke auf Landes- und Branchenebene zu schließen.

Economic Policy Measures to Utilize the Scope for Foreign Direct Investment: An Empirical Analysis

This paper analyzes policies to attract inward Foreign Direct Investment (FDI) based on a data sample including 11 countries over the period 1995–2003. First, we analyze, which measures are key to attract FDI. To this end, macroeconomic and industry-specific factors are used, including a range of policy variables. Secondly, we calculate the scope for FDI in a country or in an industry in particular. We derive a baseline model to assess the scope for FDI attraction policies, which is the difference between the estimated FDI stock as implied by the baseline model and the potential FDI stock which could be realized if a certain “best practice policy” were carried out. This leads to the volume of FDI a country would have received, if its location factors assumed the average values of all

other countries. Results show, how different policy variables contribute to closing the gap between estimated and potential FDI.

EU und Globalisierung

Fritz Breuss

JEL-No: F02, F13, F15

Die Europäische Union hat in den letzten 50 Jahren ihre wirtschaftliche Integration schrittweise vertieft: nach Schaffung der Zollunion in den sechziger Jahren gab es eine länger Pause. Der nächste große Schritt folgte Anfang der neunziger Jahre mit der Vollendung des Binnenmarktes, dem Ende der neunziger Jahre die Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) und als Millenniumsgeschenk die Einführung des Euro folgte. Parallel dazu hat sich die EU – vormals EWG – in fünf Schritten erweitert: von EWG-6 bis zu EU-27. Die wirtschaftliche Integration der EU hat mit der WWU ihr höchst mögliches Ziel erreicht. Allerdings nehmen daran erst etwas mehr als die Hälfte der Mitgliedstaaten der erweiterten Union teil. Die Ausdehnung der Union um möglicherweise bis zu 40 Mitgliedstaaten ist nicht denkunmöglich. Mit dem erweiterten Binnenmarkt hat die EU automatisch eine Strategie entwickelt, den Gefahren der weltweiten Globalisierung zu begegnen. Dies geschieht einerseits durch eine systematische Umlenkung des Handels von Drittstaaten auf den erweiterten Binnenmarkt. Zum anderen federt die EU mit den Mitteln eines eigens geschaffenen Globalisierungsfonds die sozialen Folgen der Globalisierung ab.

EU and Globalisation

In the last 50 years, the European Union has deepened its economic integration step by step: after the foundation of the Customs Union in the sixties there was a longer pause. The next large step followed in the early nineties with the completion of the Single Market, which was followed at the end of the nineties by the Economic and Monetary Union (EMU). As a millennium gift the Euro was introduced shortly afterwards. Parallel to this integration deepening the Union – at the beginning called EEC – was enlarged in five steps: from EEC-6 to EU-27. With reaching the EMU the EU has climbed up to its highest level of economic integration. However, only a little bit more than half of the Member States of the enlarged EU participate in EMU. The expansion of the EU up to 40 members is not impossible. With the enlarged Single Market the EU has developed automatically a strategy to challenge the perils of globalisation. On the one hand, this happens by a systematic trade diversion of trade from third countries to members of the Single Market. On the other hand, the EU cushions the social drawbacks of globalisation by its specifically designed globalisation fund.

Forschung und Entwicklung im Ausland

Welche Strategien verfolgen die schweizerischen Unternehmen?

Heinz Hollenstein

JEL-No: F21, F23, O3

In diesem Beitrag wird für die Schweiz untersucht, ob Auslandsinvestitionen (FDI) in Forschung und Entwicklung (F&E) inländische F&E-Aktivitäten ersetzen oder ob sie diese ergänzen. Zunächst identifizieren wir mit Hilfe einer Clusteranalyse vier Gruppen von Firmen („Cluster“), die hinsichtlich der Motive für FDI in F&E möglichst homogen sind. Dann zeigen wir, gestützt auf eine Charakterisierung der einzelnen Cluster mit Hilfe

zahlreicher Variablen, die das OLI-Paradigma von FDI repräsentieren, dass die vier Cluster als spezifische F&E-Strategietypen interpretiert werden können. Aufgrund der unterschiedlichen Effekte der vier Typen auf die F&E-Ausgaben der Mutterfirmen und der relativen Bedeutung der Strategien (Anzahl Firmen bzw Beschäftigte) zeigt sich, dass ausländische und inländische F&E insgesamt komplementär sind. Der F&E-Standort Schweiz profitiert durch Auslands-F&E auch indirekt, nämlich dank positiver Wissens-Spillovers von den Mutterfirmen zu anderen einheimische Unternehmen.

