

## ePub<sup>WU</sup> Institutional Repository

Christian Bellak and Werner Clement and Reinhold Hofer

Wettbewerbs- und Strukturpolitik: Theoretische Begründung und neuere Entwicklungen in Österreich und der EU

Paper

*Original Citation:*

Bellak, Christian and Clement, Werner and Hofer, Reinhold

(1996)

Wettbewerbs- und Strukturpolitik: Theoretische Begründung und neuere Entwicklungen in Österreich und der EU.

*Department of Economics Working Paper Series*, 40. WU Vienna University of Economics and Business, Vienna.

This version is available at: <https://epub.wu.ac.at/8012/>

Available in ePub<sup>WU</sup>: February 2021

ePub<sup>WU</sup>, the institutional repository of the WU Vienna University of Economics and Business, is provided by the University Library and the IT-Services. The aim is to enable open access to the scholarly output of the WU.

**WETTBEWERBS- UND STRUKTURPOLITIK:  
THEORETISCHE BEGRÜNDUNG UND  
NEUERE ENTWICKLUNGEN IN  
ÖSTERREICH UND DER EU**

Christian Bellak, Werner Clement und Reinhold Hofer  
Working Paper No. 40  
June 1996

To be published in: Nowotny, E. and G. Winckler, *Grundzüge der Wirtschaftspolitik*.

Authors' address: Department of Economics, University of Economics, Vienna, Augasse 2-6, A-1090  
Vienna, Austria

Comments by Theodor Taurer, Rudolf Reitzner and Ewald Nowotny are gratefully acknowledged.

## **Industry and Competition Policy: Theretical Concepts and Recent Developments in Austria and the EU**

### **Abstract**

Industrial and competition policy (ICP) plays an important role in long term economic policy. This article presents an overview on the latest developments of the changing framework of regulations and interventions in Austria against the background of its EU-membership and the opening of Central- and Eastern Europe. Chapter 2 describes the principles, goals and concepts of ICP on a theoretical level as well as instruments and institutions based upon these. Chapter 3 reviews the legislation for ICP and assesses its relationship between the national and supra-national level. The development and the present state of ICP in Austria and the EU are analysed on the basis of the main institutions, instruments and measures. The last section (chapter 4) discusses international aspects of competition policy, the relationship between industrial, competition and trade policy and its role for the European Monetary and Economic Union (EMU).

## **Wettbewerbs- und Strukturpolitik: Theoretische Begründung und neuere Entwicklungen in Österreich und der EU**

### **Zusammenfassung**

Die Struktur- und Wettbewerbspolitik (SWP) nimmt im Rahmen der langfristigen Wirtschaftspolitik eine zentrale Stellung ein. Vor dem Hintergrund des EU-Beitrittes Österreichs und der Ostöffnung gibt dieser Artikel einen Überblick zu den neueren Entwicklungen der geänderten ordnungs- und ablaufpolitischen Regelungen in Österreich. Kapitel 2 beschreibt die theoretischen Leitbilder, Zielsetzungen, und Konzeptionen der SWP sowie die darauf aufbauenden Instrumente und Institutionen. Kapitel 3 erläutert die gesetzlichen Grundlagen der SWP und stellt das Verhältnis zwischen der nationalen und supra-nationalen Ebene dar. Anhand der wesentlichen Institutionen, Instrumente und Maßnahmen werden die Entwicklung und die gegenwärtige Situation der SWP in Österreich und der EU analysiert. Im Ausblick (Kapitel 4) werden die internationale Dimension der Wettbewerbspolitik, das Verhältnis von Industrie-, Wettbewerbs- und Handelspolitik, sowie ihre Rolle im Rahmen einer Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU) diskutiert.

## 1. Einleitung

Struktur- und Wettbewerbspolitik decken gemeinsam mit der Wachstumspolitik den größten Teil langfristiger wirtschaftspolitischer Aktivitäten ab. Konjunkturpolitik dagegen umfaßt Eingriffe zur Verstärkung der wirtschaftlichen Entwicklung und ist eher kurz- bis mittelfristig orientiert. Das hauptsächliche Ziel der Struktur- und Wettbewerbspolitik liegt in der Schaffung der Voraussetzungen für eine wohlfahrtsoptimale Allokation der Ressourcen. In der Realität vorfindbare unterschiedlichste wettbewerbs- bzw. strukturpolitische Varianten sind dadurch zu erklären, daß eine Vielfalt theoretischer Konzepte als Bezugspunkte herangezogen wird. Dieser Beitrag skizziert deshalb zuerst einige theoretische Fundierungen und beschreibt sodann die konkrete Umsetzung solcher Konzepte anhand der wesentlichsten Ziele, Instrumente und Akteure für Österreich und die EU.

Österreich ist seit Beginn der 90er Jahre einem starken, von außen induzierten Wettbewerbsdruck und strukturellem Wandel ausgesetzt, der einerseits aus der "Öffnung" Osteuropas und andererseits als der Integration in die EU resultiert. Struktur- und Wettbewerbspolitik nehmen daher eine dominante Rolle im Rahmen der Wirtschaftspolitik Österreichs ein. Als gedanklicher Hintergrund dient dabei die Trennung der Wettbewerbs- und Strukturpolitik nach ordnungs- und ablaufpolitischen Gesichtspunkten.<sup>1</sup> Im Rahmen dieses Beitrages werden die zentralen Begriffe, die im Abschnitt 4 schließlich gegenübergestellt werden, folgendermaßen definiert:

**Strukturpolitik** umfaßt Maßnahmen zur langfristigen Erhöhung der allokativen und distributiven Effizienz sowie des Wachstums einer Volkswirtschaft. In marktwirtschaftlich organisierten Produktions- und Tauschwirtschaften sind Eingriffe zur Förderung (z.B. Technologiepolitik), zur Verzögerung (z.B. sozial korrigierende Arbeitsmarktpolitik) oder zur Substitution (z.B. Infrastruktur) von Marktprozessen möglich.

**Wettbewerbspolitik** soll die Funktionsfähigkeit des Marktmechanismus zur Maximierung der Wohlfahrt gewährleisten. Ziel von Eingriffen kann sowohl die Steigerung (z.B. Kartellverbot) als auch die Beschränkung (z.B. Subventionen) der Wettbewerbsintensität sein. Da die Wettbewerbsintensität - wie noch zu zeigen sein wird - eine wesentliche Determinante der Innovationsdynamik ist, wird Wettbewerbspolitik zugleich zum zentralen Element jeder Strukturpolitik.

**Industriepolitik** umfaßt Bereiche der Struktur- und der Wettbewerbspolitik im Sinne einer langfristigen Ergänzung wachstums- und stabilisierungspolitischer Maßnahmen. Sogenannte "vertikale" Maßnahmen sind auf einzelne Sektoren bzw. Branchen (z.B. sektorspezifische Förderungen) gerichtet, während "horizontale" Maßnahmen branchenübergreifend (z.B. Bildungspolitik) wirken. Obwohl Industriepolitik hier nicht gesondert behandelt wird, wird auf das Spannungsverhältnis von Industriepolitik einerseits und Struktur- und Wettbewerbspolitik andererseits, welches aus unterschiedlichen Zielsetzungen dieser Bereiche resultieren kann, im abschließenden Ausblick Bezug genommen.

## 2. Grundlagen der Wettbewerbs- und Strukturpolitik

### 2.1 Theoretische Konzepte der Wettbewerbspolitik

Übersicht 1 versucht, die **Funktionen** des Wettbewerbes überblicksweise darzustellen. Daraus wird deutlich, daß Wettbewerb eine Vielzahl ökonomischer Funktionen erfüllt. Die Erreichung metaökonomischer Zielsetzungen (z.B. Freiheit) ist damit in hohem Maße von der Ausgestaltung der Wettbewerbsordnung einer Volkswirtschaft abhängig.

Übersicht 1: Funktionen des Wettbewerbs

Von entscheidender Bedeutung für die Wettbewerbspolitik ist, welche Funktionen des Wettbewerbes im Rahmen der zugrundeliegenden Theorie als zentral betrachtet werden. Die theoretischen Argumente führen nämlich zu unterschiedlichen wettbewerbspolitischen Leitbildern, welche schließlich die Wahl bestimmter wettbewerbspolitischer Instrumente determinieren. Trotz der Vielfalt der Funktionen des Wettbewerbs können verschiedene Leitbilder auch zu ähnlichen wettbewerbspolitischen Strategien führen. Die wichtigsten **Leitbilder** einzelner wettbewerbspolitischer Konzeptionen sind in Übersicht 2 dargestellt (vgl. auch Kantzenbach und Krüger 1993).

Übersicht 2: Wettbewerbspolitische Leitbilder

Danach sind zuerst statische und dynamische Konzepte des Wettbewerbs zu unterscheiden. Die Differenzierung ist deshalb so bedeutend, da bei statischer Sichtweise nur die jeweilige Marktform (**Struktur**), bei dynamischer Sicht jedoch auch das **Verhalten** der Unternehmen (z.B. Innovation, Preisstrategie, Werbung, Forschungs- und Entwicklungsausgaben) Entscheidungskriterium für wettbewerbspolitische Maßnahmen ist.

In der **neoklassischen Wettbewerbstheorie** läßt sich zeigen, daß bei vollständiger Konkurrenz (vollständige Information, homogenes Gut, unbeschränkte Zahl der Anbieter, freier Marktzutritt und -austritt) das Marktgleichgewicht gleichzeitig die Erreichung des Paretooptimums bewirkt, d.h. effiziente Allokation im Sinne effizienten Faktoreinsatzes und entsprechend der Konsumentenpräferenzen gegeben ist. Treten auf einem Markt davon abweichende Bedingungen auf (z.B. Externalitäten, öffentliche Güter, beschränkte Anbieterzahl, unvollständige Information, "economies of scale"), resultieren daraus Wohlfahrtseinbußen.

Dies läßt sich beispielsweise anhand eines Vergleiches des Monopolfalles mit der vollkommenen Konkurrenz zeigen. Die gewinnoptimalen Preis- und Mengenkombinationen sind durch die Bedingung "Grenzerlös gleich Grenzkosten" bestimmt und nicht wie in der vollständigen Konkurrenz durch "Preis gleich Grenzkosten". Die Marktmacht des Monopolisten (d.i. die Möglichkeit, den Preis über die Mengenvariation zu beeinflussen) führt zur Entstehung von Monopolrenten, weil der gewinnoptimale Preis über den Grenzkosten liegt. Im Vergleich zur vollkommenen Konkurrenz entsteht dabei ein absoluter Verlust von Konsumentenrente (d.i. die Differenz zwischen der Zahlungsbereitschaft des Konsumenten und dem tatsächlichen Marktpreis). Wirtschaftspolitische Zielsetzung muß **aus dieser Perspektive** daher die Verhinderung bzw. Begrenzung und Kontrolle wirtschaftlicher Macht sein.

Die Tatsache, daß Transaktionen, wie in der neoklassischen Theorie angenommen, nicht ausschließlich über Märkte organisiert werden, führte zur Erweiterung des traditionellen Kostenbegriffes, der nun neben der Produktion auch die Organisation der Transaktionen berücksichtigt. Der Entstehung dieser **Transaktionskosten** auf Märkten wird in den Ansätzen von Coase (1937) und Williamson (1975, 1985, 1986) besonderes Augenmerk geschenkt. Transaktionskosten entstehen durch die Unvollkommenheit von Märkten (z.B. Skalenerträge der Organisation), was eine nicht-marktliche Organisation (z.B. Hierarchie = Unternehmen) von Transaktionen durch Internalisierung (d.i. die Verlagerung prinzipiell marktfähiger Transaktionen in das Unternehmen) effizienter als eine Markttransaktion machen kann. Die optimale Organisationsform ergibt sich aus der Saldierung der Transaktionskosten der Hierarchie mit jenen des Marktes. Die bei den Akteuren bestehende Unsicherheit über den Markterfolg ihrer Leistungen führt zum Bestreben, Marktprozesse zu substituieren. Die hohen Transaktionskosten des Marktes wirken somit einem wettbewerblichen Verhalten der Akteure entgegen. Wettbewerbspolitischer Handlungsbedarf entsteht damit primär in Form der Senkung von Transaktionskosten, obwohl angemerkt werden muß, daß gewisse Formen von Transaktionskosten damit nicht verhindert werden können (z.B. opportunistisches Verhalten, d.h. die Ausnutzung ökonomischer Abhängigkeit, die sich aus Informationsdefiziten und sehr spezifischen Investitionen ergibt).

Neben dieser (komparativ) statischen Konzeption wurden **dynamische Ansätze** der Wettbewerbstheorie entwickelt (vgl. z.B. Schumpeter 1912, 1942; Hayek 1959, 1968). In diesen wird Wettbewerb als "Prozeß der schöpferischen Zerstörung" (Schumpeter) mit ungewissem Ausgang bzw. als "Verfahren zur Entdeckung neuen Wissens" (Hayek) eingestuft. Es geht dabei um die Entwicklung von Produkt- und Prozeßinnovationen, die dem Innovator (Unternehmer) zusätzliche Renten (Erträge) ermöglichen. Diese Renten werden durch das Auftreten von Imitatoren verringert (Änderung der relativen Preise). Der Verlust der auf der Innovation beruhenden temporären Monopolstellung schafft daher einen Anreiz für den Innovator, neue Innovationen hervorzubringen. Dadurch werden Wohlfahrtsgewinne in Form von kostengünstigerer Produktionstechnologie und größerer Produktvielfalt erzielt. Für die Wettbewerbspolitik folgt nun daraus nicht die Orientierung an der statischen Effizienz, sondern die Schaffung eines Ordnungssystems, das die evolutionären Marktprozesse, d.h. die Schaffung technologischer Innovationen, fördert.

Zweifel an der Nützlichkeit des Modells der vollkommenen Konkurrenz als Grundlage rationaler Wettbewerbspolitik haben zur Entwicklung des "**Workable Competition**" Ansatzes ("funktionsfähiger Wettbewerb") geführt. Dieser nimmt Faktoren, die zur Abweichung vom vollständigen Wettbewerb führen, zur Kenntnis (z.B. "economies of scale") und fragt, wie effizient das Resultat anderer Marktformen ist. Nicht der **tatsächliche**, sondern bereits der **potentielle** Marktzutritt eines Konkurrenten ist schon Ausdruck einer Wettbewerbssituation auf einem Markt. Die Prüfung der Wettbewerbseffekte erfolgt im Rahmen eines Markttests, der auf dem "Struktur-Verhalten-Ergebnis" ("SCP"; "structure-conduct-performance")-Paradigma der Industrieökonomie (vgl. z.B. Scherer und Ross 1990) ansetzt. Dazu werden Strukturparameter (z.B. Eintrittsbarrieren, Konzentrationsgrad), Verhaltensparameter (z.B. Preisstrategien, Werbung, F&E) und Ergebnisparameter (z.B. Gewinn, Qualität, Rentabilität) auf Märkten ermittelt und am Referenzszenario "vollkommene Konkurrenz" gemessen. Entscheidend ist dabei, daß die Kenntnis der Marktform alleine

nicht als Indikator für Wettbewerb ausreicht. Die darauf aufbauende Handlungsanleitung für den Wettbewerbspolitiker umfaßt ein breites Spektrum von Maßnahmen zur Wettbewerbssicherung, wenn die festgesetzte Abweichung vom Referenzszenario "zu groß" wird. Beispielsweise führen Fusionen möglicherweise zu Effizienzgewinnen durch Senkung der Durchschnittskosten, die dann um die Effizienzverluste, nämlich die aufgrund der Zunahme des Monopolgrades resultierenden Preissteigerungen, zu vermindern sind.

Ein weiteres Wettbewerbskonzept ist jenes der "**contestable markets**". Danach ist die Existenz von nur wenigen Anbietern auf "bestreitbaren Märkten" noch kein hinreichender Grund für ein ökonomisch ineffizientes Marktergebnis aufgrund monopolistischer Firmenmacht. Das Argument dabei lautet, daß die Preise auf dem Wettbewerbsniveau gehalten werden, weil sonst (d.h. bei der Existenz von Übergewinnen) Markteintritte erfolgen würden. Anstelle des effektiven tritt der potentielle Wettbewerb. Die Möglichkeit des potentiellen Wettbewerbs wird allerdings abgeschwächt, wenn hohe "sunk costs" (nicht wiedergewinnbare Kosten) bestehen, die eine Markteintrittsbarriere schaffen. Markteintrittsbarrieren (vgl. Bain 1956) entstehen z.B. aufgrund von Skalenerträgen, absoluten Kostenvorteilen, Produktdifferenzierung (z.B. durch Markenartikel) und anfänglichen Kapitalerfordernissen und erschweren den Markteintritt neuer Konkurrenten.

In diesem Zusammenhang wird grundsätzlich zwischen strukturellen und strategischen Wettbewerbsbeschränkungen unterschieden. Die ersteren beziehen sich primär auf technologische oder in den Konsumentenpräferenzen gegebene Faktoren. Die industrieökonomische Literatur jedoch zeigte, daß tatsächlich nur wenige Faktoren wirklich "exogen" sind (z.B. Wetter, demographische Entwicklung), sondern vielmehr durch strategische Maßnahmen von Unternehmen beeinflusst werden können. So kann z.B. ein im Markt befindliches Unternehmen die Kapital- oder Forschungsintensität erhöhen, um eintrittswilligen Unternehmen höhere Marktbarrieren aufzubauen. Eine wichtige Erkenntnis der "Theorie der bestreitbaren Märkte" bestand darin zu zeigen, daß die kapitalintensive Produktion alleine kein hinreichender Grund für effektive Markteintrittsschranken ist. Besteht z.B. ein Gebrauchsgütermarkt für Investitionsgüter, können auch nur wenige Anbieter am Markt keine Monopolpreise verlangen, da ansonsten Markteintritte erfolgen ("hit and run strategy"). Die wirtschaftspolitisch relevante Frage ist, ob aus dem (z.B. aufgrund von Markteintrittsbarrieren) nur eingeschränkt funktionsfähigen Wettbewerb automatisch regulierende Eingriffe abzuleiten sind. Die "**Chicago School**" betont, daß die Gründe für das Marktversagen auch zu Staatsversagen führen und damit ein Staatseingriff zum Scheitern verurteilt ist. Das Vertrauen in die Effizienz des Marktmechanismus ("survival of the fittest") führt zur Ablehnung staatlicher Eingriffe. Nicht die Marktstruktur, sondern das Verhalten der Unternehmen ist somit der zentrale Wettbewerbsparameter der "Chicago School". Beispielsweise ist eine hohe Konzentration in einem Markt nicht Anlaß für wettbewerbspolitische Eingriffe, so diese überhaupt in Betracht kommen. Ist die hohe Konzentration allerdings typischerweise mit Preisabsprachen verbunden, so wären diese Anlaß für wirtschaftspolitische Eingriffe. Größe eines Unternehmens, hohe Gewinne etc. einer Branche deuten nach dieser Interpretation eher auf Effizienz (und damit Wohlfahrtssteigerung) denn auf Wohlfahrtsverluste hin. Damit kann die "Chicago School" als dynamischer Ansatz der Wettbewerbstheorie eingestuft werden. Sie steht damit in fundamentalem Gegensatz zur "**Harvard School**", die auf dem bereits angeführten SCP-Paradigma beruht.

