
FIW-Research Reports

Juli 2023, N° 01/23

Policy Note

Firmen-, Beschäftigungs- und Lohnstrukturen in der österreichischen Außenwirtschaft mit Fokus auf KMUs – Erste Analysen basierend auf Mikrodaten

Autor: Robert Stehrer (wiw)

Dieser Bericht gibt einen Überblick über die Struktur und Dynamik des österreichischen Außenhandels basierend auf erstmals zugänglichen Individualdaten für Firmen und beschäftigten Personen hinsichtlich unterschiedlicher Dimensionen. Das erlaubt nicht nur exportierende von nicht-exportierenden Firmen zu unterscheiden, sondern auch deren Aktivitäten hinsichtlich von Importen und deren Teilnahmen an heimischen und internationalen Unternehmensgruppen. Die detaillierten Daten erlauben auch, Firmen mit nur geringen Exportaktivitäten (z.B. Exporte in nur ein Partnerland) zu identifizieren. Die Verknüpfung der Firmen- mit Individualdaten erlaubt auch Unterschiede in Beschäftigungs- und Lohnstrukturen zwischen nur heimisch und international aktiven Firmen zu analysieren. In diesem Bericht wird weiters eine Unterscheidung der Firmen nach KMU-Status getroffen, um zu sehen ob die relevanten Ergebnisse auch für die unterschiedlichen Größenklassen der Firmen zutreffen.

Keywords: Export- und Importprämien, international aktive Firmen, Beschäftigungs- und Lohnstrukturen, KMU

JEL classification: F14, F16

Commissioned by:

 Federal Ministry
Republic of Austria
Labour and Economy

The Vienna Institute for International Economic Studies
Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche

ZUSAMMENFASSUNG

Diese Studie gibt einen umfassenden Überblick über die Struktur der Firmen mit Export- oder Importaktivitäten bzw. Teilnahme an internationalen Firmengruppen im Vergleich zu nur heimisch orientierten Firmen in Österreich. Diese basiert auf erstmals zugänglichen Daten auf Firmenebene, die mit personenbezogenen Daten der Beschäftigten verknüpft wurden. Frühere Ergebnisse über die Konzentration von Exportaktivitäten und der besseren Performance von exportierenden Firmen werden bestätigt. Darüberhinausgehend zeigt die Studie, dass dies auch für importierende Firmen und Firmen, die an internationalen Unternehmensgruppen beteiligt sind, gilt. Zusätzlich werden auch ‚marginale‘ Exporteure gesondert untersucht. Weiters wurden erstmals diese Zusammenhänge für Firmen unterschiedlicher Größe nach KMU-Klassen analysiert. Die Verknüpfung der Firmendaten mit detaillierten Beschäftigungs- und Einkommensdaten erlaubt erstmals Beschäftigungsstrukturen in den verschiedenen Firmengruppen zu analysieren. Zusätzlich wird gezeigt, wie sich die internationalen Aktivitäten auf Lohn- und Gehaltszahlungen für verschiedene Beschäftigungsgruppen (Ausbildung, Alter, Geschlecht) und unter Berücksichtigung von verschiedenen Firmencharakteristika auswirken. Die wichtigsten Ergebnisse werden nun zusammengefasst.

