

DIE WICHTIGSTEN ERGEBNISSE DIESES BERICHTS:

- Das verarbeitende Gewerbe der EU geht aus der Rezession mit weiterhin intakter Wettbewerbsstärke hervor: Es kann auf hochqualifizierte Arbeitskräfte, einen hohen inländischen Anteil an Ausfuhrwaren und komparative Vorteile in Verbindung mit komplexen und hochwertigen Produktsegmenten verweisen.
- Der abnehmende Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Wertschöpfung in den letzten Jahren ist in erster Linie auf sinkende relative Preise des verarbeitenden Gewerbes im Verhältnis zum Dienstleistungssektor zurückzuführen, die wiederum durch ein höheres Produktivitätswachstum bedingt sind. Lässt man den relativen Preiseffekt unberücksichtigt, verlief die tatsächliche Abnahme sehr viel langsamer. Andererseits ist die positive Wirkung der Reindustrialisierung auf den Anteil an der Wertschöpfung unter Umständen nicht so groß, dass sie die entgegengesetzte Wirkung der sinkenden relativen Preise aufheben kann.
- Projekte, die eigentlich tragfähig wären, scheinen durch Mankos der Finanzmärkte behindert zu werden. Kleinere und jüngere Unternehmen sind davon besonders betroffen, und Maßnahmen zur Verbesserung ihres Zugangs zu externer Finanzierung sind unter Umständen gerechtfertigt.
- Bei kleineren und jüngeren Unternehmen ist außerdem die Wahrscheinlichkeit geringer, dass sie ausländische Märkte erschließen. Die meisten Internationalisierungsstrategien von KMU konzentrieren sich auf Ausfuhren und werden von Faktoren im Herkunftsland und im Zielland bestimmt.
- Die Effizienz der öffentlichen Verwaltung hat Einfluss auf das Wachstum von Unternehmen, sowohl in Bezug auf die Beschäftigung als auch in Bezug auf den Anteil wachstumsstarker Unternehmen. Es gibt jedoch nur schwache Anzeichen dafür, dass von der öffentlichen Verwaltung maßgebliche Impulse für die unterschiedlichen Wirtschaftssektoren ausgehen.
- Produktinnovationen haben positive und starke Auswirkungen auf das Beschäftigungswachstum in allen Konjunkturphasen, sowohl im verarbeitenden Gewerbe als auch im Dienstleistungssektor. Die Auswirkungen von Prozess- und Organisationsinnovationen auf das Beschäftigungswachstum sind geringer und häufig statistisch nicht signifikant. Am größten ist die absolute Wirkung der Produktinnovationen in Zeiten der Hochkonjunktur, die von einer hohen Nachfrage gekennzeichnet sind. Aber auch während einer Rezession spielt sie eine äußerst wichtige Rolle beim Erhalt von Arbeitsplätzen.
- Strom- und Gaspreise sind in der EU höher als in vielen Volkswirtschaften, und sie sind kürzlich stärker angestiegen. Der Grund dafür sind hauptsächlich steigende Steuern, Abgaben und Netzkosten.
- Ökonometrische Analysen zeigen, dass Verbesserungen der Energieeffizienz in verschiedenen Branchen des verarbeitenden Gewerbes die negativen Auswirkungen der steigenden Energiepreise nicht vollständig ausgeglichen haben, wenngleich europäische Industriezweige im Vergleich mit internationalen Wettbewerbern die Energieintensität stärker senken konnten.
- Steigende Stromkosten hatten negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Ausfuhren. Diese Auswirkungen können für bestimmte energieintensive Industrien in der EU eine besonders große Herausforderung darstellen.

Nach der Wirtschaftskrise: Stärken des verarbeitenden Gewerbes und Herausforderungen

Auf vorhandenen Stärken aufbauen ...

