



EUROPEAN COMMISSION

Brüssel, den 27.1.2012
SEC (2012) 91 final

ARBEITSDOKUMENT DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

**OPERATIVE LEITLINIEN ZUR BEWERTUNG DER AUSWIRKUNGEN AUF DIE
SEKTORALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IM RAHMEN DES
FOLGENABSCHÄTZUNGSSYSTEMS DER KOMMISSION**

**Ein Toolkit für die „Wettbewerbsfähigkeitsprüfung“ zur Verwendung in
Folgenabschätzungen**

ARBEITSDOKUMENT DER KOMMISSIONSDIENSTSTELLEN

OPERATIVE LEITLINIEN ZUR BEWERTUNG DER AUSWIRKUNGEN AUF DIE SEKTORALE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT IM RAHMEN DES FOLGENABSCHÄTZUNGSSYSTEMS DER KOMMISSION

Ein Toolkit für die „Wettbewerbsfähigkeitsprüfung“ zur Verwendung in Folgenabschätzungen

1. Einführung	5
I. Erste Schritte	9
Schritt 1. Erfordert die FA eine spezifische Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit?	9
Schritt 2. Wie eingehend sollte die Analyse sein?	13
II. Qualitative Überprüfung	16
Schritt 3. Welche Sektoren sind betroffen?	18
Schritt 4. Welche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMU ergeben sich?	19
Schritt 5. Welche Auswirkungen auf die Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit ergeben sich?	20
Schritt 6. Welche Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit der Unternehmen ergeben sich?	24
Schritt 7. Welche Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Sektors könnten sich ergeben?	25
III. Quantifizierung der Auswirkungen: Datenquellen	27
Schritt 8. Beibringung von Belegen über die Struktur und Leistung der direkt betroffenen Sektoren	27
Schritt 8a. Bestandsaufnahme vorliegender Sektorstudien und Ex-post-Evaluierungen	28
Schritt 8b. Aktualisierung vorliegender Daten	28
Schritt 9. Beibringung von Datenbelegen über indirekt betroffene Sektoren	32
Schritt 10. Quantifizierung zusätzlicher Befolgings- und/oder Betriebskosten im Zusammenhang mit der bewerteten Initiative	32
Schritt 11. Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit der betroffenen Unternehmen	33
Schritt 12. Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit betroffener Sektoren	34

Anhang 1: Veranschaulichungen der qualitativen Überprüfung von Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit	36
Anhang 2: Datenquellen für die quantitative Analyse.....	40

1. EINFÜHRUNG

Das vorliegende Toolkit soll den Dienststellen dabei helfen, bei der Durchführung der Folgenabschätzung eines neuen Politikvorschlags die Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit zu analysieren.

Das Folgenabschätzungssystem der Kommission beruht auf einem integrierten Ansatz, bei dem sowohl Nutzen als auch Kosten möglicher neuer Initiativen analysiert und deren signifikante wirtschaftliche, soziale und ökologische Auswirkungen behandelt werden. Die Analyse der verschiedenen Auswirkungen sollte in einem angemessenen Verhältnis zu ihrer quantitativen, qualitativen und politischen Bedeutung stehen. Analytischer Aufwand, der zu keinen weiteren Einsichten führt oder die Schlussfolgerungen in ihrer Substanz nicht wesentlich ändert, sollte vermieden werden.¹

Die Leitlinien zur Folgenabschätzung der Kommission (2009) enthalten eine allgemeine Anleitung zu diesen Fragen. Zudem wird darin Folgendes betont: „Bei der Ermittlung wirtschaftlicher Auswirkungen sollte Faktoren, die weithin als wichtig für die Produktivität und damit für die Wettbewerbsfähigkeit der EU angesehen werden, besondere Aufmerksamkeit gewidmet werden. An der Wettbewerbsfähigkeit lässt sich die Fähigkeit einer Volkswirtschaft messen, der Bevölkerung nachhaltig einen hohen und wachsenden Lebensstandard und eine hohe Beschäftigung zu sichern. Ein lebhafter Wettbewerb ist, bei günstigen Rahmenbedingungen für die Unternehmen, eine wichtige Antriebskraft für Produktivitätswachstum und Wettbewerbsfähigkeit.“² Hierzu enthalten die Leitlinien im Abschnitt „Wirtschaftliche Auswirkungen“ bereits eine Reihe spezifischer Fragen in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit.³

Artikel 173 Absatz 1 AEUV

Die Union und die Mitgliedstaaten sorgen dafür, dass die notwendigen Voraussetzungen für die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie der Union gewährleistet sind.

Zu diesem Zweck zielt ihre Tätigkeit entsprechend einem System offener und wettbewerbsorientierter Märkte auf Folgendes ab:

- Erleichterung der Anpassung der Industrie an die strukturellen Veränderungen;
- Förderung eines für die Initiative und Weiterentwicklung der Unternehmen in der gesamten Union, insbesondere der kleinen und mittleren Unternehmen, günstigen Umfelds;
- Förderung eines für die Zusammenarbeit zwischen Unternehmen günstigen Umfelds;
- Förderung einer besseren Nutzung des industriellen Potenzials der Politik in den Bereichen Innovation, Forschung und technologische Entwicklung.

¹ Siehe Leitlinien zur Folgenabschätzung, Abschnitt 3.2.

² Ebd., Anhang 8.

³ Siehe Leitlinien zur Folgenabschätzung, Abschnitt 8.2. Tabelle 1 „Wirtschaftliche Auswirkungen“, S. 38-40

Das vorliegende Toolkit ergänzt die Leitlinien von 2009, um die Fähigkeit der Dienststellen zur gründlichen und verhältnismäßigen Analyse von Fragen in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit weiter zu verbessern. Wie bei anderen Dokumenten mit genaueren Leitlinien zu spezifischen Auswirkungen⁴ werden weder neue Anforderungen festgelegt, noch wird einer bestimmten Analysemethode der Vorzug gegeben.⁵ Es werden lediglich in nicht erschöpfender Weise Möglichkeiten und Mittel aufgezeigt, mit denen bestimmte Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit bewertet werden können. Angesichts der Verschiedenheit der Auswirkungen und betroffenen Gruppen sowie der Kosten einer ausführlichen Analyse müssen die Methoden je nach Fall pragmatisch ausgewählt und hinreichend begründet werden. Das oberste Ziel dabei besteht darin, sicherzustellen, dass die Gesamtfolgenabschätzungsanalyse von ausreichender Qualität ist. Es gibt kein für alle Folgenabschätzungen gleiches Universalkonzept. Die Qualität der FA, einschließlich ihrer Bewertung der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit, hängt vom Fachwissen des Teams und der angemessenen Konsultation innerhalb der Lenkungsgruppe für Folgenabschätzung sowie mit Interessengruppen ab.

Die angemessene Bewertung dieser Auswirkungen ist eine direkte Anwendung des Grundsatzes der verhältnismäßigen und integrierten Analyse. Dies steht im Einklang mit den Bestimmungen von Artikel 173 AEUV und entspricht der in der Mitteilung zur Industriepolitik formulierten Verpflichtung der Kommission, dafür zu sorgen, „dass alle politischen Vorschläge mit erheblichen Auswirkungen auf die Industrie gründlich auf ihre Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit analysiert werden“. Die Analyse der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit (bezeichnet als „Wettbewerbsfähigkeitsprüfung“) wird im Rahmen des bereits bestehenden Verfahrens für Folgenabschätzungen durchgeführt, und zwar unter anderem „durch Beurteilung und Berichterstattung über die Gesamtauswirkungen eines gegebenen Vorschlags auf die Wettbewerbsfähigkeit (und zwar auf Investitionen, Kosten, Preise und Innovationsfähigkeit in der Industrie und in einzelnen Industriezweigen sowie auf die Kundenzufriedenheit); dabei sind insbesondere die möglichen Wechselwirkungen zwischen einem Maßnahmenvorschlag und anderen bestehenden oder geplanten Rechtsvorschriften und Regelungen zu beachten“.⁶

Während bei dem integrierten Ansatz für die Folgenabschätzung **alle** Kosten und Nutzen angemessen berücksichtigt werden sollten, muss die aggregierte Perspektive u. U. durch eine stärker sektorale Perspektive ergänzt werden, die sich auf die spezifischen Auswirkungen der Initiative auf Wirtschaftssektoren konzentriert.⁷

⁴ Siehe z. B. „Guidance for Assessing Social Impacts within the Commission Impact Assessment System“ [Leitlinien zur Bewertung sozialer Auswirkungen im Rahmen des Folgenabschätzungssystems der Kommission] und „Operational Guidance on Taking Account of Fundamental Rights in Commission Impact Assessments“ [Operative Leitlinien zur Wahrung der Grundrechte in Folgenabschätzungen der Kommission] auf http://ec.europa.eu/governance/impact/key_docs/key_docs_en.htm

⁵ Insbesondere sektorale Analyse gegenüber stärker aggregierten Bewertungen der Auswirkungen durch allgemeine Gleichgewichtsmodelle und dergleichen.

⁶ KOM(2010) 614 „Eine integrierte Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung: Vorrang für Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit“, S. 6

⁷ In diesen Leitlinien werden die Begriffe „Sektoren“, „Industrien“ und „Unternehmen“ sowie die damit zusammenhängenden Begriffe „sektorale Wettbewerbsfähigkeit“, „industrielle Wettbewerbsfähigkeit“ und „Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen“ synonym verwendet. Der sektorale Ansatz darf nicht dahingehend ausgelegt werden, dass er sich nur auf einen oder einige ausgewählte Sektoren konzentriert. Er bedeutet vielmehr, dass die Gesamtwirkung eines Vorschlags die negativen und positiven Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit aller direkt und indirekt betroffenen Sektoren sowie ihre Fähigkeit zur Anpassung an die neuen Anforderungen berücksichtigt.

Die Wettbewerbsfähigkeitsprüfung hat folgende Ziele:

- (1) Weitere Verbesserung der analytischen Qualität der Folgenabschätzungsberichte in Bezug auf die Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit;
- (2) Erleichterung der Ausarbeitung von politischen Maßnahmen, welche die Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit angesichts ihrer Gesamtzielsetzungen in vollem Umfang berücksichtigen.

Bei der Wettbewerbsfähigkeitsprüfung geht es nicht darum, den sektoralen Auswirkungen in der Gesamtfolgenabschätzung unverhältnismäßiges Gewicht zu verleihen. Es wird vielmehr beabsichtigt, die Analyse zu vertiefen, damit die politischen Entscheidungsträger die Auswirkungen des Vorschlags auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen besser erkennen können.

Die vorliegenden Leitlinien sollen die Folgenabschätzungsteams konkret bei der Analyse der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit unterstützen. Sie wurden erstellt, um der Forderung einer strukturierteren Art und Weise der Bewertung solcher Auswirkungen nachzukommen. Die Leitlinien erläutern die wichtigsten Schritte und Fragen, die sich bei der Durchführung einer Wettbewerbsfähigkeitsprüfung ergeben können. Sie enthalten 12 aufeinanderfolgende Schritte, die in die folgenden drei Abschnitte eingeordnet sind (siehe nachstehende Tabelle):

Abschnitt I, Erste Schritte, hilft dabei, die Ziele sowie den Umfang und die Hilfsmittel zur Bewertung der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit besser zu verstehen.

Abschnitt II, Qualitative Überprüfung, hilft dabei, im Fall einer konkreten Initiative die relevantesten Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von Industriesektoren zu ermitteln.

Abschnitt III, Quantifizierung der Auswirkungen: Datenquellen, verweist auf hilfreiche Quellen für die quantitative Analyse.

In jedem Abschnitt werden mehrere *optionale Schritte für die Durchführung gesonderter Aufgaben* für die Bewertung der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit aufgezeigt. Diese modulare Struktur des Toolkits soll eine schrittweise Anleitung, aber auch genug Flexibilität bieten, um die Teile zu überspringen, die im Einklang mit dem Grundsatz der verhältnismäßigen Analyse für die FA als weniger relevant erachtet werden.

Unterstützung

Fragen oder Feedback zur Anwendung der vorliegenden Leitlinien können über die **funktionale Mailbox** an den Helpdesk Wettbewerbsfähigkeitsprüfung in der GD ENTR gesendet werden:

[ENTR COMPETITIVENESS IMPACT HELPDESK](#)

Die FA-Teams können sich auch die auf der Webseite „Competitiveness Proofing“ <http://myintracomm.ec.europa.eu/entr/howwemanage/decisionmaking/Pages/default.aspx> zusammengestellten Materialien und Links ansehen. Dort können sie ihre Erfahrungen und Ideen mit anderen FA-Kollegen austauschen und den Helpdesk Wettbewerbsfähigkeitsprüfung dabei unterstützen, diese Leitlinien hilfreicher und operativer zu gestalten.

Gute Beispiele für die Bewertung der Auswirkungen neuer Vorschläge auf die

industrielle Wettbewerbsfähigkeit, die für die Analyse als Anregung dienen können, finden sich in der [Best Practice Library](#).

I. ERSTE SCHRITTE

Bevor man beginnt, muss Folgendes bestimmt werden:

- 1) **Erfordert die FA überhaupt eine spezifische Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit? Und falls ja:**
- 2) **Welches Ausmaß ist für diese Analyse angemessen?**

Diese beiden Fragen werden in den beiden nachstehend beschriebenen aufeinanderfolgenden Schritten behandelt.

Schritt 1. Erfordert die FA eine spezifische Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit?

Dieser Schritt soll dabei helfen, zu verstehen, ob eine Analyse derartiger Auswirkungen überhaupt erforderlich ist oder nicht (wenn die Grundlagen bekannt sind und zu dem Schluss führen, dass die Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit in der Folgenabschätzung untersucht werden müssen, kann dieser Schritt übersprungen und direkt mit Schritt 2 fortgefahren werden).

Wie der Grundsatz der verhältnismäßigen Analyse verdeutlicht, erfordern nicht alle FA eine spezifische Analyse in Bezug auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit. Dies kommt auch in der Mitteilung zur Leitinitiative „Industriepolitik“ zum Ausdruck, in der sich die Kommission verpflichtet hat, dafür zu sorgen, „dass alle politischen Vorschläge mit erheblichen Auswirkungen auf die Industrie gründlich auf ihre Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit analysiert werden. Bei solchen Maßnahmen kann es sich um neue Rechtsvorschriften für den Binnenmarkt handeln, um wichtige Finanzmarktvorschriften, die sich auf den Zugang zu Finanzierungsmitteln auswirken können, oder um neue Vorschriften in den Bereichen Klimawandel und Umweltschutz.“⁸

Um die integrierte Bewertung aller Auswirkungen eines neuen Vorschlags zu ergänzen, könnte eine sektorale Analyse hilfreich sein, um zu ermitteln, wie der Vorschlag die verschiedenen Sektoren beeinflusst und ob bestimmte Sektoren besonders betroffen sind. Dieser Schritt schlägt ein benutzerfreundliches Hilfsmittel vor, mit dem bestimmt werden kann, ob die FA eines neuen politischen Vorschlags eine spezifische Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit erfordert, ohne die Wahl einer bestimmten Methodik vorwegzunehmen.

Zunächst muss daher die Frage beantwortet werden, ob zu erwarten ist, dass eine Initiative erhebliche Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit haben könnte oder nicht. Im Allgemeinen haben EU-Initiativen Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit, wenn sie mindestens einen der folgenden Faktoren beeinflussen:

⁸ KOM(2010) 614 „Eine integrierte Industriepolitik für das Zeitalter der Globalisierung: Vorrang für Wettbewerbsfähigkeit und Nachhaltigkeit“, S. 6

- Die Fähigkeit eines Sektors, Produkte kostengünstiger herzustellen und/oder zu einem wettbewerbsfähigeren Preis anzubieten (Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit) – die Kosten der Unternehmenstätigkeiten umfassen die Kosten der Vorleistungen (einschließlich Ressourcen und Energie) und der Produktionsfaktoren, die durch den Maßnahmenvorschlag direkt oder indirekt beeinflusst werden können.
- Die Qualität oder die Originalität des Waren- oder Dienstleistungsangebots eines Sektors (innovative Wettbewerbsfähigkeit) – technologische Entwicklung und Innovation (von Produkten und/oder Prozessen) sind sowohl für die Kosten der Vorleistungen als auch den Wert der Leistungen von größter Bedeutung.
- Wirksamer Wettbewerb auf dem Markt und ungehinderter Zugang zu externen Märkten, wie Märkten für Betriebsmittel und Rohstoffe, öffentlichen Beschaffungsmärkten usw.
- Die Marktanteile des Sektors auf den internationalen Märkten

Die sektorale Wettbewerbsfähigkeit hängt unmittelbar mit der **Produktivität und ihren zugrunde liegenden Bestimmungsfaktoren** zusammen. Das Produktivitätswachstum wird bestimmt durch Änderungen der Qualität und Quantität der Vorleistungen und den technologischen Fortschritt – d. h. die **Innovationsfreudigkeit** eines Sektors. Das Wachstum des Lebensstandards wird langfristig durch die Fähigkeit eines Landes oder Unternehmens bestimmt, mit gegebenen Vorleistungen eine höhere Leistung zu erzeugen. Dieser Gedanke steht hinter der **totalen Faktorproduktivität**, dem Produktionswachstum, das nicht durch die Einsatzfaktoren erklärt wird. Die Wirtschaftstheorie erklärt, dass in erfolgreichen Unternehmen Marktanteilsgewinne, langfristige Rentabilität und steigende Reallöhne in der Regel mit einem kräftigen Produktivitätswachstum verbunden sind. Auch herkömmliche Indikatoren für die Wettbewerbsfähigkeit – *Lohnstückkosten* oder *Preis- und Qualitätswettbewerbsfähigkeit* – spiegeln die zugrunde liegende Dynamik von Produktivität und Innovation wider.