R&D at Foreign Locations: the Strategies Pursued by Swiss Companies

This paper investigates whether FDI in R&D are substitutes or complements in the Swiss case, which may be of interest for other countries as well since Switzerland is a forerunner in the internationalisation of R&D. In a first step we identify, using cluster analysis, four groups of firms ("clusters") that are as homogenous as possible in terms of the motives of FDI in R&D. Next we check whether the clusters effectively may be interpreted as specific types of R&D strategies. This indeed is the case what is shown by portraying the clusters using a large number of variables that represent the OLI paradigm of FDI. Based on an assessment of the effect of each strategy on R&D spending at the headquarter and the relative importance of the four strategies, we find that, for the economy as a whole, foreign and domestic R&D are complements. Moreover, there is some evidence for positive indirect effects of FDI in R&D, i.e. for knowledge spillovers from headquarters to other domestic firms.

Die Internationalisierung von F&E-Aktivitäten österreichischer Unternehmen in China

Martin Berger/Brigitte Nones

JEL-No: F21, F23, L22, O30

China beeindruckt in den letzten Jahren nicht nur durch ein sehr hohes Wirtschaftswachstum, sondern auch durch hohe Investitionen und einen massiven Umbau des nationalen Innovationssystems. In Kombination mit einem großen Markt(-potenzial) führt dies dazu, dass ausländische Unternehmen vermehrt F&E-Einrichtungen in China aufbauen. Diese Entwicklung bereitet in Europa Sorge: Wird nach der Produktion zukünftig auch Forschung und Entwicklung nach Ostasien verlagert? Der Artikel untersucht zunächst Motive und Trends der Internationalisierung von F&E sowie die Attraktivität und Leistungsfähigkeit des chinesischen Innovationssystems. Aufbauend auf diesen Erkenntnissen werden die Ergebnisse von Interviews mit elf ausgewählten österreichischen Unternehmen am Stammsitz und acht Töchtern österreichischer Unternehmen in China präsentiert. Die Interviews ergeben ein schlüssiges und relativ eindeutiges Bild: Das Gros der Unternehmen hat erst vor wenigen Jahren eigene Produktionen in China aufgebaut – so denn überhaupt – langsam erste Kapazitäten und Fähigkeiten zur Durchführung von Innovationen und F&E. Dabei beziehen sich diese Tätigkeiten vorwiegend auf Produkt- und Prozess-(Weiter-)Entwicklungen für den chinesischen Markt. Unsicherheiten in dem „unbekannten“ und relativ neuen Umfeld, sich erst entwickelnde Fähigkeiten sowohl im Innovationssystem als auch im Unternehmen und Sorge um Kernkompetenzen bzw -technologien scheinen hierfür die wichtigsten Gründe zu sein. Nichtsdestotrotz wird erwartet, dass in Zukunft verstärkt Aktivitäten im Innovations- und F&E-Bereich in China gesetzt werden. Allerdings wird sich dies bis auf einige Ausnahmen zunächst auf wissensarme, arbeits- und kostenintensive (Routine-)Tätigkeiten beziehen. Negative

Auswirkungen auf den Heimatstandort in den Herkunftsländern sind derzeit nicht zu beobachten und werden von den Gesprächspartnern auch nicht unmittelbar erwartet.

The Internationalisation of R&D – Activities by Austrian Enterprises in China

In recent years China has shown not only impressive economic growth rates but also high investments in and a thorough restructuring of its national innovation system. Together with its huge market (potential), these developments triggered a substantial inflow of R&D related foreign direct investment. This development causes concern in Europe: Will R&D follow production to East Asia? The paper investigates motives and trends of the internationalisation of R&D as well as the attractiveness and performance of the Chinese innovation system. Based on these results we present findings from qualitative interviews with eleven headquarters of Austrian enterprises and eight Austrian subsidiaries in China. These findings sketch a fairly clear and consistent picture: The majority of firms has just recently developed production in China and is slowly creating innovation and R&D capabilities – if at all. Most of these activities relate to product and process improvements and developments for the Chinese market. Uncertainties in the new and “unknown” terrain, few and slowly evolving internal and external capabilities as well as concerns about the protection of core technologies pose major obstacles for further R&D activities. Having said this, it is expected that more innovation and R&D activities will be built up in China in the near future. Initially, these are likely to be concentrated on less knowledge and more labour as well as cost intensive (routine) activities. Currently, interviewees see no indications that these developments harm Austria.

Bildung für eine globalisierte Welt

Halten Österreichs Schulen mit der Internationalisierung der österreichischen Wirtschaft Schritt?