### 2.1.1 Wettbewerbsbeschränkungen

Alle angeführten Ansätze weisen als wirtschaftspolitische Empfehlung die Sicherung von Wettbewerbsprozessen auf. Wie bereits erläutert, sind Wettbewerbsprozesse jedoch durch eine Reihe von **privaten und staatlichen Wettbewerbsbeschränkungen** ständig gefährdet.<sup>2</sup> Zu den privaten Beschränkungen der Wettbewerbsintensität zählen Absprachen, Unternehmenszusammenschlüsse, Marktmarktmißbrauch sowie unlautere Wettbewerbshandlungen. Zu den staatlichen Beschränkungen des Wettbewerbes sind dagegen u.a. Marktordnungen, Marktzugangsbeschränkungen, staatliche Monopole und andere Formen von bürokratischen Regulierungen zu zählen. (vgl. Übersicht 3)

### Übersicht 3: Wettbewerbsbeschränkungen und -verzerrungen

Aus den obigen Ausführungen dürfte klar geworden sein, daß auch in bezug auf den Wettbewerb ein **staatlicher Ordnungsrahmen** (Eucken 1952; "konstituierende Prinzipien", das sind offene Märkte, Privateigentum an Produktionsmitteln, Haftung des Eigentümers, Vertragsfreiheit, stabile Währung, Konstanz der Wirtschaftspolitik u.a.) alleine noch nicht dessen Funktionsfähigkeit garantieren kann. Vielmehr sind aufgrund der schon erwähnten Tendenz der Beschränkung des Wettbewerbes laufend **korrigierende und ergänzende Eingriffe** ("regulierende Prinzipien", das sind staatliche Monopolaufsicht, Verteilungspolitik, soziale Sicherung, Internalisierung externer Effekte u.a.) in den Wirtschaftsprozess vonnöten. Daraus resultierende **positive Effekte** für das Wachstum und den Strukturwandel (z.B. Innovationstätigkeit, Investitionen, Wertschöpfungssteigerung) können allerdings von **negativen Effekten** ("Kosten", z.B. regionale Arbeitslosigkeit, Kapitalvernichtung durch Konkurse) begleitet werden.

Wie auch in anderen wirtschaftspolitischen Bereichen erfahren staatliche Eingriffe in den Wettbewerb eine theoretische wohlfahrtsökonomische Legitimation, u.a. in den folgenden Fällen: externe Effekte, öffentliche Güter, distributives Marktversagen.

Tritt bei den eben beschriebenen Effekten grundsätzlich **Marktversagen** auf, so führt bei den folgenden Effekten der **Marktmechanismus** selbst zur Wettbewerbsbeschränkung:

- "**Economies of scale**" beschränken die Zahl der Anbieter auf einem Markt mit gegebener Nachfrage, wenn effiziente Produktion bei fallenden Durchschnittskosten nur mit steigendem Marktanteil möglich ist. Diese Anbieterkonzentration ist durch kostenmäßige Effizienzgewinne motiviert, birgt aber die Möglichkeit wohlfahrtsmindernder Wirkungen durch die Entstehung von Marktmacht. **Lerneffekte** können als dynamische "economies of scale" eingestuft werden und sind damit in ihrer Wirkung diesen gleichzusetzen. Lerneffekte basieren auf Erfahrungen aus dem wiederholten Einsatz einer Produktionstechnologie. Wettbewerbsfördernde Eingriffe können somit nur über die Abwägung der Effizienzgewinne aus der Massenproduktion und der Effizienzverluste aus der Marktmacht gerechtfertigt werden.

- Als "**natürliches Monopol**" bezeichnet man eine Produktionssituation, in der ständig fallende Durchschnittskosten über den gesamten Ausbringungsbereich gegeben sind und somit im Extremfall nur ein Anbieter den gesamten Markt optimal versorgt (Beispiel: Elektrizität). Der Eingriff ist hier insbesondere in Form der Kontrolle der Marktmacht (z.B. durch kostennahe Preisregulierung, Outputvorgaben) zu gestalten.

- **Asymmetrische Informationen** begründen einen weiteren wettbewerbspolitischen Handlungsbedarf. Die ungleiche Ausstattung der Transaktionspartner mit Information bewirkt, daß der Preis als Informationsinstrument die gegebene Zahlungsbereitschaft der Konsumenten bzw. die Kosten der Produktion nur verzerrt widerspiegelt. Die negative Wirkung auf den Wettbewerb kann über Eingriffe zwecks Ausgleich der Informationsdefizite (z.B. Konsumenteninformation, Standards, Normen) kompensiert werden. Diese Eingriffe können jedoch auch selbst wieder wettbewerbsbeschränkend wirken, wie beispielsweise das Problem der sogenannten "Normenkartelle" zeigt.

Es sei schließlich noch darauf hingewiesen, daß die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbsmechanismus wesentlich auch auf der **makroökonomischen Ebene**, nämlich durch die Wirtschaftspolitik in anderen Bereichen beeinflusst wird und somit der Wettbewerb unter anderem die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen determiniert. Die Währungspolitik beispielsweise beeinflusst über die Veränderung der Währungsparität die Wettbewerbsfähigkeit im Export ("kompetitive Abwertungen"), fehlende Preisstabilisierung kann hohe Inflationsraten zur Folge haben, welche die Grundlagen des Wettbewerbsprozesses empfindlich stören können.

#### 2.1.2 Instrumente und Institutionen der Wettbewerbspolitik

Abschließend folgt nun ein Überblick über die **Instrumente** der Wettbewerbspolitik. Das **Kartellverbot** wird eingesetzt, um zu verhindern, daß durch Verträge oder abgestimmtes Verhalten (Kollusion) zumindest zweier Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen entstehen. Durch die Kontrakte binden sich die Kartellmitglieder über Preis-, Mengen-, Qualitätsabsprachen etc. und schließen somit Wettbewerb aus. Die Gegenmaßnahmen umfassen primär das **Kartellverbot** (Nichtigkeit der Verträge) und die Mißbrauchskontrolle. Weniger strenge Formen sind Anmelde- und Anzeigekartelle. Während beim Anmeldekartell die Notwendigkeit der Eintragung in ein Kartellregister genügt, wird beim Anzeigekartell zumindest die Einhaltung näher bestimmter Richtlinien (z.B. bestimmter Marktanteil, Umsatz) verlangt. Für die Kartellbehörden besteht das Problem bei der Zulassung eines Kartelles in der Abwägung zwischen den wohlfahrtsmindernden Wirkungen der Wettbewerbsbeschränkung und den wohlfahrtssteigernden Wirkungen des Kartells durch effizientere Organisation der Produktion.

Das System der **Mißbrauchsaufsicht** durch das Kartellrecht vollziehende Organe stellt prinzipiell auf die Wirksamkeit des Marktmechanismus ab. Sie wird wirksam, wenn ein Wettbewerber überragende Marktstellung aufgrund seiner Marktanteile, Finanzkraft, seines Zugangs zu Beschaffungs- und Absatzmärkten, der Verflechtungen mit anderen Unternehmen und bestehender Marktzutrittsschranken aufweist und andere Unternehmen (Konkurrenten) benachteiligt. Je nach bestehendem Kriterium für die Wettbewerbsbeschränkung werden Eingriffe (z.B. durch Aufhebung der Marktzutrittsschranken) so vorgenommen, daß möglichst wettbewerbsanaloges Verhalten erzeugt wird.

Die **Zusammenschlußkontrolle** (Fusionskontrolle) behandelt, im Gegensatz zum Kartellverbot, die Prüfung der Begründung einer marktbeherrschenden Stellung durch die Verbindung (Fusion) zumindest zweier Unternehmen.

Wenn aus solchen externen Wachstumsstrategien der Unternehmen Wettbewerbsbeschränkungen resultieren, ist durch das Rechtsanwendungsorgan (z.B. Kartellamt, eine Preis- oder Monopolkommission) zu prüfen, inwieweit die Nachteile der Marktbeherrschung (Verlust von Konsumentenrente) durch positive Effekte aufgrund von Effizienzsteigerungen (z.B. internationale Wettbewerbsfähigkeit großer Unternehmen) aufgewogen werden. Voraussetzung für dieses Prüfverfahren ist, daß die Unternehmen bestimmte Größen (Umsätze, Marktanteile) aufweisen. Daraus folgt, daß Fusionen selbst großer Unternehmen nicht in jedem Fall wettbewerbspolitisch bedenklich sein müssen. Eine Zusammenfassung wettbewerbspolitischer Instrumente gibt Übersicht 4.

#### Übersicht 4: Wettbewerbspolitische Instrumente

Zur Senkung der erwähnten Transaktionskosten ist als ordnungspolitisches Instrument die Formulierung von **Eigentumsrechten** (Materialgüterrechte und Schutz des geistigen Eigentums) einer Tauschordnung (Vertragsrechte) und die für die Durchsetzung dieser Rechte notwendigen Prozeßrechte zu installieren. Dadurch werden Marktverzerrungen sichtbar und Transaktionskosten reduziert. So werden z.B. fehlende Eigentumsrechte bei öffentlichen Gütern durch die Regelung der Bereitstellung (Staat oder Private) ersetzt. Der Schutz von Innovationen durch Patent- und Markenschutzrechte stellt z.B. eine weitere, durch den Marktprozeß alleine nicht erzielbare, Ordnung der Eigentumsrechte dar. Dadurch werden einerseits Anreize zur Schaffung immaterieller Güter gesetzt, aber andererseits mögliche Vorteile aus breiterer Nutzung beschränkt. Daher steht die Wettbewerbspolitik vor dem Dilemma der Bestimmung der optimalen Dauer des Schutzes.

Problematisch beim Einsatz aller angeführten Instrumente ist die Abgrenzung der jeweils zeitlich, räumlich und sachlich relevanten Märkte, da dies auf die Darstellung der Konzentration im Markt und die Marktstellung der betroffenen Unternehmen bedeutende Auswirkung als Entscheidungsgrundlage der rechtsvollziehenden Organe hat.

#### 2.2 Theoretische Konzepte der Strukturpolitik

Der Begriff "Struktur" wird im allgemeinen unkritisch und unscharf verwendet. Es empfiehlt sich eine begriffliche Definition der Struktur einer Wirtschaft und der Abbildung strukturellen Wandels mit Hilfe von Indikatoren.<sup>3</sup> Strukturpolitische Eingriffe basieren auf der Beobachtung von wachsenden und schrumpfenden Sektoren, Branchen oder Produkten mit ihren Wirkungen auf volkswirtschaftliche Größen wie z.B. Beschäftigung, Wertschöpfung, Investitionen.

Nach der **Drei-Sektoren-Hypothese** (vgl. u.a. Clark 1957; Fels et al. 1971; Fischer 1935, 1939; Fourastié 1963) verändern sich die Anteile des primären (Bergbau, Landwirtschaft), des sekundären (Industrie und verarbeitendes Gewerbe) und des tertiären (Dienstleistungen) Sektors in Abhängigkeit vom Entwicklungsstand einer Volkswirtschaft (BIP pro Kopf). Triebkräfte sind die Einsatzmöglichkeiten des technischen Fortschrittes (ausgedrückt durch die Arbeitsproduktivität) einerseits und der Nachfrage (ausgedrückt über die Einkommenselastizität der Nachfrage) andererseits. Die Sektoren befriedigen unterschiedliche Arten von Bedürfnissen ("basic, intermediate, luxury"). Es wird argumentiert, daß sich die Nachfragesstruktur (Bedürfnisstruktur) mit steigendem Einkommen langfristig zugunsten des Dienstleistungssektors verschiebt ("Tertiärisierung"). Dieser Ansatz bietet jedoch nur eine monokausale Erklärung des Strukturwandels über Veränderungen von Einkommenselastizitäten und berücksichtigt keine preisinduzierten Einflüsse.

Das **Produktzyklusmodell** (vgl. z.B. Vernon 1966, 1979; Porter 1980) beschreibt den zeitlichen Verlauf von der Innovation bis zur vollständigen Substitution eines Produktes. Mit zunehmender allgemeiner Verfügbarkeit einer Prozeßtechnologie verschwindet ein ursprünglich gegebener technologischer Wettbewerbsvorteil und Produktionskosten gewinnen an Bedeutung. Durch den Reifungsprozeß des Produktes tritt eine Intensivierung des oligopolistischen Wettbewerbs ein, woraus Kartellbildungen zum Schutz des ursprünglichen Wettbewerbsvorteils resultieren. Angebotsseitig bewirken **Innovationen** (Produkt-, Prozeß-) u.a. eine Veränderung der (internationalen) Wettbewerbsposition eines Sektors (vgl. Dosi 1988; Nelson 1981; OECD 1992b) und damit seiner Wachstumsrate. Ein Strukturdefizit äußert sich in einer Verschiebung der Sektorrelationen, die dem unterstellten Entwicklungsmodell einer Volkswirtschaft nicht entspricht und daher das bestehende Wachstumspotential nicht nützt (d.h. nicht wohlfahrtsoptimal ist). Daraus läßt sich nun die Notwendigkeit des strukturpolitischen Eingriffes ableiten. Im Wettbewerb - im Schumpeterschen Sinn verstanden als Prozeß der schöpferischen Zerstörung - könnte nämlich die Innovationstätigkeit der Unternehmen stimuliert werden.



Struktureller Wandel und Wirtschaftswachstum sind eng verknüpft. Eine Beschleunigung des Strukturwandels wirkt im allgemeinen wachstumsfördernd, eine Verlangsamung weist dagegen wachstumshemmende Wirkungen auf. Mit dem strukturellen Wandel verbunden sind Anpassungskosten (z.B. Freisetzung von Arbeitskräften, Implementierung neuer Technologien, Erschließung neuer Märkte und Ressourcen) und Anpassungschancen (z.B. höhere Produktivität, billigere Produktionstechnologien, höhere Einkommen).

In der klassischen und neueren **Wachstumstheorie** werden u.a. zusätzliche Erklärungen (u.a. technischer Fortschritt) für strukturellen Wandel aufgezeigt. Diese theoretischen Konzeptionen geben sowohl Hinweise auf die Wirkungen einer Veränderung der Faktoreinsatzrelationen, als auch auf strukturpolitische Maßnahmen. Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen den Ursachen strukturellen Wandels und dem Wirtschaftswachstum wird jedoch nicht postuliert, weshalb auch kein eindeutiger Hinweis auf die einzusetzenden Instrumente (etwa: Sollen Forschung oder materielle Investitionen gefördert werden?) gegeben werden kann.

### 2.2.1 Instrumente und Institutionen der Strukturpolitik

Drei Bündel von strukturpolitischen **Instrumenten** lassen sich unterscheiden: die Förderung, die Verzögerung und die Substitution von Marktprozessen (vgl. Streit 1991; Willms 1988).

Instrumente zur **Förderung von Marktprozessen** sind im wesentlichen Instrumente der Wettbewerbspolitik. Daher werden sie mit den theoretischen Argumenten für Wettbewerb als Organisationsprinzip begründet. Ein Beispiel für eine strukturwandelfördernde Intervention ist die Förderung von Grundlagenforschung, um die damit vermuteten positiven externen Effekte auf die Gesamtwirtschaft zu generieren: Durch den Ausgleich nicht internalisierbarer privater Kosten der Entwicklung bzw. der Übernahme hoher, für das Unternehmen existenzgefährdender, Fixkosten des Technologieeinstiegs (z.B. notwendige Forschungsinfrastruktur, Mißlingen des Forschungsvorhabens) werden Anreize für die Durchführung der Forschung gesetzt. Damit sollen Wohlfahrtssteigerungen aus der Forschung erzielt werden, die durch den Wettbewerb nicht erreicht worden wären.

Das Ziel der **Verzögerung von Marktprozessen** wird im allgemeinen mit der Abfederung von sozialen Faktoren begründet. Da struktureller Wandel, wie dargestellt, Anpassungskosten hervorrufen kann, neigt die praktische Strukturpolitik dazu, diesen zu hemmen ("geschützte Sektoren", Subventionen) und somit sozial verträglicher zu machen. Es soll betont werden, daß diese Art der Politik aber langfristig noch höhere soziale Kosten verursachen kann, wenn Marktprozesse stärker verzögert werden (z.B. reife Industriebranchen). Sie bewirkt nämlich eine zeitliche Verschiebung des Strukturwandels.

Die **Substitution von Marktprozessen** stellt wohl die stärkste Form der Einflußnahme auf private Entscheidungen dar. Zu diesen strukturpolitischen Eingriffen zählen u.a. die Bereitstellung von meritorischer Güter und die direkte Investitionslenkung (Auflagen: Gebote, Verbote). Diese Art der Einflußnahme bedarf natürlich einer besonderen Legitimation, da sie die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbes einschränkt.

**Subventionen** werden wegen ihres Einflusses auf die relative Preis- und Kostensituation gewährt, um damit verhaltensändernde Effekte auszulösen. Es sollte damit deutlich geworden sein, daß Subventionen somit in allen drei Bereichen der Strukturpolitik einsetzbar sind.

Die Grundlage für konkrete Entscheidungen der Wirtschaftspolitiker bilden oft sogenannte Strukturberichte.<sup>4</sup> Es sei auch noch darauf hingewiesen, daß Strukturpolitik ohne Ergänzung durch die Stabilitätspolitik nicht effizient durchgeführt werden kann.

Die Gestaltung der Struktur- und Wettbewerbspolitik und die Entscheidung über den Einsatz wettbewerbspolitischer Instrumente umfaßt politische und rechtliche Prozesse. Auf der politischen Ebene sind eine Vielzahl von Institutionen beteiligt, u.a. Regierungen, wirtschaftspolitische Interessenvertretungen ("Lobbies"). Auf der rechtlichen Ebene sind z.B. Kartellbehörden, Monopol- und Preiskommissionen tätig, deren Kompetenzen von rein wettbewerbsrechtlichen Beurteilungen in Einzelfällen bis hin zur Feststellung volkswirtschaftlicher Auswirkungen von Wettbewerbsbeschränkungen reichen. Diese Institutionen werden nach unterschiedlichen Verfahren (einstufig, mehrstufig) tätig.