Die Analyse der Auswirkungen auf die Kosten und Innovationsfähigkeit sollte auch einen internationalen Vergleich umfassen. Steigen beispielsweise durch einen Politikvorschlag aller Voraussicht nach die Kosten für die EU-Hersteller – z. B. durch strengere Anforderungen an die Produktsicherheit auf dem EU-Markt –, kann sich dies auf die Marktanteile der EU-Hersteller auswirken, es sei denn, ihre externen Wettbewerber sind in Europa und im Ausland mit den gleichen Bedingungen konfrontiert. Betrifft die politische Maßnahme den Produktionsprozess, z. B. durch strengere Ressourcennutzung, Umweltschutznormen oder Bestimmungen für den Gesundheitsschutz und die Sicherheit am Arbeitsplatz, die nicht für die Wettbewerber gelten, haben europäische Hersteller u. U. einen Wettbewerbsvorteil oder -nachteil gegenüber anderswo ansässigen Unternehmen.

Wettbewerbsfähigkeitsprüfung

Die „Wettbewerbsfähigkeitsprüfung“ ist ein ergänzendes Instrument im FA-Toolkit, mit dem die Gesamtbewertung der wirtschaftlichen Auswirkungen eines neuen Vorschlags gestärkt werden soll. Hierzu sollen die Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen auf sektoraler und aggregierter Ebene berücksichtigt werden durch Ermittlung und – falls angemessen – durch Quantifizierung der wahrscheinlichen Auswirkungen des neuen Vorschlags in den drei Dimensionen der Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen:

- a) *Kostenwettbewerbsfähigkeit*: die Kosten der Geschäftstätigkeit, welche die Kosten der Vorleistungen (einschl. Energie) und der Produktionsfaktoren (Arbeit und Kapital) umfassen;
- b) *Innovationsfähigkeit*: die Fähigkeit des Unternehmens, mehr und/oder höherwertige Produkte und Dienstleistungen herzustellen bzw. zu erbringen, die den Kundenpräferenzen besser gerecht werden;
- c) *Internationale Wettbewerbsfähigkeit*: die obigen beiden Aspekte könnten auch in einem internationalen Vergleich bewertet werden, so dass die wahrscheinlichen Auswirkungen des Politikvorschlags auf die Marktanteile europäischer Industrien und den sogenannten "offenbarten komparativen Vorteil" (Revealed Comparative Advantage; RCA) berücksichtigt werden.

In der Tabelle „Wirtschaftliche Auswirkungen“ in den Leitlinien zur Folgenabschätzung sind eine Reihe von Fragen aufgelistet, die für die Preis- und Kostenwettbewerbsfähigkeit von Unternehmen, ihre Innovationsfähigkeit und ihre internationalen Wettbewerbspositionen unmittelbar relevant sind.⁹ Abgesehen von diesen Fragen enthalten die Leitlinien in ihren Anhängen ausführliche Anleitungen zur Ermittlung und Messung der Auswirkungen eines Maßnahmenvorschlags auf KMU (den „KMU-Test“)¹⁰ sowie der Auswirkungen auf die technologische Entwicklung und Innovation.¹¹ Zusätzlich zu diesen beiden gibt es auch Anleitungen zur Bewertung der Auswirkungen auf den Wettbewerb.¹²

Anstatt jedoch all diese einzelnen Fragen in diesem frühen Stadium der Analyse zu untersuchen, können die FA-Teams die hier vorgeschlagene Checkliste als Hilfsmittel heranziehen, um zu bewerten, ob ein politischer Eingriff wahrscheinlich erhebliche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen haben wird.

Die nachstehende Tabelle veranschaulicht dieses Analyseinstrument am Beispiel eines Vorschlags für das Verbot der Verwendung gefährlicher Stoffe in EU-Industrieerzeugnissen. Die Checkliste enthält allgemeine Fragen über das Ausmaß der voraussichtlichen Auswirkungen auf Faktoren, die die Wettbewerbsfähigkeit und Marktanteile maßgeblich beeinflussen. Zur Beantwortung dieser Fragen sind weder eine eingehende Untersuchung noch quantitative Techniken erforderlich. Für diese erste Beleuchtung sind das eigene Fachwissen und das des Teams ausreichend.

Unter Umständen können nicht alle der Fragen direkt mit ja oder nein beantwortet werden. Das Ausmaß der Auswirkungen kann beispielsweise ohne Daten und Annahmen schwer zu bestimmen sein. Im anderen Fall kann das Vorzeichen der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit nicht eindeutig sein oder sich mit der Zeit sogar ändern. Beispielsweise kann ein Verbot der Verwendung gefährlicher Stoffe in bestimmten Produkten zunächst zu Marktanteilsverlusten der europäischen Hersteller, die solche Stoffe verwenden, führen. Aufgrund eines zunehmenden Bewusstseins und sich ändernder Präferenzen der Verbraucher jedoch kann der Absatz sichererer Produkte zunehmen. Ebenso können Bestimmungen für den Gesundheitsschutz und die Sicherheit am Arbeitsplatz die Arbeitskosten zwar kurzfristig

⁹ Leitlinien zur Folgenabschätzung, Abschnitt 8.2, Tabelle 1, S. 38-40

¹⁰ Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung, S. 32-34 Abschnitt 8.4

¹¹ Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung, S. 34-38 Abschnitt 8.5

¹² Leitlinien zur Folgenabschätzung, S. 47

steigen lassen, wirken sich jedoch längerfristig durch eine Steigerung der Produktivität, Reduzierung von Fehlzeiten und Unterstützung von Anwerbung und Unternehmensbindung positiv aus. In den betroffenen Unternehmenssektoren können die Auswirkungen durchaus unterschiedlich sein, wodurch die Gesamtauswirkung ungewiss wird. Im Beispiel verzeichnet der Sektor, der den gefährlichen Stoff herstellt, zwar Einbußen, Hersteller von Ersatzstoffen können jedoch profitieren (in der unten stehenden Tabelle nicht angegeben, da die Checkliste nur für den am stärksten betroffenen Sektor vorgesehen ist).

Wird das Verbot der Verwendung gefährlicher Stoffe voraussichtlich erhebliche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen in Bezug auf Folgendes haben:

Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit	Positiv	Negativ
Vorleistungskosten		Ja
Kapitalkosten		Ja
Arbeitskosten	Ja?	
Sonstige Befolgungskosten (z. B. Meldepflichten)		Ja
Kosten von Produktion, Verteilung, Kundendienst		Ja
Preis der Leistungen (direkt, nicht durch die Kosten, z. B. Preiskontrollen)	Nein	
Innovationsfähigkeit		
Fähigkeit zu Produktion und Inverkehrbringen von FuE	Ja	
Fähigkeit zu Produktinnovationen	Ja	
Fähigkeit zu Prozessinnovationen (einschließlich Verteilung, Vermarktung und Kundendienst)	Ja	
Zugang zu Risikokapital	nicht zutreffend	
Internationale Wettbewerbsfähigkeit		
Marktanteile (Binnenmarkt)	Ja	
Marktanteile (externe Märkte)		Ja
Offenbarte komparative Vorteile (RCA) ¹³	unbekannt	

Werden nur Fragen mit mehr oder weniger eindeutigen Antworten beantwortet, kann dies ausreichen, um zu entscheiden, ob in einer FA alle oder einige Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit näher betrachtet werden müssen. Wenn beträchtliche Unsicherheit besteht (d. h. viele leere Felder oder Fragezeichen in der Checkliste), könnte eine weitere Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit ebenfalls berechtigt sein.

Zur Veranschaulichung wird das Ganze hier auf eine Option angewandt und beruht auf den Antworten ja/nein. Alternativ könnte man einen Schritt weiter gehen und die Checkliste auf weitere Optionen anwenden – die Option „Keine Maßnahme“ und alternative Optionen wie die Anstreben einer internationalen Lösung des Sicherheitsproblem anstelle einer Regelung nur in der EU usw. Ferner könnte man sie auch auf die indirekt betroffenen Sektoren anwenden (diejenigen innerhalb und außerhalb der Wertschöpfungskette).

Der Fall im Beispiel gibt Anlass für eine genauere Bewertung der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit, da der Maßnahmenvorschlag auf die meisten

¹³ Für eine Definition des Begriffs „RCA“ siehe Schritt 12.

Bestimmungsfaktoren der Wettbewerbsfähigkeit des verarbeitenden Sektors, der den gefährlichen Stoff als Vorleistung verwendet, starke Auswirkungen haben kann. Diese Auswirkungen können umgekehrte Vorzeichen haben – durch die Regelung werden wahrscheinlich zusätzliche Befolgungskosten fällig, aber andererseits kann sie auch Innovation und die Verwendung neuer Stoffe fördern.

Das Ergebnis dieser Checkliste darf nicht als Beweis dafür ausgelegt werden, dass Wettbewerbsgewinne und -verluste einander aufheben würden, da diese Auswirkungen noch nicht quantifiziert oder qualitativ bewertet wurden. Die Checkliste zeigt lediglich, dass die Auswirkungen erheblich sein können.

Außerdem sei darauf hingewiesen, dass eine genauere Analyse unabhängig davon, dass die Nettoauswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit oder der Gesamtnettonutzen der Initiative voraussichtlich positiv sein dürften, sinnvoll sein kann, wenn mit erheblichen Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit gerechnet wird.

Dies trifft natürlich auf alle spezifischen erheblichen Auswirkungen zu und steht mit dem Sinn der Folgenabschätzung im Einklang: ein integrierter umfassender Ansatz, mit dem Gewinner und Verlierer ermittelt werden und der gegebenenfalls dazu beiträgt, mildernde Maßnahmen für Schwerbetroffene zu entwickeln, während gleichzeitig den Zielen des politischen Eingriffs Rechnung getragen wird. So führte beispielsweise die Untersuchung der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit des Emissionshandelssystems, unter anderem durch makroökonomische Modellierung, zu der konkreten Schlussfolgerung, die kostenlose Zuteilung von Zertifikaten an die energieintensiven Sektoren, die der Gefahr einer Verlagerung von CO₂-Emissionen (*carbon leakage*) ausgesetzt sind, fortzuführen.

Kurz gesagt, auch wenn die FA einen Nettonutzen für die Gesellschaft nachweist, kann eine eingehendere Bewertung der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit helfen, zu erkennen, wie sich die Ziele verwirklichen lassen und gleichzeitig potenzielle negative Auswirkungen auf die am stärksten betroffenen Sektoren auf ein Mindestmaß reduziert werden können sowie deren Anpassung an die neuen Anforderungen kurzfristig erleichtert werden kann. Im Fall von Vorschlägen, die zahlreiche miteinander verknüpfte Wirtschaftssektoren betreffen, ist es unter Umständen jedoch angebracht, berechenbare allgemeine Gleichgewichtssimulationen (CGE) und/oder makroökonomische Input-Output-Modelle anzuwenden, die eine Bewertung der Auswirkungen einer Politikänderung auf die gesamte Wirtschaft sowie des wahrscheinlichen Ausmaßes der Gewinne und Verluste nach Sektor und der Ausstrahlungseffekte zwischen Sektoren ermöglichen.

Schritt 2. Wie eingehend sollte die Analyse sein?

In den Abschnitten 3.2 und 8.2. der Leitlinien zur Folgenabschätzung werden die Kriterien vorgestellt, die bei der Entscheidung, in welchem Umfang erhebliche Auswirkungen während des gesamten FA-Prozesses analysiert werden sollten, zu berücksichtigen sind. Dieser Abschnitt ergänzt die Leitlinien zur Folgenabschätzung, indem ein spezifischer Kontext in Bezug auf die Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit geschaffen wird.

Das Ausmaß der erwarteten Auswirkungen und ihre politische Bedeutung sind zwei entscheidende Bestimmungsfaktoren. Auch die Art des politischen Eingriffs bietet nützliche Hinweise.

Im Fall von Maßnahmen der Selbstregulierung (wie Verhaltensregeln oder freiwillige Normen) dürften die Argumente für eine eingehende Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit begrenzt sein, da der Sektor selbst eine entscheidende Rolle bei der Bestimmung des Inhalts der Initiative spielt. Eine genauere Untersuchung kann jedoch im Hinblick auf die Auswirkungen auf den Wettbewerb innerhalb des Sektors und auf die Wettbewerbsfähigkeit der vor- oder nachgelagerten Sektoren erforderlich sein.

Betrifft die Maßnahme ein Infrastrukturprojekt (z. B. Verkehrs- oder Kommunikationsmittel) oder die Bereitstellung öffentlicher Dienstleistungen (z. B. Satellitennavigationsdienste), ist zu erwarten, dass diese sich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen auswirkt, wenngleich dies von den Benutzungsgebühren abhängen kann.

Regulierungsinitiativen haben in den meisten Fällen Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit. Bei solchen, die ausdrücklich eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für die sektorale Wettbewerbsfähigkeit zum Ziel haben, werden die positiven Auswirkungen die negativen wahrscheinlich überwiegen. Eine Analyse ist aber dennoch gerechtfertigt, um den Gesamtnutzen eindeutig zu bestimmen, die Maßnahmenoption, die einen höheren Nutzen erbringt, zu ermitteln und im Optimalfall einige Indikatoren und Richtwerte für die nachfolgende Ex-post-Bewertung der tatsächlichen Auswirkungen der Maßnahme auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit zu identifizieren.

Viele Regulierungsinitiativen verfolgen in erster Linie jedoch andere politische Ziele als die Wettbewerbsfähigkeit (z. B. Schutz der Umwelt, Verbraucher, Arbeitnehmer oder Investoren), können aber die sektorale Wettbewerbsfähigkeit positiv oder negativ beeinflussen. Diese sind die typischen Kandidaten für eine genauere Bewertung der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit.

Bei Vorschlägen, die sich wahrscheinlich nur begrenzt auf die Wettbewerbsfähigkeit auswirken oder für die nachweislich keine andere Analyse verhältnismäßig ist, kann die Bewertung der Auswirkungen hauptsächlich **qualitativ** sein. In Fällen, in denen mit besonders erheblichen Auswirkungen gerechnet wird, sollten sich die Dienststellen bemühen, **quantitative** Elemente aufzunehmen (und möglichst eine quantitative Einschätzung der Folgen durchführen). Die Analyse kann auf die direkten Auswirkungen (d. h. die Folgen für die direkt betroffenen Sektoren) beschränkt sein oder auf die indirekten Auswirkungen ausgeweitet werden, wenn diese ebenfalls erheblich sein dürften und ihre Analyse möglich (und verhältnismäßig) ist.

Die Schritte 1 und 2 sollen ermöglichen, den Wert einer bestimmten Analyse der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit festzustellen, die relevanten Auswirkungen des Maßnahmenvorschlags zu ermitteln und eine Vorstellung davon zu bekommen, wie ausführlich die Analyse sein sollte. Dies könnte hilfreich in die Planung für die weitere Analyse einfließen und bereits mögliche Rückmeldungen zur Formulierung der Optionen liefern. Diese Planungsphase soll lediglich als Einstiegshilfe dienen. Unter Berücksichtigung der Tatsache, dass eine Folgenabschätzung ein iterativer Prozess ist, müssen Indikationen vielleicht geändert werden, während die Arbeit voranschreitet (und beispielsweise bestimmte Auswirkungen erheblicher scheinen als ursprünglich angenommen und daher eine

eingehendere/quantitative Analyse erfordern oder – umgekehrt – eine quantitative Einschätzung sich als überaus kostspielig/nicht durchführbar erweist).

II. QUALITATIVE ÜBERPRÜFUNG

Nach den ersten beiden oben beschriebenen Schritten können die relevanten Auswirkungen sinnvollerweise der in diesem Abschnitt beschriebenen qualitativen Überprüfung unterzogen werden.