Die Wirtschaft erholt sich allmählich von der längsten und schwersten Rezession in der Geschichte der EU. Dabei kommt es darauf an, für die Zukunft auf vorhandenen Stärken des verarbeitenden Gewerbes der EU aufzubauen. Erstens haben EU-Experteure in einer Reihe von Branchen des verarbeitenden Gewerbes komparative Vorteile, was auch für die Branchen gilt, die sich durch hohe Technologie-Intensität (z. B. pharmazeutische Industrie) und mittlere Technologie-Intensität (z. B. chemische Industrie, Hersteller von Maschinen und Anlagen, Kraftfahrzeugen und anderen Transportmitteln) auszeichnen. Gemessen an der Wertschöpfung hat die EU ähnlich große Vorteile im Bereich der chemischen Erzeugnisse vorzuweisen, ferner bei Maschinen und Transportmitteln, aber auch bei Metallerzeugnissen, Holz und Holzzeugnissen, Papier, Druckerzeugnissen und bespielten Ton-, Bild- und Datenträgern.

Zweitens ist der inländische Anteil der Ausfuhren des verarbeitenden Gewerbes der EU mit rund 85 % an der Wertschöpfung hoch und mit dem inländischen Anteil von Ausfuhren des verarbeitenden Gewerbes in Japan und den USA vergleichbar. Der inländische Anteil der Ausfuhren Chinas und Südkoreas ist viel geringer, da deren Ausfuhrwaren in viel größerem Umfang Wertschöpfung aus dem Ausland – mehr als 5 % davon stammen aus der EU – enthalten.

Drittens sind die Ausfuhren des verarbeitenden Gewerbes der EU durch ein höheres Maß an Ausgereiftheit und Komplexität gekennzeichnet als Waren, die von vielen anderen Volkswirtschaften ausgeführt werden. Zwischen 1995 und 2010 konnten zudem alle 2004 bzw. 2007 der EU beigetretenen Länder die Komplexität ihrer Ausfuhrwaren erhöhen.

Viertens ist das verarbeitende Gewerbe der EU durch einen zunehmenden Anteil hochqualifizierter Arbeitskräfte geprägt, die schwierige und häufig spezialisierte Aufgaben ausführen.

... doch Herausforderungen bleiben

Gleichzeitig gilt es noch viele Herausforderungen zu bewältigen, und die EU-Wirtschaft ist noch weit davon entfernt, die angestrebten Ziele zu erreichen hinsichtlich der Wertschöpfung des verarbeitenden Gewerbes, der Ausgaben für Forschung und Entwicklung, Bruttoanlageinvestitionen und Investitionen in Maschinen und Anlagen. Dieser Bericht zeigt, dass der zunehmende Abstand zur angestrebten Reindustrialisierung von 20 % in erster Linie darauf zurückzuführen ist, dass die Produktivität im verarbeitenden Gewerbe stärker zunimmt als in der übrigen Wirtschaft. Dies führt wiederum dazu, dass die relativen Preise von Industrieerzeugnissen im Verhältnis zum Dienstleistungssektor und somit der Anteil des verarbeitenden Gewerbes an der Wertschöpfung sinken. Ohne diesen relativen Preiseffekt wäre der Rückgang des Anteils an der Wertschöpfung viel geringer.

Schwerpunkt Unternehmenswachstum

Aufbau des Berichts

Da EU-Unternehmen in den meisten Mitgliedstaaten die Rezession nun überwunden haben, können sie sich wieder der Zukunft zuwenden und haben die Möglichkeit, zu wachsen und sich zu entwickeln. Dies gilt auch

für die vielen Start-up-Unternehmen, die erst noch gegründet werden. Da das Unternehmenswachstum (in Bezug auf Mitarbeiter, Umsatz, Rentabilität oder Marktanteile) jetzt überaus wichtig ist, sind vier Kapitel dieses Berichts verschiedenen Faktoren und Triebkräften des Unternehmenswachstums gewidmet. Dazu gehören der Zugang zu Finanzierungsmitteln (Kapitel 2), Internationalisierung von KMU (Kapitel 3), die Effizienz der öffentlichen Verwaltung (Kapitel 4) sowie Unternehmenswachstum, Innovation und der Geschäftszyklus (Kapitel 5). Das Thema Energiekosten und Energieeffizienz, das mindestens genauso bedeutend für die Wettbewerbsfähigkeit der EU ist, wird in Kapitel 6 behandelt.