### 3. Wettbewerbs- und Strukturpolitik in der EU und in Österreich

Um die Wettbewerbs- und Strukturpolitik der EU darzustellen, wird von der Tatsache ausgegangen, daß die Mitgliedstaaten sehr unterschiedliche Entwicklungsniveaus und strukturelle Unterschiede aufweisen. Aus einer von Buigues et al. (1991) erstellten Studie über den strukturellen Anpassungsbedarf in den Mitgliedstaaten lassen sich drei Hauptergebnisse ableiten: Erstens sind ca. 50 Prozent der Wertschöpfung der Gemeinschaft von der Schaffung des Binnenmarktes sehr stark betroffen, das sind mit dem öffentlichen Beschaffungswesen verbundene Hochtechnologiebereiche (Fernmeldewesen etc.), traditionelle Bereiche des öffentlichen Beschaffungswesens (z.B. Energie, Schienenfahrzeuge) und regulierte Märkte (z.B. Schiffbau), sowie Sektoren mit durchschnittlichen nicht-tarifären Handelsschranken (Ge- und Verbrauchsgüter, Ausrüstungsgüter). Zweitens entsprechen diese Sektoren den komparativen Vorteilen der Mitgliedstaaten, sodaß keine massive regionale Verlagerung oder sektorale Restrukturierung zu erwarten ist. Schließlich wird drittens festgestellt, daß der Anpassungsprozeß in den stark bzw. schwach industrialisierten Ländern (vgl. Buigues et al. 1991, S. 54f.) unterschiedlich rasch verlaufen wird. Von 65 analysierten Industriesektoren der EG 1992 wiesen acht ein rasches Wachstum, 27 ein mittleres und 30 ein "schleppendes" Wachstum auf (EG Bulletin, 3/94, Anhang I).

Seit 1.1.1994 ist Österreich Mitglied des EWR und unterliegt daher den EU-Wettbewerbsregeln. Trotz dieser Subsidiaritätsbeziehung weist die österreichische Wettbewerbspolitik Eigenständigkeiten auf, nicht zuletzt um im globalen "Wettbewerb der Standorte und Systeme" (Teufelsbauer, 1995) einen entsprechenden Platz einzunehmen.

Einen bedeutenden Faktor stellt hierbei das in Österreich bestehende institutionalisierte System von Kammern sowie die Wirtschafts- und Sozialpartnerschaft<sup>5</sup> dar. Während einerseits damit der soziale Friede sichergestellt wird, kann der wirtschaftliche Interessenausgleich für die österreichische Wettbewerbspolitik aber auch bedeuten, daß "... traditionell eher Schutz vor dem Wettbewerb als Schutz des Wettbewerbes ..." (Kramer 1989, S. 161) gegeben war. Allerdings ist seit den 80er Jahren (vgl. OECD, 1990) und speziell seit dem EU-Beitritt die Betonung des Konkurrenzprinzips in den Vordergrund gerückt. "Die ordnungspolitische Zentralfrage nach der richtigen Wettbewerbsordnung ..." (Clement et al. 1992) scheint zunehmend durch die Devise "mehr Markt" gekennzeichnet (vgl. z.B. Preisgesetz 1992 und Wettbewerbsderegulierungsgesetz 1992).

Dies äußert sich auch im zunehmenden Abbau des immer noch bestehenden geschützten Sektors<sup>6</sup> (vgl. Privatisierungsanstrengungen und Zutritts erleichterungen im Banken- und Dienstleistungsbereich), der durch umfangreiche staatliche Interventionen (z.B. durch Subventionen und Marktordnungen mit Eintrittsbarrieren), fehlende Importkonkurrenz und geringe Exportquote gekennzeichnet ist, während der exponierte Sektor (große Teile der privaten und staatlichen Industrie) ohnedies geringen Schutz vor ausländischer Konkurrenz hat. Nicht zuletzt auch aufgrund der anstehenden Staatshaushaltskonsolidierung wird durch Subventionsabbau, Deregulierungen und stärkere Betonung des Konkurrenzprinzips eine Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs zu erreichen getrachtet (vgl. Kramer 1991; Hanreich 1992a; OECD 1990, OECD 1995).

#### 3.1. Ordnungspolitische Regelungen

Die Wettbewerbspolitik der EU wird nun durch die bestehenden Rahmenbedingungen einerseits und die Anzahl der Fälle (Kartelle, Monopole, Fusionen, EGKS) bzw. Budgetaufwendungen (staatliche Beihilfen, EGKS) andererseits dargestellt. Die Strukturpolitik wird über die Zielsetzungen sowie über die dafür aufgewendeten Mittel (Strukturfonds) charakterisiert.

Die ordnungspolitische Konzeption der Wettbewerbspolitik der EU setzt an Maßnahmen der Unternehmen einerseits (d.s. Kartelle, Fusionen; "Marktnachtargument") und solchen der Regierungen andererseits (d.s. staatliche Beihilfen, öffentliche Monopole) an.

- **Kartellverbot:** Artikel 85 EG-Vertrag bezieht sich auf wettbewerbsbeschränkendes Verhalten von zwei oder mehreren Unternehmen oder auf Beschlüsse von Unternehmensvereinigungen und verbietet grundsätzlich (horizontale und vertikale) Vereinbarungen und Verhaltensweisen, die den Wettbewerb verfälschen und den Handel zwischen Mitgliedstaaten spürbar beeinträchtigen können (z.B. Preisabsprachen, Produktionsquoten, Marktanteilsvereinbarungen).<sup>7</sup> Das Verbot bedeutet, daß die Vereinbarung von Anfang an nichtig ist **und** daß die Vertragspartner die rechtswidrige Verhaltensweise im Falle der Untersagung durch die EU abstellen müssen.

Artikel 85, Absatz 3, sieht die Möglichkeit von Freistellungen von diesem Kartellverbot in den folgenden Fällen vor:

1. Das an sich verbotene Kartell muß zur Verbesserung der Erzeugung oder des Vertriebs oder der Förderung des technischen oder wirtschaftlichen Fortschrittes beitragen.
2. Der Verbraucher muß angemessen am entstehenden Gewinn beteiligt werden. "Gewinn" umfaßt jeden wirtschaftlichen Vorteil (Preissenkung, Qualitätsverbesserung).
3. Nur Wettbewerbsbeschränkungen, die unerlässlich sind, um die positiven Wirkungen zu erzielen, können gestattet werden.
4. Der Wettbewerb in bezug auf die betreffenden Waren oder Dienstleistungen darf in keinem Fall vollständig ausgeschaltet werden.

- Artikel 86 EG-Vertrag verbietet schließlich den **Mißbrauch einer marktbeherrschenden Stellung** (z.B. durch Festsetzung unangemessener Preise, Verkaufsverweigerung). Diese ist durch den Marktanteil im Gemeinsamen Markt bzw. eines wesentlichen Teils dessen gegeben.

- **Öffentliche Unternehmen und Monopolkontrolle:** Art. 90 EG-Vertrag erklärt die Wettbewerbsregeln, mit gewissen Ausnahmen, auch auf öffentliche Unternehmen und auf Unternehmen, die mit besonderen oder ausschließlichen Rechten ausgestattet sind, die Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichen Interesse erbringen, oder den Charakter eines Finanzmonopols aufweisen, für anwendbar. Daraus ergibt sich die Notwendigkeit der Liberalisierung der Bereiche Energie, Post und des Telekommunikationssektors bis 1998.

Im Wettbewerbsbericht der EU 1995 wurden das österreichische Salz-, Tabakwaren- und das Alkoholmonopol (Branntwein-) erwähnt (vgl. EG-KOM 1996, S. 51), wobei bezüglich der beiden letzten ein Vertragsverletzungsverfahren (gemäß Artikel 169 EG-Vertrag) eingeleitet wurde, da bestimmte Monopolrechte auf der Groß- und Einzelhandelsebene noch nicht aufgehoben wurden. (Schweden und Finnland haben ihr Alkoholmonopol bereits per Ende 1995 gesetzlich aufgehoben.) Bei Tabak wird die Großhandelsebene bis Ende 1997 liberalisiert. Die Kommission wacht ferner darüber, daß die Umformung des Tabakmonopols nicht durch Lizenz- und Vertriebsverträge mit europäischen Unternehmen unterlaufen wird.

- **Fusionskontrolle:** Obwohl bereits im Gründungsvertrag der EG Wettbewerb als wesentlichster Faktor ("5. Freiheit") für Wohlfahrtsgewinne aus Integration definiert ist (Art. 3 EG-Vertrag: "ein System, das den Wettbewerb innerhalb des Binnenmarktes vor Verfälschungen schützt"), dauerte es bis 1989, bis die EG eine ex-ante Fusionskontrollverordnung (Verordnung über die Kontrolle von Unternehmenszusammenschlüssen, ABl. Nr. 395/1 vom 30.12.1989, Nr. 4064/89), die 1990 in Kraft trat, beschloß. (Bis dahin gab es eine ex-post Kontrolle gemäß Artikel 85 und 86.) Damit stehen der EU nun umfangreiche Regelungen zur Sicherung der Funktionsfähigkeit des Marktes zur Verfügung. Sie werden durch die jeweiligen nationalen Regelungen ergänzt.

Diese Fusionskontrollverordnung regelt große Unternehmenszusammenschlüsse in der EU einheitlich, während kleinere in nationaler Verantwortung bleiben.<sup>8</sup> Sie ergänzt die Bestimmungen des EG-Vertrages, die nur auf bestimmte Zusammenschlüsse anwendbar sind. Die Verordnung ist auf alle **Zusammenschlüsse mit gemeinschaftswelter Bedeutung** anzuwenden. "Gemeinschaftsweite Bedeutung" ist bei Erreichen gewisser Umsatzschwellen gegeben.<sup>9</sup> Wichtig ist, daß die Verordnung damit auch Nicht-EU Unternehmen erfaßt, sofern die Fusion spürbare Auswirkungen auf die EU hat.

Verschiedentlich (z.B. Berg 1992, S. 234; Block 1992, S. 33) wurde kritisiert, daß die vage Formulierung des Art. 2 Abs. 1 der Kommission einen zu großen Spielraum bei der Beurteilung der Wettbewerbsbeschränkungen (vgl. den dargestellten Konflikt zwischen Industrie- und Wettbewerbspolitik) lasse, indem er lediglich "auf die Struktur aller betroffenen Märkte und den tatsächlichen oder potentiellen Wettbewerb innerhalb oder außerhalb der Gemeinschaft ansässiger Unternehmen" als wesentliches Entscheidungskriterium verweist. Ebenfalls problematisch ist die Definition des sachlich und räumlich relevanten Referenzmarktes. Mit zunehmender Marktgröße nimmt nämlich die Konzentration bzw. relative Größe der fusionierenden Unternehmen ab!

- Nicht unerwähnt bleiben dürfen schließlich noch die wettbewerbsrechtlichen Bestimmungen im **EGKS-Vertrag** (Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl, Art. 65 und 66).

- Zusätzlich bestehen eine Reihe ordnungspolitischer Regulierungen, die den Marktzutritt von Konkurrenten be- oder verhindern. Dazu zählen v.a. die unten beschriebene Handelspolitik und die gemeinsame Agrarpolitik. Diese Wettbewerbsbeschränkungen werden vor allem aus strukturpolitischen Gründen nur geringfügig reduziert.

- Die **EU-Beihilfenpolitik** verfolgt u.a. das Ziel, Erhaltungssubventionen zu kontrollieren und zu reduzieren. Sie ist in Artikel 92 und 93 EG-Vertrag festgelegt. Sie bezieht sich nur auf innergemeinschaftliche Wirkungen von Subventionen (Art. 92, Ziffer 1): Soweit in diesem Vertrag nicht etwas anderes bestimmt ist, sind staatliche oder aus staatlichen Mitteln gewährte Beihilfen gleich welcher Art, die durch die Begünstigung bestimmter Unternehmen oder Produktionszweige den Wettbewerb verfälschen oder zu verfälschen drohen, mit dem Gemeinsamen Markt unvereinbar, soweit sie den Handel zwischen den Mitgliedstaaten beeinträchtigen. In Ziffer 2 sind schließlich Beihilfen, die mit dem Gemeinsamen Markt vereinbar sind bzw. vereinbar sein können, angeführt, u.a. Beihilfen sozialer Art an einzelne Verbraucher, wenn sie ohne Diskriminierung nach der Herkunft der Waren gewährt werden; Beihilfen zur Beseitigung von Schäden, die durch Naturkatastrophen oder sonstige außergewöhnliche Ereignisse entstanden sind; Beihilfen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung von Gebieten, in denen die Lebenshaltung außergewöhnlich niedrig ist oder eine erhebliche Unterbeschäftigung herrscht; Beihilfen zur Förderung wichtiger Vorhaben von gemeinsamem europäischen Interesse oder zur Behebung einer beträchtlichen Störung im Wirtschaftsleben eines Mitgliedstaates; Beihilfen zur Förderung der Entwicklung gewisser Wirtschaftszweige oder Wirtschaftsgebiete, soweit sie die Handelsbedingungen nicht in einer Weise verändern, die dem gemeinsamen Interesse zuwiderläuft. Unvereinbarkeit mit dem Gemeinsamen Markt bedeutet automatisch Verbot.<sup>10</sup>

Auch die ordnungspolitische Konzeption der **Strukturpolitik** der EU beruht seit ihrer Gründung (1958) auf dem Grundprinzip des Wettbewerbs. Zentrales Instrument sind die Strukturfonds. Diese haben seit 1993 zusätzlichen Stellenwert, da der wirtschaftliche und soziale Zusammenhalt (Kohäsion) als eines der Hauptziele der Union definiert wurde und der Ausbau der transeuropäischen Infrastrukturnetze in den Bereichen Verkehr, Telekommunikation und Energie neben anderen Maßnahmen hohe Priorität erhielten. Steigende Arbeitslosenraten sind zudem ein gewichtiges praktisches Argument für den Einsatz strukturpolitischer Maßnahmen. Ziel ist "die Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit" (EG-KOM 1995b, S. 6).

Es ist unschwer zu erkennen, daß die ordnungspolitischen Regelungen der Struktur- und Wettbewerbspolitik der EU großen Einfluß auf die Wirtschaftsentwicklung in Österreich haben: u.a. wegen des nationalen Ko-finanzierungserfordernisses bei Inanspruchnahme von EU-Geldern und aufgrund der Zunahme grenzüberschreitender M&A-Aktivitäten. In einigen Bereichen, z.B. der Landwirtschaft, hat der EU Beitritt Österreichs zu einem starken Umbruch der Ordnungspolitik - mit erheblichen Konsequenzen für diesen Sektor - geführt. Wir beginnen die Diskussion der österreichischen Ordnungspolitik mit einem kurzen geschichtlichen Abriss.

In Österreich lassen sich zumindest vier Perioden der wirtschaftlichen Entwicklung nach dem zweiten Weltkrieg unterscheiden (vgl. Clement 1988), in denen der Strukturpolitik unterschiedliche Bedeutung zukommt. Die erste Periode ist als "Stabilisierungsphase mit extensivem Wachstum" (durchschnittliche Wachstumsrate des realen BIP 1953-1962: 6,3%; OECD-Durchschnitt: 3,8%) zu bezeichnen und erstreckt sich bis etwa 1962. Institutionell bemerkenswert war in dieser Zeit die Einrichtung der österreichischen Sozialpartnerschaft und die Gründung der "Paritätischen Kommission" 1957. Im Gefolge einer internationalen Rezession Anfang der 60er Jahre wurden erste Strukturchwächen der österreichischen Wirtschaft erkennbar (Wachstumsrate des realen BIP in der Periode 1962-1967: 4,3%). In diese Zeit fällt u.a. die Gründung des "Beirats für Wirtschafts- und Sozialfragen" (1963). 1967 wurde der sogenannte "Koren-Plan" (vgl. Clement und Glaser 1989), der strukturverbessernde Zielsetzungen beinhaltete, implementiert. Zentrale Elemente dabei waren u.a. die Förderung des Wettbewerbes (z.B. Einführung des Nettopreissystems), Investitionsförderung (z.B. Gründung des Entwicklungs- und Erneuerungsfonds 1969, der 1977 auf Finanzierungsgarantie-Gesellschaft abgeändert wurde; Gründung von Bürgschaftsfonds für kleinere und mittlere Unternehmen u.ä.), Konzentrationsförderung (Strukturverbesserungsgesetz) sowie aktive Arbeitsmarktpolitik (Arbeitsmarktförderungsgesetz). Ebenso wurde die verstaatlichte Industrie neu organisiert (vgl. Aiginger 1991). In der Folge lag die durchschnittliche Wachstumsrate des realen BIP von 1968-1974 mit 5,2% über dem OECD-Durchschnitt von 4,3%. Die Einflüsse der Sozialpartner wurden in dieser Periode etwas zurückgedrängt. In der anschließenden Periode des "Austrokeynesianismus" (bis Anfang der 80er Jahre) wurde der Beschäftigungssicherung im Wege sichtbaren Staatsinterventionismus Vorrang eingeräumt. Dadurch vorgenommene sozial- und regionalpolitische Maßnahmen hatten bei makroökonomischer Stabilität (geringe Arbeitslosenraten, mäßige Inflationsraten) eher strukturkonservierende Effekte (vgl. Kramer 1989). Der Hartwährungspolitik wurde eine zentrale Rolle zur Unterstützung des Strukturwandels zugeordnet, sie sollte als "Strukturpeitsche" dienen. Der exponierte Sektor wird dabei zwar über den an die DM angekoppelten Wechselkurs hohem internationalen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Dies führt aber über die Verbilligung der Importe zu niedrigen Inflationsraten im Inland und damit niedrigen Lohnabschlüssen, welche die internationale Wettbewerbsfähigkeit des exponierten Sektors sichern. Der exponierte Sektor bezieht jedoch eine Reihe von Vorleistungen aus dem geschützten und damit teuren Sektor. Mittels einer solidarischen Lohnpolitik wurden die moderaten Lohnabschlüsse des exponierten Sektors schließlich in den geschützten Sektor übertragen. Dies bedeutete,

daß der exponierte Sektor trotz harter Währung preisliche Wettbewerbsfähigkeit im Export hat, selbst wenn er die Vorleistungen aus dem geschützten Sektor bezieht. Steigende Arbeitslosenraten nach dem zweiten Ölpreisschock (Anfang 80er Jahre) markierten das Ende der Periode des Austrokeynesianismus und machten strukturelle Schwächen der österreichischen Wirtschaft, v.a. auch im Export, deutlich.