In diesem Teil des Toolkits werden die Fragen und Anleitungen herangezogen, die bereits in den Leitlinien zur Folgenabschätzung enthalten sind. Diese werden in folgende vier Gruppen aufgeteilt: a) Ermittlung und Beschreibung der betroffenen Sektoren, b) Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit (einschließlich Wahlmöglichkeiten der Verbraucher), c) Innovationsfähigkeit und d) internationale Wettbewerbsfähigkeit.

Arbeitet man für ein Sektorreferat, das den direkten Zielsektor beaufsichtigt, müsste man die meisten dieser Fragen mit Hilfe der eigenen Fachkenntnisse und Erfahrung oder der des Referats beantworten können. Liegt der betroffene Sektor außerhalb des unmittelbaren Fachbereichs, was recht häufig der Fall ist, sind gewisse Grundkenntnisse seiner Aktivitäten, einschließlich Vorleistungen und Faktorintensitäten (Kapital-, Arbeits- und Energieintensität), sowie der Wettbewerbsintensität des Marktes, der Größe der Unternehmen und anderer Merkmale des Sektors erforderlich. Der Helpdesk Wettbewerbsfähigkeitsprüfung der GD ENTR oder die Lenkungsgruppe für Folgenabschätzung können eine Quelle für Hintergrundmaterialien sein, wie beispielsweise:

- 1) Vorliegende Sektorstudien: einige Studien zu verarbeitenden Sektoren finden sich auf: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm
- 2) Frühere Folgenabschätzungen, welche dieselben Sektoren betreffen: (http://ec.europa.eu/governance/impact/ia_carried_out/cia_2011_en.htm)
- 3) Ex-post-Evaluierungen wirksamer Maßnahmen oder Regelungen im Sektor (siehe EIMS – die Datenbank der Kommission, in der Informationen zu den Evaluierungsergebnissen gespeichert werden: http://www.cc.cec/home/dgserv/sg/evaluation/pages/eims_en.htm)

Sofern relevant, können auch Studien und Veröffentlichungen der jeweiligen europäischen oder nationalen Handelskammern sowie europäischer Ausschüsse für den sektoralen Dialog herangezogen werden. (Einzelheiten sind Schritt 8a zu entnehmen.)

Idealerweise wäre der endgültige Input in den FA-Bericht aus der qualitativen Überprüfung eine kurze Analyse mit folgenden Elementen:

1. Betroffene Sektoren
2. Ermittelte Auswirkungen des Maßnahmenvorschlags auf diese Sektoren
3. Qualitative Schätzung der Art und des Ausmaßes der Auswirkungen:
 - a. wie groß sind die erwarteten Auswirkungen;
 - b. sind sie ein direktes oder indirektes Ergebnis des Eingriffs;
 - c. wann wird mit ihrem Eintreten gerechnet und
 - d. sind die Auswirkungen vorübergehend oder dauerhaft. (Dauer der Auswirkung)

4. Wahrscheinlichkeit des Auftretens der Auswirkungen:

- a. wie wahrscheinlich sind die Auswirkungen;
- b. hängen sie von kritischen Annahmen ab.

Bei dieser Analyse sollten die Ergebnisse der internen und externen Konsultation wie in den Leitlinien vorgesehen angemessen berücksichtigt werden.

Die folgende Matrix ist eine mögliche Vorlage, die für jeden betroffenen Sektor verwendet werden könnte, um die Ergebnisse der qualitativen Überprüfung in Bezug auf die Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit im Konsultationsdokument und im FA-Bericht darzustellen.

Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit	Betroffene Sektoren		Ausmaß (Zeitintervall) der Auswirkungen	Dauer der Auswirkungen	Risiken und Unsicherheit
	Direkt	Indirekt			
Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit					
Innovationsfähigkeit					
Internationale Wettbewerbsfähigkeit					

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass man von der qualitativen Überprüfung auf dreierlei Weise profitieren kann:

1. Sie kann behilflich sein, Klarheit zu gewinnen, wie andere Dienststellen und externe Interessenvertreter konsultiert werden sollten.
2. Sie trägt dazu bei, die Notwendigkeit einer Quantifizierung deutlicher zu erkennen, und kann Anregungen zu den vorhandenen Daten und Modellen für die Quantifizierung geben.
3. Sie könnte unter Umständen das letzte Arbeitsergebnis sein, weil sie entweder zeigt, dass die negativen oder positiven Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit nicht erheblich genug sind, um eine ausdrückliche Quantifizierung zu rechtfertigen, oder weil Letztere entweder unmöglich oder einfach zu kostspielig ist, um verhältnismäßig zu sein.

Im Folgenden werden die aufeinanderfolgenden Schritte und die jeweiligen Hilfsmittel für jeden Schritt beschrieben, mit denen die Ergebnisse der qualitativen Überprüfung erzielt werden können.

Schritt 3. Welche Sektoren sind betroffen?

Für eine genaue Analyse der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit müssen die betroffenen Sektoren identifiziert werden. Wie oben erläutert, sind für die Analyse der Auswirkungen auf die sektorale Wettbewerbsfähigkeit drei Hauptarten von Auswirkungen von Bedeutung: a) die Kosten des Geschäftsbetriebs, b) die Innovationsfähigkeit und c) die internationale Dimension.

Da bei der Wettbewerbsfähigkeitsprüfung die direkten und indirekten (positiven und negativen) Auswirkungen zu berücksichtigen sind und kurz- und längerfristige Auswirkungen unterschieden und beachtet werden müssen, könnten auch drei Interessengruppen und Auswirkungen auf diese in Betracht gezogen werden:

1. Auswirkungen auf die Sektoren, die von der politischen Initiative direkt betroffen sind,
2. indirekte Auswirkungen auf Sektoren in der Lieferkette der betroffenen Sektoren und
3. indirekte Auswirkungen auf Sektoren außerhalb der Lieferkette.

Die erste der obigen Gruppen betrifft die **direkten Auswirkungen**. Die zweite und dritte Art sind **indirekte Auswirkungen**, die durch Änderungen der relativen Preise sowie von Angebot und Nachfrage auf den Beschaffungs- und Absatzmärkten des Zielsektors ausgelöst werden. Diese können parallel zu den direkten Auswirkungen oder mit einer diesbezüglichen Verzögerung (Zweitrundeneffekte) auftreten. Sie sind aus zwei Gründen wichtig. Erstens können sie die primären Auswirkungen erheblich übersteigen, wenn sie viele Sektoren inner- oder außerhalb der Lieferkette betreffen. Zweitens können sie sogar die erwarteten Gesamtnutzen/-kosten zunichtemachen, wenn sie ein umgekehrtes Vorzeichen gegenüber den direkten Auswirkungen haben.

Indirekte Auswirkungen finden sich in

1. nachgelagerten Sektoren, d. h. Sektoren, die die Leistung des betroffenen Sektors benötigen und mit neuen Preisen für Zwischenprodukte oder Kapitalverzehr konfrontiert werden;
2. vorgelagerten Sektoren, d. h. bei Anbietern der von dem betroffenen Sektor genutzten Waren und Dienstleistungen, die Veränderungen der Nachfrage nach ihren Produkten ausgesetzt sein können;
3. Märkten für Komplementärprodukte, da sich ihre Nachfrage in dieselbe Richtung wie die Nachfrage nach den Produkten des betroffenen Sektors bewegt (z. B. beeinflusst ein Anstieg der Kraftstoffpreise die Fahrzeugnachfrage) und
4. Märkten für Ersatzprodukte (Substitute), da sich ihre Nachfrage in die entgegengesetzte Richtung wie die Nachfrage nach den Produkten des betroffenen Sektors bewegt (z. B. können Anstiege der Kraftstoffpreise die Nachfrage nach öffentlichen Verkehrsmitteln ankurbeln).¹⁴

¹⁴ Siehe Anhang 2 Fall 1 zur Veranschaulichung.

Einige Maßnahmen können viele oder die meisten Wirtschaftssektoren betreffen. Beispiele hierfür sind Eingriffe, die die Arbeitskosten (z. B. die Arbeitszeitrichtlinie), die Energiekosten (z. B. Maßnahmen zur Förderung erneuerbarer Energien), den Zugang zu Finanzierungsmitteln und die Finanzierungskosten (z. B. Eigenkapitalanforderungen für Banken) oder den Schutz personenbezogener Daten betreffen. Normalerweise würden die aggregierten Nutzen und Kosten bewertet, aber es könnte auch **die Verteilung der Auswirkungen auf die Sektoren** analysiert werden, wenn dies verhältnismäßig ist (beispielsweise, wenn ein Sektor besonders betroffen ist). In diesen Fällen müssen u. U. die Arbeits-, Energie-, Ressourcen- und Kapitalintensität berücksichtigt werden, um die Verteilung der Auswirkungen besser zu bemessen, die am stärksten beeinträchtigten Industriektoren zu ermitteln und ihre Leistung und Chancen zu untersuchen, um die Politikmaßnahme zu unterstützen.

Schritt 4. Welche Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMU ergeben sich?

Der „KMU-Test“, der bereits ein wesentlicher Bestandteil der Leitlinien zur Folgenabschätzung und der Folgenabschätzungspraxis ist, umfasst Fragen zu Kosten, Innovationsfähigkeit und anderen Rahmenbedingungen wie dem Zugang zu Finanzierungsmitteln, Qualifikationen, Ressourcen und Märkten.¹⁵

In ihrer Überprüfung des „Small Business Act“ hob die Kommission die Verbindung zwischen der Wettbewerbsfähigkeitsprüfung und dem „KMU-Test“ hervor und verpflichtete sich, „die Anwendung des KMU-Tests in ihren Folgenabschätzungsverfahren [zu] intensivieren, um sicherzustellen, dass die Folgen für KMU gründlich analysiert und in allen Vorschlägen legislativer und politischer Art berücksichtigt werden; dabei sind die Auswirkungen auf KMU klar zu quantifizieren, wann immer das möglich und verhältnismäßig ist. Bei der Prüfung ihrer Vorschläge auf „Tauglichkeit für die Wettbewerbsfähigkeit“ wird die Kommission die Fähigkeit europäischer Unternehmen, und insbesondere von KMU, untersuchen, auf den Märkten der EU und der übrigen Welt in den Wettbewerb zu treten.“¹⁶

Sobald der/die betroffene(n) Sektor(en) ermittelt ist/sind, sollte daher der nächste Schritt in der Frage bestehen, ob KMU besonders betroffen wären. Falls entsprechende Daten vorliegen, könnte der sektorale Anteil der KMU hilfreiche Erkenntnisse liefern. Der KMU-Anteil ist aus zwei Gründen ein wichtiger Indikator der wahrscheinlichen Auswirkungen des Maßnahmenvorschlags auf die industrielle Wettbewerbsfähigkeit. Erstens sind die Auswirkungen auf die Kostenwettbewerbsfähigkeit bei KMU viel stärker ausgeprägt. Gewisse Befolgungskosten beispielsweise sinken nicht mit der Unternehmensgröße, was bei KMU zu einer höheren durchschnittlichen regulatorischen Belastung im Verhältnis zu den Einnahmen führt. Ferner ist ihre Fähigkeit zur Anpassung an die höhere regulatorische Belastung durch ihren begrenzten Zugang zu Finanzierungsmitteln eingeschränkt. Zweitens haben Änderungen der Bedingungen für Innovationen durchschnittlich stärkere Auswirkungen auf KMU, weil sie den Großteil der innovativen Unternehmen ausmachen und

¹⁵ Siehe Leitlinien zur Folgenabschätzung SEK(2009) 92, S. 46; und Teil III: Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung

¹⁶ KOM(2011)78, S. 7

weil die innovativen KMU stärker als große innovative Unternehmen davon abhängig sind, dass sich die Innovationen durchsetzen.

Zusammenfassend besteht das Ziel der Wettbewerbsfähigkeitsprüfung in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit von KMU idealerweise darin,

1. das relative Gewicht der KMU in dem/den jeweiligen Sektor(en) zu ermitteln;
2. die Anwendung des KMU-Tests auf den/die jeweiligen Sektor(en) durch Anwendung des Konzepts der Kosten-, Innovations- und Marktwettbewerbsfähigkeit zu verstärken und
3. eine angemessene Vertretung der KMU des betroffenen Sektors im Konsultationsverfahren sicherzustellen.

Schritt 5. Welche Auswirkungen auf die Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit ergeben sich?

Ein Maßnahmenvorschlag kann positive oder negative, direkte und indirekte Auswirkungen auf die Kosten des Unternehmensbetriebs und damit auf die Renditen und Investitionsströme haben. Er kann den betroffenen Sektoren direkte Befolgungskosten auferlegen oder eine indirekte Kostensteigerung aufgrund geänderten Verhaltens der Lieferanten, Verbraucher, Arbeitnehmer und Investoren infolge der Regelung bewirken. Alternativ kann er den Verwaltungsaufwand verringern oder die Preise für Vorleistungen senken. Ungeachtet des Grundes für diese Änderungen kann sich der Maßnahmenvorschlag entweder durch die Kosten der Vorleistungen (Waren und Dienstleistungen, einschließlich Energie) oder durch die Kosten der Produktionsfaktoren (Arbeit, Kapital und natürliche Ressourcen) auf das Unternehmen auswirken. Neben den Kosten muss zudem unbedingt geprüft werden, ob die vorgeschlagene Politikmaßnahme den Wettbewerb beeinflusst, zum Beispiel durch Beschränkung oder Liberalisierung der Preisfestsetzung oder Wahlmöglichkeiten der Verbraucher (weitere Anleitungen zu den Auswirkungen auf den Wettbewerb finden sich in Abschnitt 8.3. der Leitlinien zur Folgenabschätzung).

Die folgenden Fragen können bei der Ermittlung dieser Auswirkungen helfen. Sie sollen nicht zu einer umfassenden Taxonomie der Geschäftskosten führen, sondern vielmehr bei der Suche nach den möglichen Folgen des Maßnahmenvorschlags für die Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit behilflich sein.

Mögliche Fragen würden potenzielle zusätzliche *Befolgungskosten* (oder die Senkung vorhandener Befolgungskosten) sowie andere *Betriebskosten* (von Vorleistungen und Produktionsfaktoren), die auf den neuen Vorschlag zurückzuführen sind, aber nicht mit der Befolgung zusammenhängen, abdecken. Zu guter Letzt ließen sich Fragen nach den wahrscheinlichen Auswirkungen des Vorschlags auf die *Verbraucherpräferenzen und -preise* stellen.

A. Werden die Befolgungskosten des betroffenen Sektors bzw. der betroffenen Sektoren durch den bewerteten Vorschlag gesenkt oder erhöht?

Befolgungskosten umfassen den monetären Gegenwert **der Zeit**, die von Mitarbeitern und Führungskräften aufgewendet wird, um die Vorschriften der neuen Maßnahme einzuhalten

(z. B. neue Meldepflichten), sowie **die Ausgaben** für den Kauf der von der Maßnahme vorgeschriebenen Produkte und Dienstleistungen (z. B. neue Ausrüstung oder externe Unternehmensdienstleistungen im Zusammenhang mit den neuen Vorschriften). Folgende Fragen wären typisch:

1. Wirkt sich die Politikoption auf die Beschaffenheit der den Unternehmen auferlegten Informationspflichten, wie die Art der aufgezeichneten Daten, die Meldehäufigkeit, die Komplexität des Einreichungsverfahrens usw. aus?
2. Macht sie die Verwendung neuer Ausrüstung erforderlich (z. B. zur Verringerung der Umweltverschmutzung, zur Aufzeichnung der Verkäufe oder zur Messung des Gehalts eines Stoffs im Endprodukt usw.)?
3. Würde sie zusätzliche Arbeitszeit der Mitarbeiter oder vom privaten oder öffentlichen Sektor erbrachte Unternehmensdienstleistungen erfordern (wie externe Buchführungs- oder Abschlussprüfungsdienste oder Konformitätsprüfungen durch autorisierte Stellen des öffentlichen oder privaten Sektors usw.)?
4. Werden durch die Befolgungskosten bestimmte Unternehmen oder Sektoren gegenüber ihren Wettbewerbern benachteiligt (u. a. durch Schaffung ungleicher Wettbewerbsbedingungen)?
5. Inwiefern sind insbesondere KMU betroffen?

B. Wirkt sich der Vorschlag auf die Preise und Kosten der Vorleistungen aus?

Ein Maßnahmenvorschlag kann sich dadurch auf die Preise und Kosten der Vorleistungen auswirken, dass

1. der Preis oder die Verfügbarkeit von in der Produktion verwendeten natürlichen Ressourcen, einschließlich Rohstoffe und andere Vorleistungen (Waren und Dienstleistungen), beeinflusst wird;
2. Einschränkungen (oder Verbote) der Verwendung gefährlicher Stoffe eingeführt werden und
3. indirekt, wenn Änderungen der Kosten der Leistungen des direkt betroffenen Sektor an die nachgelagerten Branchen weitergegeben werden oder eine Verlagerung der Nachfrage zu Ersatzstoffen (Substituten) deren Preise steigen lässt und diese Ersatzstoffe in den Vorleistungen verwendet werden.