Mankos der Finanzmärkte behindern eigentlich tragfähige Projekte

Die externe Finanzierung ist ausschlaggebend für das Unternehmenswachstum ...

Der wirtschaftliche Erfolg Europas hängt von der Wettbewerbsfähigkeit und dem Wachstum europäischer Unternehmen ab. Der Zugang zu externer Finanzierung ist eine wesentliche Voraussetzung, damit Unternehmen investieren, Innovationen schaffen und wachsen können. Als Folge der – beispielsweise durch *Informationsasymmetrien* bedingten – Mankos der Finanzmärkte können Finanzierungslücken die Investitions- und Wachstumsmöglichkeiten von Unternehmen beeinträchtigen, wenn tragfähige Projekte nicht finanzierbar sind. Der Anteil der von Banken bewilligten Darlehensanträge ist seit dem Jahr 2008 ebenso wie das Investitionsniveau der Unternehmen erheblich zurückgegangen. Der starke Rückgang von Investitionen in der Privatwirtschaft beruht zwar überwiegend auf der schwachen Nachfrage, aber auch die Mankos der Finanzmärkte haben unter Umständen dazu beigetragen.

Die Ergebnisse einer ökonometrischen Analyse von EZB-Erhebungsdaten und Jahresabschlüssen von in der EU ansässigen Unternehmen, die aus den Datenbanken Amadeus und EFIGE stammen, zeigen, dass die Schwierigkeiten kleiner und junger Unternehmen bei der Beschaffung externer Finanzierungsmittel nicht vollständig auf den Faktor „Risiko“ zurückgeführt werden können. Kleine und junge Unternehmen haben mehr Probleme als andere Unternehmen, einen Bankkredit zu erhalten, selbst wenn sich ihre finanzielle Leistungsfähigkeit nicht unterscheidet. Dies deutet darauf hin, dass der Markt für Bankkredite nicht effizient funktioniert. Die Mankos der Finanzmärkte beruhen mit hoher Wahrscheinlichkeit größtenteils auf Informationsasymmetrien. Auf der einen Seite haben Banken womöglich keine ausreichenden Finanzinformationen über Unternehmen, die einen Kredit beantragen, was sie davon abhält, Kredite zu bewilligen. Auf der anderen Seite haben Unternehmen unter Umständen nicht genügend Kenntnisse von möglichen Kreditgebern, oder sie stellen erst gar keinen Antrag, weil sie glauben, dass Banken ihnen keinen Kredit gewähren, und lassen somit Finanzierungsmöglichkeiten ungenutzt.

Die externe Finanzierung hat Einfluss auf das Unternehmenswachstum, da sie Ressourcen zur Förderung von Investitionen, Produktivität, Beschäftigung und Expansion auf internationalen Märkten bereitstellt. Die Ergebnisse einer ökonometrischen Analyse von Unternehmensabschlüssen aus der Datenbank Amadeus zeigen, dass die Kreditvergabe für kleine und junge Unternehmen, die neue Investitionen finanzieren möchten, wichtiger ist als für andere Arten von Unternehmen. Wie oben erwähnt, ist es für kleine und junge Unternehmen jedoch schwieriger, Kredite zu erhalten.

Darüber hinaus sind sie stärker als andere Arten von Unternehmen der Zinsbelastung durch die Kredite ausgesetzt. Da vor allem junge Unternehmen dabei Schwierigkeiten haben, langfristige Kredite zu erhalten, müssen sie kurzfristige Kreditvereinbarungen annehmen, die sich nicht zur Finanzierung langfristiger Investitionsprojekte eignen.

... und die Schaffung von Arbeitsplätzen.

Langfristige Kredite sind für alle Unternehmen wichtig, die neue Mitarbeiter einstellen möchten, aber am bedeutendsten sind sie für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) und Kleinstunternehmen in Inlandsbesitz, die ihren Personalbestand ausbauen möchten. Bei jungen Unternehmen gibt es im Allgemeinen einen starken positiven Zusammenhang zwischen höheren Cashflows und der totalen Faktorproduktivität. Was die Schaffung neuer Arbeitsplätze betrifft, so ist der Spitzentechnologien intensiv nutzende Dienstleistungssektor stärker als andere Sektoren von externer Finanzierung abhängig.