- › Im verarbeitenden Gewerbe (NACE C) – basierend auf der Primärerhebung – sind knapp 60 % der Firmen sowohl als Exporteure als auch als Importeure tätig. Etwa 5 % sind reine Exporteure, nicht ganz 10 % reine Importeure. Die restlichen 25 % betreiben keinerlei Handelsaktivitäten.
- › Kleinere Firmen mit weniger als 10 Beschäftigten sind zu 45 % im Außenhandel aktiv, Unternehmen mit 10 bis 49 Mitarbeiter:innen bereits zu 60 % und Firmen mit mehr als 49 Beschäftigten sogar zu 90 %.
- › Der Anteil der „marginalen Exporteure“, also von Firmen, die lediglich in ein Land exportieren, liegt bei den im Export tätigen Firmen bei 15 %. Definiert man „marginale Exporteure“ etwas strenger als Firmen, die nur ein Produkt in ein bestimmtes Land exportieren, sinkt ihr Anteil auf nur mehr rund 7 %. Die Anteile der „marginalen Importeure“ sind mit 7 % und 3,5 % nach diesen Definitionen nur halb so hoch. Wenig überraschend ist er bei kleineren Firmen wesentlich höher.
- › Es fällt auf, dass Export und Import in Österreich stark konzentriert sind. Rund zwei Drittel der Exporte entfallen auf 5 % der exportierenden Firmen, 75 % auf etwa 10 % der Firmen und 90 % auf ein Viertel der im Export tätigen Unternehmen. Ähnlich sieht es beim Import aus. Lediglich 25 % der Firmen zeichnen für 90 % aller Importe verantwortlich. Unterscheidet man nach der unterschiedlichen Größe von Unternehmen, ist diese Konzentration zwar etwas geringer, aber immer noch stark ausgeprägt.
- › Die meisten Firmen exportieren in nur sehr wenige Staaten: etwa 1.200 von ihnen in nur ein Land, 450 in nur zwei Länder und rund 250 Firmen in gerade einmal drei Länder. Nur ganz wenige Unternehmen haben bis zu 150 Exportdestinationen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei den Importen. Größere Firmen weisen bei ihren Export- und Importmärkten durchschnittlich eine höhere Diversifikation auf.
- › Rund ein Drittel aller Firmen sind Teil einer internationalen Unternehmensgruppe (davon hat etwas weniger als die Hälfte ihren Sitz im Ausland). 46 % sind Teil einer österreichischen Unternehmensgruppe, 22 % gehören keiner Unternehmensgruppe an. Dabei zeigen sich große

Unterschiede hinsichtlich der Unternehmensgrößen, wobei größere Firmen wesentlich häufiger einer internationalen Unternehmensgruppe angehören.

- › Unternehmen mit internationalen Aktivitäten sind definitiv größer („Größenprämie“), produktiver („Performanceprämie“) und zahlen höhere Löhne und Gehälter als Unternehmen, die nur im Inland tätig sind. Diese Zusammenhänge, die in früheren Studien vor allem in Bezug auf die Exporttätigkeit von Firmen festgestellt wurden, zeigen sich aber auch in Bezug auf ihre Importtätigkeit. Die Größen- bzw. Performanceprämie ist sogar für reine Importeure höher, auch im Vergleich zu reinen Exporteuren. Zudem sind Firmen, die Teil einer internationalen Unternehmensgruppe sind, sehr oft ebenfalls größer und produktiver als rein inländische Unternehmen.
- › Auch Firmen, die nur in ein Land oder nur ein Produkt exportieren (marginale Exporteure), sind tendenziell größer und produktiver als Unternehmen ohne Exportaktivitäten, allerdings in geringerem Ausmaß als Firmen mit diversifiziertem Exportportfolio.
- › Hinsichtlich der untersuchten Beschäftigungsstrukturen zeigt sich, dass exportierende Firmen einen geringeren Anteil an Beschäftigten mit Lehrabschluss und einen höheren Anteil an Beschäftigten mit BHS- oder Hochschulabschluss aufweisen. Dieses generelle Muster zeigt sich für alle Größenklassen, wobei die Unterschiede jedoch nicht immer statistisch signifikant sind. Export-Firmen weisen generell auch einen etwas kleineren Anteil an weiblichen Beschäftigten auf, was insbesondere für größere Firmen gilt.
- › Berücksichtigt man sowohl die Größe und Produktivität der exportierenden Firmen als auch sozio-ökonomische Merkmale (Bildung, Alter, Geschlecht) der Beschäftigten zeigt sich, dass die Exportaktivität nur einen sehr geringen positiven Effekt auf Löhne und Gehälter der Beschäftigten hat. Nach Größenklassen ist dieser nur bei mittelgroßen Firmen (10-49 und 50-249 Beschäftigte) signifikant, bei größeren Firmen ab 250 Beschäftigten jedoch sogar negativ. Ähnliche Zusammenhänge gelten für die Zugehörigkeit zu einer internationalen Unternehmensgruppe.
- › Exportierende Firmen zahlen Personen mit höheren Bildungsabschlüssen etwas höhere Löhne und Gehälter im Vergleich zu nicht-exportierenden Firmen. Bei Frauen zeigt sich dieser Effekt nur bei großen Firmen mit 250 und mehr Beschäftigten.