C. Wirkt sich der Vorschlag auf die Kapitalkosten aus?

Ein Maßnahmenvorschlag kann sich dadurch auf die Kapitalkosten auswirken, dass

1. die Preise von Kapitalgütern erhöht werden und
2. die Finanzierungsmöglichkeiten und -kosten (Eigenkapital, Bankdarlehen und Anleihen) beeinflusst werden.

Der Zugang zu Finanzierungsmitteln und die Finanzierungskosten wiederum werden durch mehrere Faktoren bestimmt, darunter

3. Finanzmarktbedingungen,

4. Kapitalmobilität und Rahmenbedingungen für ausländische Direktinvestitionen,
5. Schutz der Rechte von Aktionären,
6. Eigenkapitalanforderungen für Banken,
7. Finanzrisikoprofil des Sektors und
8. Anreize zu Investitionen in diesen Sektor in der EU (Renditen gegenüber Renditen in anderen Märkten) und anderen Ländern.

Falls relevant, würde eine qualitative Analyse idealerweise diese Faktoren und ihre Auswirkungen auf die Investitionskosten in den betroffenen Sektor und auf die Präferenzen der Investoren untersuchen.

D. Wirkt sich der Vorschlag auf die Arbeitskosten aus?

Die Arbeitskosten für die Arbeitgeber umfassen Löhne, Sozialleistungen und Steuern auf die Arbeit. Politikmaßnahmen können sich auf die Arbeitskosten z. B. durch Festlegung von Mindestlöhnen, Auswirkungen auf das Akzeptanzlohniveau oder Änderungen, die zu einem zusätzlichen Arbeitskräfte- oder Qualifikationsbedarf führen, auswirken. Beispiele für direkte Auswirkungen auf die Arbeitskosten sind (unter anderem) Politikmaßnahmen¹⁷, die zu Folgendem führen können:

1. Änderungen des Renteneintrittsalters oder
2. Änderungen der Mindestlöhne oder
3. Änderungen der Sozialversicherungsbeiträge oder anderer Abgaben auf Arbeit oder
4. Änderungen der Buchhaltungs- oder Meldepflichten

Indirekte Auswirkungen auf die Arbeitskosten könnten das Ergebnis von Politikmaßnahmen sein, die

5. die Mobilität der Arbeitskräfte beeinflussen (d. h. einschränken oder fördern/erleichtern);
6. die Gesetzgebung für den Arbeitnehmerschutz beeinflussen (indem sie die Flexibilität der Arbeitgeber bei der Einstellung und Entlassung von Arbeitskräften einschränken oder erhöhen) oder
7. als Nebeneffekt Starrheiten und Flexibilitäten des Arbeitsmarkts beeinflussen (d. h. erhöhen oder verringern).
8. Änderungen, die zu zusätzlichem/neuem Arbeitskräftebedarf (aufgrund neuer Qualifikationsanforderungen, damit Unternehmen z. B. eine neue weniger umweltbelastende Technologie einsetzen können) oder zur Einsparung von

¹⁷ Einige dieser Politikmaßnahmen fallen unter Umständen nicht in den Zuständigkeitsbereich der EU. Sie werden hier zur Veranschaulichung aufgeführt, weil sie für die Analyse der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit auf nationaler Ebene relevant sein können.

Arbeitskosten (z. B. durch Befreiung von Kleinstunternehmen von gewissen Buchhaltungspflichten) führen.

Abgesehen von den Auswirkungen auf die Arbeitskosten können durch Maßnahmen zusätzliche *Befolgungskosten im Zusammenhang mit der Beschäftigung* entstehen, z. B. höhere Standards für den Gesundheitsschutz und die Sicherheit am Arbeitsplatz oder zusätzliche Meldepflichten über die Arbeitskräfte eines Unternehmens. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass solche Standards auch auf Vereinbarungen zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern (z. B. Richtlinie über den Gesundheitsschutz der Arbeitnehmer im Krankenhaussektor, sektorenübergreifende Vereinbarung zur Vorbeugung gegen Silikose usw.) basieren können und als solche die Vorteile und den Mehrwert der Standards auch für die Unternehmen sowie ihre positive Auswirkung auf die Wettbewerbsfähigkeit widerspiegeln.

Auch wenn diese Maßnahmen nicht auf einen bestimmten Sektor abzielen, sind ihre Auswirkungen wahrscheinlich von Sektor zu Sektor unterschiedlich, wobei arbeitsintensive Sektoren (sowohl in positiver als auch in negativer Hinsicht) stärker betroffen sind. Die Auswirkungen können auch davon abhängen, ob es sich um eine Branche mit hoch qualifizierten oder gering qualifizierten Arbeitskräften handelt, da die Höhe der Vergütung und damit die Arbeitskosten ein knappes Qualifikationsangebot widerspiegeln können, und die zusätzlichen Kosten werden zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern nach Arbeitskräftebedarf und Angebotselastizitäten aufgeteilt.

E. Wirkt sich der Vorschlag auf die Energiekosten aus?

Auf die Energiekosten können sich Politikmaßnahmen auswirken, die eine übermäßige Abhängigkeit von einer begrenzten Anzahl von Lieferanten oder fossilen Energieträgern ermöglichen. Zudem können sie kurzfristig durch Ziele für die Umstellung auf andere Brennstoffe oder unterschiedliche Energieversorgungs- und Abrechnungsarten beeinflusst werden.

F. Wirkt sich der Maßnahmenvorschlag auf die Wahlmöglichkeiten der Verbraucher und die Preise aus?

Komparative Geschäftskostenvorteile kommen letzten Endes durch die bewusste freie Wahl der Verbraucher und den tatsächlichen Preis zustande, den sie für die Produkte und Dienstleistungen zahlen. Die Analyse der Kostenwettbewerbsfähigkeit könnte durch eine Überprüfung der wahrscheinlichen Auswirkungen auf die Wahlmöglichkeiten der Verbraucher und die Preise ergänzt werden. Hierzu wird untersucht, ob der Vorschlag

1. sich auf die Verfügbarkeit bestimmter Produkte auf dem Markt auswirken kann,
2. die Vermarktung (oder Bewerbung) bestimmter Produkte verbietet oder einschränkt,
3. die Preise, die die Verbraucher für die Produkte des betroffenen Sektors zahlen, reguliert oder auf andere Weise beeinflusst,
4. sich auf die Qualität der von den Verbrauchern erworbenen Waren und Dienstleistungen auswirkt und
5. sich auf die Transparenz und Vergleichbarkeit der Informationen über die Qualität und Preise von Waren und Dienstleistungen auswirkt.

Zur Bestimmung der Verteilungsauswirkungen des Vorschlags kann in der Analyse auch das Ausmaß berücksichtigt werden, in dem **Änderungen der Produktionskosten an die Verbraucher weitergegeben werden** (falls Kostensteigerungen in oligopolistischen Märkten, die durch eine geringe Nachfrageelastizität gekennzeichnet sind, weitgehend an die Verbraucher weitergegeben werden, kann die endgültige Auswirkung ein beeinträchtigtes Verbraucherverwohl und nicht ein geringeres Unternehmenseinkommen sein).

G. Würden die obigen Auswirkungen eine umfassende Umstrukturierung der Tätigkeiten betroffener Unternehmen erfordern?

Dies ist die schwierigste (aber möglicherweise entscheidende) Frage zu den Kostenauswirkungen des Maßnahmenvorschlags. Bis hierher sollten die meisten Änderungen der Befolungs- und Betriebskosten ermittelt worden sein. Nun könnte man Folgendes betrachten:

1. Welche Anpassungskosten würden für die Unternehmen entstehen (einschl. Arbeitskräfte)?
2. Wäre eine umfassende Umstrukturierung des Sektors erforderlich, z. B. in Form der Schließung von Produktionslinien, Substitution von Technologien, Ersetzung von Qualifikationen usw.?
3. Kann dies zur Schließung von Unternehmen führen?
4. Könnten KMU die Kosten einer Umstrukturierung tragen?

Schritt 6. Welche Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit der Unternehmen ergeben sich?

Ein Maßnahmenvorschlag kann sich auf die Innovationsfähigkeit der Unternehmen auswirken. Wenn diese Auswirkungen den Erwartungen zufolge erheblich sein werden, können sie durch eine Untersuchung der potenziellen Auswirkungen auf Folgendes bewertet werden:

1. die Fähigkeit der Unternehmen zur Betreibung von FuE mit dem Ergebnis innovativer Produkte; dies kann weitergeführt werden zu den Auswirkungen des Vorschlags auf
 - (a) das vom Sektor benötigte Qualifikationsangebot und
 - (b) die Wirksamkeit des Schutzes der geistigen Eigentumsrechte;
2. die Fähigkeit des Sektors, neue Produkte in Verkehr zu bringen oder die Eigenschaften der aktuellen Produkte zu verbessern (*Fähigkeit zu Produktinnovationen*), welche entscheidend von fachlichen Qualifikationen und der Anwendung neuer Technologien abhängt;
3. die Fähigkeit zur Einführung von Neuerungen in Prozessen und produktbezogenen Dienstleistungen, einschließlich Verteilung, Vermarktung und Kundendienst

(Prozessinnovationen), die von den vorhandenen Führungs- und Organisationsfähigkeiten und -talenten abhängt; und

4. die Fähigkeit zur Beschaffung von Risikokapital.

Die Leitlinien der Kommission zu den Auswirkungen auf die technologische Entwicklung und Innovation bieten eine ausführliche Anleitung dazu, wie die wahrscheinlichen Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit von Unternehmen zu bewerten sind.¹⁸

Schritt 7. Welche Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit des Sektors könnten sich ergeben?

Die Bewertung der Auswirkungen auf die Produktivität ist bei der Ermittlung der Faktoren hilfreich, die die Wettbewerbsfähigkeit maßgeblich beeinflussen. In einigen Fällen wäre das Bild ohne Berücksichtigung der potenziell unterschiedlichen Auswirkungen des Vorschlags auf inländische und ausländische Unternehmen jedoch nicht vollständig. Steigen beispielsweise durch einen Politikvorschlag aller Voraussicht nach die Kosten für die EU-Hersteller (z. B. durch die Einführung strengerer Anforderungen an die Produktsicherheit auf dem EU-Markt), dürfte sich dies nicht auf die relativen Preise und Marktanteile der EU-Hersteller auswirken, wenn ihre Wettbewerber in Europa und im Ausland mit den gleichen Anforderungen konfrontiert werden und es keine geeigneten preiswerteren Ersatzprodukte gibt. Betrifft die Politikmaßnahme jedoch den Produktionsprozess (z. B. durch strengere Ressourcennutzung oder Umweltschutznormen) oder lässt die Arbeitskosten steigen (z. B. durch neue Anforderungen an die Sicherheit am Arbeitsplatz), dann haben europäische Hersteller u. U. einen Wettbewerbsnachteil gegenüber anderswo ansässigen Unternehmen. Dementsprechend heißt es im Abschnitt „Internationale Auswirkungen“ der Leitlinien zur Folgenabschätzung, dass in jeder Folgenabschätzung die Wettbewerbsfähigkeit europäischer Unternehmen untersucht und „die Auswirkungen der politischen Maßnahmen“ analysiert werden sollten, „um zu sehen, wie die Ziele erreicht werden können, ohne dass es zu größeren Auswirkungen für die europäische Wettbewerbsfähigkeit kommt. Dies könnte auch eine Analyse ähnlicher Vorschriften beinhalten, die für die wichtigsten EU-Handelspartner bereits gelten“.¹⁹

Folgende typische Fragen können gestellt werden:

1. Welche wahrscheinlichen Auswirkungen wird die bewertete Option auf die Wettbewerbsposition von EU-Unternehmen gegenüber Wettbewerbern außerhalb der EU haben?
2. Welche wahrscheinlichen Auswirkungen wird die bewertete Option auf den Handel und Handelshemmnisse haben?
3. Betrifft die Option einen Bereich, in dem internationale Normen, einheitliche Regelungskonzepte oder internationale Regulierungsdialoge vorhanden sind?
4. Wird sie voraussichtlich grenzüberschreitende Investitionen, einschließlich der Verlagerung von Wirtschaftstätigkeiten in die EU oder aus der EU, verursachen?

¹⁸ Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung, Abschnitt 8.5, S. 34-38

¹⁹ Leitlinien zur Folgenabschätzung, S. 48

Die FA-Teams können die Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung (Abschnitt 8.7, S. 38) als Anleitung für die qualitative Bewertung der wahrscheinlichen Auswirkungen auf internationale Handels- und Investitionsströme heranziehen.

III. QUANTIFIZIERUNG DER AUSWIRKUNGEN: DATENQUELLEN

Aus technischer Sicht ist die Bewertung der quantitativen Auswirkungen einer politischen Maßnahme zweifellos der anspruchsvollere Teil einer Folgenabschätzung. Manchmal kann sie aufgrund methodischer Beschränkungen nicht vollständig durchgeführt werden oder würde einen unverhältnismäßigen Aufwand erfordern. Die Sammlung der benötigten Daten kann eine Herausforderung darstellen, bei der oft die betroffenen Interessengruppen einbezogen werden müssen, wodurch die Datenüberprüfung umso schwieriger wird. Die Verhältnismäßigkeit der Quantifizierung muss daher sorgfältig erwogen werden, wobei soweit wie möglich der allgemeine Wunsch nach einer Quantifizierung der Auswirkungen, aber auch die Kosten des Verfahrens und der Grad an Verlässlichkeit der erwarteten Ergebnisse zu berücksichtigen sind (es ist zum Beispiel zu erwägen, ob Ergebnisse, für die zusätzliche Daten erforderlich wären oder die von Annahmen für die Anwendung des Modells extrem abhängig wären, einen tatsächlichen Mehrwert für den Entscheidungsprozess liefern würden).

Die Quantifizierung der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit kann deskriptive Statistiken, Input-Output-Analysen mittels nationaler oder sektoraler Gesamtrechnungen, angewandte allgemeine Gleichgewichtsmodelle oder andere ökonomische Herangehensweisen erfordern. Bei Maßnahmenvorschlägen, die diverse Sektoren betreffen, können Modelle wie berechenbare allgemeine Gleichgewichtsmodelle (CGE) und makroökonomische Input-Output-Modelle für die Quantifizierung der Gesamtauswirkungen herangezogen werden. Diese können nicht nur dazu beitragen, die Auswirkungen einer politischen Änderung auf die gesamte Wirtschaft zu bewerten, sondern auch das wahrscheinliche Ausmaß der Gewinne und Verluste nach Sektor, die Ausstrahlungseffekte zwischen Sektoren, die Aufteilung der zusätzlichen Kosten zwischen Herstellern und Verbrauchern usw. zu schätzen. Andere Modelle, wie die partialen Gleichgewichtsmodelle, lassen sich einfacher anwenden und können ebenfalls hilfreiche Erkenntnisse zu den potenziellen Auswirkungen liefern.

Die nachstehend empfohlenen Schritte geben einen Überblick über die möglichen Ergebnisse der quantitativen Analyse. Sie beschreiben nicht die konkreten Hilfsmittel und Methoden für ihre Erbringung, da diese von der jeweiligen Thematik abhängen würden. Diese Schritte bauen auf den Ergebnissen der fünf Schritte der qualitativen Überprüfung auf.

Schritt 8. Beibringung von Belegen über die Struktur und Leistung der direkt betroffenen Sektoren

Dieser Schritt ist eine Erweiterung der Schritte 3 und 4 der qualitativen Überprüfung. Er soll die vorläufigen Schlussfolgerungen mit statistischen Belegen untermauern. Eine quantitative Bewertung der Leistung des Sektors würde idealerweise auf Folgendem basieren:

- der Bedeutung des Zielsektors in der EU-Wirtschaft, gemessen an seinem Anteil an der Wertschöpfung und Beschäftigung, regionaler und nationaler Konzentration des Sektors usw.;

- der Anzahl und Verteilung der Unternehmen, einschließlich des Anteils der KMU, und ihrem Konzentrationsgrad;²⁰
- seiner Arbeitsproduktivität oder totalen Faktorproduktivität;
- seiner Rentabilität, gemessen an der Nettoumsatzrendite; Kapitalrendite;
- seinem Marktanteil am Weltmarkt und
- dem Strom der ausländischen Direktinvestitionen (Verhältnis von DI-Beständen im Inland/Ausland zur Wertschöpfung).

Schritt 8a. Bestandsaufnahme vorliegender Sektorstudien und Ex-post-Evaluierungen

Die Kommission hat eine Reihe von Industrie- und Marktstudien sowie Ex-post-Evaluierungen politischer Maßnahmen durchgeführt. Eine Liste von Studien zur verarbeitenden Industrie beispielsweise findet sich auf der Webseite:

http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/industrial-policy/future-of-manufacturing/index_en.htm

Wenn die Sekundärrecherche nicht ausreicht, können die Websites und Veröffentlichungen der jeweiligen Wirtschaftsverbände oder betroffenen Verbände der Sozialpartner zu Rate gezogen werden.