Kurt Schmid

JEL-No: I 21, J 24

Aufgrund zunehmender internationaler wirtschaftlicher Verflechtungen und Aktivitäten (Stichwort Globalisierung, EU) kommt dem Wissensstand der Erwerbsbevölkerung über derartige Zusammenhänge eine immer größer werdende Bedeutung zu. Gerade für AbsolventInnen des Erstausbildungssystems werden profunde Kenntnisse und das Verständnis grundlegender internationaler ökonomischer Beziehungen zunehmend zu einem Faktor ihrer Employability. Wie gut bereitet das österreichische Bildungssystem junge Menschen auf diese Herausforderungen und Chancen vor? Der Beitrag bezieht sich auf eine aktuelle ibw-Studie, die erstmals für Österreich auf einer breiten empirischen Basis wesentliche Aspekte zu Einstellungen und Kenntnisstand österreichischer SchulabsolventInnen zum Thema internationale Wirtschaft erhoben hat.

Demnach attestiert sich ein Großteil der AbsolventInnen der vollschulischen Ausbildungsschienen der Sekundarstufe II ein prinzipielles Interesse an internationalen Wirtschaftsfragen. Allerdings gibt es auch einen Kern von etwa 20–30% der Jugendlichen, der offensichtlich völlig desinteressiert an dieser Thematik ist. Den überwiegend positiven Ergebnissen hinsichtlich der Einstellungen bzw Interessen von jungen Menschen zur Thematik „internationale Wirtschaft“ steht allerdings ein relativ geringes faktisches Wissen gegenüber (insbesondere bei SchülerInnen berufsbildender mittlerer Schulen). Gute Schülerleistungen resultieren insbesondere aus dem Zusammenspiel von positiven

privaten und schulischen Einflussfaktoren. Dh, schulischer Einfluss ist stark abhängig davon, ob er auf ein Schülerinteresse trifft. Es zeigt sich aber, dass es den Schulen oftmals nur ansatzweise gelingt, das Interesse für internationale wirtschaftliche Themen bei ihren SchülerInnen zu wecken.

Education for a Globalized World – Are Austrian schools keeping up with the internationalization of the Austrian economy?

As a result of increasing international economic integration and activity (key words globalization, EU), the knowledge level of the work force concerning such relations is becoming ever increasingly important. Particularly for graduates of the initial educational system, profound knowledge and understanding of basic international economic relations are becoming an increasingly important factor in terms of their employability. How well is the Austrian educational system preparing young people for these challenges and opportunities? This contribution refers to a topical ibw study that has been the first study to collect, on a broad empirical basis, key aspects related to the attitudes and knowledge levels of Austrian school graduates about international business.

According to the study, a majority of graduates of full-time school-based education paths at upper secondary level express their interest in international business issues in principle. However, there is a core group of some 20–30% of young people who are apparently completely uninterested in this topic. The predominantly positive results regarding the young people's attitudes and interest in the topic of "international business" are in contrast with their relatively low level of knowledge about facts (particularly among students of VET schools). Good student performance is mainly the result of an interaction of positive private and school-based factors. This means that the school's impact depends to a great extent on whether it meets with student interest. The present study reveals, however, that schools frequently only succeed in part to raise their students' interest in international business themes.

Russland als Standort für ausländische Direktinvestitionen

Vladimir Pankov

JEL-No: F14

Nach der Überwindung der tief greifenden makroökonomischen bzw Transformationskrise der 1990er Jahre hat sich die Russische Föderation (RF) im Zuge eines seit 2000 andauernden Wirtschaftswachstums (das russische BIP hat 2000–2007 um ca 70% zugenommen) zu einem bedeutenden Subjekt im internationalen Kapitalverkehr hervorgetan, und das in erster Linie als Zielgebiet von Investitionen aus dem Ausland. Der Autor des Beitrags konzentriert sich auf die Problematik der fremden Direktinvestitionen (FDI) in der RF, bewertet den Stand, die Dynamik und volkswirtschaftliche Bedeutung solcher Investitionen, das Investitionsklima dafür (dieses ist de facto viel besser als das Investitionsimage des Landes), zeichnet die Grundlinien der staatlichen Beeinflussung der FDI und deren Perspektiven. Der Leser sollte nach der Lektüre dieses Artikels sich ein ausgewogenes Urteil bilden, inwiefern das heutige Russland als Standort für FDI attraktiv ist und ob die Entscheidung, in das Wirtschaftsleben dieses Landes als FDI-Träger einzusteigen, erfolversprechend ist.

