

wifa Gutachten

Industriemotivierung und Wirtschaftspolitik in Skandinavien und in Österreich

von Hans-Joachim Lauth

Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung

Industrieentwicklung und Wirtschaftspolitik in Skandinavien und in Österreich

Ein Vergleich

Claudia Pichl, Peter Szopo

Studie des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung
im Auftrag des Bundesministeriums für öffentliche Wirtschaft
und Verkehr

Wien, Februar 1988

Industrieentwicklung und Wirtschaftspolitik in Skandinavien und in Österreich Ein Vergleich

Claudia Pichl, Peter Szopo

Inhalt	Seite
1. Einleitung und Problemstellung	1
2. Industriestruktur und Industrieentwicklung im Überblick	5
2.1 <i>Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit</i>	5
2.2 <i>Überblick über die Industrieentwicklung der Vergleichsländer</i>	8
3. Güterstrukturanalyse	19
3.1 <i>Theoretische Ansätze</i>	19
3.2 <i>Sektorale Struktur der Produktion</i>	21
3.3 <i>Untersuchung nach produktionsspezifischen Charakteristika</i>	30
3.4 <i>Hochtechnologieprodukte</i>	35
3.5 <i>Verarbeitungsgrad und Einkommenspotential</i>	37
3.6 <i>Wachstumspotentiale und wachstumsförderliche Umstrukturierung</i>	44
3.7 <i>Exkurs: Ressourcenintensive Produkte</i>	52
3.8 <i>Exkurs: Dutch Disease: Strukturelle Effekte und Schattenseiten des norwegischen Booms</i>	54
4. Regionalstrukturanalyse	59
4.1 <i>Außenhandelsverflechtung und Regionalstruktur</i>	59
4.2 <i>Integrationseffekte</i>	71
4.3 <i>Exkurs: "Ostintegration" und bilateraler Handel am Beispiel Finnlands und der UdSSR</i>	86
5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien	89
5.1 <i>Größen- und Eigentumsstrukturen im Vergleich</i>	89
5.2 <i>Schweden</i>	93
5.3 <i>Finnland</i>	98
5.4 <i>Norwegen</i>	103

6.	Internationalisierungsstrategien	105
6.1	<i>Vom Export zu Direktinvestitionen und neuen Internationalisierungsformen</i>	105
6.2	<i>Die Vergleichsländer als Stamm- und als Gastländer multinationaler Unternehmen</i>	110
7.	Ziele und Instrumente der Industriepolitik	125
7.1	<i>Die Industriepolitik der Vergleichsländer im Überblick</i>	125
7.2	<i>Umfang und Struktur der direkten Förderungen</i>	132
7.3	<i>Überblick über die steuerliche Investitionsförderung</i>	146
7.4	<i>Die schwedischen Arbeitnehmerfonds</i>	152
8.	Liberalisierung und Internationalisierung: Die Finanzsysteme der untersuchten Länder im Vergleich	153
8.1	<i>Einleitung</i>	153
8.2	<i>Struktur und Entwicklung der Finanzmärkte</i>	154
8.2.1	Rentenmärkte	163
8.2.2	Aktienmärkte und Wagnisfinanzierung	165
8.2.3	Geldmärkte	170
8.2.4	Die Internationalisierung der Finanzmärkte	170
9.	Makroökonomische Entwicklung und Aspekte der Stabilisierungspolitik in den nordischen Ländern und in Österreich	175
9.1	<i>Einleitung</i>	175
9.2	<i>Überblick über die makroökonomische Entwicklung in den vier Ländern</i>	175
9.3	<i>Grundzüge der Stabilisierungspolitik in den skandinavischen Ländern und in Österreich</i>	181
9.3.1	Finnland	181
9.3.2	Schweden und Norwegen	182
9.3.3	Österreich	184
9.4	<i>Unterschiedliche Strategien der Krisenbekämpfung: "Hartwährungspolitik" und "Weichwährungspolitik"</i>	184
10.	Zusammenfassung und Einschätzung der Ergebnisse	197
11.	Literaturhinweise	211
12.	Anhang	219

