

einem Land deutlich höhere Umweltschutzkostenbelastungen auftreten als in anderen Ländern und zweitens generell „die Umweltschutzkomponente im internationalen Wettbewerb in den meisten (industriellen) Bereichen durchschnittlich von weit untergeordneter Bedeutung (ist)“ (Wicke, S. 303). Andere Faktoren, wie Qualität, Lieferfähigkeit, Serviceleistungen, Arbeitskosten, andere Preisfaktoren und vor allem die Entwicklung der Wechselkurse spielen eine weit größere Rolle. Trotzdem kann es sehr wohl von durch Umweltschutzkosten ausgelösten Preiserhöhungen zu Markt- und Exportverlusten einzelner Firmen und Branchen gekommen sein. Der empirische Nachweis auf volkswirtschaftlicher Ebene ist jedoch kaum möglich. Von den zehn Industriebranchen, die in Österreich 1982 mehr als die Hälfte ihrer Produkte exportierten, hatten nur vier (Bergbau-Magnesit, Eisenhütten, Chemie und Ledererzeugung) überdurchschnittliche Umweltschutzkosten aufzuweisen.

Dies trifft auch auf die ausländische Konkurrenz zu, da bei handelbaren Gütern die Produktionsprozesse international gesehen sehr ähnlich sind. Daher ist realistischerweise damit zu rechnen, daß zumindest innerhalb der Konkurrenz mit anderen Industrieländern diese österreichischen Branchen kaum Wettbewerbsnachteile durch ihre über dem österreichischen Durchschnitt liegende Belastung mit Umweltschutzkosten erleiden.

### 7.3. Marktanteilsentwicklung

Eine Analyse der Marktanteilsentwicklungen dieser besonders mit Umweltschutzkosten belasteten Sektoren während der letzten 10 Jahre zeigt, daß alle diese Bereiche (Chemie, Magnesit, Eisenhütten, Ledererzeugung, aber auch Papier und Stein-Keramik) im Weltexport zwischen 1973 und 1982 deutlich Marktanteile gewonnen haben: So ist etwa der nominelle Anteil österreichischer Pharmazeutika am Weltmarkt von 0·8% auf 1·5% gestiegen, der von Düngemitteln von 0% auf 3%, der von Kunststoffprodukten von 1·4% auf 1·8%; ebenso der von Leder von 2·0% auf 2·5%, der von Eisen und Stahl von 2·2% auf 2·7%, der der Nicht-Eisenmetalle von 1·0% auf 1·6%.

Die angeführte Entwicklung deutet darauf hin, daß die über dem österreichischen Industriedurchschnitt liegende Belastung mit Umweltkosten diese Branchen bislang keine zurechenbaren Marktanteile gekostet hat. Daraus kann man jedoch andererseits nicht schließen, daß

die Marktanteile ohne Umweltschutzbelastung nicht noch stärker gestiegen wären.

Weiter relativiert wird das Argument von der Bedrohung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch Umweltschutzaufgaben durch das Beispiel der USA und Japans in den siebziger Jahren. Beide Länder hatten international deutlich überdurchschnittlich hohe Umweltkosten (auf Grund der in diesen Ländern besonders stark gestiegenen Belastung durch Emissionen in den Jahren zuvor), trotzdem gelang es beiden — besonders aber Japan — gerade in diesem Zeitraum, ihre Marktanteile auf den internationalen Weltmärkten deutlich zu erhöhen (Wicke, S. 288).

#### 7.4. Produktionsverlagerungen

Das Problem, daß Firmen auf Grund von heimischen Umweltschutzbestimmungen ihre Produktion ins Ausland verlegen, ist für die BRD untersucht worden. Hödl-Meissner (1978) kommen zu dem Schluß, daß Umweltfaktoren bei Standortentscheidungen nur eine relativ untergeordnete Bedeutung haben. In einer neueren Untersuchung für die Bundesrepublik Deutschland weist Knödgen (1982) nach, „daß Umweltschutzanforderungen in der Regel das am wenigsten wichtige Motiv für Standortverlagerungen und Auslandsinvestitionen waren“ (S. 93). Von 150 befragten Unternehmen, die nach ihren Motiven für Investitionen in Entwicklungsländern befragt wurden, ist nur für 13 der Kostenfaktor „Umweltschutz“ ein „wichtiges“ oder „sehr wichtiges“ Investitionsmotiv. Weitaus stärker werden Sicherungen von Absatzmärkten und die Erschließung neuer Märkte (zwei Drittel der Befragten) und die Umgehung von Handelsschranken (die Hälfte) bewertet (Knödgen 1982).

Der Effekt der möglichen Nicht-Ansiedlung ausländischer Investoren auf Grund zu strenger deutscher Umwelt-Auflagen konnten sie mangels Information nicht schätzen. Für Österreich kann angenommen werden, daß aus diesem Punkt keine nennenswerten (negativen) Effekte auf Kapital- und laufende Zahlungsströme im internationalen Zahlungsverkehr ausgehen bzw., daß diese Effekte äußerst gering sind. Zur Beurteilung der Effekte solcher Standortverlagerungen ist festzustellen, daß industrialisierte Länder ihre internationalen Wettbewerbsvorteile bei der Erzeugung von hochverarbeiteten Produkten der Konsum- und Investitionsgüterindustrien haben, die jedoch von