Mit Hilfe des Transparenzregisters lässt sich die Kontaktperson finden, bei der die jüngsten Daten und Analysen abgefragt werden können. Das Transparenzregister findet sich auf der Europa-Website.

Schritt 8b. Aktualisierung vorliegender Daten

Für den Fall, dass vorliegende Studien nicht mehr auf dem aktuellen Stand sind, verfügt Eurostat über Datenbanken mit aktuellen sektoralen Statistiken. Eine Durchsuchung der statistischen Systematik NACE²¹ hilft dabei, die wichtigsten Wirtschaftszweige der betroffenen Sektoren mit ihren entsprechenden Codes abzugleichen.

²⁰ Der Konzentrationsgrad (Concentration Ratio; CR) bezieht sich auf den prozentualen Marktanteil der größten Unternehmen in der Branche. Sehr häufig verwendet werden CR4 und CR10 (d. h. der Marktanteil der 4 bzw. 10 größten Firmen).

²¹ NACE (Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes) ist die Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft, die von Eurostat und den Mitgliedstaaten verwendet wird. NACE Rev.2 wurde 2008 eingeführt und spiegelt technologische Entwicklungen und strukturelle Veränderungen in der Wirtschaft wider. Für den Vergleich der Statistiken vor und nach 2007 muss daher die Entsprechungstabelle verwendet werden.

NACE Rev.1.1		NACE Rev.2		
INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDUSTRY/ ACTIVITY CODE	DESCRIPTION	INDICATORS
D	Manufacturing	C	Manufacturing	Number of enterprises
...
DJ	Manufacture of basic metals and fabricated metal products	C24	Manufacture of basic precious and other non-ferrous metals	
DJ27	Manufacture of basic metals	
DJ271	Manufacture of basic iron and steel and of ferro-alloys	C242	Aluminium production	
DJ272	Manufacture of tubes	C2443	Lead, zinc and tin production	
DJ2721	Manufacture of cast iron tubes	C2444	Copper production	
DJ2722	Manufacture of steel tubes	C2445	Other non-ferrous metal production	
DJ273	Other first processing of iron and steel	C2446	Processing of nuclear fuel	
DJ2731	Cold drawing	C245	Casting of metals	
DJ2732	Cold rolling of narrow strip	C2451	Casting of iron	
DJ2733	Cold forming or folding	C2452	Casting of steel	
DJ2734	Wire drawing	C2453	Casting of light metals	
DJ2735	Other first processing of iron and steel n.e.c.; production of non-ECSC ferro-alloys (included in DJ271 in NACE Rev.1.1)	C2454	Casting of other non-ferrous metals	
DJ274	Manufacture of basic precious and non-ferrous metals	C25	Manufacture of fabricated metal products, except machinery and equipment	
DJ2741	Precious metals production	C251	Manufacture of structural metal products	
DJ2742	Aluminium production	C2511	Manufacture of metal structures and parts of structures	

Bei fehlenden sektoralen Quellen sind die drei folgenden Datenbanken im Allgemeinen am wichtigsten²²: SBS, PRODCOM und COMEXT.

Die *SBS-Datenbank* (Strukturelle Unternehmensstatistik) enthält Daten auf einer sehr tief gegliederten, branchenbezogenen Ebene: Anzahl der Unternehmen einer Branche, Zahl der Beschäftigten, Umsatz, Wertschöpfung, Investitionen, Produktivität, Anteil der KMU an Wertschöpfung und Beschäftigung usw.

Industrieprofil – Schlüsseldaten der SBS-Datenbank

The screenshot shows the Eurostat website interface for the Structural Business Statistics (SBS) database. The top navigation bar includes 'Home', 'Statistics', 'Publications', 'About Eurostat', and 'User support'. The main content area features a search bar and a navigation tree. The tree is expanded to show 'SBS - main indicators (sbs_na)', which includes 'European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions) (ebd_all)' (Updated) and 'Summary indicators - employment size classes for EU25/EU27 (all Nace activities) (sbs_sc_indic)'. Other visible categories include 'SBS - industry and construction (sbs_ind_co)'.

²² Eine Erläuterung der Inhalte und Links zu den wichtigsten EU- und internationalen Datenbanken sind in Anhang III enthalten. Im Fall der Aluminiumindustrie sektorale Organisationen und Institute wie das International Aluminium Institute, das World Bureau of Metal Statistics oder die Internationale Energieagentur.

View Table		Select Data	Metadata	Information
European Business - selected indicators for all activities (NACE divisions)				
Last update: 05-05-2011				
Interactive extraction size limit: 300000		Selection overview Update		
Current extraction size: 768				
Dimension selection: 1/15				
GEO INDIC_SB NACE_R1 TIME				
Filtering				
Filtering type: Code range Pattern				
Search in: Codes Labels Both				
Search Show all				
Code	Label			
<input checked="" type="checkbox"/> V11110	Number of enterprises			
<input type="checkbox"/> V12110	Turnover or gross premiums written			
<input type="checkbox"/> V12120	Production value			
<input type="checkbox"/> V12150	Value added at factor cost			
<input type="checkbox"/> V12170	Gross operating surplus			
<input type="checkbox"/> V13110	Total purchases of goods and services			
<input type="checkbox"/> V13310	Personnel costs			
<input type="checkbox"/> V15110	Gross investment in tangible goods			
<input type="checkbox"/> V16110	Number of persons employed			
<input type="checkbox"/> V16130	Number of employees			
<input type="checkbox"/> V91110	Apparent labour productivity (Gross value added per person employed)			
<input type="checkbox"/> V91120	Wage adjusted labour productivity (Apparent labour productivity by average personnel costs) (%)			
<input type="checkbox"/> V91210	Average personnel costs (personnel costs per employee) (thousand euro)			
<input type="checkbox"/> V92110	Gross operating surplus/turnover (gross operating rate) (%)			
<input type="checkbox"/> V94414	Investment per person employed			
		NACE_R1: Mining and quarrying		
		INDIC_SB: Number of enterprises		
		TIME 1996 1997		
		GEO		
		European Union (2...)		
		European Union (2...)		
		Belgium		
		Bulgaria		
		Czech Republic		
		Denmark		
		Germany (includin...)		
		Estonia		
		Ireland		
		Greece		
		Spain		
		France		
		Italy		
		Cyprus		
		Latvia		
		Lithuania		
		Luxembourg		
		Hungary		
		Malta		
		Netherlands		
		Austria		
		Poland		
		Portugal		
		Romania		
		Slovenia		
		Slovakia		
		Finland		
		Sweden		
		United Kingdom		

Die PRODCOM-Datenbank enthält Statistiken über die Produktion von Gütern: Daten zur physischen Menge der während des Erhebungszeitraums verkauften Produktion (kg, m², Stückzahl usw.) und ihr Wert in Euro.

Industrieprofil – Daten aus PRODCOM (für Aluminiumstangen, Code 24422230)

European Commission > Eurostat > Prodcom - statistics by product > Data > Excel files (NACE Rev. 2)

Home Statistics Publications About Eurostat User support

Prodcom - statistics by product

Excel files - NACE Rev. 2

Links

Introduction

Europroms

Steel Data

Data

Excel files (NACE Rev. 2)

Excel files (NACE Rev. 1.1)

Database

The Excel files on this page contain Prodcom data based on NACE Rev. 2. For 2008 onwards the files contain the original data based on NACE Rev. 2 as supplied by the reporting countries. For 1995 to 2007 the files contain data that has been converted where possible from the data based on NACE Rev. 1.1.

These tables only show the production data. To use the database that contains both production and related trade data, please click on "Database" in the box to the left.

Prodcom Annual Data 2009 (updated 04/03/2011)

Prodcom Annual Data 2008 (updated 04/03/2011)

This document describes how to use the Excel files

4/03/2011		Statistics on the production of manufactured goods Value ANNUAL 2009																	
		To use the database that contains both production and related trade data, please click here and																	
PRODCOM Code	Unit	Flag EU27	Value EU27	Base EU27	flag EU25	Value EU25	Base EU25	Belgium	Bulgaria	Czech Republic	Denmark	Germany	Estonia	Ireland	Greece	Spain	France	Italy	Cyprus
ALL VALUES AND VOLUMES ARE EXPRESSED IN THOUSANDS																			
All confidential data and all national estimated data is suppressed																			
(C)=Confidential, (CE)=Confidential Estimated, (E)=Estimated																			
24422230	EUR		615429		EU27-EU02(F)	590229	600	.C	.C	0	2178	9445	0	0	135947	61197	.C	59428	0
24422230	EUR	CE	6498799		EU27-EU02(F)	6448799	5000	.C	.C	.C	100198	.C	0	.C	119901	770425	.C	463016	1267350
24422330	EUR		221039		EU27-EU02(F)	220829	70	.C	.C	0	20606	0	0	0	0	0	.C	16301	0
24422350	EUR		311744		EU27-EU02(F)	311744		.C	.C	0	0	0	0	.C	.C	.C	.C	65102	0

Die COMEXT-Datenbank enthält den Wert und die Menge des Warenverkehrs zwischen der EU und Nicht-EU-Staaten, den EU-Handel nach Mitgliedstaat, Partner und Produktgruppe, den Anteil der EU und verschiedener EU-Gruppierungen (Eurozone, EU15, EU12, EU27 usw.) am Welthandel. Die meisten der Prodcom-Codes entsprechen einem oder mehreren

Kombinierte Nomenklatur

eurostat		The CN headings with their corresponding Prodcod headings - Year 2009		eurostat	
3917 39 15	Flexible tubes, pipes and hoses, of addition polymerization products, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. those with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 19	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials, seamless and of a length > the maximum cross-sectional dimension, whether or not surface-worked, but not otherwise worked (excl. addition polymerization products, condensation polymerization products and rearrangement polymerization products, and products able to withstand a pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		
3917 39 90	Flexible tubes, pipes and hoses, of plastics, reinforced or otherwise combined with other materials (excl. seamless or cut to length only; tubes with a burst pressure of >= 27,6 MPa)				
22.21.29.50	Plastic tubes, pipes and hoses (excluding artificial guts, sausage skins, rigid, flexible tubes and pipes having a minimum burst pressure of 27.6 MPa)	kg	S		

Veranschaulichung: Profilerstellung des direkt betroffenen Sektors/Markts (Aluminiumindustrie)

Aluminium, das häufigste Metall in der Erdkruste, ist eine relativ homogene Ware. Seine spezifischen Eigenschaften (nicht magnetisch, korrosionsbeständig, ...) machen es zu einem strategischen Produktionsfaktor für viele Sektoren, von der Luft- und Raumfahrt bis hin zu Baumaschinen. In der vorgelagerten Produktion besteht seine Wertschöpfungskette aus Gewinnung, Schmelze/Recycling und Raffinierung. Der nachgelagerte Teil umfasst die Zweitverarbeitung und Fertigung von Zwischenprodukten (Walzen, Strangpressen, Gießen und Drahtherstellung), [...].

Das Produktionsstadium ist in 2 Segmente unterteilt. Primäraluminium wird durch Einschmelzen von Rohstoffen hergestellt, während Sekundäraluminium durch Einschmelzen von Aluminiumschrott entsteht. Primäraluminium (oder Rohaluminium) wird in drei separaten Schritten hergestellt. Zuerst wird das Erz Bauxit abgebaut. Dann wird in einer Aluminiumoxidanlage aus dem Bauxit Aluminiumoxid (Tonerde) isoliert, das an eine Hütte geliefert wird, die (legiertes) Aluminium in Blöcken, Brammen,... herstellt. Sekundäraluminium wird entweder durch Raffinierung (Altprodukte wie Getränkedosen, ...) oder durch Wiedereinschmelzung (Industrieabfälle...) erzeugt [...].

Der Sektor ist kapital-, ressourcen- und energieintensiv. Im Primäraluminiumsektor werden für die Herstellung von 1 Tonne Aluminium 15 Megawatt pro Stunde benötigt, gegenüber 0,75 MWh bei der Sekundärproduktion aus Schrott. [...]

Für 2010 listet das International Aluminium Institute 117 Primäraluminiumhütten auf der Welt (ausgenommen China). Von diesen befinden sich 21 in der EU27, weitere 7 in

²³ Bei der Anmeldung von Einfuhr- und Ausfuhrwaren muss angegeben werden, unter welche Unterposition der Kombinierten Nomenklatur die Waren fallen.

Norwegen und 4 in Island. Gewinnung und Verarbeitung werden von wenigen multinationalen Unternehmen kontrolliert, die auf verschiedene Weise vertikal in die Stufen der Weiterverarbeitung integriert sind. In der EU wird der Sektor von sechs Unternehmen dominiert; die drei größten Unternehmen stammen nicht aus der EU (Hydro, Rio Tinto/Alcan und Alcoa [...]).

Die Preise für die eingesetzten Rohstoffe und Primärprodukte werden durch die Londoner Metallbörse, die Shanghaier Metallbörse oder die Chicagoer Börse festgelegt oder referenziert. Die anderen Kostenfaktoren werden in der Regel lokal bestimmt.

Text zur Veranschaulichung, der u. a. auf Dokumenten von Ecorys (2011) und CE Delft (2008) basiert

Neben den oben genannten Beispielen gibt es eine Vielzahl weiterer Datenbanken mit nützlichen Informationen, die nach Sektoren aufgeschlüsselt sind und daher bei einer sektoralen Analyse hilfreich sein können: der EU-Anzeiger für FuE-Investitionen der Industrie für Innovationen, die Europäische Erhebung über Arbeitskräfte für Arbeitsmarktdaten usw. In Anhang 2 sind viele weitere Beispiele enthalten.

Schritt 9. Beibringung von Datenbelegen über indirekt betroffene Sektoren

Wenn die qualitative Überprüfung erhebliche (positive oder negative) indirekte Auswirkungen aufzeigt, kann es ratsam sein, die obigen Schritte für weitere Sektoren inner- oder außerhalb der Wertschöpfungskette, die am stärksten betroffen sein könnten, zu wiederholen. Hier kann das FA-Team seiner Intuition folgen oder auf systematischere Methoden vertrauen, wie die Input-Output-Analyse oder die Abbildung und Profilerstellung der Wertschöpfungskette. Hilfreiche Leitlinien zur Abbildung und Profilerstellung der Wertschöpfungskette sind online zu finden unter:

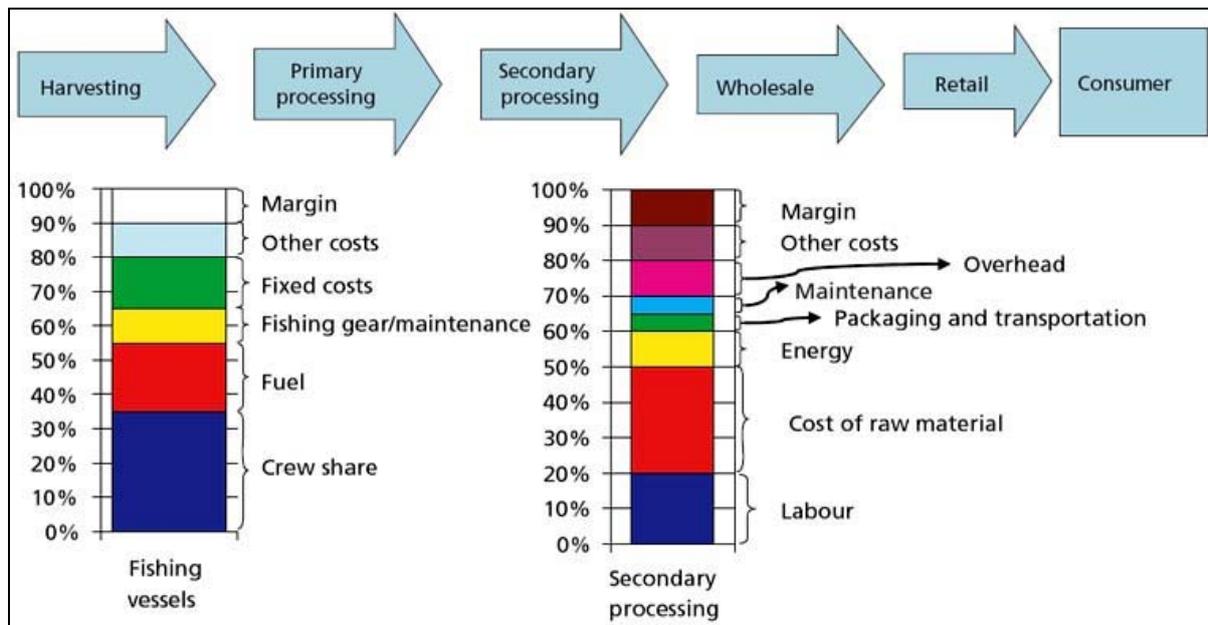
<https://myintracomm.ec.europa.eu/dg/ENTR/how/manage/decision/Pages/index.aspx>

Schritt 10. Quantifizierung zusätzlicher Befolungs- und/oder Betriebskosten²⁴ im Zusammenhang mit der bewerteten Initiative

Dieser Schritt ist das quantitative Gegenstück zu Schritt 5. Falls machbar, kann es sinnvoll sein, die Erstellung des Sektorprofils durch eine Gesamtkostenaufschlüsselung wie der folgenden für die Meeresfrüchteindustrie zu ergänzen:

Veranschaulichung: Kostenstruktur (Meeresfrüchteindustrie) von www.fao.org

²⁴ Wie in Schritt 5 oben erwähnt, sind zusätzliche Betriebskosten die Produktionsmehrkosten (von Vorleistungen (Waren/Dienstleistungen) und Einsatzfaktoren), die aufgrund der neuen Regelung anfallen, aber nicht direkt mit deren Befolgung zusammenhängen.