1. Einleitung und Problemstellung

Die Entwicklung von Industrie und Außenhandel einer kleinen offenen Wirtschaft wie Österreich läßt sich nur in einem internationalen Zusammenhang betrachten. Zwei Gesichtspunkte sind vor allem von Bedeutung: die Tendenzen in der internationalen Arbeitsteilung sowie nationale Entwicklungen bei Handelspartnern und Konkurrenten. In den vergangenen Jahren hat sich eine Reihe empirischer Arbeiten mit diesem Themenkreis befaßt (u. a. Kramer, 1982, 1985). Vor allem der jüngste Strukturbericht des WIFO, der unter dem Generalthema "Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs" stand, enthält zahlreiche Beiträge dazu (WIFO, 1987)

Diese Untersuchungen lassen im wesentlichen gleiche Schlußfolgerungen zu: Die langfristige Entwicklung der österreichischen Industrie war gut, der Entwicklungsrückstand gegenüber den westlichen Industriestaaten hinsichtlich Produktivität, Lohnniveau und Technologieeinsatz konnte verringert werden. Allerdings ist die österreichische Industrie nach wie vor durch eine Reihe von Schwachstellen gekennzeichnet, die eine Fortsetzung des Aufholprozesses schwierig erscheinen lassen. Dazu zählen der relativ niedrige Verarbeitungsgrad österreichischer Produkte, die geringe Auslandspräsenz der Unternehmen, der Forschungsrückstand sowie Marketing- und Ausbildungsdefizite. Hinzu kommt, daß einige Faktoren, denen aus unternehmerischer oder wirtschaftspolitischer Sicht "Reservecharakter" zukommt (wie etwa die Eigenkapitalausstattung der Wirtschaft oder die öffentlichen Haushalte), sich vor allem seit Mitte der siebziger Jahre teilweise deutlich verschlechterten (Aiginger, 1987).

Die vorliegende Studie – die im Auftrag des Bundesministeriums für öffentliche Wirtschaft und Verkehr entstanden ist – versteht sich als Fortführung dieser früheren Untersuchungen. Sie analysiert die Entwicklung der österreichischen Industrie im Vergleich zu jenen drei skandinavischen Industrieländern, die wie Österreich Mitglied der Europäischen Freihandelszone (EFTA) sind: Finnland, Norwegen, Schweden¹⁾.

1) Die Auswahl der untersuchten Länder erfolgte in Übereinstimmung mit dem Auftraggeber. Die Schweiz, die ebenfalls zu den industrialisierten EFTA-Ländern zählt, wurde nicht berücksichtigt, einerseits weil sie sich in mehrfacher Hinsicht deutlicher als die skandinavischen Länder von Österreich unterscheidet, andererseits weil vergleichende Studien über die Schweiz und Österreich bereits vorliegen (Breuss, 1985, Katzenstein, 1984, Schulmeister, 1985, S. 178-209)

1. Einleitung und Problemstellung

Die untersuchten Länder sind "kleine offene Volkswirtschaften". Die Beschäftigung mit solchen Volkswirtschaften zählt in den letzten zwei Jahrzehnten zu den besonders rasch expandierenden Forschungsbereichen der Wirtschaftswissenschaften. Eine Vielzahl theoretischer und empirischer Arbeiten gelangt zu dem Schluß, daß kleine offene Volkswirtschaften in mehrfacher Hinsicht ökonomisch relevante Gemeinsamkeiten aufweisen. Sie betreffen:

- Makroökonomische Zusammenhänge: Die zentralen ökonomischen Variablen (Preise, Zinssätze, Nachfrageaggregate) dieser Länder und damit auch ihr wirtschaftspolitischer Handlungsspielraum werden maßgeblich durch Auslandseinflüsse bestimmt (z. B. Prachowny, 1984).
- Die für diese Länder optimale Industrie- und Außenhandelsstruktur unterscheidet sich aus einer Reihe von Gründen (geringer Spielraum für Skalenerträge, geringe Marktmacht, in der Regel wenig Ressourcen u. a.) von der für große Länder adäquaten Industrie- und Außenhandelsstruktur ("Kleinstaat-Hypothese" nach Breuss, 1983, S. 221-244).
- Die wirtschaftspolitischen Steuerungsmechanismen stützen sich in kleinen offenen Volkswirtschaften häufig auf demokratisch-korporatistische oder — um einen in Österreich geläufigeren Begriff zu verwenden — sozialpartnerschaftliche Einrichtungen (Katzenstein, 1985).