Russia as an environment for direct foreign investments

Russia has become a significant participant of international capital migration since it overcome deep macro-economical and transformational crisis in 1990ies and demonstrated continuing economic growth (Russia GDP increased by 70% over 2000–2007). The author of this article concentrates on the issues of direct foreign investments in Russia, estimates the level, dynamics and role of such investments in Russian economy, and analyses its investment climate (in fact, it is much better than the investment image of Russia). Also, this article describes the main directions of the state regulation over direct foreign investments and their future. The author's idea is that the reader, based on this article, will be able to make a balanced conclusion whether Russia is an attractive environment for the investments and if the involvement in Russian economy is going to be successful for a foreign investor.

Internationalisierung österreichischer Dienstleistungsunternehmen in der Grenzregion zu den NMS

Klaus Nowotny

JEL-No: F14, F15, L80

Dieser Artikel bietet einen Überblick über Struktur und Internationalisierungsaktivitäten jener österreichischen Dienstleistungsunternehmen in der Grenzregion zu den neuen Mitgliedstaaten (NMS), für die eine Entsendung von Arbeitskräften auf Auslandsmärkte sinnvoll ist. Diesen bietet die Nähe zu den dynamischen Absatzmärkten Mittel- und Osteuropas besondere Internationalisierungschancen. Die Ergebnisse zeigen, dass bereits 13% der untersuchten Unternehmen Dienstleistungen für Kunden im Ausland erbringen, mehr als zwei Drittel über die Entsendung von Arbeitskräften. 55% aller international tätigen Unternehmen sind auch in den NMS aktiv. Die Internationalisierungsneigung ist jedoch nach Branche und Unternehmensgröße heterogen. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, die Internationalisierung dieser Unternehmen zu steigern, sollten dort ansetzen, wo Marktversagen, institutionelle Barrieren oder Kreditrestriktionen vorliegen.

Internationalization of Austrian service providers in the border region to the NMS

This article provides an overview of the structure and the internationalization activities of those Austrian service firms in the border region to the NMS for which a posting of workers abroad is a meaningful mode of providing services. The proximity to the dynamic markets of Central and Eastern Europe provides these firms with increased opportunities for international activities. Our results show that about 13% provide services for customers in other countries, more than two thirds by posting workers abroad. 55% of all internationally operating firms are also active on NMS' markets. The probability of international activities is, however, heterogeneous across industries and business size. Economic policy measures aimed at increasing the internationalization of service firms in these sectors could be considered in case of market failures, institutional barriers or credit restrictions.

Wie mobil sind Ideen?

Zur Entwicklung des internationalen Handels in der Wissensgesellschaft

Gunther Tichy

JEL-No: F10

Wenn Ideen wirklich voll mobil werden, wie es Wissensgesellschaft und elektronische Revolution prognostizieren, könnte alles überall erzeugt werden, und der Außenhandel

würde gemäß der traditionellen wie eines Teils der modernen Außenhandelstheorie auf die Produkte schrumpfen, die in einer bestimmten Region physisch nicht verfügbar sind; daraus entstanden Ängste betreffend die künftigen Produktionsmöglichkeiten der Industriestaaten. Bisher ist allerdings das Gegenteil zu beobachten: Der Außenhandel wächst doppelt so rasch wie das BIP; besonders kräftig der Handel mit Industrieprodukten zwischen den Industriestaaten. Auch Direktinvestitionen und Outsourcing spielen sich vor allem zwischen Staaten mit nicht zu stark differierendem Einkommensniveau und ähnlicher Struktur ab. Die wirtschaftliche Verflechtung von Ländern unterschiedlichen Niveaus wird erheblich überschätzt. Offenbar sind Ideen keineswegs so mobil wie die Theorie annimmt. Empirische Untersuchungen zeigen eine deutliche Distanzdegression von Außenhandel, Technologietransfer und sogar Wissenstransfer, was sich aus der schwierigen Übertragbarkeit von Ideen erklären lässt: Der Ideenträger muss bereit sein die Idee abzugeben, der Empfänger in der Lage sein, sie aufzunehmen und, vor allem, sie erfolgreich umzusetzen. Doch selbst bei voller Mobilität der Ideen wäre die Produktion der Industrieländer als solche kaum gefährdet, weil Prozesse der Kostengleichung stattfinden, der Wechselkursmechanismus für mehr oder weniger automatischen Ausgleich sorgt, zum Teil aber auch, weil emerging economies üblicherweise einen relativ hohen Importbedarf (Leistungsbilanzdefizite) haben. Gerade dieser letzte Mechanismus funktioniert derzeit jedoch nicht: Alle emerging economies außer den neuen EU-Mitgliedern haben Leistungsbilanzüberschüsse. Ob das Folge einer eher merkantilistischen Wirtschaftspolitik oder (eher) systematischen Übersparens ist, müsste dringend untersucht werden – es ist die derzeit wirklich relevante Frage.

