

FIW Research Reports 2009/10 N° 01
October 2009

Executive Summary

Characteristics of exporting and non-exporting firms in Austria

Johannes Pöschl, Robert Stehrer and Roman Stöllinger

Abstract

In this study we provide detailed evidence on the importance and performance of exporters compared to non-exporters in Austrian manufacturing, based on firm level data. The results are in line with those found in other studies pointing towards the exceptional role of exporting firms with respect to various size and performance measures. We provide both descriptive as well as econometric evidence on these 'export premia' along these lines and further present a brief comparison with results found for other countries. Our findings however also suggest the existence of quite large differences across industries with respect to the export premia which deserves further attention.

The FIW Research Reports 2009/10 present the results of four thematic work packages 'Microeconomic Analysis based on Firm-Level Data', 'Model Simulations for Trade Policy Analysis', 'Migration Issues', and 'Trade, Energy and Environment', that were commissioned by the Austrian Federal Ministry of Economics, Family and Youth (BMWFJ) within the framework of the 'Research Centre International Economics' (FIW) in November 2008.

Zusammenfassung

Eigenschaften exportierender und nichtexportierender Firmen in Österreich

Autoren: **Johannes Pöschl** email: poeschlj@wiiw.ac.at
Robert Stehrer email: stehrer@wiiw.ac.at
Roman Stöllinger email: stoellinger@wiiw.ac.at

Finanzierung der Studie: Diese Studie wurde im Rahmen des Projektes "Forschungsschwerpunkt Internationale Wirtschaft" (FIW), Studienpool 1, Terms of Reference N° 1: Micro-economic Analysis based on Firm-level Data including Issues of Firm Location, FDI Decisions, Trade Flows and Labour Markets, erstellt.

Dauer: März 2009 bis September 2009

Ziel der Studie: Abschätzung der Bedeutung und Leistungscharakteristika österreichischer exportierender Firmen im Vergleich zu den Nicht-Exporteuren

Diese Studie basiert auf österreichischen Firmendaten und liefert empirische Belege für die Bedeutung und Leistungsfähigkeit von exportierenden im Vergleich zu nichtexportierenden Firmen im industriellen Sektor. Die Resultate der Studie sind vergleichbar mit jenen anderer Länderanalysen: exportierende Firmen sind größer hinsichtlich ihres Umsatzes und der Anzahl der beschäftigten Personen und sie sind auch produktiver als Nicht-Exporteure. Dieser Größen- und Leistungsfähigkeitsvorteil der exportierenden Firmen, für den wir auch für Österreich Evidenz finden, wird in der Literatur als ‚Exportprämie‘ bezeichnet. Weiters untersucht die Studie auch die Exportkonzentration in der österreichischen Industrie.

Basierend auf theoretischen Ansätzen der sogenannten ‚New new trade theory‘, welche die Heterogenität von Firmen (auch innerhalb einer Industrie) hervorhebt, werden in dieser Studie unterschiedliche Charakteristika hinsichtlich Größe und Leistungsfähigkeit untersucht. Die Studie basiert auf einem Firmensample von ungefähr 6.000 Firmen, für die der Exportstatus bekannt ist. Neben den oben erwähnten Merkmalen wird in der Studie auch die Exportkonzentration in der österreichischen Industrie untersucht.

Betrachtet man die gesamte Industrie (NACE 15-37), weisen 56% der untersuchten Firmen positive Exporte aus (Exportpartizipationsrate). In einzelnen Industrien ist diese wesentlich höher. In 13 von 23 untersuchten Industriesektoren liegt die Exportpartizipationsrate sogar bei 80% oder darüber. Besonders hoch ist sie in der metallverarbeitenden Industrie und der

Papierindustrie sowie in der Industrie ‚Rundfunk, Fernseh- und Nachrichtentechnik‘. Industrien mit einer höheren Anzahl von (kleineren) Firmen zeigen eine tendenziell geringere Partizipationsrate, wie zum Beispiel die Nahrungsmittelindustrie. Betrachtet man die Veränderungen über die Zeit zeigt sich, dass die Exportpartizipation nur unwesentlich gestiegen ist (weniger als ein Prozentpunkt jährlich im Durchschnitt in der Periode 2002-2006). Dieses Ergebnis legt nahe, dass die dynamische Entwicklung des österreichischen Exports hauptsächlich auf verstärkte Exportaktivitäten bereits exportierender Firmen zurückzuführen ist

Analog zu Studien in anderen Ländern führt die Studie zu dem robusten Ergebnis, dass auch in Österreich Exportprämien bestehen. Konkret werden bedeutende Exportprämien für Umsatz, Beschäftigung, Lohnsumme, Investitionen (Größenmerkmale) sowie Arbeitsproduktivität (Umsatz pro Beschäftigten), Löhne und Investitionsintensität (Investitionen pro Beschäftigten) (Leistungsmerkmale) gefunden.

Tabelle 1: Exportprämien in der österreichischen Industrie

Größe	
Umsatz	3.56
Lohnsumme	2.66
Beschäftigung	2.16
Investitionen	3.75
Leistungsfähigkeit	
Arbeitsproduktivität	1.66
Löhne	1.23
Investitionsintensität	1.72

Eine Exportfirma weist im Durchschnitt einen um den Faktor 3,5 höheren Umsatz im Vergleich zu einem nichtexportierenden Unternehmen aus (Tabelle 1). Bei den Investitionen beträgt die Exportprämie 3,75, bei der Beschäftigung liegt diese bei 2,7. Exportierende Firmen sind auch um einen Faktor 1,7 produktiver und zahlen um einen Faktor 1,2 höhere Löhne. Diese Werte sind in ihrer Größenordnung vergleichbar mit denen für andere Länder, die in der Studie ebenfalls zusammengestellt sind. Die Studie zeigt allerdings auch deutliche Unterschiede dieser Exportprämie für einzelne Industrien.

Ein weiterer interessanter Aspekt ist der Grad der Exportkonzentration. Basierend auf (aufgrund der eingeschränkten Datenverfügbarkeit) geschätzten Werten findet die Studie, dass die Top 1% der Exporteure mehr als 40% der Gesamtexporte bestreiten. Betrachtet man die Top 5% und 10% steigen diese Werte auf 73% und 87%.

Die Existenz dieser Exportprämien sagt allerdings wenig über die Kausalität aus. Dieser Aspekt konnte in der vorliegenden Studie nicht untersucht werden. Allerdings zeigen Studien für andere Länder, dass die Kausalitätsrichtung von der Leistungsfähigkeit der Firmen zur Exportentscheidung geht und es keine systematischen Lerneffekte durch Exporte gibt. Dies legt den Schluss nahe, dass allgemeine Maßnahmen zur Steigerung der Effizienz und Produktivität der Firmen ein effektiveres wirtschaftspolitisches Instrument darstellt als reine Exportförderungsmaßnahmen, wenn das Ziel darin besteht die Exportpartizipation zu erhöhen. Traditionelle Exportfördermaßnahmen unterstützen hingegen vorwiegend die bereits exportierenden Firmen. Obwohl herkömmliche Exportförderungsmaßnahmen Firmen in konkreten Wettbewerbssituationen und insbesondere in schwierigen Märkten eine wesentliche Unterstützung darstellen können, sind sie weniger gut geeignet Nicht-Exporteure zu Exportaktivitäten zu motivieren. Für letztere wären allgemeine Maßnahmen zur Effizienzsteigerung (etwa öffentliche Investitionen in Bildung) sowie Unterstützungen für die Abdeckung der Anlaufkosten der Exportaktivitäten in Betracht zu ziehen.