Zu diesen sozusagen größenbedingten Ähnlichkeiten zwischen Österreich und den untersuchten skandinavischen Ländern kommen eine Reihe bemerkenswerter Gemeinsamkeiten hinsichtlich der natürlichen, historischen und polit-ökonomischen Gegebenheiten. Die Ähnlichkeiten der natürlichen Rahmenbedingungen betreffen die Randlage zu den europäischen Industriezentren sowie die Ausstattung mit Rohstoffen und Energie (mit Ausnahme Norwegens). Historische Gemeinsamkeiten sind die relativ späte Industrialisierung dieser Länder sowie die wenig ausgeprägte koloniale Vergangenheit. Zu den Parallelen in polit-ökonomischer Hinsicht zählen vor allem der — abgesehen von Finnland — relativ große Staatsanteil, die — im Vergleich zu anderen Ländern — hohe Priorität des Vollbeschäftigungsziels und die Nichtteilnahme bzw. nur partielle Teilnahme am EG-Integrationsprozeß.

Die vier untersuchten Länder sind ein Beispiel dafür, daß — teilweise entgegen theoretischen Erwartungen — auch in kleinen offenen Volkswirtschaften in wirtschaftlicher Hinsicht Raum für eigenständige, nationale Entwicklungen besteht. Das bestätigt sich seit 1973, als einzelne kleine offene Volkswirtschaften in zum Teil sehr unterschiedlicher Weise auf die exogenen Schocks dieser Periode reagierten. Das gilt

1. Einleitung und Problemstellung

auch für Österreich und die untersuchten skandinavischen Länder. Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, den Einfluß der Wirtschaftsstruktur, institutioneller Rahmenbedingungen und der wirtschaftspolitischen Maßnahmen und Strategien auf den Anpassungsprozeß in diesen Ländern darzustellen. Die Untersuchung umfaßt in den meisten Abschnitten den Zeitraum seit Anfang der sechziger Jahre, allerdings steht die Periode seit 1973 und damit die aktuellen Strukturprobleme im Vordergrund.

Die Arbeit gliedert sich in die folgenden Abschnitte:

- Abschnitt 2 analysiert die Bedeutung von strukturellen Aspekten für die Wettbewerbsfähigkeit und das Wachstum von Industrien mit besonderem Augenmerk auf kleine Volkswirtschaften. Daran schließt ein Überblick über die Bedeutung und globale Entwicklung der Industrie in den Vergleichsländern seit den sechziger Jahren
- Abschnitt 3 untersucht, wieweit verschiedene Strukturmerkmale von Produkten oder Produktionsprozessen — Technologie- und Know-how-Intensität, Verarbeitungsgrad, Wachstum u. a. — die Industrie der Vergleichsländer prägen und wiesehr sie sich veränderten. Zwei Exkurse zu Spezialaspekten — über ressourcenintensive Produkte (Kapitel 3.7) und über strukturelle Aspekte der "Dutch Disease" (Kapitel 3.8) — ergänzen die Analyse der Güterstruktur.
- Abschnitt 4 untersucht Fragen der regionalen Konzentration der export- und importseitigen Handelsbeziehungen und den Integrationsverlauf. Ein ergänzender Exkurs analysiert die Bedeutung des Osthandels (Kapitel 4.3).
- Abschnitt 5 behandelt, nach einem Überblick über die Größen- und Eigentumsstrukturen der Industrie der Vergleichsländer, Bedeutung und Strategien der jeweils größten Unternehmen.
- Abschnitt 6 stellt eine Unternehmensstrategie von wachsender Bedeutung vor — Direktinvestitionen im Ausland —, wobei die Vergleichsländer sowohl in ihrer Rolle als Stammländer als auch als Gastländer von multinational tätigen Unternehmen betrachtet werden.
- Abschnitt 7 beschäftigt sich mit den industriepolitischen Zielen der vier Länder und den zu ihrer Erreichung eingesetzten direkten und indirekten (steuerlichen) Instrumenten.