How mobile are ideas?

If knowledge society increases the speed of technology diffusion, the production advantage of industrial countries vanishes and foreign trade should shrink according to wide held public preoccupation, supported by traditional trade theory. In fact foreign trade increases and is most intensive in industrial products among industrial countries. It turns out that ideas as well as technology are considerably less mobile than traditional theory assumes, and the paper gives reasons for this lack of perfect mobility. The threat of emerging economies pulling out production from industrial countries is therefore heavily overdrawn and less serious than the tendency of emerging economies to strive for current account surplus, accumulate reserves, and decrease the Dollar share in their portfolio.

Motive und Konsequenzen der Nachfolge in Familienunternehmen:

Theoretische Überlegungen und empirische Ergebnisse für Österreich

Denise Diwisch/Christoph Weiss

JEL-No: C14, L25

Familienunternehmen spielen im wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Kontext eine zentrale Rolle. Ein unterscheidendes Charakteristikum des Familienunternehmens gegenüber anderen Unternehmen ist per Definition die Unternehmensnachfolge, da der Fortbestand eines Familienunternehmens als solches nur dann gesichert ist, wenn dieses an ein Familienmitglied übertragen wird. Der Aufsatz fasst die ökonomische Literatur zu den Motiven und Konsequenzen der Unternehmensnachfolge zusammen. Ausführlicher wird auf empirische Ergebnisse für Österreich eingegangen, wobei die Konsequenzen von Unternehmensnachfolgen für das Beschäftigungswachstum der betrachteten

Unternehmen untersucht werden. Unter Anwendung des nicht-parametrischen Propensity Score Matching Ansatzes wird ein positiver und signifikanter Zusammenhang zwischen einer realisierten Nachfolge und dem Beschäftigungswachstum gefunden, der über die Zeit stärker wird.

Motives and Consequences of Family Successions: theoretical considerations and empirical results for Austria

Family firms play a prominent role in market economies. Per definition, succession is a distinctive feature of family firms, as the continuity of a family firm can only be ensured if it is handed over to a member of the family. The present article reviews the economic literature on motives and consequences of family successions. A special emphasis is given on empirical results for Austria, and in particular on the impact of succession on employment growth. Applying a non-parametric Propensity Score Matching approach a positive and significant relationship between succession and employment growth is found which becomes stronger over time.

Zur Logik des kollektiven Handelns der Unternehmer:

Ein Überblick über den Stand der theoretischen Forschung und einige Erklärungsversuche für die Situation in Deutschland

Fred Henneberger

JEL-No: D72, H41, J53

Der Aufsatz liefert einen Überblick über den Stand der theoretischen Forschung zum kollektiven Handeln der Unternehmen. In methodologischer Hinsicht wurde der Konflikt zwischen neoklassischem Individualismus einerseits und pluralistischer Harmonisierung sowie marxistischem Antagonismus andererseits bei der Erklärung kollektiven Handelns durch die Integration ökonomischer Erkenntnisse in organisationstheoretische Muster gelöst. Hierbei ergibt sich Folgendes: Unternehmen haben im Vergleich zu Arbeitnehmern aufgrund ihrer überlegenen Ressourcenausstattung einen geringeren Organisationsbedarf, große Unternehmen aber ein hohes Interesse an der Erstellung kollektiver Güter. Kleine Unternehmen wiederum werden vor allem durch die Bereitstellung privater Güter an die Verbände gebunden. Insgesamt gesehen steigt die Organisationsfähigkeit eines Verbandes mit der Heterogenität der Einzelinteressen, dem Fragmentierungsgrad zwischen den Gruppen und dem Dezentalisierungsgrad der Entscheidungsfindung innerhalb der Gruppe.

Discussing the Logic of Collective Action of Business

This article provides an overview of the state of theoretical research investigating the collective action of business. From a methodological perspective, the conflict between neoclassical individualism and both pluralistic harmonization and Marxist antagonism in the explanation of collective action was resolved by incorporating economic findings into the theory of organizations. This integration produced the following insights: thanks to their better availability of resources, firms do not need to organize as much as workers. However, large firms have a strong interest in the provision of collective goods. Business associations induce small firms to join by providing private goods. Overall, a business association's ability to organize is stronger, the higher the heterogeneity of individual firms' interests, the greater the degree of fragmentation between groups, and the larger the degree of decentralization in decision-making within the group.