Im Zusammenhang mit dem Austrokeynesianismus wurde auch die Rolle der "**Verstaatlichten Industrie**" als Arbeitgeber betont. Bis Anfang der 80er Jahre waren etwa 20% (oder 116000) der Industriebeschäftigten in ihr tätig. Seither sinkt der Anteil ständig und liegt 1994 bei etwa 47000 Beschäftigten. Weiters wurde argumentiert, daß sie zu Dynamik und Stabilität der Industrieentwicklung bis Mitte der 70er Jahre in Österreich beigetragen habe, indem sie als kostengünstiger Vorlieferant von Grundstoffen auftrat. Erst ab Mitte der 80er Jahre wurde eine strategische Neuorientierung in Richtung Finalisierung der Produktion und verstärkter Internationalisierungsbemühungen sichtbar (vgl. Aiginger 1991). Des Weiteren bemühte man sich vor allem in den letzten Jahren um die Privatisierung dieser Bereiche (vgl. "going public" von Voest-Alpine Stahl AG, Böhler-Uddeholm, OMV).

Tabelle 1: Prozentuelle Verteilung von Beschäftigten und Bruttoinlandsprodukt: Vergleich Österreich / Deutschland

Einen Überblick über den Strukturwandel in den soeben beschriebenen Perioden anhand der sektoralen Entwicklung des BIP und der Beschäftigten gibt Tabelle 1. Die Betrachtung des sekundären Sektors läßt erkennen, daß erstens Österreich im Vergleich zu Deutschland über den gesamten Zeitraum eine stärkere Abnahme des Anteils gemessen am BIP als an den Beschäftigten aufweist. Zweitens ist für Österreich bei einem Vergleich der Perioden 1970-80 und 1980-90 eine deutliche Verringerung der Divergenz der Anteilsveränderungen von BIP und Beschäftigten festzustellen.

Die gegenwärtige Lage der österreichischen Wirtschaftsstruktur wird durch mehrere Studien (vgl. Aiginger 1987a, 1992; OECD 1990; Schulmeister 1990) diagnostiziert, welche auch auf die im Avis der EG-Kommission<sup>11</sup> erwähnten, derzeitigen Problembereiche hinweisen: Erstens sind **Strukturschwächen** wie die hohe Grundstofflastigkeit der Industrie (1988 hatte der Basissektor ohne Bergbau in Österreich 15,3% Anteil an der Industriewertschöpfung, im EG-Durchschnitt 10,6%) und ein strukturelles Handelsbilanzdefizit (besonders mit Japan und Deutschland) anzuführen. Wurde im Avis der relativ hohe Anteil des staatlichen Einflusses auf die gewerbliche Wirtschaft (Förderungswesen, Eigentumsstruktur) noch hervorgehoben, so ist festzustellen, daß durch Privatisierungen (vgl. Voest Alpine, OMV, Flughafen Wien) dieser Einfluß abgenommen hat. Auch die Größenstruktur der österreichischen Unternehmen wird skeptisch beurteilt. Die Großunternehmen sind, vor allem in der anpassungsbedürftigen Grundstoffindustrie, zum Großteil unter staatlichem Einfluß oder überwiegend in dynamischen Sektoren Tochtergesellschaften ausländischer multinationaler Unternehmen (vgl. Goldmann 1990; Siegel 1991). Schließlich werden im Bereich einzelner Dienstleistungssektoren und freier Berufe ebenfalls Strukturschwächen geortet (vgl. IWI 1992). Zweitens sind bisher zumindest teilweise **geschützte Bereiche** (Telekommunikation, Banken, Versicherungen, staatliche Handelsmonopole etc.) mit dem Beitritt Österreichs zur EU verstärktem Anpassungsdruck ausgesetzt. Sektoral sind insbesondere die Landwirtschaft, die Nahrungsmittelindustrie, die Eisen- und Stahlindustrie sowie das Verkehrswesen stark betroffen (vgl. Kramer 1991; Breuss und Kitzmantel 1993).

Zusätzlich zur Integration Österreichs in die EU wirkt die Öffnung der mittel- und osteuropäischen Reformstaaten wettbewerbssteigernd: der Möglichkeit des Beschäftigungsverlustes durch Verlagerung von Produktionsstätten stehen aus österreichischer Sicht jedoch die Gewinne aus zunehmenden Exporten, der dadurch forcierte Strukturwandel und der Ausbau der sogenannten "Headquarter Services" gegenüber. Die Verschärfung des Strukturwandels durch diese internationalen Faktoren läßt die Strukturdefizite Österreichs klar zum Vorschein kommen und gibt der Strukturpolitik eine zentrale Bedeutung.

Wie in der Tabelle 2 gezeigt, bestehen für die Wettbewerbsordnung in Österreich, wie auch für andere Staaten, umfangreiche rechtliche Regelungen.

Aus verschiedenen gesellschaftspolitischen Überlegungen (z.B. Qualitätssicherung, Konsumentenschutz, Ausbildungsniveau) wurden zahlreiche **Marktzutrittsregelungen** geschaffen. Sie bestehen u.a. in Form der Gewerbeordnung 1994 (vgl. Barfuß und Tahedl 1993), verschiedener Landesordnungen, des Bankwesengesetzes 1993 oder des Versicherungsaufsichtsgesetzes 1978. Die Gewerbeordnung unterscheidet Anmeldungsgewerbe (Handwerke, gebundene und freie Gewerbe) und Industriebetriebe und schreibt dazugehörige "Gewerbeantrittsvoraussetzungen" vor.<sup>12</sup> So sind z.B. im Bereich der Handwerke qualifizierte schulische Ausbildungen oder die Meisterprüfung als Befähigungsnachweis vorgesehen. Bei freien Berufen sind ebenfalls bestimmte Erfordernisse (z.B. österreichische Staatsbürgerschaft, Konzessionen) für die Berufsausübung festgelegt (vgl. Landesordnungen bei Notaren, Ärzten, Wirtschaftstreuhändern etc.).

Durch den EWR-Beitritt wurden im Bereich Handel (Groß- und Einzelhandel) Veränderungen der bestehenden Regelungen des Zutritts in Form der oben angeführten Gewerbeordnungsbestimmungen (z.B. Erfahrungsnachweis kann auch durch Schulabschluß erbracht werden) vorgenommen. Der Betrieb von Bankgeschäften bedarf der Konzession durch den Bundesminister für Finanzen nach dem Bankwesengesetz 1993. Ebenso ist der Zutritt zum Versicherungssektor geregelt, indem eine Konzession durch die Versicherungsaufsichtsbehörde auszustellen ist, allerdings ist kein Marktbedarfsnachweis oder die Zahlung von Kauttionen mehr nötig (vgl. Versicherungsaufsichtsgesetz 1978). Zutrittsbeschränkungen bestehen außerdem noch im Verkehrsbereich (z.B. Regelungen für Taxi- und Busverkehr, Konzessionen für Bahn-, Schiffs- und Fluglinien) und Telekommunikationsbereich (vgl. Bundesgesetz über die Einrichtung und Aufgaben der Post- und Telekom Austria Beteiligungsgesellschaft 1994, hier: Postgesetz 1994; Fernmeldegesetz 1993).

Tabelle 2: Übersicht über rechtliche Regelungen zur Wettbewerbspolitik in Österreich

An gesetzlichen Grundlagen zum **Schutz des Wettbewerbs** sind u.a. das EU-Wettbewerbsgesetz 1995, das Kartellgesetz 1993, das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb 1984 und das Nahversorgungsgesetz 1977 hervorzuheben. Zentrale Feststellung des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb ist die Hintanhaltung von Wettbewerbsverzerrungen (z.B. Irreführung des Konsumenten). Durch das Nahversorgungsgesetz sollen unerwünschte Wettbewerbsverzerrungen durch immer größere Verkaufseinheiten, die allerdings auch effizienter sind, ausgeglichen werden.

Die Gesetzgebung zum Schutz des Wettbewerbs entwickelte sich in Österreich stufenweise: Nachdem ein erster Schritt zur Fusionskontrolle bereits mit dem Kartellgesetz 1972 durch die Registrierungspflicht von Zusammenschlüssen unternommen wurde, wird mit der Verabschiedung des Kartellgesetzes 1988 (BGBl. 1988/600) "... größerer Wert ... auf die Verhaltenskontrolle im Sinn einer Mißbrauchsaufsicht marktbeherrschender Unternehmen gelegt" (Czachay 1992, S. 95). Im folgenden werden die wesentlichsten Bestimmungen des Kartellgesetzes 1993 erläutert, das eine Anzeigepflicht für Unternehmenszusammenschlüsse, eine Mißbrauchsaufsicht über marktbeherrschende Unternehmen, eine Beschränkung von Kartellen, Bestimmungen über "unverbindliche Preisempfehlungen" und die Untersagung "unverbindlicher Preisempfehlungen" vorsieht.

Während in der EU-Norm vom Verbotsprinzip für **Kartelle** ausgegangen wird (s.o.), wurde in Österreich das Mißbrauchsprinzip angewendet. Dieses orientierte sich am Unternehmensverhalten und nicht, wie in der EU, an der Konzentration. Diese Art der Regelung wurde mit Argumenten wie "Österreich ist eine kleine offene Volkswirtschaft und die Unternehmen sind für den internationalen Wettbewerb zu klein" begründet (vgl. Hanreich 1988 und 1992; Czachay 1992). Die Anzahl der genehmigten und registrierten Kartelle verringerte sich aufgrund des Kartellgesetzes in Verbindung mit dem EU-Recht, wodurch insbesondere Preis- und Quotenkartelle nicht mehr genehmigt wurden, von 56 (1993) auf 34 (1994; vgl. Wollmann, 1995). Europaweit wirkende Wettbewerbsbeschränkungen ("europaweite Kartelle") werden durch EU-Recht (Vorrang des Gemeinschaftsrechts) beurteilt.

Weiters wurde im Kartellgesetz 1993 eine Verschärfung der **Mißbrauchsaufsicht** vorgesehen. Darüberhinaus wird die Einrichtung einer eigenen Regulierungsbehörde für komplexe Bereiche wie Telekommunikation diskutiert.

In bezug auf **Zusammenschlüsse** sieht das Kartellgesetz (1993) nun nach der Novellierung vor, daß Unternehmensfusionen ab einem gemeinsamen Jahresumsatz von 150 Mio öS beim Kartellgericht **anzuzeigen** sind und in das Kartellregister, das derzeit beim OLG Wien als Kartellgericht eingerichtet ist, eingetragen werden. Die **Anmeldepflicht** für Unternehmenszusammenschlüsse ist ab einer Umsatzgrenze (gemeinsamer Umsatz) von 3,5 Mrd öS vorgesehen, wenn zwei Beteiligte jeweils zumindest 5 Mio öS Umsatz aufweisen.<sup>13</sup> Auf Antrag der Amtsparteien (und Finanzprokuratur) wird eine Prüfung über die volkswirtschaftliche Rechtfertigung des Zusammenschlusses durch das Kartellgericht durchgeführt. Das Kartellgericht hat folgende Entscheidungsmöglichkeiten: erstens die Untersagung des Zusammenschlusses wegen marktbeherrschender Wirkung, zweitens die Nichtuntersagung im Falle der Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen und drittens die Nichtuntersagung, wenn aufgrund der Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Zusammenschluß notwendig und volkswirtschaftlich gerechtfertigt ist.

Um die **Marktfähigkeit von immateriellen Gütern** zu gewährleisten, sind gesetzliche Regelungen wie das Patentgesetz (1970), das Markenschutzgesetz (1970), das Musterschutzgesetz (1990), das Halbleiterschutzgesetz (1988) und das Urheberrechtsgesetz (1936) geschaffen worden.

Die landwirtschaftliche Marktordnung (Marktordnungsgesetz 1985, Viehwirtschaftsgesetz 1983) sieht **Regelungen**

**mit wettbewerbsbeschränkendem Charakter** vor. Maßgebliche Bedeutung kommt dabei der Agrarmarktordnung der EU (s.u.) zu. Durch das Preisgesetz 1992 werden nur mehr für Arzneimittel und Energiepreise Preisbestimmungen festgelegt. Darüberhinaus können durch verschiedene Notverordnungsrechte in Krisenfällen (z.B. Lebensmittelbewirtschaftungsgesetz 1952, Energielenkungsgesetz 1982) Regulierungen vorgenommen werden.

Österreich hat in einigen Bereichen relativ anspruchsvolle Umweltbestimmungen (z.B. bei Anlagengenehmigungsverfahren: "Umweltverträglichkeitsprüfung") geschaffen. Daneben können u.a. umfangreiche technische Schutzvorschriften, besondere Schutzansprüche der Arbeitskräfte (z.B. Entlassungs- und Kündigungsvorschriften) genannt werden (vgl. OECD 1990).

Eine spezielle Stellung des Staates ist in Form der **öffentlichen Monopole** (Tabak, Salz, Glücksspiel, Branntwein, Post, Fernmeldehoheit, Münzen und sogenannte bundeseigene mineralische Rohstoffe nach Berggesetz 1975. Zur Situation s.o. den aktuellen EU Wettbewerbsbericht 1995.) und z.T. bei den **verstaatlichten Unternehmen** (z.B. Industrieunternehmen, Verkehrsunternehmen) gegeben. Die derzeit im öffentlichen Eigentum (Bahn, Post, Energieerzeugung, Fernmeldewesen) stehenden, bisher durch gesetzliche Bestimmungen monopolisierten Bereiche, geraten nicht zuletzt durch technologische Entwicklungen, die die Begründung als "natürliche Monopole" obsolet werden lassen, zunehmend unter Effizienzdruck. Beim traditionellen Postverbund erfolgt neben einer Ausgliederung (vgl. Postgesetz 1994) aus der hoheitlichen Verwaltung eine Trennung der Betriebs- und hoheitlichen Aufgaben. Gemäß EU-Bestimmungen werden bei getrennter Rechnungslegung Quersubventionierungen von Telefon zu Post und von gewerblichen Teilnehmern zu Haushalten sowie ineffiziente Ressourcenallokation zugunsten verteilungs- und regionalpolitischer Zielsetzungen, mit der Folge überhöhter Telekommunikationsgebühren, verhindert (vgl. Altmann und Gantner 1989). Die Liberalisierung und Öffnung des öffentlichen Sprachtelefonnetzes sowie des zugehörigen Infrastrukturbereiches sollte gemäß EU-Vorstellungen bis 1998 erfolgen. Mit der Vergabe einer privaten GSM-Mobilfunklizenz wurde hierbei bereits ein erster Schritt gesetzt, eine weitere Lizenzvergabe ist geplant. Ebenso wurde mit dem Eisenbahngesetz 1993 eine EU-konforme Trennung von Betrieb und Infrastruktur vorgenommen.

Die **Deregulierung** im Sinne einer Liberalisierung der Rahmenbedingungen ist daher Bestandteil der neueren ordnungspolitischen Orientierung. Mit dem Wettbewerbs-Deregulierungsgesetz (BGBl. 1992/147), das verschiedene wettbewerbsrechtliche Nebengesetze aufgehoben (RabattG, ZugabenG, AusverkaufsG u.a.) und ihren Inhalt in modifizierter Form in das Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb integriert hat, wurde ein erster Schritt hierzu gesetzt (vgl. Hanreich 1992a). Allgemein läßt sich ein Trend zur Einschränkung der behördlichen (Preisgesetz 1992) Preiskontrolle feststellen.<sup>14</sup> Bezüglich der informellen Preiskontrolle über standesrechtliche Empfehlungen (z.B. Honorartarife von Wirtschaftstreuhandern, Rechtsanwälten) gibt es nach wie vor unterschiedliche Meinungen, ob eine stärkere Betonung des freien Wettbewerbs feststellbar ist. Auch der Preisunterausschuß der Paritätischen Kommission wendet sich von der Preiskontrolle ab und sieht sich als Instrument der Wettbewerbskontrolle, wobei fallweise einzelne Branchen auf ihre Wettbewerbsverhältnisse hin untersucht werden (vgl. Teufelsbauer, 1995).

Die österreichische Wirtschaftsordnung ist als sozialkorporative Makrosteuerung zu verstehen, die auf marktwirtschaftlichen Grundsätzen aufbaut. Darunter versteht man die Festlegung der makroökonomischen **Rahmenbedingungen** (Lohn- und Preisgestaltung, Zins- und Wechselkurspolitik, Sozialabgaben- und Steuerpolitik) unter Berücksichtigung wettbewerbspolitischer Ziele in "partnerschaftlicher" Form durch die Sozialpartner, die Regierung sowie unter Einbeziehung der Oesterreichischen Nationalbank. Der institutionelle Rahmen ist entsprechend durch die Splitting der Wirtschaftskompetenzen auf mehrere Ministerien (Wirtschaft, Forschung, Umwelt, Soziales, Verkehr) und die Wirtschafts- und Sozialpartner, in der die Interessenvertretungen ihren Einfluß geltend machen, gekennzeichnet. Strukturelle Wirkungen des daraus folgenden Instrumenteneinsatzes wurden mit Ausnahme der **"Hartwährens politik"** nicht immer ausreichend berücksichtigt (siehe den Beitrag von Nowotny).

Das angestrebte Ziel ist die Schaffung einer Wirtschaftsstruktur, insbesondere auch einer Industriestruktur, die hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit gewährleistet. Vom Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen wird dazu eine **Industriepolitik** vorgeschlagen, die "... den dynamischen Wandel der Industrie in Richtung Höherverarbeitung, Internationalität, hohem Beschäftigungsniveau und hoher Qualifikation aktiv..." (Beirat 1991, S. 8) unterstützen soll. Um "strategische Zentren" in Österreich zu halten bzw. anzusiedeln wird eine verfügungsrechtsorientierte Strukturpolitik (vgl. Beirat 1991) vorgeschlagen. Diese beinhaltet Maßnahmen (z.B. Kapitalmarktbestimmungen, Anzeigepflicht bei ausländischer Übernahme) zur Erhaltung österreichischer Eigentümerschaft an Unternehmen, um Autonomieverluste durch zu hohen ausländischen Einfluß zu vermeiden. Allgemein sollen durch **technologie- und forschungspolitische Maßnahmen** die Qualität des Standortes Österreich verbessert und damit hochwertige ausländische Direktinvestitionen angezogen werden. (Vgl. dazu auch Beirat 1994.) Eine bedeutende Rolle wird in

diesem Zusammenhang auch der **öffentlichen Beschaffungspolitik** zugeordnet.

### 3.2. Ablaufspolitik

Da die Wettbewerbspolitik der EU bereits ausführlicher dargestellt wurde, genügt hier ein kurzer Überblick zur zeitlichen Entwicklung der Anzahl der ablaufpolitischen Eingriffe (vgl. Tabelle 3). Detailinformationen zu Entscheidungen bzw. Einzelunternehmen sind den Wettbewerbsberichten der EU zu entnehmen.