1. Einleitung und Problemstellung

- Abschnitt 8 beschreibt die Finanzsysteme der Vergleichsländer. Das Hauptaugenmerk liegt dabei auf den institutionellen und wirtschaftspolitischen Änderungen, die das Finanzmarktgeschehen etwa seit Mitte der siebziger Jahre prägen.
- Abschnitt 9 gibt einen kurzen Überblick über die unterschiedlichen makroökonomischen Strategien der Vergleichsländer.
- Abschnitt 10 enthält schließlich die Zusammenfassung der wichtigsten Untersuchungsergebnisse und die Schlußfolgerungen im Hinblick auf die Lage der österreichischen Industrie.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung im Überblick

2.1 Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit

Neueren Einsichten der Außenhandelstheorie und der Industrieökonomie zufolge sind *strukturelle* Aspekte in Wirtschaften ebenso sehr wettbewerbs- und wachstumsbedeutsam wie globale Wettbewerbs- und Wachstumsfaktoren. Immer häufiger widmen sich auch empirische Studien der Analyse solcher struktureller Aspekte (Meso-Aspekte neben Makro-Aspekten) wie

- Struktur der Güter (in Produktion und Export; Abschnitt 3),
- Struktur der (Handels-)Partnerländer (Abschnitt 4),
- Struktur der Betriebs- und Unternehmensgrößen (Abschnitt 5).

Noch weiter in Richtung Mikroökonomie ergänzen Fragen bezüglich Unternehmensstrategien (wie Kooperationen, Fusionen etc. oder Internationalisierungsstrategien; Abschnitt 6) diese Strukturanalysen. Soweit es die Daten und die Grenzen der Verfügbarkeit spezieller Informationen auf Einzelmärkten erlauben, wird im folgenden auf diese strukturellen Aspekte eingegangen. Viele von ihnen sind nur unter der Bedingung unvollkommenen Wettbewerbs relevant: Größenvorteile, Produktdifferenzierung (auch regionale), Konzentration, (Markt-)Macht; technologische Entwicklungsniveau-Hierarchien mit kumulativen Effekten von Know-how-Entwicklung einerseits und technologischen und strukturellen Aufholprozessen andererseits. Der erste Teil dieser Elemente unvollkommenen Wettbewerbs hängt mit "Größe" (von Betrieben, Unternehmen, Märkten, Ländern) zusammen; der zweite Teil bezieht sich auf Know-how-Vorsprünge im weitesten Sinn.

Für *Kleinststaaten* (kleine offene Volkswirtschaften) erlangen diese strukturellen Aspekte besondere Bedeutung. Einerseits bringt nämlich Höherentwicklung (höheres Brutto-Nationalprodukt pro Kopf) im allgemeinen steigende Diversifikation, d. h. geringere Konzentration auf nur wenige Produkte, in der internationalen Arbeitsteilung mit sich (Breuss, 1983, S. 233). Andererseits ist jedoch die Größe (bzw. Kleinheit) eines Landes (gemessen am BIP) aufgrund von Größenvorteilen bzw. Kleinheitsnachteilen (economies of scale in der Produktion, in der Organisation der Produktion, bei produktionsbezogenen Dienstleistungen) ein eigenständiger Faktor in der Bestimmung des Ausmaßes der Diversifikation bzw. umgekehrt der Konzentration: Kleine Länder müßten sich demzufolge stärker auf wenige Produkte (Märkte, Forschungs- und Entwicklungsprojekte usw.) konzentrieren, weil sie durch zu starke

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Streuung (Diversifikation) der Aktivitäten nirgends die mindestoptimalen Kapazitäten in Produktion, Forschung oder Kooperation erlangen. Sie wären — insofern als in den "kritischen Größen" aufgrund von Kostenvorteilen Machtfaktoren liegen — aus diesen Gründen in der internationalen Konkurrenz systematisch "machtlos" (Breuss, 1983, S. 231, zum "Trade-off zwischen Marktmacht und Diversifikation"). Spezialisieren sich kleine Länder trotz ihrer Höherentwicklung, jedoch wegen Konzentrationsvorteilen auf wenige Bereiche, so impliziert dies jedoch eine "erhöhte Krisenempfindlichkeit und Abhängigkeit von anderen Ländern" (Felderer, 1974, S. 107)¹⁾. Die Nutzung solcher Skalenvorteile führt nicht nur zu höherer Konzentration der eingesetzten Mittel in wenigen Bereichen, sondern auch zu stärkerer Exponiertheit in allen Bereichen, da die jeweiligen Inlandsmärkte zu klein sind. Auch dies erhöht die Krisenempfindlichkeit und Abhängigkeit.