Falls machbar und verhältnismäßig, ergänzt diese Art der Kostenstrukturbeschreibung die Antworten aus Schritt 5 und erlaubt ein besseres Verständnis der Bedeutung der hier ermittelten positiven und negativen Auswirkungen.²⁵ Des Weiteren sind Kostenstrukturbeschreibungen mit ausreichend detaillierter Aufschlüsselung der Sektoren in Input-Output-Tabellen zu finden.²⁶

Schritt 11. Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen auf die Innovationsfähigkeit der betroffenen Unternehmen

Diese Analyse würde idealerweise mehrere Input- und Output-Indikatoren zu Sektorinnovationen umfassen. Hierfür bilden die Indikatoren des Europäischen Innovationsanzeigers²⁷ einen sinnvollen Ausgangspunkt. Die Daten sind auf der Website der gemeinschaftlichen Innovationsstatistik (Community Innovation Statistics; CIS) zu finden:

<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/cis>

Diese Datenbank und andere ähnliche könnten zur Erstellung der quantitativen Bewertung beitragen, die den ermittelten Auswirkungen in Schritt 6 folgen würde. Daten sind auch bei den Industrieverbänden der betreffenden Sektoren erhältlich. Diese können bei Bedarf in der Regel Veröffentlichungen und Daten bereitstellen und dabei helfen, die künftigen Auswirkungen der politischen Option auf die Innovationsfähigkeit des Sektors zu prognostizieren. Weitere Ideen sind in Abschnitt 8.5 der Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung enthalten.

²⁵ Die Leitlinien zur Folgenabschätzung (Anhang 10, S. 46-60) enthalten eine ausführliche schrittweise Anleitung zur Bewertung der Kosten der Informationspflichten (EU-Standardkostenmodell).

²⁶ Eurostat Manual of Supply, Use and Input-Output Tables (2008), Kap. 11

²⁷ Siehe <http://www.proinno-europe.eu/metrics>

Schritt 12. Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit betroffener Sektoren

Die Leitlinien zur Folgenabschätzung enthalten eine Anleitung für die qualitative Bewertung der wahrscheinlichen Auswirkungen des Vorschlags auf internationale Handels- und Investitionsströme (Anhänge der Leitlinien zur Folgenabschätzung, Abschnitt 8.7). Dieser letzte Schritt der Prüfung auf Wettbewerbsfähigkeit soll als Unterstützung dienen bei

1. der Anwendung von Abschnitt 8.7 der Leitlinien zur Folgenabschätzung auf den/die betroffenen Sektor(en) und
2. der Quantifizierung der erwarteten Auswirkungen auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Sektoren.

Es gibt eine ganze Reihe von Standardindizes, die die internationale Position einer Wirtschaft und ihrer Unternehmen wiedergeben sollen. Zu den am häufigsten verwendeten zählen folgende:

- Das *Verhältnis von DI-Beständen im Inland zur Wertschöpfung* gibt den Beitrag der ausländischen Direktinvestitionen zur Kapitalbildung an und signalisiert die Attraktivität des Investitionslandes.
- Das *Verhältnis von DI-Beständen im Ausland zur Wertschöpfung* ist ein Indikator der Stärke der Unternehmen, wenn Unternehmen den Schritt ins Ausland wagen, um Chancen ausländischer Märkte und Ressourcen zu ergreifen.
- Die Exportmarktanteile zeigen für jeden Industriezweig, wie viel des weltweiten Gesamtexports auf den Export eines bestimmten Landes entfällt. Sie spiegeln die Fähigkeit wider, auf die externe Nachfrage zu reagieren oder im direkten Vergleich mit internationalen Wettbewerbern neue Märkte zu erschließen.
- Der offenbarte komparative Vorteil (Revealed Comparative Advantage; RCA) vergleicht den Anteil der Exporte einer bestimmten Branche an den Gesamtexporten von Industrieerzeugnissen der EU mit dem Anteil der Exporte derselben Branche einer Gruppe von Referenzländern.
- Die relative Handelsbilanz vergleicht die Handelsbilanz einer bestimmten Handelsware mit dem gesamten Handelsvolumen, Ausfuhren zuzüglich Einfuhren.
- Die relativen Lohnstückkosten messen die Arbeitskosten in einer bestimmten Branche im Verhältnis zu ihrer Produktivität (Lohnstückkosten) und im Verhältnis zu dem entsprechenden Index in einem anderen Land.

Während der offenbarte komparative Vorteil und die relative Handelsbilanz die Position der einzelnen Industriezweige auf dem Weltmarkt widerspiegeln, reflektieren die relativen Lohnstückkosten die Fähigkeit, wettbewerbsfähig zu bleiben. Änderungen dieser Indizes zeigen, in welchen Industrien Europa einen komparativen Vorteil oder Nachteil entwickelt. Sie müssen allerdings vorsichtig interpretiert werden: Insgesamt betrachtet kann der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit in einer einzelnen Branche durchaus die herausragende Exportleistung anderer inländischer Branchen widerspiegeln. Zum Beispiel kann eine Aufwertung des Euro die Wettbewerbsposition einer bestimmten Branche verschlechtern, was

jedoch lediglich auf ein starkes Produktivitätswachstum in anderen Branchen und somit starke Exporte und eine steigende Nachfrage nach dem Euro zurückzuführen sein kann.

Ein weiterer Punkt ist der inländische Wertschöpfungsanteil der Exporte. Ein Land, das in der Elektronikmontage tätig ist, wird beispielsweise einen hohen Anteil an Elektronikexporten verzeichnen, der nicht die tatsächliche Produktionsstruktur des Landes widerspiegelt, wodurch der RCA-Index künstlich überhöht wird.

Der komparative Vorteil kann anhand der Handelsströme mit Hilfe des Revealed Comparative Advantage (RCA-Index) untersucht werden, der das Ausmaß der Spezialisierung der EU in einem bestimmten Sektor misst. Für jeden Sektor in der EU wird der Anteil der Exporte an den EU-Gesamtexporten berechnet und anschließend mit dem Anteil der weltweiten Exporte des Sektors an den weltweiten Gesamtexporten verglichen. Ein RCA-Index größer als 1 für einen bestimmten Sektor signalisiert, dass es sich um einen Sektor handelt, in dem die EU relativ gesehen mehr exportiert als der weltweite Durchschnitt, und wird dahingehend ausgelegt, dass Europa einen komparativen Vorteil in diesem Sektor hat.

Anhang 2 enthält eine längere Liste von Datenquellen und Indikatoren, die zur Bewertung der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Industrie auf dem Weltmarkt herangezogen werden können. Außerdem beinhaltet er Links zu statistischen Dokumenten oder Websites mit den Werten für diese Indizes. Die statistischen Anhänge des jährlichen „European Competitiveness Report“ (Europäischer Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit) beispielsweise enthalten operative Definitionen und zugehörige Zahlen für die letzten 10 Jahre auf Sektorebene.

Anhang 1

Veranschaulichungen der qualitativen Überprüfung von Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit

1. Politikmaßnahme: Verbot gefährlicher Stoffe

Bestimmte Stoffe oder Produkte können gefährliche Eigenschaften aufweisen. Dies erfordert ein angemessenes Risikomanagement, bei dem die Kosten und Nutzen der Verwendung solcher Stoffe im Produktionsprozess oder ihres Inverkehrbringens abgewogen werden. Je nach Schwere des Risikos könnte das Verbot von Stoffen eine Politikoption sein. Besteht das Risiko hauptsächlich im Hinblick auf die Sicherheit am Arbeitsplatz, könnte ein Verbot der Verwendung des Stoffs im Produktionsprozess als Politikoption erwogen werden. Geht die Gefahr von dem im Endprodukt enthaltenen Stoff aus (Produktsicherheitsrisiko), könnte ein Verbot des „Inverkehrbringens in Europa“ in Betracht gezogen werden.

Direkte Auswirkungen

Wenn europäische Unternehmen den Stoff nicht mehr verwenden dürfen (Verbot „Sicherheit am Arbeitsplatz“), entgeht ihnen eine Geschäftsmöglichkeit auf dem EU-Markt und auf Exportmärkten. Ein Verbot dieser Art würde Herstellern außerhalb der EU einen Wettbewerbsvorteil verschaffen, da sie das Produkt in Europa sowie im Rest der Welt ohne umfassende Umstrukturierung ihres Produktionsprozesses weiterhin in Verkehr bringen dürften.

Wenn europäische Unternehmen den Stoff nicht mehr in Verkehr bringen dürften (Verbot „Inverkehrbringen in Europa“), könnten sie in Europa noch zu Exportzwecken produzieren, während Hersteller außerhalb der EU den europäischen Markt verlieren würden. Da der Binnenmarkt für (die europäischen) Hersteller in der Regel besonders wichtig ist, kann sich für die europäischen Hersteller ein Verlust von Größenvorteilen ergeben. Diese Auswirkung dürfte jedoch weniger schwer sein als die eines „Sicherheit am Arbeitsplatz“-Verbots des Stoffs. Ein potenzieller Nutzen besteht in den durch ein Verbot vermutlich angeregten Innovationsbemühungen, um nach einem Ersatz für den verbotenen Stoff oder alternativen Produktionsmethoden zu suchen.

Beide Verbotsarten könnten zu zusätzlichen Kosten für die Abnehmerindustrien führen, wenn es keinen vergleichbaren Stoff zu einem vergleichbaren Preis gibt. Zusätzliche Kosten entstehen unter der Annahme, dass der bisherige Produktionsprozess am kostengünstigsten war. Gibt es keinen vergleichbaren einsetzbaren Stoff, müssen die europäischen Abnehmerunternehmen ihre Zusammensetzungen und Produkte neu entwickeln, was gewöhnlich einen zusätzlichen und vorzeitigen FuE-Aufwand erfordert.

Finden die Abnehmerunternehmen keinen vergleichbaren einsetzbaren Stoff zu einem vergleichbaren Preis, müssen sie ihre Preise anpassen. Dadurch könnte sich ihr Umsatz verringern, wenn Ersatzprodukte vorhanden sind und wenn ihren Kunden bei einem Wechsel des Lieferanten nur geringe Umstellungskosten anfallen. Um dies zu vermeiden, könnten die Unternehmen auch ihre Gewinnspannen verringern. Ein geringerer Umsatz und/oder eine geringere Rentabilität können beide ihre langfristige Überlebensfähigkeit beeinträchtigen.

Indirekte Auswirkungen (Zweitrundeneffekte)

Die Suche nach Ersatzstoffen eröffnet neue Geschäftsmöglichkeiten für diejenigen, die die Ersatzstoffe herstellen und in Verkehr bringen. Die neuen Geschäftsmöglichkeiten dürften sich in einer ähnlichen Größenordnung bewegen wie für diejenigen, denen aufgrund des Verbots Geschäftsmöglichkeiten entgehen, solange der Ersatzstoff eine vergleichbare Leistung zu vergleichbaren Kosten bietet. Natürlich kommt es darauf an, ob der Ersatzstoff innerhalb oder außerhalb Europas hergestellt wird.

Falls der Ersatzstoff weniger leistungsstark als der verbotene Stoff ist, nehmen die Vorteile für die Verbraucher ab, so dass von dieser Seite ein Wohlstandsverlust herrührt.

Andere weniger offensichtliche Auswirkungen können aus unerwarteter Richtung kommen. Die Suche nach Ersatzstoffen im Ausland beispielsweise kann die Internationalisierung von KMU durch eine Ausweitung ihrer Fremdsprachenkenntnisse und Kontakte vereinfachen. Die Verbesserung der betriebsinternen Sprachkenntnisse im weiteren Sinne bringt kurzfristig zusätzliche Kosten mit sich, ergibt aber anschließend durch den Zugang zu ausländischen Märkten und Kunden einen Vorteil.

Weniger belastende Option

- Überprüfung, ob ein absolutes Verbot notwendig und verhältnismäßig ist, da es weniger radikale Risikomanagement-Optionen geben könnte, wie bessere Information der Kunden, Einschränkung der Abgabe an fachkundige Käufer oder besseres Risikomanagement am Arbeitsplatz. Ist es zum Beispiel verhältnismäßig, einen Stoff zu verbieten, der zur Beschichtung von Linsen in medizinischen Instrumenten dient, wenn die verwendete Menge sehr gering ist und die Linsen im Innern des Geräts eingeschlossen sind, so dass jeglicher Kontakt mit dem Bediener ausgeschlossen ist?
- Angebot einer Übergangszeit, bei der der Entwicklungszyklus der betroffenen Produkte und Herstellungsprozesse berücksichtigt werden, wenn die Industrie zusagt, diejenigen, die riskante Produkte herstellen und verwenden, besser zu informieren und zu schulen.
- Zulassung der Verwendung/des Verkaufs vorhandener Bestände.

2. Politikmaßnahme: Beschränkung von an Kinder gerichteter Werbung

Ein Verbot von „Werbung für Kinder“ soll Kinder (und ihre Eltern) davor schützen, manipuliert zu werden, ohne sich über die Auswirkungen der Werbung im Klaren zu sein. Es folgt der Philosophie, dass das beste Mittel zur Vermeidung dieser Manipulation in erster Linie ein Verbot solcher Werbung ist.

Direkte Auswirkungen

Wenn Werbung für Kinder verboten wird, müssen die Unternehmen, die Produkte für Kinder verkaufen (wie Spielzeug, Limonaden, Süßigkeiten und Nahrungsmittel) alternative und möglicherweise weniger effiziente Kommunikations- und Marketingmaßnahmen ermitteln und die Zuweisung ihres Marketingbudgets überarbeiten. Gelingt ihnen dies nicht, dann werden sich die Präferenzen der Verbraucher (d. h. der Kinder und ihrer Eltern) ändern (das Interesse der Kinder an den von dem Verbot betroffenen Produkte lässt nach), was einen Umsatzrückgang zur Folge hat.

Für eine Übergangszeit profitieren etablierte Erzeugnisse und Produzenten, die bereits auf dem Markt sind, von einem solchen Verbot auf Kosten von neuen Wettbewerbern und neuen Produkten. Dadurch könnte das Innovationstempo in diesem Produktsegment verlangsamt werden.

Indirekte Auswirkungen

Indirekte Auswirkungen sind schwierig zu ermitteln, da zunächst eher unbekannt ist, wie effektiv an Kinder gerichtete Werbung tatsächlich ist. Falls sie sehr effektiv wäre, d. h. mehr Geld für ein solches Produkt ausgegeben würde, würden die Auswirkungen im Prinzip davon abhängen, wie die Zielgruppe ihr Budget ohne solche Werbung ausgeben würde.

Weniger belastende Option

- Zulassung von Werbung, aber mit strengen Vorgaben für Form und Inhalte (einschließlich „untersagte Botschaften“).

3. Politikmaßnahme: Begrenzung der Roaminggebühren für Mobiltelefonate

Hohe Roamingentgelte sind eine Goldgrube für Mobilfunkbetreiber. Für die Verbraucher bedeuten sie jedoch unverhältnismäßig hohe Kosten, und sie beeinträchtigen die Wettbewerbsfähigkeit von EU-Branchen, die von der Entwicklung grenzüberschreitender Aktivitäten profitieren würden. Das Ausmaß der grenzüberschreitenden Aktivitäten hängt unter anderem von der Höhe der Transaktionskosten ab. Für solche Aktivitäten ist Roaming häufig unerlässlich. Sind die Roamingentgelte hoch, dann sind auch die Transaktionskosten hoch. Infolgedessen sind eine Reihe von EU-Branchen und Unternehmen nur örtlich tätig und nutzen die Vorteile des Binnenmarkts nicht in vollem Umfang aus. Die Mittelzuweisung ist suboptimal. Größenvorteile werden nicht ausgenutzt. Dies schadet ihrer Kosten- und Preiswettbewerbsfähigkeit.