Unternehmen, die weniger finanziellen Einschränkungen ausgesetzt sind, tendieren eher dazu Waren zu exportieren. Der Grund dafür ist möglicherweise, dass sie über die erforderlichen Mittel verfügen, um die verlorenen Kosten für den Eintritt in Auslandsmärkte zu bewältigen. Finanzielle Einschränkungen beeinträchtigen jedoch nicht die Ausfuhrverkäufe (Exportintensität) von Unternehmen, die bereits Waren ausführen. Der Zugang zu externer Finanzierung als treibende Kraft für neue Investitionen ist für das verarbeitende Gewerbe und das Baugewerbe wichtiger als für den Dienstleistungssektor.

Maßnahmen zur Verbesserung des Angebots an und der Nachfrage nach externer Finanzierung

Auf Seiten der Kreditgeber können Informationsasymmetrien abgebaut werden, indem Finanzinformationen über KMU standardisiert werden, beispielsweise durch die Einrichtung zentraler Kreditratingagenturen auf nationaler oder EU-Ebene. Diese könnten ähnlich wie die Kreditratings für Staats-, Gemeinde- und Unternehmensschulden von allen Banken als Bezugsquelle genutzt werden. Auf Seiten der Kreditnehmer sollten Maßnahmen, die das Marktwissen von kleinen und jungen Unternehmen steigern, sowie Schulungen zur Erstellung von Finanzierungsanträgen eingeführt werden.

Die aktuellen Maßnahmen konzentrieren sich auf die Unterstützung bestehender Exporteure. Es sind jedoch möglicherweise spezielle Förderungen erforderlich, die die Ausfuhrbeteiligung von KMU ermöglichen, eventuell in Form von Ausfuhrkrediten und Versicherungen oder anderen Maßnahmen. Um diese Fragen zu beantworten, ist ein Kapitel des Berichts dem Zusammenhang zwischen Internationalisierung und Unternehmenswachstum gewidmet.

Eintritt von KMU in ausländische Märkte

Die Internationalisierung von KMU erfolgt häufig durch Ausfuhren.

Politische Entscheidungsträger konzentrieren sich zunehmend auf das Wachstums- und Beschäftigungspotenzial von KMU. 99 % aller Unternehmen in der EU sind KMU, die mit einem Anteil von 60 % an der Gesamtproduktion eine zentrale Rolle bei den Bemühungen spielen, die langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu steigern. Dies gilt insbesondere für internationale Märkte, auf denen ihre Leistung in der Vergangenheit im

Vergleich zu größeren Unternehmen unterdurchschnittlich ausfiel.

Aufgrund des geringeren Kapitalinvestitionsniveaus und des damit verbundenen Risikos treten KMU in ausländische Märkte in erster Linie als Exporteure ein. Eine andere Art der Internationalisierung sind ausländische Direktinvestitionen, die aber bei KMU weniger verbreitet sind als bei größeren Unternehmen. Weitere Arten wie vertragliche Formen ohne Kapitalbeteiligung sind im verarbeitenden Gewerbe und bei den Unternehmensdienstleistungen relativ unüblich. Franchising und Konzessionierung sind wichtige Formen für den Eintritt in ausländische Märkte im Bereich des Einzelhandels sowie des Hotel- und Gaststättengewerbes, wo Ausfuhren eine weniger bedeutende Rolle spielen.

*Strategien
beruhen auf
Merkmale des
Unternehmens
und des Landes.*

Nicht alle KMU haben dieselben Möglichkeiten, ihre Produktionstätigkeiten zu internationalisieren. Internationalisierungsstrategien unterscheiden sich je nach inhärenten Unternehmensmerkmalen wie anfänglicher Produktivität, Qualifikationsintensität, Innovationsleistung und Managementmerkmalen. Die Faktoren, die die Internationalisierungsstrategien beeinflussen, können in zwei Kategorien unterteilt werden: interne bzw. unternehmensspezifische Faktoren und externe Faktoren. Erstere umfassen die Unternehmensgröße, die Arbeitsproduktivität, die Qualifikationsintensität, Innovationstätigkeiten und das Vorhandensein ausländischer Anteilseigner. Zu Letzteren zählen Faktoren des Herkunftslandes wie Ausfuhrförderprogramme und mit Ausfuhren verbundene Verwaltungs- und Transportkosten sowie Faktoren des Ziellandes wie Zölle, Vorschriften, politische Risikofaktoren, geografische Entfernung und kulturelle Faktoren.