Führen also einerseits diese Strategien einer Kompensation der Nachteile von Kleinheit zu einer überdurchschnittlichen Außenhandelsverflechtung, so stellt sich andererseits aufgrund dieser höheren Exponiertheit und Abhängigkeit die strukturelle Frage verschärft: Gibt es *Strukturen* der Außenhandelsintegration, die die gestiegene Abhängigkeit und Krisenanfälligkeit, die durch das höhere *Niveau* der Außenhandelsintegration bedingt war, wieder abschwächen? Oder umgekehrt: Inwiefern stellt die Konzentration auf *bestimmte* Bereiche Machtpotentiale dar (durch Preissetzung, technologische Vorsprünge etc.), die größer sind als eine Konzentration auf andere Bereiche?

Gerade die skandinavischen Länder sind Beispiele von kleinen Ländern, die sehr wohl Skalenvorteile nutzen (Breuss, 1983, S. 227). Das Ausmaß der *Konzentration* ist in Österreich relativ gering (Übersicht 2.1). Der in allen Ländern außer Norwegen abnehmende Konzentrationsgrad ist Ausdruck einer Umstrukturierungsphase einerseits und zunehmender Diversifikation andererseits. Wie noch gezeigt wird, konzentrieren die skandinavischen Länder ihre Produktion zum Teil auf sehr einkommens-trächtige Bereiche (Schweden) bzw. bauen diese Bereiche besonders stark und rasch auf (Finnland). Norwegens zunehmende Konzentration auf ein relativ rohstoffnahes Produkt wird gesondert analysiert ("Dutch Disease", Kapitel 3.8). Doch auch die Möglichkeit einer Spezialisierung auf besonders einkommensträchtige Bereiche (High-tech etc.) ist für kleine Länder begrenzt: "... the biggest countries can specialise in several of these (high-tech) industries, while the smaller countries must restrict themselves to only one or two. Structurally speaking, it is therefore more diffi-

1) Die Gefahren einer hohen Konzentration der Produktion bzw. des Exports auf nur wenige Produkte sind besonders in der Entwicklungsökonomie analysiert worden. Daß sich die Exporte der Entwicklungsländer häufig auf nur wenige agrarische oder metallische Rohstoffe konzentrier(t)en, verschärft diese Abhängigkeitsproblematik.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Übersicht 2.1

Konzentration im Export

Anteil der jeweils 10 bedeutendsten
SITC-Zweisteller am Gesamtexport in %

	1970	1973	1985
Österreich	72	71	68
Finnland	82	81	76
Norwegen	74	74	87
Schweden	82	80	76
<hr/>			
BRD	75	74	72
OECD-Europa	61	60	62

Q: Eigene Berechnungen.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

cult for the latter countries to achieve a trade balance in ... (these) industries as a whole" (OECD, 1986A, S. 64).

Vor dem Hintergrund dieser Kleinstaaten-Hypothesen gewinnt eine Strukturanalyse also zusätzliches Gewicht. Im folgenden soll weniger dem rein *quantitativen* Aspekt von Größenvorteilen als vielmehr dem *qualitativen* Aspekt von Strukturen das Hauptaugenmerk geschenkt werden. Dem liegt die Hypothese zugrunde, daß eine — in einem noch näher zu bestimmenden dynamischen Sinn — besonders wettbewerbsfähige Struktur Ausdruck dafür ist, wiewehr kleine Länder ihren Größennachteil nicht nur durch eine (riskante) höhere Konzentration und durch eine höhere Außenhandelsintegration kompensieren, sondern gleichzeitig durch eine *einkommens-trächtige Struktur* (bzw. durch den Aufbau dieser Struktur) abschwächen. Nicht zuletzt der wirtschaftspolitische Gestaltungsspielraum kleiner Länder (der ab Abschnitt 7 analysiert wird) baut unter anderem auf *struktureller Wettbewerbsfähigkeit der Produktion* auf. (Ebenso kann natürlich auch umgekehrt der Aufbau struktureller Wettbewerbsfähigkeit durch die Wirtschaftspolitik mehr oder weniger gefördert werden.)