Tabelle 3: Bedeutung der Wettbewerbsregeln

- Über die Tatsache, daß dem Abbau von Subventionen im Rahmen der **Beihilfenaufsicht** zur Steigerung der Wohlfahrt auch de facto prioritäre Bedeutung zukommt, konnten bis 1986 nur Vermutungen angestellt werden. Der Anteil der sektoralen Beihilfen an den **Gesamtbeihilfen** betrug 1990-92: ca. 40%. Die horizontale industriepolitische Strategie (siehe unten) findet in dem gleichbleibenden Anteil (von 1986-88: 40% auf 1988-90: 42%) ihren Niederschlag, während sektorale Beihilfen in strukturell schwachen Bereichen (Stahl, Schiffbau) anteilmäßig abnahmen. Die staatlichen Beihilfen zu Preisen 1989 betragen zwischen 1986-88 38,835 Mio ECU (1988-90: 35,503 Mio ECU), das sind 4 Prozent (bzw. 3,5) der Wertschöpfung und 1,325 ECU (bzw. 1,203) pro Beschäftigten. 1990 und 1991 sanken sie absolut und relativ wieder ab (s. Tabelle 4). Der geringfügige Abbau der staatlichen Beihilfen in der EU ist an der Abnahme des Anteils an der Wertschöpfung zwischen 1988 und 1992 zu erkennen. Die OECD (1990a, S. 43) gibt die durchschnittliche Höhe der **Gesamtsubventionen** am BIP zwischen 1980 und 1990 **unverändert** mit 2,7% an, laut EU betrug sie 1988-90 2,1% und wurde bis 1992 auf 1,9% gesenkt (s. Tabelle 4). Sowohl der absolute Betrag (1988-90: 102,4 Mrd ECU, 1990-92: 93,8 Mrd ECU) als auch die Anteile der Beihilfen im verarbeitenden Gewerbe weisen eine sinkende Tendenz auf - ein Hinweis für mehr Wettbewerb als Instrument des Strukturwandels. Es bestehen besonders große Unterschiede zwischen den einzelnen Mitgliedstaaten. Bemerkenswert ist, daß in zentralen, wie auch in peripheren Mitgliedstaaten der Anteil der Gesamtbeihilfen am BIP durchwegs sinkt.

Tab. 4: Staatliche Beihilfen im Überblick

Ohne hier auf die einzelnen Sektoren genauer eingehen zu können (vgl. dazu etwa Klodt et al. 1992, S. 115 f.; EG-KOM 1991), sei die Politik der EG bezüglich staatlicher Beihilfen kurz skizziert. Die EG-Kommission überprüft bestehende Programme nach Art. 93 Abs. 1 EG-Vertrag mit dem erklärten Ziel, den Gesamtumfang der Beihilfen zu reduzieren. Prioritär werden dabei direkte Betriebsbeihilfen, allgemeine Investitionsbeihilfenprogramme, Kapitalbeteiligungen an öffentlichen Unternehmungen, interventionistische industriepolitische Beihilfen zur Unterstützung "nationaler Spitzenreiter" und Ausfuhrbeihilfen untersucht.

In bezug auf Österreich hat die Kommission etwa eine Forschungs- und Entwicklungsbeihilfe für Opel (inklusive Beihilfen für Investitionen zur Verringerung der Umweltverschmutzung) 1995 überprüft und mit der Begründung, daß diese der Innovation dient, den Wettbewerb nicht verzerrt und die Höchstgrenzen eingehalten werden, dieser zugestimmt. (vgl. EG-KOM 1996, S. 71) Weiters wurde 1995 eine anschließende Überwachung in den Österreich betreffenden Fällen Chrysler und SNF vorgenommen, in denen die EU mit der österreichischen Regierung Vereinbarungen über die Senkung der Beihilfen erzielt hatte. (EG-KOM 1996, S. 72) Insgesamt wurden 1995 22 Fälle über Beihilfen für Österreich entschieden (EU-weit: 619).

Strukturpolitik wird, neben den Beihilfen, vor allem mittels der EG-Strukturfonds betrieben.

- Die **EG-Strukturfonds** sind aus dem Mitte der 70er Jahre geschaffenen Europäischen Regionalfonds mit den in der Einheitlichen Europäischen Akte verankerten Zielen der Effizienzsteigerung und besseren Koordination der Mittel hervorgegangen. Sie umfassen den Europäischen Fonds für regionale Entwicklung (EFRE; Anteil an den Zahlungen 1994: 49,5%), den Europäischen Sozialfonds (ESF: 29,9%), den FIAF (2,9%) seit 1994 zur Umstrukturierung der Fischereiwirtschaft und den Europäischen Ausrichtungs- und Garantiefonds für die Landwirtschaft (EAGFL: 17,7%). Zur Dotierung der Fonds siehe Tabellen 5 und 6 (enthält auch den Kohäsionsfonds, der durch die Umverteilung von finanziellen Mitteln eine Konvergenz der regionalen Wohlstandsniveaus fördert).

Tab. 5: Strukturfonds: Verpflichtungsermächtigungen 1993-1999 (in Mrd. ECU zu Preisen 1992)

Die Ziele der Strukturfonds sind im EG-Vertrag v.a. in den Artikeln 130a und 130c verankert und beinhalten die Förderung der Entwicklung und der strukturellen Anpassung rückständiger Regionen; die strukturelle Umwandlung



von Regionen, Grenzregionen und Teilregionen (einschließlich Arbeitsmarktregionen und Ballungszentren), die ernsthaft durch einen Rückgang der industriellen Produktion betroffen sind; die Bekämpfung der Langzeitarbeitslosigkeit; die Erleichterung der Integration Jugendlicher in den Arbeitsmarkt; die Beschleunigung struktureller Anpassungsmaßnahmen im Agrarsektor sowie die Förderung der Entwicklung ländlicher Regionen. (Dabei orientiert sich die Regionalpolitik der EU an Einkommensdifferenzen in den sogenannten NUTS-Regionen = nomenclature de unité territoriale statistique.)

Weitere Instrumente der EG-Strukturpolitik sind die "Forschungs- und Technologie- (F&T-) Rahmenprogramme", die "EGKS-Verträge", die "Europäische Investitionsbank" (EIB) und das "Neue Anleihe- und Darlehensinstrument" (NGI). Die **Teilbereiche** der EG-Strukturpolitik (vertikale Maßnahmen) sind in sogenannten Programmen organisiert, die finanziell und zeitlich begrenzt sowie inhaltlich spezialisiert und horizontal (z.B. Forschungs- und Technologiepolitik, F&T; Klein- und Mittelbetriebe, KMU) oder vertikal (z.B. Schiffbau, Kohle, Stahl) orientiert sind.

Die Strukturpolitik wurde also im Kern als **Regionalpolitik** verstanden, die immer stärker durch horizontale sowie sektorale Maßnahmen und die Wettbewerbspolitik ergänzt wurde. Das Ziel der Regionalpolitik, regionale Ungleichheiten zu verringern, wird durch die Förderung gering entwickelter Regionen mit schrumpfenden Branchen sowie durch die Förderung ländlicher Gebiete konkretisiert. Sogenannte Gemeinschaftsprogramme der Kommission und Programme auf Initiative nationaler Regierungen ergänzen einander, wobei eine Kombination von regionaler und sektoraler Restrukturierung angestrebt wird (z.B. RENAVAL zur Umstrukturierung der Schiffbaugebiete und RESIDER für Stahlregionen, NOW zur Verbesserung der Situation der Frauen am Arbeitsmarkt, ADAPT zur Erleichterung der Anpassung an den Strukturwandel).

Zur **Sektorpolitik der EG** zählen v.a. die Stahlpolitik<sup>15</sup>, die Kohlepolitik, die Verkehrspolitik, die Energiepolitik, Schiffbaupolitik, Chemiefasern-, Textil- und Bekleidungs politik, Kraftfahrzeugpolitik sowie Landwirtschafts- und Fischereipolitik. Innerhalb der Sektoren gibt es staatliche Beihilfen mit unterschiedlichen Zielsetzungen, z.B. Rettungs- und Umstrukturierungsbeihilfen, Investitionsbeihilfen für Innovation, Modernisierung oder Rationalisierung und Beihilfen für Umweltschutz und Energieeinsparung, Ausbildung und berufliche Umstellung, die von der EG-Kommission nach genauen Regeln (z.B. Kfz-Industrie ABl. C 123 vom 18. 5. 1989) laufend überprüft werden. Das Beihilfenvolumen der EG ist zwar zwischen 1981 und 1988 um 25% zurückgegangen (EG 10)<sup>16</sup>, aber der Anteil in den Bereichen Verkehr, Kohle und Landwirtschaft nur geringfügig. Ein Fünftel der Gesamtbeihilfen im verarbeitenden Gewerbe entfiel 1988-1990 immer noch auf sektorale (1986-88 EG 12: 27%). Das entsprach ca. 1,04% der Bruttowertschöpfung und 0,33% des BIP. Der Anteil ging 1990-92 auf zwölf Prozent zurück (EG-KOM 1995b). Verschiedenste Beihilfen gibt es auch im Bereich der **KMUs** (kleine und mittlere Unternehmen), um diesen dynamischen Sektor der EU zu fördern und nationale Förderprogramme zu ergänzen.

Obwohl es Ansätze einer gemeinsamen **F&T-Politik** der EG seit 1967 gab, dauerte es bis 1987 (Art. 130h EG-Vertrag), daß die EG-Kommission eine eigene Kompetenz dafür erhielt (s. auch Tabelle 4). Neben der finanziellen Förderung von Grundlagenforschung und der Steigerung der Produktivität sind die Koordination und Informationsbereitstellung, also Effizienzsteigerung bei Marktversagen, wichtige Ziele der F&T-Politik der EG. Übertroffene Zielsetzung aber ist die Steigerung der Effektivität der Forschung durch die Konzentration der Ressourcen zur Verbesserung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit. Seit 1984 wird die F&T-Politik durch Rahmenprogramme, die schrittweise selektiver werden (v.a. "key sectors" wie Informations- und Kommunikationstechnologie, Mikroelektronik, Biotechnologie), organisiert.

Das öffentliche Auftragswesen ist ein vom internationalen Wettbewerb weitgehend geschützter Bereich. Dementsprechend wird hier oft nicht dem Bestbieter der Zuschlag gegeben, da sich nur ein beschränkter Anbieterkreis (z.B. nur nationale Unternehmen; kartellartig zwischen den Unternehmen vorabgesprochene Anbotslegungen, sog. "Frühstückskartelle) um öffentliche Aufträge bemüht. Die EU ist daher bestrebt, durch die Liberalisierung des **öffentlichen Auftragswesens** eine Intensivierung des Wettbewerbes zu erzielen. Das maximale Einsparungspotential wird auf ca. 40 Mrd ECU jährlich geschätzt, bei einem Gesamtauftragsvolumen von ca. 400 Mrd ECU bzw. ca. 15% des EG BIP. Allerdings ist man von einer echten Liberalisierung noch weit entfernt - der weitaus größte Teil aller öffentlichen Aufträge wird weiterhin an nationale Firmen vergeben.

Die Zielsetzung der EU, strukturellen Wandel zu beschleunigen, findet in den nur geringfügig verringerten Beihilfen allerdings nur wenig empirischen Befund. Vorschläge für eine **Reform** der Strukturpolitik umfassen u.a. den weitgehenden Rückzug der EU aus der aktiven Regionalpolitik, die Beschränkung der forschungs- und technologiepolitischen Maßnahmen der EU auf die Beteiligung der Finanzierung der allgemeinen Grundlagenforschung, das Öffnen nationaler

Märkte für Verkehr und Energie, die Einführung einer zweistufigen Fusionskontrolle etc. (vgl. Klodt et al. 1992, S. 197f.; Gabriel und Menzel 1989, S. 588f.) Die mit dem teilweisen Versagen der gemeinschaftlichen Strukturpolitik Ende der 80er Jahre wieder stärker in Diskussion gekommene **Standortpolitik** (z.B. Klemmer und Schubert 1992), verstanden als ordnungspolitischer Auftrag zur Gestaltung der Strukturpolitik auf nationaler Ebene, führt nun zu einem Zielkonflikt mit horizontaler Industriepolitik auf Gemeinschaftsebene.

Die Wettbewerbs- und Strukturpolitik der EU setzt mit ihren umfangreichen Finanzmitteln und ihren Zielsetzungen deutliche Akzente auf nationaler Ebene. Der oben beschriebene langsame Strukturwandel in Österreich erfordert eine aktive Strukturpolitik zur Sicherung der Wohlstandes und der Wettbewerbsfähigkeit. Die Instrumente und ihre Wirkungen werden nun beschrieben.

Einen Hinweis auf strukturelle Defizite geben beispielsweise Preisvergleiche mit Nachbarstaaten, die auf Wettbewerbsverzerrungen in Österreich hindeuten (vgl. Pollan 1992). So zeigt ein Preisniveauvergleich zwischen EG und EFTA für 1985, daß das österreichische Niveau sowohl bei privatem (+12 Prozentpunkte) als auch bei öffentlichem Konsum (+13 Prozentpunkte) über dem EG-Niveau liegt, wobei freilich die statistische Problematik solcher Vergleiche zu berücksichtigen ist. Daher wird für Österreich auch immer wieder eine Deregulierungswelle gefordert, die mit dem EU-Beitritt jedoch bereits z. T. durch Gesetzesanpassungen vorgenommen wurde (vgl. Aiginger 1991; OECD 1990, OECD 1995).

Eine Studie über die **Fusionsaktivitäten** in Österreich (vgl. Bayer und Wetzel 1992) zeigt, daß im Laufe der 80er Jahre das Aktivitätsniveau der Unternehmenszusammenschlüsse deutlich zunahm. In Österreich stieg die Zahl der Transaktionen der Industrie von 13 im Jahre 1985 auf 62 im Jahre 1990. 1995 betrug die Zahl der Transaktionen der Gesamtwirtschaft 242 (vgl. Steindl und Lang 1996). Mit dem EU-Beitritt wurde die Zahl der Übernahme- und Akquisitionstätigkeit speziell im Nahrungsmittelbereich forciert und durch die Insolvenz des Konsum Österreich mit der damit verbundenen Übernahme der Filialen durch andere Einzelhandelsketten der Konzentrationsprozeß fortgesetzt. Trotz dieser Ausweitung der Fusionsrate ist der Trend zur Konzentration sehr branchenabhängig. Während insbesondere in vielen Grundstoff- und Bergbaubranchen, in der Tabakindustrie und der Schienenfahrzeugindustrie die vier größten Unternehmen eine Konzentrationsrate von nahezu 100 aufweisen, sind bei höherwertigen Konsum- und Investitionsgütern überwiegend Rückgänge der Beschäftigtenanteile bei den vier größten Unternehmen zu beobachten (vgl. Aiginger 1992, S. 11). Ein weiterer Bereich zunehmender Fusionstätigkeit und Konzentration ist der Bankenbereich (vgl. OECD 1995). So wurde z.B. die Bank Austria aus der Zentralsparkasse und der Länderbank fusioniert und 1994 um die GiroCredit erweitert (Lang 1995). Besonders betroffen von den Fusionsaktivitäten ist auch der Medienbereich (vgl. Reitzner 1989).

An **öffentlichen Aufträgen** wurden 1988 rund 206 Mrd öS, das sind 13,2% des Bruttoinlandsprodukts, vergeben (vgl. Bauer et al. 1991). Als Grundlage der meisten öffentlichen Ausschreibungen dient die ÖNORM A 2050. Durch Ministerratsbeschluß wurde allerdings die Präferenzklausel zugunsten ortsansässiger, kleinerer Anbieter bei internationalen Ausschreibungen herausgenommen (IWI 1992a, S. 127f.). Im Bundesvergabegesetz 1993 und den entsprechenden Landesvergabeetzen sind Bauaufträge und Lieferaufträge öffentlicher Auftraggeber, die einen bestimmten Auftragswert (zwischen 130.000 ECU und 5 Mio. ECU - abhängig vom Vergeber) übersteigen, EU-konform geregelt. Die Internationalisierung der öffentlichen Auftragsvergabe mit EU-Beitritt ist allerdings differenziert nach Bereichen zu betrachten: Werden im Bahn- und Telekommunikationsbereich zumindest langfristig geringe Einsparungen (etwa 10%) erwartet, so ist aufgrund der internationalen Preissituation im Tunnelbau eher eine Angleichung an das höhere internationale Preisniveau zu erwarten (vgl. Bauer et al. 1991).

Bei einer Gliederung in direkte und indirekte Förderungen (siehe Streißler) wird hier das Schwergewicht auf eine Darstellung der direkten Förderungen im Rahmen ablauforientierter struktureller Maßnahmen gelegt. Hervorgehoben werden die Programme zur Technologieförderung und die Bemühungen zur Internationalisierung, da diesen im Sinne einer wachstumsorientierten Strukturpolitik und internationaler Wettbewerbsfähigkeit zentrale Bedeutung zukommt.

Untersuchungen über **Förderungen** stellen fest, daß sich Österreich im Vergleich zu den OECD-Ländern schrittweise zu einem Hochsubventionsland (Szopo 1990, S. 155; OECD 1992) entwickelte. Die Förderungsmaßnahmen für Industrie und Gewerbe erreichten 1991 rund 11 Mrd öS. Der durchschnittliche Anteil der Förderungsausgaben für Industrie und Gewerbe am nominellen Bruttoinlandsprodukt von 1983 bis 1992 betrug 0,58%. Eine Verfolgung der Barwerte der Förderungen, das sind die diskontierten finanziellen Vorteile aus den Förderungszusagen, nach FINKORD<sup>17</sup> zeigt, daß sich diese bei ca. 4 Mrd öS bewegen, wobei sich 1990 mit 4,25 Mrd öS ein bisheriger Höchstwert ergab, dem ein Wert von 3,28 Mrd öS 1995 gegenübersteht.

Die mit dem EU-Beitritt Österreichs notwendige Anpassung der geltenden Förderungsrichtlinien erforderte eine Neuorientierung, die zunehmend an marktfernen Bereichen - wie Grundlagenforschung oder sonstigen immateriellen Investitionen - ansetzt, genau spezifiziert und bezüglich der Finanzierungsmethode neutral ist.