Muster und Triebkräfte der Internationalisierung von KMU

In Kapitel 3 des Berichts werden Internationalisierungsmuster von KMU vorgestellt sowie wichtige Tendenzen und ihre Auswirkungen auf das Unternehmenswachstum hervorgehoben. Unterschieden wird zwischen KMU-Größenkategorien (kleine, mittlere und Kleinstunternehmen), Internationalisierungsformen (Ausfuhrtätigkeiten und ausländische Direktinvestitionen), Arten von Ausfuhren (Waren und/oder Dienstleistungen) und Tätigkeitsfeldern (Dienstleistungen und wichtige Branchen des verarbeitenden Gewerbes). Zu den zentralen Ergebnissen gehören Unterschiede bei den Ausfuhrbestrebungen von KMU, wobei die Beteiligungsquoten im verarbeitenden Gewerbe und bei Software- und Unternehmensdienstleistungen höher sind, und der Einfluss des Verwaltungsaufwands im Herkunftsland, beispielsweise strengere Ausfuhr- und Unternehmensvorschriften, geringere Ausfuhrbeteiligungsquoten von KMU zur Folge hat. Im Wesentlichen nimmt die Ausfuhrbeteiligung von KMU mit Größe und Dauer des Bestehens des Unternehmens außer bei einigen technologiebasierten Branchen zu. Sie ist außerdem mit dem Grad der Innovation, der Forschungs- und Entwicklungstätigkeit sowie der Qualifikationsintensität positiv verknüpft. Faktoren im Zielland wie die Marktgröße, die Sprache und die geografische Entfernung haben ebenfalls einen beträchtlichen Einfluss auf die Internationalisierungsbemühungen von KMU, insbesondere für sehr kleine Unternehmen, die am anfälligsten sind. In Bezug auf technologische Gesichtspunkte weisen KMU mit hochqualifizierten Mitarbeitern höhere Wachstumsraten bei Leistung und Beschäftigung auf als Unternehmen mit geringer qualifizierten Mitarbeitern. Insgesamt gibt es einen engen Zusammenhang zwischen innovativen KMU

und dem Grad der Ausfuhrbeteiligung.

Eine effiziente öffentliche Verwaltung ist eine wichtige Triebkraft für die Wettbewerbsfähigkeit

In der EU setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, dass eine effiziente öffentliche Verwaltung eine wesentliche Triebkraft für die Wettbewerbsfähigkeit ist. Die Forderung nach einer effizienteren öffentlichen Verwaltung in den Mitgliedstaaten hat einen Bedarf an empirischen Belegen zusätzlich zu den Ansichten der Unternehmen geschaffen, die zurzeit die einzige verfügbare Form der Rückmeldungen zum Zusammenhang zwischen der Effizienz der öffentlichen Verwaltung und der Unternehmensleistung sind. Dass die öffentliche Verwaltung effizienter werden muss, lässt sich empirisch belegen. Es ist aber viel schwieriger, die Effizienz der öffentlichen Verwaltung über mikroökonomische Kanäle zu bewerten und dabei konkrete Nachweise zu erbringen. Im Bericht werden Indikatoren für die Effizienz der öffentlichen Verwaltung ermittelt, die zur Verteilung des Unternehmenswachstums, zum Anteil wachstumsstarker Unternehmen und zum Umsatz von Unternehmen in einer Wirtschaft in Beziehung gesetzt werden können.

Eine effiziente öffentliche Verwaltung erhöht den Anteil wachstumsstarker Unternehmen und sorgt für mehr Arbeitsplätze.