EXECUTIVE SUMMARY

This study provides a comprehensive overview of the structure of firms with export or import activities or participation in international groups of firms compared to only domestically oriented firms in Austria. It is based on firm-level data, accessible for the first time, linked to personal data. Previous findings on the concentration of export activities and the better performance of exporting firms are confirmed. Furthermore, the study shows that this also applies to importing firms and firms involved in international business groups. In addition, 'marginal' exporters are also examined separately. Furthermore, for the first time these correlations were analysed for firms of different sizes, with the main focus on small and medium-sized enterprises (SMEs). The linking of the firm data with detailed employment and income data allows for the first time to analyse employment structures in the different groups of firms and how international activities affect wage and salary payments according to employment groups differentiated by education, age, and gender, and various firm characteristics. The most important results are now summarised.

- › Of firms active in manufacturing (NACE C) - based on the primary survey - just under 60% are active as both exporters and importers; about 5% are exclusively exporters and not quite 10% exclusively import; the remaining 25% do not engage in any trading activities.
- › The share of firms engaged in foreign trade is about 45% for small firms with less than 10 employees, slightly more than 60% for firms with 10-49 employees and rises to more than 90% for larger firms with more than 49 employees.
- › The share of 'marginal' exporters, i.e. firms exporting to only one partner country, is 15% of the exporting firms; with a stricter definition of marginal exporters as firms supplying only one product to a partner country, this share drops to about 7%. The values for 'marginal' importers are somewhat lower at 7 and 3.5% respectively. The share of marginal exporters or importers is much higher for smaller firms.
- › Export and import activities are highly concentrated: about two-thirds of exports are undertaken by 5% of (exporting) firms, 75% by about 10% of firms and almost 90% by a quarter of firms. Import activities are similarly highly concentrated like exports, with about 25% of firms responsible for 90% of imports. If one differentiates according to different size classes, this concentration is somewhat less in each case, but still significant.
- › Most firms export to only a very few countries: about 1,200 firms export to only one country, 450 firms export to two countries, about 250 firms export to three countries, and so on. Only very few firms have up to 150 export partners. A similar picture emerges for imports. Larger firms have the most export or import partners on average.
- › About 32% of companies in the sample are part of an international group of companies (of which slightly less than 50% are based abroad), 46% are part of a domestic group of companies, and 22% do not belong to any group of companies. There are large differences in the size of the companies.
- › Firms that are internationally active are actually larger ('size premium') and more productive ('performance premium'). This correlation was found in earlier studies, above all with regard to export

activities, but it is also evident with regard to import activities. The size or performance premium is even higher for exclusively importers compared to exclusively exporters. There is also a positive correlation for firms that are part of an international group of companies.

- › This size or performance premium already exists for marginal exporters, but to a lesser extent (by about a quarter) compared to non-marginal exporters.
- › With regard to the employment structures examined, it can be seen that exporting firms have a lower proportion of employees with apprenticeship qualifications and a higher proportion of employees with BHS or university degrees. This general pattern is evident across all size classes, although the differences are not always statistically significant. Exporting firms also generally have a somewhat smaller share of female employees, which is especially true for larger firms.
- › Taking the size and productivity of exporting firms as well as socio-economic characteristics (education, age, gender) of the employees into account, export activity has a very small effect on the wages and salaries of employees. By size class, this is only significant for medium-sized firms (10-49 and 50-249 employees), but negative for larger firms with 250 or more employees. The same applies to belonging to an international group of companies.
- › Exporting firms pay slightly higher wages and salaries to persons with higher educational qualifications compared to non-exporting firms. For women, this effect is only evident in large firms with 250 or more employees.