Deutlich sichtbar wird die zukünftige Ausrichtung, betrachtet man z.B. die unternehmensbezogene Wirtschaftsförderung des Bundes. Die Technologieförderung stieg von ca 1,2 Mrd öS 1986 auf rd. 6,1 Mrd öS 1994, wobei allerdings 1995 ein Einbruch auf 3,9 Mrd öS folgte. Unter den Maßnahmen ist die Installation des Innovations- und Technologiefonds 1987 (ITF, BGBl. 603/1987) hervorzuheben. Aus Mitteln der Teilprivatisierung der österreichischen Verbundgesellschaft gespeist, wird er als Verwaltungsfonds geführt. Bei einem zur Verfügung stehenden Vermögen von ca. 8 Mrd öS dürften die jährlich vergebenen Barwerte bei 250 bis 300 Mio öS liegen (vgl. Szopo 1990, S. 6). Die Förderung erfolgt im Rahmen sogenannter Schwerpunktprogramme (z.B. "FlexCim", "Verkehrstechnik" und "Energie-technik"), in deren Rahmen Darlehen und Zinszuschüsse vergeben werden.<sup>18</sup>

Die ebenfalls der **Stärkung der Innovationsdynamik** zuzurechnenden Einrichtungen des Fonds zur Förderung der Wissenschaftlichen Forschung (FWF) und des Forschungsförderungsfonds der gewerblichen Wirtschaft (FFF) mit dem Forschungsförderungsgesetz 1967 (BGBl. 377/1967, wiederverlautbart BGBl. 434/1982, vgl. Schenk 1989) unterstützen u.a. die österreichischen Beteiligungen an internationalen Forschungsprogrammen (COST, EUREKA, EU-Forschungs- und Technologieprogramme, vgl. Technologiepolitisches Konzept der Bundesregierung 1989; Expertenentwurf zum Technologiepolitischen Konzept 1994; Ohler und Polt 1992), indem sie u.a. Prämien, Darlehen und Zinszuschüsse für Forschungsvorhaben, F&E-Kooperationen und Aufbau von F&E-Infrastruktur gewähren. Auch beim ERP-Fonds, der Darlehen bis zu 100 Mio öS gewährt, ist eine Orientierung zur Technologieförderung (ERP-TECH, ERP-KMU) und eine Einschränkung der reinen sektoralen Förderung (z.B. Land- und Forstwirtschaft) ersichtlich. Die der Umsetzung von Forschung in Produktion dienende, durch die Investkredit verwaltete TOP-Forschungsüberleitungsaktion, ist wie alle TOP-Aktionen, bereits ausgelaufen.

Die **Internationalisierung** (Exporte, Direktinvestitionen) stellt ebenfalls einen vorrangigen Bereich dar. (s. auch Kapitel II) Denn aus der Integration in die EU und der Öffnung Osteuropas erwächst österreichischen Unternehmen ein starker Druck zur Restrukturierung sowie zusätzlicher Wettbewerb. Diesem kann u.a. nur durch eine Nutzung der Vorteile der internationalen Arbeitsteilung erfolgreich begegnet werden. Die zunehmenden Direktinvestitionen österreichischer Unternehmen in die EU und Osteuropas sowie jene von EU-Unternehmen in Österreich zeigen diese verstärkte Dynamik deutlich und erfordern eine Anpassung sowie Ausweitung wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Im Zentrum stehen hier Exportunterstützung, steuerliche Erleichterungen und die Frage nach der Qualität des Standortes Österreich. Ein hoher Internationalisierungsgrad von Branchen und Unternehmen gilt allgemein als Indikator für gute internationale Wettbewerbsfähigkeit. Über die österreichische Kontrollbank wird dazu die Möglichkeit geboten, politische Risiken der Auslandsbeteiligungen zu versichern. Auch der ERP-Fonds hat dazu ein Sonderprogramm eingerichtet. Die Finanzierungsgarantie-Gesellschaft (FGG) ermöglicht, über die politischen Risiken hinausgehende wirtschaftliche Risiken durch Haftungsübernahmen ("risk sharing") abzudecken, indem sie in Fällen, wo die Garantie fällig wird, diese in verlorene Zuschüsse oder sogar teilweise in Beteiligungskapital umwandelt. Mit dem Ost-West-Fonds der FGG konnten bis Ende 1995 rund 100 Projekte mit einem Investitionsvolumen von 8,7 Mrd öS und mit Garantien von 4,7 Mrd öS unterstützt werden.

Auf **regionaler Ebene** könnte die Zielsetzung des regionalen Ausgleichs von Einkommensdisparitäten durch strukturelle Maßnahmen nicht erreicht werden. Nach FINKORD-Daten haben sich die Projektausgaben zur Regionalförderung, die bis 1990 etwa bei 4 Mrd öS lagen, zunächst 1991 auf ca. 8 Mrd öS verdoppelt, in der Folge allerdings wieder bei ca 5 Mrd öS eingependelt um 1995 den Höchstwert von 13 Mrd öS zu erreichen. Der Förderungseinsatz wird allerdings häufig zur strukturkonservierenden Sektoralförderung (Tichy 1991). Die forcierte regionale **Industriensiedlungspolitik** konnte aufgrund unzureichender Verflechtung zwischen den angesiedelten und den angestammten Unternehmen sowie zahlreicher Mitnahmeeffekte ebenfalls nicht zu einer ausgewogenen dynamischen Strukturentwicklung beitragen (vgl. Glatz und Moser 1989, S. 91f.). Speziell zur Unterstützung der Betriebsansiedlung wurden auf Bundesebene hierzu die ABA (Austria Business Agency, vormals: ICD-Austria) sowie mehrere Landesgesellschaften gegründet. Mit dem Konzept "**endogener Regionalentwicklung**" werden lokale Unternehmen, Projekte und Kooperationen mittels Finanzhilfen, Beratung und Informationsbereitstellung unterstützt. Durch die bisher errichteten **Innovations- und Technologietransferzentren** (vgl. Tichy 1990; Szopo 1990) erwartet man sich positive Einflüsse auf den regionalen Strukturwandel.

Die **sektoralen** Maßnahmen orientierten sich im wesentlichen an der verstaatlichten Industrie und an den "reifen"

Industrien. Durch die starke Betonung der Arbeitsplatzsicherung und der regionalen Entwicklung in den 70er Jahren konnte die verstaatlichte Industrie zur Beschäftigungssicherung beitragen. Organisatorische Ineffizienzen, Finalisierungsverbot, großer (tages-)politischer Einfluß und damit fehlende längerfristige, strategische Überlegungen waren, neben weltweiten Strukturproblemen, mitentscheidend für die notwendige Sanierung der verstaatlichten Industrie Mitte der 80er Jahre (vgl. Aiginger 1991, S. 518f.; Itzlinger et al. 1989). Nach der Verabschiedung der neuen Divisionalisierung und Holdingstruktur über das ÖIAG-Gesetz 1986 (BGBl. 204/1986) schien ein "Turnaround" in greifbarer Nähe. Aufgrund der zunehmend schlechteren Konjunkturlage 1992 sowie der unzureichenden Zieldefinitionen und Ausübung der Eigentümerfunktionen der öffentlichen Hand, mußte die Wachstumsstrategie aufgegeben werden (Problem AMAG, ÖMV). Die Budgetausgaben für die Förderung von verstaatlichten Unternehmen (ÖIAG, verstaatlichte Banken) stiegen dadurch von einigen hundert Millionen 1980 auf ca. 7 Mrd öS 1989 (vgl. Szopo 1990). Das ÖIAG-Gesetz 1993 sieht eine weitgehende Privatisierung vor, die inzwischen auch großteils erfolgt ist.

In bezug auf mittelständische **Unternehmensstrukturen** ist insbesondere die BÜRGES-Förderungsbank, die bereits 1954 geschaffen wurde, und der FFF (s.o.) zu erwähnen. Sie unterstützt die in Österreich vorherrschenden klein- und mittelbetrieblichen Unternehmen, indem sie strukturverbessernde Investitionen fördert. Für diesen Titel liegt das Fördervolumen 1992 bei etwa 730 Mio öS (vgl. Bundesministerium für Finanzen 1992, S. 34). Ebenfalls problematisch sind auch die geringen Zugangsraten, d.h. es gibt zuwenig Neugründungen und daher verstärkt Bemühungen diese zu erhöhen (z.B. Seedfinancing).

Gegenwärtig sind zunehmend den **Strukturwandel unterstützende Maßnahmen** ersichtlich. Diese zeigen unter dem Druck geringere Budgetspielräume, rezessiver konjunktureller Phasen und nicht zuletzt der Anpassungserfordernisse aufgrund des EU-Beitritts (vgl. u.a. Bayer 1991; Breuss und Kitzmantel 1993) eine neue Ausrichtung (wie z.B. Technologieförderung). Im Zusammenhang mit dem EU-Beitritt sowie der zunehmenden internationalen Ausrichtung des Wettbewerbs stellt sich immer stärker die Frage, inwieweit eine nationale autonome Strukturpolitik sinnvoll und möglich ist. Die Anpassungserfordernisse bezüglich der Rahmenbedingungen und der Förderungspolitik im Rahmen der europäischen Integration bewirken eine Beschränkung auf wenige autonome Bereiche zur Förderung des "Standortes Österreich". Eine Antwort wird in der erwähnten "verfügungsrechtsorientierten Industriepolitik" sowie dem Ausbau horizontaler Bereiche, wie der Bildungs-, Forschungs- und insbesondere der Technologiepolitik, also in Form von Infrastrukturmaßnahmen, gesehen.

#### 4. Ausblick

Drei Bereiche der Wettbewerbs- und Strukturpolitik werden in Zukunft große Bedeutung haben und sind damit auch für viele Sektoren in Österreich relevant: die internationale Dimension der Wettbewerbspolitik (Europäische Kommission, diverse); das Verhältnis von Industrie- und Handelspolitik (z.B. Winter 1994, Kantzenbach und Meyer 1996, EG KOM 1996, S. 94f.); sowie die ordnungs- und strukturpolitischen Anforderungen beim Aufbau der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (EWWU). Alle drei Bereiche sind miteinander verwoben und können hier nur kurz abschließend erläutert werden:

(1) **Internationale Dimension der Wettbewerbspolitik:** Internationale Märkte erfordern eine internationale Wettbewerbspolitik, da nationale Maßnahmen unwirksam sein können, wenn nur Teile von Unternehmen bzw. Märkten erfaßt werden. (vgl. auch Vosgerau 1995; Bellak und Clement 1996, Scherer 1996) Deshalb hat, wie ausgeführt, die Wettbewerbspolitik so hohen Stellenwert innerhalb der Mitgliedstaaten. Aber gerade auch gegenüber Drittstaaten muß dieses Prinzip gelten. Für Österreich war dies besonders bedeutsam in den Fällen vor dem EU Beitritt, wie z.B. Chrysler - Steyr, Grundig, GM, BMW. (S. auch EG-KOM 1993, S. 63.) Mit den Mittel- und Osteuropäischen Ländern wurden Interimsabkommen geschlossen; auf anderer Ebene gibt es ein Kooperationsabkommen mit den Vereinigten Staaten seit 1991 und mit weiteren (z.B. Kanada) wird verhandelt. Das Hauptziel wäre jedoch die Aufnahme eines Instruments der multilateralen Wettbewerbspolitik in die Struktur der World Trade Organisation (WTO), um für den Handel und für Investitionen restriktive Unternehmenspraktiken auch international abzubauen. Daran sind neben der WTO auch die UNCTAD und die OECD beteiligt. Derzeit bestehen zwar einige, zum Teil nicht verbindliche, Regelungen auf internationaler Ebene, aber sie sind uneinheitlich, wirken damit wettbewerbsverzerrend und führen zu suboptimaler Ressourcenallokation.

(2) **Verhältnis von Industrie-, Wettbewerbs-, Struktur- und Handelspolitik:** Obwohl Struktur-, Wettbewerbs- und Industriepolitik einander im großen und ganzen wechselseitig fördern, sind Konfliktsituationen unüberschbar. Ein klassischer "Trade-off" entsteht zwischen der Durchsetzung von Wettbewerb und der Verteilungsposition bestimmter

Gruppen. Als Beispiel kann auf nationaler Ebene etwa ein durch Eintrittsbarrieren geschützter Sektor dienen. Dadurch kann die **Wettbewerbspolitik**, verstanden als Ordnungspolitik zur Sicherung der Funktionsfähigkeit von Märkten, in Konflikt mit einer **Strukturpolitik** treten, welche die Verteilungsposition einzelner Gruppen (z.B. Landwirtschaft) durch Wettbewerbsbeschränkungen sichern will.

Im Verhältnis zwischen **Industrie- und Wettbewerbspolitik** kann ein weiteres Spannungsverhältnis aus der bereits erwähnten Tatsache entstehen, daß nicht nur durch statischen Wettbewerb per se, sondern auch durch dessen Beschränkung Wohlfahrtsgewinne ermöglicht werden (vgl. oben "dynamischer Wettbewerb"). Die typische Begründung für eine aktive Industriepolitik zur Schaffung von Marktmacht lautet, daß bei steigendem Output eine Senkung der Durchschnittskosten ("economies of scale") möglich ist und daher Fusionen von Unternehmen sinnvoll sein können. Die Anhänger der Wettbewerbspolitik sehen darin allerdings eine Tendenz zur Bildung von Marktmacht mit ihren effizienzmindernenden Wirkungen auf Preise und Output (Ausnahme: natürliches Monopol). Sie argumentieren, daß sich bei freiem Marktzutritt der effizienteste Anbieter durchsetzt und Wettbewerb lediglich der wirtschaftspolitischen Absicherung bedarf.

Eine Differenzierung der nationalen und der internationalen Ebene der **Industriepolitik** hat nun zwei wesentliche Konsequenzen: Erstens wird der schon auf der nationalen Ebene angedeutete Zielkonflikt zwischen Struktur-, Industrie- und Wettbewerbspolitik auf das internationale Niveau, vor allem auf die Handelspolitik, übertragen. Daraus resultieren Verteilungskonflikte zwischen Volkswirtschaften bzw. Wirtschaftsräumen, wenn die internationale Wettbewerbsfähigkeit einzelner Nationen bei intensiviertem Wettbewerb im Außenhandel negativ betroffen ist. Als Gegenrezept werden häufig Beschränkungen der Wettbewerbsintensität vorgeschlagen. Dabei handelt es sich meist um Maßnahmen im Bereich des Außenhandels (Zölle, nicht-tarifäre Maßnahmen etc.). Die Konsequenz aus dieser Sicht wäre, daß das aus der orthodoxen Handels- und Wettbewerbstheorie folgende "Freihandelspostulat"<sup>19</sup> seine Bedeutung als Grundlage der globalen Wohlfahrtmaximierung verliert. Die daraus abgeleiteten (neo-)protektionistischen anti-ricardianischen Maßnahmen werden gegenwärtig unter dem Begriff "Strategische Handels- und Industriepolitik" (vgl. dazu u.a. Helpman und Krugman 1986; Krugman 1987) subsumiert, die das Ziel der Rentenumlenkung ("rent shifting") zugunsten der eigenen Volkswirtschaft verfolgt. Die theoretische Rechtfertigung erhält diese Maßnahme aus der Tatsache, daß die Gewinne aus der internationalen Arbeitsteilung in Form des Außenhandels aufgrund von "economies of scale" und monopolistischer Konkurrenz nicht gleichmäßig auf die beteiligten Volkswirtschaften verteilt sind.

**Industrie-, Wettbewerbs- und Handelspolitik** können also konfliktäre, kongruente oder indifferente Zielsetzungen aufweisen, wobei erste besonders bedeutsam sind. Denn zum einen kann die Industriepolitik erfordern, daß die Handelspolitik protektionistisch ausgestaltet wird, was dem Gedanken der Liberalisierung des Handels widerspricht und zum anderen kann die Handelspolitik als Instrument der Industriepolitik eingesetzt werden (z.B. strategische Handelspolitik). Drittens kann eine Liberalisierung der Handelspolitik, wie sie international angestrebt wird, Ursache für verstärkte Industriepolitik sein. Z.B. baut die WTO Protektionismen ab, diese werden dann zum Teil auf nationaler Ebene durch interne Subventionierung (z.B. durch Technologieförderungen) ersetzt. Das Wiedererstarken der Industriepolitik und die neuen Kompetenzen der Kommission (s. auch EG-KOM 1994c) ist unter dem letzten Aspekt zu sehen. Der Konflikt zwischen internationalem Wettbewerb durch Liberalisierung und dem Protektionismus auf nationaler oder supranationaler (v.a. gegenüber USA, Japan) Ebene durch industriepolitische Maßnahmen dürfte sich angesichts der Beschäftigungskrise in der EU zukünftig noch verschärfen. Zusätzlich ist die Implementierung von Umwelt- und Sozialklauseln in der Welthandelsordnung aufgrund der daraus resultierenden Allokationsineffizienzen Anlaß für Konflikte zwischen der Handels- und der Wettbewerbspolitik, v.a. in den Industriestaaten.

(3) **Anforderungen der EWWU**: Die für 1999 geplante EWWU erfordert eine Konvergenz der Ökonomien der teilnehmenden Länder, um ein optimales Währungsgebiet darzustellen. Für die notwendige Konvergenz werden Kriterien aufgestellt (im Vertrag von Maastricht), die jedoch vor allem die monetären Aspekte betreffen und den zugrundeliegenden strukturellen Rahmen (d.h. die reale Konvergenz), weitgehend außer acht lassen (s. z.B. Wetter et al. 1995). "Ein einheitlicher Wirtschafts- und Währungsraum kann nicht mit unterschiedlichen wirtschaftspolitischen Leitbildern zusammengehen." (S. 16) Die Notwendigkeit der realen Konvergenz stellt die nationalen Struktur- und Wettbewerbspolitiken also vor einen zusätzlichen Vereinheitlichungs- und Abstimmungsbedarf der Maßnahmen auf nationaler Ebene und steigert die Bedeutung der supranationalen Maßnahmen.