Die Ergebnisse zeigen, dass bei einer effizienteren öffentlichen Verwaltung mehr Unternehmen – insbesondere durch die Zunahme des Unternehmensumsatzes und des Nettomarkteintritts – rasch wachsen. Dies gilt in erster Linie für allgemeine Indikatoren, mit denen das Governance-System insgesamt gemessen wird und zu denen auch eine unabhängige Justiz und Korruptionsfreiheit zählen. Aus dieser Perspektive ist die Effizienz der öffentlichen Verwaltung mit der Qualität von Institutionen und der allgemeinen (auch politischen) Führung eines Landes verknüpft.

Korruption bei der Steuerverwaltung und unwirksame Justizsysteme scheinen das Wachstum der meisten Unternehmen zu behindern.

Mithilfe einer Input-Output-Analyse werden in Kapitel 4 des Berichts Belege dafür angeführt, dass die Erbringung öffentlicher Dienstleistungen effizienter ist, wenn sie eher mittels Gebühren anstatt über Steuern finanziert wird.

In diesem Kapitel zeigen die empirischen Ergebnisse einer Analyse innerhalb der Länder, dass die Steuerverwaltung, die Korruption und unwirksame Justizsysteme als die Faktoren angesehen werden, die das Unternehmenswachstum in praktisch allen untersuchten Ländern am stärksten behindern.

Der Einfluss von Innovationen auf das Beschäftigungswachstum

Innovationen können unterschiedliche, einander entgegengesetzte Auswirkungen auf die Beschäftigung haben: Sie können durch die zusätzliche Nachfrage nach neuen Produkten Arbeitsplätze schaffen, aber sie können aufgrund von Produktivitätseffekten und der geringeren Nachfrage nach bestehenden Produkten auch zum Abbau von Arbeitsplätzen führen. Es ist wahrscheinlich, dass das Ausmaß, in dem Innovationen die Nachfrage fördern können, und das Ausmaß, in dem Prozessinnovationen zur Verringerung der Kosten genutzt werden, sich im Laufe des Geschäftszyklus ändern. Dies hat entscheidende Auswirkungen auf die

Beschäftigung. In Kapitel 5 wird untersucht, wie sich der Zusammenhang zwischen Innovationen und Beschäftigungswachstum im Laufe der verschiedenen Phasen des Geschäftszyklus ändert und von Merkmalen unterschiedlicher Unternehmen beeinflusst wird. Dazu werden Daten aus der Innovationserhebung der Gemeinschaft verwendet. Die Stichprobe beinhaltet eine große Zahl von Unternehmen in 26 europäischen Ländern im verarbeitenden Gewerbe und im Dienstleistungssektor für den Zeitraum 1998-2010, der auch die jüngste Wirtschaftskrise umfasst.

Das Kapitel belegt, dass innovative Unternehmen ein höheres Beschäftigungswachstum als nicht innovative Unternehmen aufweisen. Dieses Muster ist in allen Sektoren und allen Phasen des Geschäftszyklus zu beobachten, bei rückläufiger Konjunktur und während einer Rezession aber besonders ausgeprägt.

*Auswirkungen
verschiedener
Arten von
Innovationen*

Die Ergebnisse ökonometrischer Schätzungen legen nahe, dass Produktinnovationen positive und erhebliche Auswirkungen auf das Beschäftigungswachstum in allen Phasen des Geschäftszyklus haben, was sowohl für das verarbeitende Gewerbe als auch den Dienstleistungssektor gilt. In den meisten Fällen führt eine Steigerung erfolgreicher Produktinnovationen um 1 % zu einer Bruttozunahme der Beschäftigung um 1 %. Die Auswirkungen von Prozess- und Organisationsinnovationen auf das Beschäftigungswachstum sind geringer und häufig statistisch nicht signifikant.

Der Beitrag von Produktinnovationen zum Beschäftigungswachstum ist während Hochkonjunkturphasen am größten, wenn unter günstigen wirtschaftlichen Bedingungen die Verkaufszahlen von neuen Produkten ansteigen. Während einer Rezession spielen Produktinnovationen wiederum eine wichtige Rolle beim Erhalt von Arbeitsplätzen. Die Arbeitsplatzverluste sind bei Produktinnovatoren viel geringer als bei Unternehmen, die keine Produktinnovationen einführen.