In einem solchen Fall sollte das Ziel von EU-Maßnahmen darin bestehen, die Wettbewerbsentwicklungen auf diesem Markt anzuregen (Verringerung der Verhandlungsmacht marktbeherrschender Mobilfunkanbieter). Dies kann dadurch geschehen, dass eine Entgeltobergrenze für bestimmte Roamingdienste innerhalb der Gemeinschaft (Eurotarif) festgelegt wird und/oder den Verbrauchern die Möglichkeit geboten wird, auf die vom Betreiber im Rahmen eines Pakets angebotenen Roamingdienste zu verzichten (Entflechtung).

Folgen für die Unternehmen und Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit

Eine Entgeltobergrenze oder Entflechtung wirken sich nicht auf die Verfügbarkeit oder Kosten der Vorleistungen für die Mobilfunkbetreiber aus, beeinflussen aber direkt ihre Geschäftsprozesse (Preisgestaltung und Vermarktung). Solche Maßnahmen dürften den Wettbewerbsdruck erhöhen, die Preise näher an das Kostenniveau heranbringen und die Kostenwettbewerbsfähigkeit ihrer Unternehmenskunden verbessern.

Der Einnahmen- und Rentabilitätsverlust könnte sich jedoch indirekt auf die Fähigkeit des Sektors zu Investitionen in die Netzinfrastruktur und Innovationen auswirken. Tatsächlich behaupteten einige Betreiber, die hohen Gewinne durch die Roaminggebühren böten eine Möglichkeit, beides zu finanzieren. Ohne diese Einnahmequelle, so argumentierten sie, hätten

die Unternehmen nicht die Mittel, neue Märkte zu schaffen, und würde ihre Position auf dem globalen Markt geschwächt werden (möglicher Verluste der externen Wettbewerbsfähigkeit).

Darüber hinaus könnten diese Politikoptionen auch die Struktur dieser Branche auf verschiedene Weise beeinflussen, beispielsweise wenn sie kleinere, unabhängige oder neu in den Markt eintretende Betreiber härter treffen. Es trifft zu, dass die Eintrittskosten aufgrund der Kosten der Netzinfrastruktur hoch sind, doch dies hat nichts mit Entgeltobergrenzen zu tun. Einige dieser Betreiber könnten aus dem Markt ausscheiden, wenn die Entgeltobergrenze und Entflechtung technisch schwierig oder kostspielig umzusetzen sind. Insbesondere kleinere Betreiber könnten dem Risiko einer Kosten-Preis-Schere ausgesetzt sein. Auch neue Betreiber und potenzielle Neueinsteiger würden nicht von einer hohen Gewinnspanne profitieren, mit der Kosten ihrer Infrastruktur gedeckt werden, wodurch de facto lang etablierte Betreiber geschützt würden. Unter solchen Umständen würde die Maßnahme den oligopolistischen Charakter dieser Branche verstärken. KMU in den anderen Sektoren werden jedoch davon profitieren.

Eine Entgeltobergrenze oder Entflechtung wirken sich wahrscheinlich positiv auf die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Industrie im Allgemeinen aus. Durch die Entkopplung der Roamingdienste würde insbesondere ihre Verhandlungsposition weiter gestärkt, da die Unternehmen zu den Großnutzern gehören. Die Sicherstellung niedrigerer Preise für Roaming dürfte die Kostenwettbewerbsfähigkeit der EU-Branchen automatisch verbessern.

Weniger belastende Option

- Festlegung eines Eurotarifs in einer Höhe, die eine ausreichende Marge zur Deckung der Innovationskosten garantiert.
- Wenn möglich, Bevorzugung einer „Sicherheitslösung“ anstelle einer kostenbasierten Obergrenze (da erstere mehr Raum dafür lässt, dass die Preise durch die Marktkräfte bestimmt werden).
- Wahl von Modalitäten, durch die auf dem EU-Markt aktive kleinere, unabhängige oder neu in den Markt eintretende Betreiber nicht benachteiligt werden.
- Wenn zwei Politikoptionen vergleichbare Gewinne für EU-Branchen im Allgemeinen bieten, sollte die Option gewählt werden, die für die Gesamtgewinne der Zielbranche am wenigsten belastend ist.
- Falls die Entgeltobergrenze gewählt wird, sollte eine Evaluierung der Auswirkungen auf die Wettbewerbsfähigkeit der europäischen Betreiber auf dem EU-Markt und im Ausland vorgesehen werden, und zwar relativ kurz nach der Umsetzung der Entgeltobergrenze (um irreversible Schäden für die Branche zu vermeiden).
- Falls die Entgeltobergrenze gewählt wird, sollte eine Auslaufklausel (aufgrund des sehr speziellen und restriktiven Charakters dieses Mittels muss die Kommission bewerten, ob angesichts der Entwicklungen auf dem Markt die Notwendigkeit besteht, ihre Dauer über eine festgelegte Frist hinaus zu verlängern).

Anhang 2

Datenquellen für die quantitative Analyse

1. Wichtigste Klassifikationen für Industriezweige und Produkte

EU-Klassifikationen & Nomenklaturen

- **KN (Kombinierte Nomenklatur)**
<http://eur-lex.europa.eu/JOhtml.do?uri=OJ:L:2010:284:SOM:DE:HTML>
1988 eingeführte Klassifikation der EU, die für die Außenhandelszolltarife verwendet wird (bei der Anmeldung von Einfuhr- und Ausfuhrwaren muss angegeben werden, unter welche Unterposition der Kombinierten Nomenklatur die Waren fallen); die Kategorien werden durch einen 8-stelligen Code bezeichnet, der aus dem HS-Code (siehe unten), gefolgt von 2 zusätzlichen Stellen für die benötigte Untergliederung der Gemeinschaft besteht.
- **CPA – Statistische Güterklassifikation in Verbindung mit den Wirtschaftszweigen in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft**
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=CPA_2008&StrLanguageCode=EN&IntPcKey=20701907&StrLayoutCode=HIERARCHIC
- **NACE – Nomenclature statistique des Activités économiques dans les Communautés Européennes**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nace_rev2/introduction
Statistische Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft, die von Eurostat und den Mitgliedstaaten verwendet wird. Hilft bei der Identifizierung von Wirtschaftstätigkeiten, die in die Wertschöpfungskette aufgenommen werden sollen (Abbildungsphase), und von Codes, die für die Extraktion von Daten aus PRODCOM und anderen EU-Datenbanken benötigt werden.
- **PRODCOM-Liste**
http://ec.europa.eu/eurostat/ramon/nomenclatures/index.cfm?TargetUrl=LST_NOM_DTL&StrNom=PRD_2010&StrLanguageCode=DE&IntPcKey=&StrLayoutCode=HIERARCHIC
Den Produkten wird ein 8-stelliger Prodcom-Code zugewiesen; die ersten 4 Stellen entsprechen dem NACE-Code des Wirtschaftssektors, der das Produkt in der Regel herstellt. Die Liste enthält ca. 4000 Produktkategorien.

Internationale Klassifikationen & Nomenklaturen

- **HS (Harmonisiertes System zur Bezeichnung und Codierung der Waren)**
http://www.wcoomd.org/home_hsoverviewboxes_tools_and_instruments_hsnomenclature.htm
Wurde unter der Schirmherrschaft der Weltzollorganisation (WZO) für die Einreihung gehandelter Produkte erarbeitet; umfasst ungefähr 5000 Warengruppen, die durch einen 6-stelligen Code bezeichnet werden.
- **ISIC – International Standard Industrial Classification of all economic activities (rev4)**
<http://unstats.un.org/unsd/cr/registry/regcst.asp?Cl=27&Lg=1>
Internationale Systematik der Wirtschaftszweige, die vom Statistischen Dienst der Vereinten Nationen auf der Grundlage von Kriterien wie Input, Output und Verwendung der betroffenen Produkte und Charakter des Produktionsprozesses erstellt wurde. Hilft dank der Entsprechungstabellen zu den NACE-Codes bei der Abbildung der Wertschöpfungskette und der Vorbereitung zur Sammlung von Daten über EU-Wettbewerber.
- **SITC – Standard International Trade Classification (Rev 4)**
<http://unstats.un.org/unsd/trade/sitcrev4.htm>
Internationales Warenverzeichnis für den Außenhandel, das für internationale Vergleiche harmonisiert ist. Hilft dank der Entsprechungstabellen zu den NACE-Codes bei der Abbildung der Wertschöpfungskette und der Vorbereitung zur Sammlung von Daten über EU-Wettbewerber; Untersuchung langfristiger Trends im internationalen Warenhandel und Zusammenfassung der Handelswaren in für eine wirtschaftliche Analyse geeigneteren Klassen.

2. Wichtigste Datenbanken für die Bewertung der Auswirkungen auf Wirtschaftstätigkeiten und -sektoren

EU-Datenbanken

- **AMADEUS**
<http://www.bvdep.com/AMADEUS.html>
Firmendatenbank, die umfassende Informationen zu rund 19 Millionen Unternehmen in Europa beinhaltet. Sie kann für die Recherche über einzelne Unternehmen, die Suche nach Unternehmen mit bestimmten Profilen und allgemeine Analysen verwendet werden.
- **BACH – Bank for the Accounts of Companies Harmonised**
<http://www.bachesd.banque-france.fr/>
Zusammengefasste und harmonisierte Informationen über die Jahresabschlüsse von Nichtfinanzunternehmen aus 11 Mitgliedstaaten (AT, BE, DE, DK, ES, FI, FR, IT, NL, PT, SE, UK), Japan und den Vereinigten Staaten; 3 Größeneinstufungen der Firmen (kleine, mittlere und große Unternehmen); 23 Sektoren oder Teilsektoren auf Basis von NACE; Zeitreihen von nahezu 20 Jahren; 95 Positionen, darunter Aktiva, Passiva und die Gewinn- und Verlustrechnung. Dient zur Analyse der Aktiva, Passiva, Finanzlage und Rentabilität von Unternehmen nach ihrem Sektor und ihrer Größeneinstufung.
- **COMEXT**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/external_trade/data/database
Wert (Euro) und Menge (Anz. der Artikel, kg, m², m³ usw.) des Warenverkehrs zwischen Mitgliedstaaten und Nicht-EU-Staaten; Anteil der EU am Welthandel; Außenhandel der EU, der Mitgliedstaaten und der wichtigsten Drittländer nach SITC-Produktgruppe; EU-Handel nach Mitgliedstaat, Partner und Produktgruppe; plus verschiedene EU-Gruppierungen (Eurozone, EU25, EU27 usw.). Jährliche und monatliche Daten sind ab 1995 verfügbar.
- **EU Industrial R&D Investment Scoreboard**
<http://iri.jrc.ec.europa.eu/reports.htm>
Der Anzeiger ist ein Benchmarking-Instrument, das seit 2004 jedes Jahr zuverlässige aktuelle Informationen über FuE-Investitionen und andere Wirtschafts- und Finanzdaten (darunter Nettoumsatz, Gewinne, Kapitalinvestitionen, Marktkapitalisierung, Anzahl der Beschäftigten) für die weltweit führenden FuE-Unternehmensinvestoren (1000 in der EU ansässige Unternehmen und 1000 außerhalb der EU ansässige Unternehmen) bereitstellt. Die Daten im Anzeiger werden als vierjährige Zeitreihen veröffentlicht, um die Durchführung weiterer Trendanalysen zu ermöglichen, z. B. um die Zusammenhänge zwischen FuE und der Unternehmensleistung zu untersuchen.
- **EU KLEMS Wachstums- und Produktivitätsrechnungen**
<http://www.euklems.net/>
Für detaillierte sektorale Produktivität und totale Faktorproduktivität für quantitative Studien mit Schwerpunkt auf dem technischen Wandel in der Industrie (Fertigung) bis 2007.
- **EU-Wissenschafts- und Technologiedatenbank**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database
FuE, Innovationsdaten, Patentstatistiken, wissensintensive Sektoren, Humanressourcen im Wissenschafts- und Technologiebereich.
- **EUROFOUND**
http://www.eurofound.europa.eu/about/index_de.htm
Eurofound stellt Schlüsselakteuren im Bereich der EU-Sozialpolitik auf der Grundlage vergleichbarer Daten, Forschung und Analyse Informationen, Beratung und Fachwissen – zu Lebens- und Arbeitsbedingungen, Arbeitsbeziehungen und Bewältigung des Wandels in Europa – bereit.
- **Arbeitskräfteerhebung der Europäischen Union**
<http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/microdata/lfs>
Die AKE ist eine umfassende Haushaltsstichprobenerhebung, die vierteljährliche Ergebnisse zur Beteiligung der Personen ab 15 Jahren am Arbeitsmarkt sowie zu Personen, die nicht zu den Arbeitskräften zählen, liefert. Die Definitionen gelten für alle in Privathaushalten lebenden Personen ab 15 Jahren. Wehrdienst- oder Zivildienstleistende sowie Personen aus institutionellen/Anstalts-Haushalten werden nicht berücksichtigt.
- **PRODCOM**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/prodcom/data/tables_excel

Statistiken über die Herstellung von Waren in den Mitgliedstaaten, gemessen am Wert (Euro) und an der Menge (kg, m², Stückzahl usw.) und eingestuft nach der Prodcod-Liste (siehe Klassifikationen).

- **SBS – Strukturelle Unternehmensstatistik**
http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/european_business/data/database
Beschreibt die Vorgehensweise (Struktur, Verhalten und Leistung) von Unternehmen in der EU durch Anzahl der Unternehmen, Anzahl der Beschäftigten, Umsatz, Wertschöpfung, Investitionen, Produktivität, SME-Anteil an Wertschöpfung und Beschäftigung. In der Statistik werden die Industrie, der Handel und die Dienstleistungen statistisch erfasst (die Daten sind für die EU-27 und für die Mitgliedstaaten verfügbar). Die statistischen Daten können bis zu einer sehr tief gegliederten, branchenbezogenen Ebene (mehrere hundert Wirtschaftszweige auf der Grundlage der NACE-Klassifikation) aufgegliedert werden. In der SBS werden keine Daten über den Außenhandel (siehe COMEXT) oder die Produktion bestimmter Güter (siehe PRODCOM) erhoben. Hilft bei der Beantwortung von Fragen zum Spezialisierungsgrad der EU, der Anfälligkeit eines Sektors, seiner strategischen Bedeutung oder dem Grad seiner Internationalisierung („Welche EU-Länder sind auf die Herstellung bestimmter Ausrüstungsgüter besonders spezialisiert?“; „Wie produktiv ist ein bestimmter Sektor und wie ist seine operationelle Rentabilität?“; „Wie viel Vermögen und wie viele Arbeitsplätze werden in einem Wirtschaftszweig geschaffen?“; „Wie viele Unternehmen nach Beschaffung und Wirtschaftszweig?“).

Internationale Datenbanken

- **COMTRADE / UN-Datenbank mit Internationalen Warenhandelsstatistiken**
<http://comtrade.un.org/db/>
Mehr als 1,75 Milliarden Handelsdatensätze ab 1962 + analytische Tabellen mit Handelswerten und Indizes für einzelne Länder und Regionen.
- **IEA-Statistiken & Bilanzen (Internationale Energieagentur)**
<http://www.iea.org/stats/index.asp>
Für Energiepreise, Preise fossiler Brennstoffe usw.
- **IMF-Zahlungsbilanzstatistik (Internationaler Währungsfonds)**
www.imf.org/external/np/sta/bop/bop.htm
- **OECD.Stat**
<http://stats.oecd.org/index.aspx?lang=en> und <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics>
„Industrie- und Dienstleistungsstatistik“, „STAN-Datenbanken (Strukturelle Analyse)“ einschließlich „Input-Output-Datenbanken“; „Strukturelle und demographische Unternehmensstatistik (SDBS)“ einschließlich „Strukturelle Unternehmensstatistik“ je Wirtschaftssektor; Statistik des internationalen Handels nach Waren (ITCS); „Produktivitätsniveau und Pro-Kopf-BIP“ der OECD-Mitglieder. Enthält Daten über die wichtigsten EU-Wettbewerber für die Bewertung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der EU.
- **UNCTAD**
<http://www.unctad.org/Templates/Page.asp?intItemID=5156&lang=1>
Für Daten über ausländische Direktinvestitionen (ADI) zur Bewertung der Einführung und Annahme des technischen Wandels durch Kapitalinvestitionen.