## Literaturhinweise

- ABELE, HANNS, NOWOTNY, EWALD, SCHLEICHER, STEPHAN, WINCKLER, GEORG (Hrsg.) Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, 3. Auflage, Manz, Wien 1989.
- AIGINGER, KARL, Koordination, "Aspekte der strukturellen Wettbewerbsfähigkeit" in: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1986, Band I-IV, Wien 1987.
- AIGINGER, KARL, Die Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Wirtschaft, Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 1987a, 10, S. 599-618.
- AIGINGER, KARL, "Industriepolitik" in: Dachs, H., et al. (Hrsg.) Handbuch des politischen Systems Österreichs, Wien 1991, S. 513-524.
- AIGINGER, KARL, Koordination, Grundzüge einer Neuen Industriepolitik. Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung und des Industriewissenschaftlichen Instituts im Auftrag der Vereinigung Österreichischer Industrieller, der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft und der Österreichischen Investitionskredit AG, Wien 1992.
- AIGINGER, KARL, Sozialpartnerschaft in Österreich, Wirtschaftspolitische Blätter, 1994, 5-6(41), S. 497-509.
- ALTMANN, ANDREAS, GANTNER, MANFRIED, Gewinne der österreichischen Post auf Kosten von Wirtschaftswachstum und Wohlstand, Wirtschaftspolitische Blätter, 1989, 5-6(36), S. 542-556.
- BAIN, JOE S., Barriers to New Competition, Cambridge (Mass.), Harvard University Press, 1956.
- BARFUSS, W. und TAHEDL, R. (1993) Die Gewerberechtsnovelle 1992, ÖZW, No. 2, S. 39-50.
- BAUER, JOHANNES M., MARTERBAUER, MARKUS, (Hrsg.) Ende des Protektionismus, Service Fachverlag, Wien 1991.
- BAYER, KURT, WETZEL, GOTTFRIED, Neuere Entwicklungen auf dem österreichischen Markt für Unternehmensfusionen, Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 1992, 7, S. 387-395.
- BEER, ELISABETH, EDERER, BRIGITTE, Industriepolitik der österreichischen Banken, Wirtschaft und Gesellschaft, 1987, 3, S. 353-371.
- BEER, ELISABETH, EDERER, BRIGITTE, GOLDMANN, WILHEMINE, LANG, RONALD, PASSWEG, MIRON, REITZNER, RUDOLF N., Wem gehört Österreichs Wirtschaft wirklich? Wien 1991.
- BEIRAT FÜR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN, (Hrsg.) Industriepolitik III, Wien 1991.
- BEIRAT FÜR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALFRAGEN, (Hrsg.) Wirtschaftsstandort Österreich, Wien 1994.
- BELLAK, CHRISTIAN und CLEMENT, WERNER, International Production, Transnational Corporations, Networks and New Policy Approaches, erscheint in: Festschrift für J.Hanns Pichler, Wien 1996.
- BERG, HARTMUT, Die EG-Zusammenschlußkontrolle im Spannungsfeld von Wettbewerbs- und Industriepolitik, WiSt, Heft 7, Juli 1992, S. 322-326.
- BERG, HARTMUT, "Wettbewerbspolitik" in: Bender et al., Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, 5. Auflage, Band 2. München 1992, S. 239-300.
- BLOCK, ASTRID, Die europäische Fusionskontrolle, WSI-Mitteilungen, 1992, 1, S. 24-34.
- BREUSS, FRITZ, KITZMANTEL, EDITH, (Hrsg.) Die Europäische Integration: Untersuchungen der sektoralen Auswirkungen auf Österreich, Band 1 der Schriftenreihe "Integration" des BMF, April, Wien 1993.
- BUIGUES, PIERRE, ILZKOVITZ, FABIENNE, LEBRUN, JEAN-FRANCOIS, Industrieller Strukturwandel im europäischen Binnenmarkt, Köln 1991.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN, Wirtschaftsbericht 1992, Wien 1992.
- BUNDESMINISTERIUM FÜR WISSENSCHAFT UND FORSCHUNG (Hrsg.) Technologiepolitisches Konzept der Bundesregierung, Wien 1989.
- CLARK, COLIN, The Conditions of Economic Progress, 3. Auflage, London 1957.
- CLEMENT, WERNER, "Economic Development in Austria: A Review" in: Matthews, A., Sagara, E. (Hrsg.) Economic Performance in Two Small European Economies: Ireland and Austria Compared, Trinity College, Dublin 1988.
- CLEMENT, WERNER, GLASER, KLAUS, "Der Koren-Plan" in: Clement, Werner, Socher, Karl (Hrsg.) Stephan Koren: Wirtschaftsforscher und Wirtschaftspolitiker in Österreich, Wien 1989.
- CLEMENT, WERNER, KESSLER, HEINZ, SCHÜSSEL, WOLFGANG, STEVES, KURT, Rahmenbedingungen für den Industriestandort Österreich: Staatliche Industriepolitik oder Gestaltung der Leistungsgrundlagen?", IWI-Arbeitshefte, Band III, Wien 1992.
- COASE, RONALD M., The Nature of the Firm, *Economica*, Volume IV, November 1937, S. 386-405.
- CZACHAY, ELISABETH, Fusionskontrolle in der EG und in Österreich, Wirtschaftspolitische Blätter, 1992, 1(39), S. 90-97.
- DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) Industriepolitik im westlichen Ausland - Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte, Band I: Allgemeiner Teil, Beiträge zur Strukturforchung, 92/I, Berlin 1987.

- DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) Industriepolitik im westlichen Ausland - Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte, Band II: Länderberichte, Beiträge zur Strukturforschung, 92/II, Berlin 1987a.
- DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG (Hrsg.) Exportgetriebener Strukturwandel bei schwachem Wachstum. Analyse der strukturellen Entwicklung der deutschen Wirtschaft, Strukturberichterstattung 1987, Berlin 1988.
- DOSI, GIOVANNI, Sources, Procedures, and Microeconomic Effects of Innovation, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXVI, No. 3, September 1988, S. 1120-1171.
- DOWNS, ANTHONY, *An Economic Theory of Democracy*, New York 1957.
- EUCKEN, WALTER, *Grundsätze der Wirtschaftspolitik*, Bern et al. 1952.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Die Wettbewerbspolitik im europäischen Binnenmarkt (2. Ausgabe), Reihe Europäische Dokumentation. Luxemburg 1989a.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Fairer Wettbewerb im Binnenmarkt: Die Beihilfenpolitik der EG, *Europäische Wirtschaft* Nr. 48. Brüssel 1991.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) XXI. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1991. Brüssel 1991a.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Dritter Bericht über staatliche Beihilfen in der Europäischen Gemeinschaft im verarbeitenden Gewerbe und in einigen weiteren Sektoren. Luxemburg 1992.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Die Wettbewerbspolitik der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel 1994a.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) XXIII. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1993. Brüssel 1994b.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Eine Politik der industriellen Wettbewerbsfähigkeit für die Europäische Union, *Bulletin der Europäischen Union*, Beilage 3/94, KOM(94)319. Brüssel, 1994c.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) XXIV. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1994. Brüssel 1995a.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Sechster Bericht über die Strukturfonds 1994. Brüssel 1995b.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) Vierter Bericht über Staatliche Beihilfen der Europäischen Gemeinschaft. Brüssel 1995c.
- EUROPÄISCHE GEMEINSCHAFTEN - KOMMISSION (Hrsg.) XXV. Bericht über die Wettbewerbspolitik 1995. Brüssel 1996.
- FELS, GERHARD, SCHATZ, KLAUS-WERNER, WOLTER, F., Der Zusammenhang zwischen Produktionsstruktur und Entwicklungsniveau, Versuch einer Strukturprognose für die deutsche Wirtschaft, *Review of World Economics*, Jg. 106, Nr. 2, 1971, S. 240-287.
- FISHER, ALLAN GEORGE BARNARD, *The Clash of Progress and Security*, London 1935.
- FISHER, ALLAN GEORGE BARNARD, Production, primary, secondary and tertiary, *Economic Record* Nr. 15, 1939, S. 24-38.
- FOURASTIÉ, JEAN, *Le grand espoir du XXe siècle*, 3. Auflage, Paris (Gallimard) 1963.
- GABRIEL, HANS, MENZEL, WALTRAUT, Neuordnung der EG-Strukturfonds, *WSI-Mitteilungen*, 1989, 10, S. 584-595.
- GLATZ, HANS, MOSER, HANS, *Ausländische Direktinvestitionen in Österreich*, Campus-Forschung Band 588, Frankfurt am Main, New York 1989.
- GOLDMANN, WILHELMINE, *Industriepolitik in Österreich*, *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1990, 1, 16. Jahrgang, S. 43-64.
- HANREICH, HANSPETER, Neuregelungen im österreichischen Wettbewerbsrecht, *Österreichische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 1988, 4, S. 108-119.
- HANREICH, HANSPETER, Wettbewerbskonzeptionen und Wettbewerbspolitik in Österreich, *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1992, 1(39), S. 23-32.
- HANREICH, HANSPETER, Das neue österreichische Wettbewerbs- und Preisrecht, *Österreichische Zeitschrift für Wirtschaftsrecht*, 1992a, 2, S. 33-41.
- HÄNI, PETER K., *Die Messung der Unternehmenskonzentration*, Diss., Grusch (Rüegger), 1987.
- HAYEK, FRIEDRICH A., (1959) *The Constitution of Liberty*, Neudruck. London 1976.
- HAYEK, FRIEDRICH A., (1968) *Der Wettbewerb als Entdeckungsverfahren*; wiederabgedruckt in: *Freiburger Studien - Gesammelte Aufsätze von F.A. von Hayek*, Tübingen 1969, S. 249-265.
- HÄRTEL, HANS-HAGEN, HENNE, WOLFGANG, KELLER, DIETMAR, KOOPMANN, GEORG, KREIENBAUM, CHRISTOPH, LANGER, CHRISTIAN, WOHLERS, ECKHART, *Entwicklungslinien im internationalen*

- Strukturwandel, Spezialuntersuchung im Rahmen der HWWA-Strukturberichterstattung 1991. Hamburg 1989.
- HELPMAN, ELHANAN, KRUGMAN, PAUL R., Market Structure and Foreign Trade. Cambridge (Mass.) 1986.
- HOCHBAUM, INGFRID F., Die Zukunft hochregulierter Monopole in der EG, Wirtschaftspolitische Blätter, 1992, 1(39), S. 83-90.
- HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG (Hrsg.) Strukturbericht 1983, Gesamtbericht (5 Bände). Hamburg 1984.
- HWWA-INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG-HAMBURG (Hrsg.) Neue Industriepolitik oder Stärkung der Marktkräfte? Spezialuntersuchung 1 im Rahmen der HWWA-Strukturberichterstattung 1987. Hamburg 1986.
- IWI (INDUSTRIEWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT, Hrsg.) Industrienahe Dienstleistungen in Österreich, Wien 1992.
- IWI (INDUSTRIEWISSENSCHAFTLICHES INSTITUT, Hrsg.) Industriepolitik 2000, Teil 1 und Teil 2, Wien 1992a (mimeo).
- ITZLINGER, ANDREA, KERSCHBAMER, RUDOLF, VAN DER BELLEN, ALEXANDER, "Verstaatlichte Industrie (ÖIAG-Konzern)" in: Abele, H., et al. (Hrsg.) Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1989, S. 421-442.
- KANTZENBACH, E. und KRÜGER, R., Wettbewerbspolitische Leitbilder für Europa, HWWA-Diskussionspapier, Nr. 15, Hamburg 1993.
- KANTZENBACH, E. und MEYER, O.G. (Hrsg.) Von der internationalen Handels- zur Wettbewerbsordnung, HWWA, Bd. 24, Baden-Baden 1996.
- KLEMMER, PAUL, SCHUBERT, KLAUS (Hrsg.) Politische Maßnahmen zur Verbesserung von Standortqualitäten, RWI-Schriftenreihe, Neue Folge, Heft 53, Berlin 1992.
- KLODT, HENNING, STEHN, JÜRGEN, Die Strukturpolitik der EG, Kieler Studien, 249. Tübingen 1992.
- KRAMER, HELMUT, "Wachstums-, Struktur- und Wettbewerbspolitik" in: Abele, H. et al. (Hrsg.) Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1989, S. 149-166.
- KRAMER, HELMUT, Strukturprobleme Österreichs aus der Sicht des Avis der EG-Kommission, Monatsberichte des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, 1991, 9, S. 519-521.
- KRUGMAN, PAUL R., Is Free Trade Passé? Journal of Economic Perspectives, Vol. 1 (2), Herbst 1987, S. 131-144.
- LANG, NIKOLAUS-SEBASTIAN (1994) Austria Column, M&A-Review, March, No. 5, pp. 215-217.
- MAYERHOFER, PETER, Österreichs Regionalförderung nach dem EU-Beitritt, WIFO Monatsberichte, 1995, No. 5, S. 343-355.
- NELSON, RICHARD, Research on Productivity Growth and Differences, Journal of Economic Literature, Volume XIX, No. 3, September 1981, S. 1029-1064.
- NOWOTNY, EWALD, Wirtschaftsordnung und Sozialpartnerschaft im internationalen Wettbewerb, Wirtschaftspolitische Blätter, 1994, 5-6(41), S. 482-487.
- OECD (Hrsg.) Wirtschaftsbericht 1989/90 "Österreich". Paris 1990.
- OECD (Hrsg.) Competition Policy in OECD Countries 1989-1990. Paris 1992.
- OECD (Hrsg.) Wirtschaftsbericht 1994/95 "Österreich". Paris 1995.
- OHLER, FRITZ, POLT, WOLFGANG, Zur österreichischen Beteiligung an den F&T-Rahmenprogrammen der EG, Informationen über multinationale Konzerne. Wien 1992, 3, S. 3-8.
- POLLAN, WOLFGANG, Preisregelung in Österreich, Wirtschaftspolitische Blätter, 1992, 1(39), S. 33-43.
- PORTER, MICHAEL E., Competitive Strategy. New York (The Free Press) 1980.
- REITZNER, RUDOLF, Fusionskontrolle - ein Instrument der Wirtschaftspolitik, Wirtschaft und Gesellschaft, 1989, 3(15), S. 407-422.
- RHEINISCH-WESTFÄLISCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ESSEN (Hrsg.) Schwerpunktthema: Standortqualität der Bundesrepublik Deutschland und Veränderungen der Standortfaktoren im sektoralen Strukturwandel, RWI-Strukturberichterstattung 1988. Essen 1989.
- RICARDO, DAVID, The Principles of Political Economy and Taxation, Homewood, IL (Irwin) 1963. (erstmalig 1817 erschienen).
- SCHENK WILFRIED, "Technologiepolitik" in: Abele, H. et al. (Hrsg.) Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1989, S. 287-300.
- SCHERER, FREDERIK M., International Trade and Competition Policy, Paper presented at a conference on Competition Policies for an Integrated World Economy, Oslo, Norway, June 13, 1996.
- SCHERER, FREDERIK M., ROSS, David, Industrial Market Structure and Economic Performance, 3. Auflage. New York (Houghton Mifflin & Co) 1990.
- SCHNEIDER, FRIEDRICH, Wirtschaftsordnung und Sozialpartnerschaft im internationalen Wettbewerb, Wirtschaftspolitische Blätter, 1994, 5-6(41), S. 495-496.
- SCHULMEISTER, STEPHAN, Koordination, "Österreichische Strukturberichterstattung" in: Österreichisches Institut



- für Wirtschaftsforschung, Kernbericht 1984, Band I-VI und Ergänzungsbände I-II. Wien 1985.
- SCHULMEISTER, STEPHAN, Das technologische Profil des österreichischen Außenhandels, WIFO-Monatsberichte, 1990, 63(12), S. 663-675.
- SCHUMPETER, JOSEPH A., (1912) Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung, 7. Auflage. Berlin 1987.
- SCHUMPETER, JOSEPH A., (1942) Kapitalismus, Sozialismus und Demokratie, 2. Auflage. Bern 1950.
- SIEGEL, DIETER, Österreichs Großindustrie, Profile der 30 größten Industriegruppen, IWI-Studien, Band III. Wien 1991.
- STEINDL, A. und LANG, NIKOLAUS-SEBASTIAN (1996) Das österreichische M&A-Geschäft im Jahresrückblick: Facts and Figures 1995, M&A Review, March, No. 2, pp. 57-61.
- STREIT, MANFRED E., Theorie der Wirtschaftspolitik. Düsseldorf 1991.
- SZOPO, PETER, Direkte Wirtschaftsförderung in Österreich: Reformimpulse durch Budgetkonsolidierung und EG-Integration, WIFO-Gutachten. Wien 1990.
- BMW (Hrsg.) Technologiepolitisches Konzept der Bundesregierung: Expertenentwurf. Wien 1994.
- TEUFELSBAUER, WERNER, Die große Herausforderung durch neue Rahmenbedingungen, Wirtschaftspolitische Blätter, 1995, 6(42), S. 465-469.
- TICHY, GUNTHER, Gründerzentren und Regionalpolitik, Wirtschaft und Gesellschaft, 1990, 2, S. 265-280.
- TICHY, GUNTHER, Rechtfertigung der Wirtschaftsförderung, Wirtschaftspolitische Blätter, 1991, 4(38), S. 449-458.
- TULLOCK, GORDON, The Politics of Bureaucracy. Washington 1965.
- VAN DER BELLEN, Alexander, Sozialpartnerschaft - Ansätze einer Kritik, Wirtschaftspolitische Blätter, 1994, 5-6(41), S. 488-494.
- VERNON, RAYMOND, International Investment and International Trade in the Product Cycle, Quarterly Journal of Economics (80), 1966, S. 190-207.
- VERNON, RAYMOND, The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment, Oxford Bulletin of Economics and Statistics, Vol. 41, Nr. 4, 1979, S. 255-267.
- VOSGERAU, HANS-JÜRGEN, Die Internationalisierung der Wettbewerbspolitik, Wirtschaftsdienst, 1995, II, S. 105-112.
- WETTER, W., KRÄGENAU, H., KÖHLER, P., WEILEPP, M., Ordnungs- und strukturpolitische Anforderungen beim Aufbau der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion, Veröffentlichungen des HWWA, Bd. 20, Baden-Baden 1995.
- WILLIAMSON, OLIVER E., Market and Hierarchies, Analysis and Antitrust Implications. New York 1975.
- WILLIAMSON, OLIVER E., The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. New York 1985.
- WILLIAMSON, OLIVER E., Economic Organisations: Firms, Markets and Policy Control. New York 1986.
- WILLMS, MANFRED, "Strukturpolitik" in: Vahlens Kompendium der Wirtschaftstheorie und Wirtschaftspolitik, Band 2, München 1988.
- WINTER, HELEN, Interdependenzen zwischen Industriepolitik und Handelspolitik der Europäischen Gemeinschaft, Baden-Baden 1994.
- WOLLMANN, HANNO, Europäisches Kartellrecht in Österreich. Ein erster Erfahrungsbericht, ÖZW, 1995 (2), S. 48-49.