Unternehmensgröße, Branche und Eigentümerstruktur sind wichtige Einflussfaktoren dafür, wie stark sich Produktinnovationen auswirken. Produktinnovationen haben in Hochtechnologie- und wissensintensiven Branchen viel tiefgreifendere Auswirkungen als in Branchen mit niedrigem Technologieniveau und in weniger wissensintensiven Branchen. Die Ergebnisse lassen auch darauf schließen, dass Produktinnovationen eher in großen und in ausländischem Eigentum befindlichen Unternehmen als in KMU und inländischen Unternehmen zum Beschäftigungswachstum beitragen. Große und ausländische Unternehmen verlieren dagegen aufgrund stärkerer Produktivitätseffekte eher mehr Arbeitsplätze, als sie durch Produktinnovationen gewinnen, was größtenteils zu einem Wachstum ohne Schaffung neuer Arbeitsplätze führt.

Die Ergebnisse des Berichts deuten darauf hin, dass Innovationen und vor allem Produktinnovationen zur Zunahme und zum Erhalt von Arbeitsplätzen in allen Phasen des Geschäftszyklus und in sämtlichen Branchen beitragen. Sie legen zudem den Schluss nahe, dass Innovationen besonders während einer Rezession wichtig sind, da sie eine wichtige Rolle zur Begrenzung von Arbeitsplatzverlusten spielen.

Die Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung der Innovationsförderung als

politische Priorität während aller Phasen des Geschäftszyklus, aber in erster Linie in Krisenzeiten, wenn Unternehmen dazu neigen, Investitionen in Innovationen zu senken, da sie fürchten, dass die Nachfrage langsamer oder gar nicht steigen wird. Die Erkenntnis, dass Produktinnovationen bei der Stabilisierung des Beschäftigungswachstums während einer Rezession eine wichtige Rolle spielen, ist ein Argument dafür, Investitionen in Forschung und Entwicklung bei einer intelligenten Haushaltskonsolidierung zu berücksichtigen.

Energiekosten haben erhebliche Auswirkungen auf die industrielle Wettbewerbsfähigkeit

Steigende Energiekosten setzen energieintensive Industrien unter Druck.

Strom- und Gaspreise sind in der EU stärker als in vielen Volkswirtschaften gestiegen. Wenngleich der Anteil der Energiekosten in den fortgeschrittenen Wirtschaften wie der EU, Japan und den USA bei knapp unter 5 % der Bruttoproduktion liegt, hat er im Allgemeinen im Laufe der Zeit zugenommen. Für energieintensive Branchen ist der Anteil der Energiekosten ein grundlegender Einflussfaktor für die Wettbewerbsfähigkeit.

Bei der Energieintensität hat ein starker Konvergenzprozess in den großen Volkswirtschaften insbesondere in Europa stattgefunden, wo die Mitgliedstaaten ihre Energieintensität senken konnten. Die wesentliche Triebkraft dafür war die Technologie, aber auch der in Richtung High-Tech-Industrien gehende strukturelle Wandel hat insbesondere in der EU-12 eine Rolle gespielt. Im Gegensatz dazu hat die Energieintensität in der EU-15 aufgrund einer strukturbedingten Verschiebung zugunsten von Chemikalien und chemischen Erzeugnissen weniger stark abgenommen.

Höhere Gas- und Strompreise in der EU

Gas- und Strompreise für Endverbraucher in der Industrie unterscheiden sich von Land zu Land beträchtlich. Im Fall von Erdgas spiegeln sich darin die regionale Zersplitterung von Großhandelsmärkten, die Unterschiede bei den Preissetzungsformeln für Gas auf dem Großhandelsmarkt und das unterschiedliche Maß der Regulierung von Endverbraucherpreisen wider.