2.2 Überblick über die Industrieentwicklung der Vergleichsländer

Industriestrukturen stehen in Zusammenhang mit *Entwicklungsniveaus*: Hochentwickelte Länder (Länder mit hohem BIP pro Kopf) verfügen über sehr einkommens-trächtige Produktionsstrukturen, wobei dieses hohe Einkommen (pro Kopf) sowohl Ausdruck hoher Faktoreinkommen aufgrund qualitativ hochwertiger Faktoren sein kann (hohes Qualifikationsniveau der Arbeitenden, effiziente, technisch hochwertige Maschinen) als auch Ausdruck dynamischer Entwicklungsfähigkeiten (Know-how-Entstehung mehr oder weniger nahe der Produktion, technischer Fortschritt, Entwicklungsfähigkeit von zugekauftem Know-how usw.). Zusätzlich zu diesen Einkommensquellen aus Faktor-Inputs und Know-how-Produktion können Renten erzielt werden, wenn aus produktions- oder auch rein marktdeterminierten Gründen Preise durchsetzbar sind, die die durchschnittlichen Gewinnmargen überschreiten. Beispiele sind die Erdölpreisentwicklung oder die Preissetzung bei innovativen Produkten. Übersicht 2.2 stellt die Entwicklungsniveaus der vier Länder in Relation zur OECD in den Jahren 1960 bis 1985 gegenüber. Schwedens Pro-Kopf-Produktion liegt über diesen ganzen Zeitraum hinweg (real) um 50% über dem OECD-Durchschnitt, Norwegen konnte sich seit den siebziger Jahren diesem sehr hohen Entwicklungsniveau annähern, Finnland und Österreich lagen in den sechziger Jahren (Österreich auch noch Anfang der siebziger Jahre) unter und Mitte der achtziger

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Übersicht 2.2

Entwicklungsniveaus

	BIP/Kopf, real (Wechselkurse und Preisniveau 1980) OECD = 100			Durchschnittliche jährliche Veränderung in %	
	1960	1970	1985	1960/1970	1970/1985
Österreich	88	92	104	4,1	2,9
Finnland	93	101	113	4,4	2,9
Norwegen	123	120	152	3,4	3,7
Schweden	159	164	153	3,9	1,7

	BIP/Kopf, nominell, in Dollar ¹⁾ (laufende Wechselkurse und Preise) OECD = 100			Durchschnittliche jährliche Veränderung in %	
	1960	1970	1985	1960/1970	1970/1985
Österreich	60	66	81	8,1	10,6
Finnland	77	80	103	7,5	10,8
Norwegen	87	98	130	8,4	11,1
Schweden	125	141	112	8,3	7,4

Q: OECD, National Accounts. - 1) Zu Kaufkraftparitäten gerechnet liegt Österreichs BIP/Kopf 1984 fast auf dem Niveau der OECD, Norwegens Vorsprung gegenüber der OECD fällt etwas geringer aus.

STRUKTUR DES BIP (REAL)