Übersichten und Tabellen

Übersicht 1: Funktionen des Wettbewerbs

Zielsetzungen	Funktion des Wettbewerbes
gesellschaftlich	
Eröffnung von Freiheitsspielräumen (Handlungsfreiheit)	Freiheitsfunktion
ökonomisch	
Marktversorgung, Faktorallokation	Steuerungs- bzw. Allokationsfunktion
Technologische Innovation	Entdeckungs- bzw. Fortschrittsfunktion
Leistungsgerechte versus bedarfsgerechte Einkommensverteilung auf Faktormärkten	Verteilungsfunktion (Gerechtigkeitsfunktion)
Reaktion auf exogene Änderungen im Markt	Anpassungsfunktion
Begrenzung und Kontrolle wirtschaftlicher Macht	Kontrollfunktion

Quelle: basiert auf Berg 1992, S. 233

Übersicht 2: Wettbewerbspolitische Leitbilder

Theorie	Wettbewerbspolitisches Leitbild
Klassischer Liberalismus	System der Freiheit des Individuums, das einen unbeschränkten Leistungswettbewerb erlaubt
Neoklassisches Konzept (Marktformenlehre)	Neoklassisches Konzept der vollständigen Konkurrenz Außenhandelstheorie: Freihandel
Konzepte der 'Austrian School'	Prozeß der schöpferischen Zerstörung (Schumpeter)
	Such- und Entdeckungsverfahren (Hayek)
Industrieökonomische Ansätze	'Harvard School': SCP-Paradigma -> Einflußnahme auf die Marktstruktur -> Funktionsfähiger Wettbewerb, da Abweichungen vom idealen Markt -> "Struktur-, Verhaltens-, Ergebnistest"
	'Contestable Markets': Aufhebung von Marktein- bzw. -austrittsbarrieren
	'Chicago School': 'survival of the fittest' -> Annahme: Staatsversagen, daher: Eingriffe des Staates nur in das Marktverhalten von Unternehmen

### Übersicht 3: Wettbewerbsbeschränkungen und -verzerrungen

Staatlich	Staatliche Monopole bzw. Marktzugangsbeschränkungen (z.B. Lizenzen, Berufsstatute, Mindestkapitalausstattungen, Konzessionen)
Privat	Errichtung von Markteintrittsbarrieren strukturell (Kapitalintensität, Fusionen, "mergers and acquisitions" etc.) strategisch (z.B. Werbung, Preissetzung, Markenname) Zusammenschluß (Marktmacht) horizontal (Kartelle, abgestimmtes Verhalten etc.) vertikal (Preis-, Vertriebs-, Beschaffungsabsprachen etc.) Konzentration (Fusionen etc.)
Marktversagen	Externe Effekte Öffentliche Güter Asymmetrische Information Natürliche Monopole
International	Handelspolitik tarifär (Zölle etc.) nicht-tarifär (Normen, Quoten etc.)

### Übersicht 4: Wettbewerbspolitische Instrumente

Antikartellpolitik	Indirekte Antikartellpolitik (z.B. Zollsenkungen) "moral suasion" (amtliche Warnung) Rechtsschutz für Außenseiter (Abbau von Eintrittsschranken) Kartellregistrierung Mißbrauchsgesetzgebung Verbotsgesetzgebung
Antimonopolpolitik	Indirekte Antimonopolpolitik "moral suasion" (siehe oben) Erhöhte Publizitätspflicht für Großunternehmen Fiskalische Sonderbelastung für Großunternehmen Mißbrauchskontrolle für marktmächtige Unternehmen ("Regulierungen") Melde- und/oder Genehmigungspflicht bei Konzentrationsvorgängen (ex-ante oder ex-post) Gesetzliche Größenbeschränkungen Verkaufsauflagen (Verstaatlichung)
Spielregeln gegen den unlauteren Wettbewerb (z.B. Dumping, Rabatte)	

Tabelle 1: Prozentuelle Verteilung von Beschäftigten und Bruttoinlandsprodukt: Vergleich Österreich / Deutschland

Sektor	Österreich				Deutschland			
	1970 <sup>1</sup>	1980	1990	1994 <sup>2</sup>	1970	1980	1990	1994 <sup>3</sup>
<b>Anteil der Beschäftigten</b>								
primär (Land- und Forstwirtschaft)	17,7	10,5	7,9	7,3	9,0	6,0	3,4	2,9
sekundär (Sachgüterproduktion inklusive Bergbau)	40,2	40,3	36,8	33,5	49,6	44,8	39,8	36,0
tertiär (inklusive Sonstige)	42,1	49,3	55,3	59,2	41,4	49,2	56,7	61,1
<b>Anteil am Bruttoinlandsprodukt</b>								
primär (Land- und Forstwirtschaft)	6,9	4,4	3,1	2,2	3,2	2,1	1,6	1,2
sekundär (Sachgüterproduktion inklusive Bergbau)	35,6	28,3	26,5	23,7	46,7	36,5	31,0	28,9
tertiär (inklusive Sonstige)	57,5	67,3	70,4	74,1	50,1	61,4	67,4	69,9

Quelle: Statistisches Handbuch der Republik Österreich 1974, 1973, 1992, 1995 Wien.

BIP zu laufenden Preisen

1) 1971

2) BIP für 1993

3) BIP für 1992; Gebiet Bundesrepublik Deutschland vor 3.10.1990

Tabelle 2: Übersicht über rechtliche Regelungen zur Wettbewerbspolitik in Österreich

Ökonomische Wirkung	Gesetzliche Regelung (Beispiele)
Marktzutrittsregelungen	Rechtsanwaltsordnung 1868, Ziviltechnikergesetz 1957, Gewerbeordnung 1973 usw.
Sicherstellung der Funktionsfähigkeit des Marktes	Nahversorgungsgesetz 1977, Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb 1984, Wettbewerbsderegulierungsgesetz 1992, Kartellgesetz 1993, EU-Wettbewerbsgesetz 1995 usw.
Sicherstellung der Marktfähigkeit des Produkts	Patentgesetz 1970, Markenschutzgesetz 1970, Halbleiterschutzgesetz 1988, Musterschutzgesetz 1990 usw.
Wettbewerbsbeschränkung (Regulierung)	Viehwirtschaftsgesetz 1983, Marktordnungsgesetz 1985, Preisgesetz 1992 usw.
Öffentliche Monopole	Tabakmonopolgesetz 1968, Berggesetz 1975, Salzmonopolgesetz 1978, Glücksspielmonopolgesetz 1989 usw.

Tabelle 3: Bedeutung der Wettbewerbsregeln

	1987	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Kartelle (Art. 85 und 86) 1)	3427	2734	2287	1562	1218	1052	1178
Artikel 65 und 66 EGKS- Vertrag 1)	11	38	47	42	22	18	-
Fusionskontrolle 2)	-	12	63	60	58	95	114

Quelle: EG-KOM, 1995a und EG-KOM, 1996

1) Am Jahresende anhängige Verfahren

2) Angemeldete Zusammenschlüsse

Tab. 4: Staatliche Beihilfen im Überblick

EUR12	1988	1989	1990	1991	1992
Staatliche Beihilfen an das verarbeitende Gewerbe					
* in Mrd. ECU	44,0	33,5	44,2	35,7	34,1
* in Prozent der Wertschöpfung	4,1	3,2	4,2	3,5	3,4
	Durchschnitt 1988-1990			Durchschnitt 1990- 1992	
Gesamtausgaben der staatlichen Beihilfen (Mio ECU)					
* in Prozent des BIP				2,1	1,9
* in Prozent der öffentlichen Gesamtausgaben				4,4	3,8
Gemeinschaftsausgaben gesamt					
EAGFL (Garantie + Ausrichtung)				27395,9	32327,6
Sozialfonds (ESF)				3299,6	4727,8
Regionalfonds (EFRE)				705,2	1236,8
F&E				692,7	877,1
EGKS				461,0	459,0

Quelle: EG-KOM, 1995c, div. Tabellen

Tab. 5: Strukturfonds: Verpflichtungsermächtigungen 1993-1999 (in Mrd. ECU zu Preisen 1992)

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Strukturmaßnahmen	21.277	21.885	23.480	24.990	26.526	28.240	30.000
davon: Strukturfonds	19.777	20.135	21.480	22.740	24.026	25.690	27.400
Kohäsionsfonds	1.500	1.750	2.000	2.250	2.500	2.550	2.600
Gesamtbudget	69.177	69.944	72.485	75.224	77.989	80.977	84.089
Strukturmaßnahmen in Prozent des Gesamtbudgets	30,8	31,3	32,4	33,2	34,0	34,9	35,7

Quelle: EG-KOM, 1995b; eig. Berechnungen

#### Anmerkungen

1. Unter Ordnungspolitik wird die Schaffung von Institutionen und Instrumenten sowie die Kompetenzverteilung auf Akteure verstanden. Ablaufpolitik ist dagegen der konkrete Eingriff in den wirtschaftlichen Prozeß und damit zum Teil selektiver und zeitlich befristet (vgl. u.a. Streit 1991).
2. Die gebräuchlichsten Indikatoren (v.a. aus der "Harvard School") zur Ermittlung der Wettbewerbsintensität in einem Markt sind die Konzentrationsmaße. Die gebräuchlichsten Konzentrationsmaße sind die Konzentrationsrate, der Hirschmann-Herfindahl-Index und das Entropiemaß (vgl. z.B. Häni 1987). Große Anteile an Umsatz, Beschäftigten, Marktvolumen etc. vereinigt auf wenige Merkmalsträger (das sind Unternehmen) weisen dabei auf hohe Anbieterkonzentration hin. Eine ermittelte Konzentrationsrate von 80% des Umsatzes, die auf vier Unternehmen zurückzuführen ist, kann beispielsweise auf das Vorliegen struktureller Wettbewerbsbeschränkungen hindeuten. Allerdings werfen die empirische Bestimmung dieser Indikatoren und die darauf aufbauenden Interpretationen bezüglich der Wettbewerbsstruktur eines Marktes eine Reihe von Problemen auf: die Feststellung des relevanten Marktes (national / international / global), die Zurverfügungstellung der relevanten Daten durch die Unternehmen, die Auswahl des geeigneten Indikators etc.
3. Als Strukturindikatoren dienen Anteile der Sektoren am Bruttoinlandsprodukt (BIP), Erwerbstätigenanteile, Anteile der Betriebe nach Größenklassen (Konzentration), Forschungs- und Entwicklungsausgaben, regionale Verteilung der Wertschöpfung, Faktorintensitäten u.v.a.
4. Während in Österreich bisher nur zwei Strukturberichte (vgl. Schulmeister 1985; Aiginger 1987) vorliegen, gibt es in Deutschland eine institutionalisierte Strukturberichterstattung der fünf großen Wirtschaftsforschungsinstitute (vgl. z.B. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung 1987, 1987a, 1988; Härtel et al. 1989; HWWA 1984, 1986; RWI 1989).
5. Für eine kritische Auseinandersetzung siehe u.a. Aiginger 1994, Nowotny 1994, Schneider 1994, Van der Bellen 1994.

6. Zur Abgrenzung des geschützten Sektors vgl. Kramer 1989, S. 161, der darunter öffentliche Dienste inklusive nicht hoheitsrechtlicher Wirtschaftsdienste, durch Distanz-, Transport- und Verteilungskosten geschützte Bereiche, durch Markteintrittsbarrieren (Staatsmonopole, öffentliche Auftragsvergaben) - "Hoflieferanten" - geschützte sowie höher subventionierte Bereiche (Stahl, Bergbau) subsumiert.

7. Das Verbot kann gemäß Abs. 3 von der Kommission für unanwendbar erklärt werden, wenn die nachteiligen Wirkungen einer einschränkenden Vereinbarung oder Verhaltensweise durch eine Reihe von Vorteilen hinreichend aufgewogen werden. Art. 85 Abs. 3 umfaßt vier Bedingungen, die eine Freistellung (Einzel- oder Gruppen-) ermöglichen.

8. In diesem Zusammenhang gilt das "one-stop-shop Prinzip", d.h. daß nur jeweils ein Organ zuständig ist. Dies unterscheidet die Fusionskontrolle von den Kartellregelungen, welche "Parallelverfahren" auf nationaler und supranationaler Ebene zulassen.

9. Die Umsatzschwellen sind 5 Mrd ECU weltweiter Gesamtumsatz aller beteiligten Unternehmen und ein gemeinschaftsweiter Gesamtumsatz von mindestens zwei beteiligten Unternehmen von 250 Mio ECU. Dies gilt nicht, wenn die am Zusammenschluß beteiligten Unternehmen jeweils mehr als zwei Drittel ihres gemeinschaftsweiten Gesamtumsatzes in nur einem Mitgliedstaat erzielen. Dies ist erheblich, da Großfusionen wie z.B. Daimler Benz / MBB möglicherweise in deutscher Kompetenz geblieben wären (Block 1992, S. 27).

10. Für Entscheidungen der Kommission zu staatlichen Beihilfen vgl. Berichte über die Wettbewerbspolitik, z.B. EG-KOM 1991, 1992.

11. D.i. die positive Stellungnahme zum Beitrittsantrag Österreichs.

12. Die scheinbar entfallenen "konzessionierten Gewerbe" scheinen nun unter den gebundenen Gewerben als "bewilligungspflichtige" auf.

13. Ausnahmen bestehen im Bereich der Medien: Die Meldepflicht besteht ab 17,5 Mio öS. Bei Mißbrauch der Position werden dem Unternehmen über Antrag Maßnahmen aufgetragen, die die marktbeherrschende Stellung abschwächen.

14. Arzneimittel, Energie

15. Parallel dazu wird auf internationaler Ebene im Rahmen der GATT-Verhandlungen ein "Multilaterales Stahlabkommen" zum weiteren Abbau von Subventionen und Zöllen geschaffen.

16. Als "EG 10" wird die Europäische Gemeinschaft *vor* und als "EG 12" *nach* dem Beitritt Spaniens und Portugals bezeichnet.

17. Die FINKORD-Datenbank ist eine Förderungsdokumentation, die die direkte Wirtschaftsförderung des Bundes (mit Ausnahme der BÜRGES) erfaßt.

18. Für einen Überblick über die Förderaktionen und ihre Entwicklung siehe Szopo 1990, S. 96f.

19. Das "Freihandelspostulat" basiert auf der Überlegung, daß nur vollkommen liberalisierter Handel Wohlfahrtsmaximierung erlaubt. Denn der Wettbewerb der einzelnen Volkswirtschaften führt zu einer Spezialisierung der Produktion in jenen Bereichen, in welchen die Produktionsfaktoren am effizientesten eingesetzt werden können (Ansatz der komparativen Vorteile aufgrund von unterschiedlicher Arbeitsproduktivität von Ricardo 1817).

### **Bisher sind in dieser Reihe erschienen:**

- Eigl R., Experimentielle Methoden in der Mikroökonomik, No. 1, Mai 1991.
- Dockner E., Long N.V., International Pollution Control: Cooperative versus Non-Cooperative Strategies, No. 2, September 1991.
- Andraea C.A., Eigl R., Der öffentliche Sektor aus ordnungspolitischer Sicht, No. 3, Oktober 1991.
- Dockner E., A Dynamic Theory of Conjectural Variations, No. 4, Oktober 1991.
- Feichtinger G., Dockner E., Cyclical Consumption Pattern and Rational Addictions, No. 5, Oktober 1991.
- Marterbauer M., Die Rolle der Fiskalpolitik im Schwedischen Wohlfahrtsstaat, No. 6, Dezember 1991.
- Pichler E., Cost-Sharing of General and Specific Training with Depreciation of Human Capital, No. 7, Dezember 1991.
- Pichler E., Union Wage Bargaining and Status, No. 8, Dezember 1991.
- Pichler E., Costs of Negotiations and the Structure of Bargaining - a Note, No. 9, Dezember 1991.
- Nowotny E., The Austrian Social Partnership and Democracy, No. 10, Dezember 1991.
- Pichler E., Walther H., The Economics of Sabbath, No. 11, April 1992.
- Klatzer E., Unger B., Will Internationalization Lead to a Convergence of National Economic Policies?, No. 12, June 1992.
- Bellak C., Towards a Flexible Concept of Competitiveness, No. 13, May 1992.
- Koren St., Stiasny A., The Temporal Causality between Government Taxes and Spending, No. 14, August 1992.
- Altzinger W., Ost-West-Migration ohne Steuerungsmöglichkeiten?, No. 15, September 1992.
- Bellack Ch., Outsiders' Response to Europe 1992, Case of Austria, No. 16, December 1992.
- Guger A., Marterbauer M., Europäische Währungsunion und Konsequenzen für die Kollektivvertragspolitik, No. 17, January 1993.
- Unger B., van Waarden F., Characteristics, Governance, Performance and Future Perspectives, No. 18, January 1993.
- Scharmer F., The Validity Issue in Applied General Equilibrium Tax Models, No. 19, May 1993.
- Ragacs Ch., Minimum Wages in Austria: Estimation of Employment Functions, No. 20, June 1993.
- Ragacs Ch., Employment, Productivity, Output and Minimum Wages in Austria: A Time Series Analysis, No. 21, September 1993.
- Stiasny A., TVP - Ein Programm zur Schätzung von Modellen mit zeitvariierenden Parametern, No. 22, December 1993.
- Gstach D., Scale Efficiency: Where Data Envelopment Analysis Outperforms Stochastic Production Function Estimation, No. 23, December 1993.



- Gstach D., Comparing Structural Efficiency of Unbalanced Subsamples: A Resampling Adaptation of Data Envelopment Analysis, No. 24, December 1993.
- Klausinger H., Die Klassische Ökonomie und die Keynesianische Alternative. Revision ein Mythos?, No. 25, December 1993.
- Grandner T., Gewerkschaften in einem Cournot-Duopol. Sequentielle versus simultane Lohnverhandlungen, No. 26, April 1994.
- Stiassny A., A Note on Frequency Domain Properties of Estimated VARs, No. 27, June 1994.
- Koren St., Stiassny A., Tax and Spend or Spend and Tax ? An International Study, No. 28, August 1994.
- Gstach D., Data Envelopment Analysis in a Stochastic Setting: The right answer form the wrong model?, No. 29, August 1994.
- Cantwell J., Bellak Ch., Measuring the Importance of International Production: The Re-Estimation of Foreign Direct Investment at Current Values, No. 30, January 1995.
- Klausinger H., Pigou's Macroeconomics of Unemployment (1933). A Simple Model, No. 31, February 1995.
- Häfke Ch., Helmenstein Ch., Neural Networks in Capital Markets: An Application to Index Forecasting, No. 32, January 1995.
- Hamberger K., Katzmair H., Arithmetische Politik und ökonomische Moral, Zur Genologie der Sozialwissenschaften in England, No. 33, May 1995.
- Altzinger W., Beschäftigungseffekte des österreichischen Osthandels, No. 34, July 1995.
- Bellak Ch., Austrian Manufacturing Firms Abroad - The last 100 Years, No. 35, November 1995.
- Stiassny A., Wage Setting, Unemployment and the Phillips Curve, No. 36, January 1996.
- Zagler M., Long-Run Monetary Non-Neutrality in a Model of Endogenous Growth, No. 37. June 1996.
- Traxler F., Bohmann G., Ragacs C., Schreckeneder B., Labour Market Regulation in Austria, No. 38; January, 1996.
- Gstach D., A new approach to stochastic frontier estimation: DEA+, No. 39. August 1996.