In den Vereinigten Staaten sind die Gaspreise weitgehend unabhängig von den Ölmärkten und daher in der Regel viel niedriger. Die aktuelle „Schiefergas-Revolution“ und die starke Preisweitergabe haben ebenso dazu beigetragen, die Industriepreise bei etwa einem Viertel des OECD-/Europa-Durchschnitts zu halten. Anderswo können die Unterschiede der Endverbraucherpreise für Gas zwischen den Ländern größtenteils dem unterschiedlichen Ausmaß der Preisregulierung zugeschrieben werden. In Russland lassen sich die niedrigen Gaspreise durch die Regulierung der Endverbraucherpreise und durch die Quersubventionierung inländischer Kunden zulasten von Auslandslieferungen erklären. Gaspreise für die Industrie in China variieren von Region zu Region beträchtlich, entsprechen aber im Durchschnitt weitgehend dem europäischen Niveau. Die Gaspreise für die Industrie in Japan gehören zurzeit zu den höchsten der Welt. Dies ist nicht nur auf höhere vorgelagerte Preise, sondern auch auf die Quersubventionierung der Haushalte durch die Industrie zurückzuführen.

Aufgrund von Besteuerung und Ausnahmen unterscheiden sich die Strompreise in der EU nicht nur zwischen Großhandel und Endverbrauchern, sondern auch zwischen Sektoren und Mitgliedstaaten.

Momentan sind sie im Durchschnitt doppelt so hoch wie in den USA. Netzkosten sowie Stromsteuern und -abgaben haben maßgeblich zum starken Anstieg der Strompreise in Europa beigetragen. Gleichzeitig sind die Energiekosten in einigen Mitgliedstaaten zurückgegangen, da die Energieerzeugung aus erneuerbaren Quellen ausgebaut wurde und die variablen Kosten erneuerbarer Energie vernachlässigbar gering sind. Es gibt zudem grundlegende Unterschiede zwischen den Mitgliedstaaten, die den unterschiedlichen Energiemix, die unterschiedliche Besteuerung und die unterschiedliche Kostenzuordnung für die Förderung erneuerbarer Energien, einschließlich der Ausnahmen von diesen Kosten für viele Industriezweige, widerspiegeln.

Energieeffizienz kann die Auswirkungen der Preissteigerungen nicht vollständig auffangen.

Sofern sie nicht durch die Verbesserung der Energieintensität ausgeglichen werden, können Unterschiede bei den Energiepreisen zwischen den Ländern erhebliche Folgen für die Produktionskosten und die industrielle Wettbewerbsfähigkeit haben. Aus diesem Grund enthält der Bericht eine Schätzung der Preiselastizität der Energieintensität, d. h. er gibt darüber Aufschluss, wie sich die Energieintensität einzelner Industriezweige infolge von Energiepreisschocks zwischen 1995 und 2009 verändert hat. Die geschätzten Elastizitäten sind im Allgemeinen negativ und nicht zu vernachlässigen, aber ihr absoluter Wert ist niedriger als 1 für die meisten Branchen des verarbeitenden Gewerbes. Dies lässt darauf schließen, dass Verbesserungen der Energieeffizienz infolge der Energiepreisschocks in der Regel nicht ausreichen, um die negativen Auswirkungen vollständig auszugleichen, was wiederum zu einem allgemeinen Anstieg der Ausgaben für Energie führte.

Steigende Stromkosten haben negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit bei Ausfuhren, insbesondere für einige energieintensive Industrien.

Im Bericht wird der Zusammenhang zwischen Energiepreisen, Energieeffizienz und industrieller Wettbewerbsfähigkeit (gemessen anhand der Ausfuhren in Nicht-EU-Länder) untersucht. Die Ergebnisse zeigen, dass die steigenden Stromkosten negative Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Ausfuhren hatten. Darüber hinaus deutet die hohe Heterogenität innerhalb der Sektoren darauf hin, dass energieintensive Industrien am stärksten betroffen sind.

Da Energieeinsparungen in den meisten Fällen zu gering waren, um den Anstieg der Energiepreise vollständig abzufangen, entfällt auf die Energie, wie aus den Ergebnissen ersichtlich wird, ein immer größerer Anteil an den Gesamtproduktionskosten. Aus diesem Grund ist Vorsicht geboten, wenn Maßnahmen verabschiedet werden, die zu einer weiteren Anhebung der Energiepreise führen. Dadurch entsteht nämlich eine reale Belastung, die einige europäische Unternehmen nicht vollständig ausgleichen können.