3. Indikatoren für die industrielle Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt

Änderungen dieser Indikatoren zeigen, dass EU-Industrien einen komparativen Vorteil oder Nachteil entwickeln. Sie müssen allerdings vorsichtig interpretiert werden: Insgesamt betrachtet kann der Verlust der Wettbewerbsfähigkeit in einer einzelnen Branche durchaus die herausragende Exportleistung anderer inländischer Branchen widerspiegeln. Zum Beispiel kann eine Aufwertung des Euro die Wettbewerbsposition einer bestimmten Branche verschlechtern, was jedoch lediglich auf ein starkes Produktivitätswachstum in anderen Branchen und somit starke Exporte und eine steigende Nachfrage nach dem Euro zurückzuführen sein kann.

- **Realer effektiver Wechselkurs**
Der reale effektive Wechselkurs, oder anders ausgedrückt die „relativen Preis- und Kostenindikatoren“, soll die Preis- oder Kostenwettbewerbsfähigkeit eines Landes (oder eines Währungsraums) gegenüber seinen Hauptwettbewerbern auf internationalen Märkten bewerten. Er entspricht dem nominalen effektiven Wechselkurs deflationiert mit ausgewählten relativen Preis- oder Kostendeflatoren.
- **Relative Handelsbilanz**
Misst die Handelsbilanz eines Sektors im Verhältnis zum Gesamthandel in dem Sektor.
- **Relative Lohnstückkosten**
Messen die Arbeitskosten in einer bestimmten Branche im Verhältnis zu ihrer Produktivität (Lohnstückkosten) und im Verhältnis zu dem entsprechenden Index in einem anderen Land.
- **Sektorale Lohnstückkostenindizes**
Können interessante Muster im Zusammenhang mit Spezialisierung aufgrund des internationalen Handels aufzeigen. Gibt es einen Sektor, in dem ein Land einen komparativen Vorteil hat, dürften die Löhne langsamer steigen als die Produktivität, wodurch die Lohnstückkosten sinken. Infolgedessen können die sektoralen Lohnstückkosten ohne Prüfung der Handelsströme auf komparative Vorteile und Nachteile gegenüber den Handelspartnern hindeuten.
- **Offenbarte Komparative Vorteile (RCA)**
Messen das Ausmaß der Spezialisierung der EU in einem bestimmten Sektor. Für jeden Sektor in der EU wird der Anteil der Exporte an den EU-Gesamtexporten berechnet und anschließend mit dem Anteil der weltweiten Exporte des Sektors an den weltweiten Gesamtexporten verglichen. Ist der RCA für einen bestimmten Sektor > 1 , dann exportiert die EU relativ gesehen mehr als der weltweite Durchschnitt, was einen komparativen Vorteil signalisiert. Ist der EU-27 RCA < 1 und sinkt mit der Zeit, dann signalisiert dies einen größer werdenden komparativen Nachteil (wie z. B. in der Textilbranche, in der der RCA von 0,82 im Jahr 1996 auf 0,64 im Jahr 2006 sank).

4. Bibliographische Quellen

Nach (industriellem) Sektor oder Markt

Jüngste Studien, die ein tiefgreifendes Verständnis der Faktoren vermitteln, die der Wettbewerbsfähigkeit in einem Sektor zugrunde liegen.

- Europäische Kommission, *EU industrial structure 2011 – Trends and performance* (GD Unternehmen und Industrie)
http://ec.europa.eu/enterprise/newsroom/cf/itemshortdetail.cfm?item_id=3934
Analyse der Wettbewerbsfähigkeit der EU-Wirtschaft aus sektoraler Perspektive; Einblicke in die relative Leistung jeder Branche.
- *Sectoral Growth Drivers and Competitiveness in the European Union* (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
Sektordaten von 1995-2004 über Wertschöpfung, geleistete Arbeitsstunden, Produktivität, Gewinnspannen, RCA, ADI, FuE-Intensitäten, Unternehmensdemographie, Auswirkungen rechtlicher Regelungen, Offenheit.
- Luft- und Raumfahrtindustrie
 - *Aerospace* (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/aerospace/files/aerospace_studies/aerospace_study_en.pdf
Daten über die Luftfahrtindustrie und deren Analyse (Anm.: Ausgenommen Raumfahrt).
 - *Global Monitoring for Environment and Security GMES downstream market* (2008)
http://ec.europa.eu/gmes/pdf/studies/gmes_ds_final_report.pdf
Daten über die GMES nachgelagerte Beschäftigung, Einnahmen, Wachstum, Auswirkungen rechtlicher Regelungen.

- European Global Navigation Satellite System-based industry (erscheint in Kürze)
Daten über die GNSS-Industrie und deren Analyse.
- Biotechnologische Industrie
 - The financing of biopharmaceutical product development in Europe (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/financing_biopharma_product_dev_en.pdf
Daten über das verfügbare Kapital (Eigenkapital, Risikokapital, öffentliche Mittel) für die Entwicklung neuer Produkte in der biopharmazeutischen Industrie.
 - Competitiveness of the European biotechnology industry (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/biotechnology/files/docs/biotech_analysis_competitiveness_en.pdf
Daten über Beschäftigung, Patente, neue Unternehmen, FuE und FuE-Finanzierung, Zugang zu Finanzmitteln in der biotechnologischen Industrie.
- Keramikindustrie
 - Ceramics industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_ceramics_131008_en.pdf
Daten über Produktion, Beschäftigung, Produktivität, Rentabilität, Handel, Struktur und Unternehmensgrößenverteilung der Keramikindustrie.
- Bausektor
 - Construction sector: Sustainable competitiveness of the construction sector (2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/construction/files/compet/sustainable_competitiveness/ecorys-final-report_en.pdf
Daten über Umsatz und Wertschöpfung, Beschäftigung, Struktur, Produktionseigenschaften des Bausektors.
- Verteidigungssektor
 - Study on the impact of emerging defence markets and competitors on the competitiveness of the European defence sector (2010)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/study_defence_final_report_en.pdf
Übersicht der Verteidigungsmärkte in Brasilien, Russland, Indien, China und Südkorea und ihrer Bedeutung für die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Verteidigungsindustrie.
 - Study on the competitiveness of European SMEs in the defence sector (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/defence/files/2009-11-05_europe_economics_final_report_en.pdf
Daten über Umsatz, Beschäftigung, FuE, Handel der EU-KMU im Verteidigungssektor.
- Umweltindustrie
 - Eco-industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/eco-industries/index_en.htm
Daten über Umsatz, Beschäftigung, Struktur, Produktivität, Rentabilität, Handel, Unternehmensdemographie, rechtliche Hemmnisse, Investitionen, Zugang zu Finanzmitteln in der EU-Umweltindustrie.
- Energieintensive Branchen im Rahmen des Emissionshandelssystems
 - Ecorys (2011), *Competitiveness of European companies in the context of greater resource efficiency*
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/sustainable-industry/sustainable-industry-forum/files/2_ecorys_berg_en.pdf

Analysen von Maßnahmen, Antriebskräften und Hemmnissen für die Ressourceneffizienz in neun Sektoren.

- Studie von DTI/Idea/Ecorys (erscheint in Kürze)
- Wuppertal Institut (2007), *The relationship between resource productivity and competitiveness*
http://ec.europa.eu/environment/enveco/economics_policy/pdf/part2_report_comp.pdf
Analysen von Daten über Ressourcenproduktivität.
- Lebensmittelindustrie
 - Competitiveness of the European food industry: an economic and legal assessment (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness_study_en.pdf
Daten über Umsatz, Wertschöpfung, Ausgaben für FuE. Analyse der Wettbewerbsposition der EU-Lebensmittelindustrie.
 - Impact of the increased use of biofuels on the competitiveness of the EU food industry (2007)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/food/files/competitiveness/biofuelsstudy_finalreport_en.pdf
Daten und Informationen über die Struktur der Teilspektoren Biodiesel und Bioethanol sowie der Cluster Zucker-Ethanol, Getreide und Ölsaaten der Lebensmittelversorgungsketten. Erörterung der wichtigsten Änderungsfaktoren.
 - Competitiveness of the European meat industry (erscheint in Kürze)
- Gasgerätesektor
 - Gas appliances sector (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/pressure-and-gas/files/study_competitiveness_eu_gas_appliances_final_en.pdf
Daten über Umsatz, Beschäftigung, Handel, Regulierungsbedingungen, Verteilung und Märkte, Wettbewerber, RCA im EU-Gasgerätesektor.
- Glasindustrie
 - Glass industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/finalreport_glass_141008_en.pdf
Daten über Produktivität, Rentabilität, Preisspannen, Handel, Struktur und Unternehmensgrößenverteilung der Glasindustrie.
- IKT-Industrie
 - ICT industry: SMEs in the ICT services industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/ict/files/study_report_ict_services_en.pdf
Daten über Struktur, Umsatz, Beschäftigung, Produktivität, Wertschöpfung, Rentabilität, Handel, ADI, FuE-Förderung, Unternehmensbedingungen, Ein- und Austrittshemmnisse, Marktstruktur, Regulierungsbedingungen für die EU-IKT-Dienstleistungsindustrie.
- Metallindustrie
 - Metalworking and metal articles industries (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/mechanical/files/metalworking/mma_final_report_181109_final_en.pdf
Daten über Produktion, Beschäftigung, Produktivität, Rentabilität, Industriestruktur, Unternehmensgrößenverteilung, Handel, Hemmnisse für den Eintritt in die metallverarbeitende und Metallwarenindustrie der EU.

- Competitiveness of the EU Non-ferrous Metals Industries (Ecorys, 2011)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/fn97624_nfm_final_report_5_april_en.pdf
 Die Kapitel des Berichts decken die grundlegenden Fakten der Industrie, wesentliche Fragen in Bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit der Industrie sowie einen strategischen Ausblick und Maßnahmenoptionen ab. Beiträge der Kommission und von Industrievertretern und -verbänden werden darin berücksichtigt.
- Steel industry (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/final_report_steel_en.pdf
 Daten über Struktur, Regulierungsbedingungen, Marktaussichten, Vorleistungen, Beschäftigungen, Preisentwicklungen, Wertschöpfungskette der EU-Stahlindustrie.
- Pharmazeutische Industrie
 - Pharmaceutical industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/healthcare/competitiveness/monitoring/index_en.htm
 Daten über Umsatz, Beschäftigung, Kostenstruktur, Wertschöpfung, Produktivität, Rentabilität, Industriestruktur, Unternehmensgrößenverteilung, Handel, Eintrittshemmnisse, Rendite, FuE in der pharmazeutischen Industrie.
- Sicherheitsindustrie (Produktion von sicherheitsrelevanter Ausrüstung und Dienstleistungen)
 - Security industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/security/files/study_on_the_competitiveness_of_the_eu_security_industry_en.pdf
 Daten über Umsatz, Marktgröße, Wettbewerber, Hauptantriebsfaktoren in der EU-Sicherheitsindustrie.
- Dienstleistungssektoren
 - Services sectors (2008)
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/documents/index_en.htm
 Daten über Beschäftigung, Umsatz, Wertschöpfung, Produktivität, Vorleistungen, Unternehmensgrößenverteilung, Vorleistungen in ausgewählten EU-Dienstleistungsbranchen (Gebäudereinigung, private Sicherheit, private Arbeitsvermittler, Architektur-/Ingenieurbüros, Logistik, EDV-Dienstleistungen und -Tätigkeiten, Gebäudeverwaltung).
- Schiffbauindustrie
 - Shipbuilding industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/maritime/files/fn97616_ecorys_final_report_on_shipbuilding_competitiveness_en.pdf
 Daten über Struktur, Regulierungsbedingungen, Wettbewerber, produktionsbezogene Indikatoren, Wertschöpfung, Produktivität, Gewinnspannen, Handel, Beschäftigung, Arbeitskosten, Vorleistungen, E&E und Innovationen, Zugang zu Finanzmitteln, Marktanteile für die EU-Schiffbauindustrie.
- Tourismusindustrie
 - Study on the competitiveness of the EU tourism industry (2009)
http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/tourism/files/studies/competitiveness/study_on_tourism_competitiveness_2009_en.pdf
 Daten über Rentabilität, Marktgröße, Regulierungsbedingungen der EU-Tourismusindustrie.
 - The Travel & Tourism Competitiveness Report (2009)
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_TravelTourism_Report_2009.pdf
 Länderdaten über Regulierungsbedingungen, Umweltverträglichkeit, Schutz und Sicherheit, Gesundheit und Hygiene, Priorisierung von Reisen und Tourismus, Luft- und Bodenverkehrsinfrastruktur, Tourismusinfrastruktur, IKT-Infrastruktur, Preiswettbewerbsfähigkeit, Humanressourcen, Reise- und Tourismusaffinität, natürliche und kulturelle Ressourcen.

Allgemeine Berichte über die EU- und internationale Wettbewerbsfähigkeit

Regelmäßige Veröffentlichungen mit allgemeinen Informationen über die industrielle Wettbewerbsfähigkeit.

- Europäische Kommission, *European Competitiveness Report*, jährliche Veröffentlichung der GD Unternehmen und Industrie
http://ec.europa.eu/enterprise/policies/industrial-competitiveness/competitiveness-analysis/index_en.htm
Seine statistischen Anhänge enthalten Sektorales Daten über Produktion, Produktivität, geleistete Arbeitsstunden, Lohnstückkosten, RCA und relative Handelsbilanz. Der Inhalt der übrigen Kapitel ist von Jahr zu Jahr unterschiedlich. Diejenigen, die sich mit (Industrie)Sektoren befassen, sind unter Sektorstudien ausgewiesen.
- Europäische Kommission, *Member States Competitiveness Performance and Policies*, jährliche Veröffentlichung der GD Unternehmen und Industrie
- Europäische Kommission, *EU Industrial Structure Report: Trends and Performance*, halbjährliche Veröffentlichung der GD Unternehmen und Industrie
- Europäische Kommission, *Science, Technology and Competitiveness key figures Report* (GD Forschung und Innovation)
<http://ec.europa.eu/research/era/docs/en/facts&figures-european-commission-key-figures2008-2009-en.pdf>
Daten über Ausgaben für FuE, Finanzierung von Hochschulen, Humanressourcen, Bildung, Leistungen (Veröffentlichungen, Patente), Hightech-Exporte, Rahmenprogramme.
- Europäische Kommission, *Europe's Digital Competitiveness report* (GD Informationsgesellschaft und Medien)
http://ec.europa.eu/information_society/digital-agenda/documents/edcr.pdf
Daten über den IKT-Sektor und dessen Analyse.
- Centre for Global Competitiveness and Performance (2010), *The Global Competitiveness Report 2010-11*, Weltwirtschaftsforum
http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2010-11.pdf
Rangfolge der Länder gemäß ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf der Grundlage des Global Competitiveness Index (GCI), der für das Weltwirtschaftsforum entwickelt und 2004 eingeführt wurde. Der GCI erfasst die mikro- und makroökonomischen Grundlagen der nationalen Wettbewerbsfähigkeit durch 12 Säulen der Wettbewerbsfähigkeit. Die Säulen sind: Institutionen, Infrastruktur, makroökonomische Stabilität, Gesundheit und Grundbildung, Hochschul- und Berufsbildung, Effizienz der Gütermärkte, Effizienz des Arbeitsmarkts, Entwicklung des Finanzmarkts, Technologische Reife, Marktgröße, Geschäftskultur und Innovation. Nützlich für allgemeine EU-Initiativen zur Bewältigung makroökonomischer Probleme, die alle Sektoren betreffen; bietet Informationen über die relative Position entscheidender Mitgliedstaaten verglichen mit den wichtigsten Nicht-EU-Wettbewerbern.
- International Institute for Management Development (IMD), *World Competitiveness Yearbook 2011*
http://www.imd.org/research/publications/wcy/wcy_online.cfm
http://www.imd.org/research/publications/wcy/Factors_and_criteria.cfm
Rangfolge von Nationen gemäß ihrer Wettbewerbsfähigkeit auf der Grundlage von 20 Faktoren: Binnenwirtschaft, internationaler Handel, internationale Investitionen, Beschäftigung, Preise, Staatsfinanzen, Steuerpolitik, institutioneller Rahmen, Unternehmensrecht, gesellschaftliche Rahmenbedingungen, Produktivität, Arbeitsmarkt, Finanzen, Verwaltungsverfahren, Einstellungen und Werte, Basisinfrastruktur, technologische Infrastruktur, wissenschaftliche Infrastruktur, Gesundheit und Umwelt, Bildung.
- Weltbank (2010), *Doing Business 2011 – making a difference for entrepreneurs*
<http://www.doingbusiness.org/reports/doing-business/doing-business-2011>
Rangfolge von Nationen gemäß ihres Wirtschaftsklimas auf der Grundlage von elf Indikatoren: Gründung eines Unternehmens, Einholung einer Baugenehmigung, Beschaffung von Kredit, Schutz von Investoren, Entrichtung von Steuern, grenzüberschreitender Handel, Eintragung von Eigentum, Durchsetzung vertraglicher Ansprüche, Schließung eines Unternehmens, Beschaffung von Strom, Beschäftigung von Arbeitnehmern.