ANTEILE IN %

	OESTERREICH		FINNLAND		NORWEGEN		SCHWEDEN	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
I LAND- U. FORSTWIRTSCHAFT	5.7	4.6	11.1	7.2	5.2	4.0	4.0	3.3
I ERGEBAU	.7	.4	.5	.5	1.2	17.7	.6	.4
I SACHGUTERPRODUKTION	29.5	30.2	23.6	25.5	22.1	14.0	22.8	21.2
I ENERGIE- UND WASSERVERSORGUNG	2.8	3.2	2.1	2.8	3.2	3.1	1.7	3.3
I BAUWIRTSCHAFT	8.1	6.1	8.5	6.5	6.3	5.4	8.2	7.0
I HANDEL, HOTEL- U. GASTGEWERBE	16.2	16.6	10.7	10.4	12.4	11.0	11.2	10.6
I VERKEHR, UND NACHRICHTEN	4.9	6.5	6.8	7.0	9.8	8.7	4.7	5.9
I VERMögensVERWALTUNG	9.3	12.5	10.3	14.4	10.7	9.9	10.7	11.3
I SONST. DIENSTE	4.2	3.8	4.0	3.4	4.9	4.1	3.0	3.2
I STATISTISCHE DIFFERENZ	5.6	.0	.	.
I OEFFENTLICHER DIENST	13.2	13.1	11.4	13.6	12.3	14.3	18.8	22.0
I HAUSLICHE DIENSTE	.	.	2.6	1.7	.	.	1.0	.7
I MINUS IMP. BANKLEISTUNGEN	-3.1	-5.6	-2.2	-3.3	-3.6	-3.3	.	.4
I IMPORTABGABEN	.6	.9	10.7	10.3	1.4	1.8	.3	.4
I MEHRWERTSTEUER	7.9	7.6	.	.	9.3	8.8	11.3	9.4
I SONSTIGES	-1.6	.5	1.7	1.3
I ALLE SEKTOREN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Q: OECD, NATIONAL ACCOUNTS II; FUER OESTERREICH: VGR.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Uebersicht 2.3B

STRUKTUR DER BESCHAFTIGTEN

ANTEILE IN %

	OESTERREICH		FINNLAND		NORWEGEN		SCHWEDEN	
	1970	1985	1970	1985	1970	1985	1970	1985
I LAND- U. FORSTWIRTSCHAFT	2.4	1.1	5.9	2.5	2.0	1.3	3.5	1.9
I BERGBAU	.9	.5	.4	.4	.7	1.3	.5	.3
I SACHGUTERPRODUKTION	36.9	30.5	27.9	25.9	28.6	20.9	28.8	22.0
I ENERGIE- UND WASSERVERSORGUNG	1.2	1.2	1.1	1.5	1.2	1.2	.8	.9
I BAUWIRTSCHAFT	10.2	7.9	11.0	8.3	8.5	7.9	9.4	5.9
I HANDEL, HOTEL- U. GASTGEMERE	14.9	17.9	16.3	15.4	16.0	15.9	14.7	13.4
I VERKEHR UND NACHRICHTEN	7.9	7.6	6.7	6.9	11.5	9.9	6.8	7.2
I VERMUGENSVERWALTUNG	5.3	7.4	4.3	6.9	4.1	6.4	4.6	6.0
I SONST. DIENSTE	3.0	2.8	3.9	3.8	7.4	8.2	5.4	5.0
I OEFFENTLICHER DIENST	17.4	23.0	14.8	23.6	20.0	27.2	23.1	36.0
I HAEUSLICHE DIENSTE	.	.	7.8	4.8	.	.	2.2	1.4
I ALLE SEKTOREN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Q: OECD, NATIONAL ACCOUNTS II; FUER OESTERREICH: VGR.

STRUKTUR DER INVESTITIONEN (REAL)

ANTEILE IN %

	OESTERREICH		FINNLAND		NORWEGEN		SCHWEDEN	
	1970	1985	1970	1985	1970	1984	1970	1985
I LAND- U. FORSTWIRTSCHAFT	8.1	5.3	8.1	8.0	6.6	4.9	2.9	3.8
I BERGBAU	.4	.2	.4	.4	2.6	23.0	.7	.3
I SACHGUTERPRODUKTION	18.9	16.2	20.5	19.2	13.1	9.1	16.8	16.9
I ENERGIE- UND WASSERVERSORGUNG	5.9	7.3	4.5	5.3	7.8	7.4	8.0	8.2
I BAUWIRTSCHAFT	3.0	1.8	2.5	2.2	2.1	1.9	1.7	1.5
I HANDEL, HOTEL- U. GASTGEMERIE	10.3	14.5	8.0	6.7	3.7	4.6	4.6	6.0
I VERKEHR UND NACHRICHTEN	16.1	17.0	9.7	6.7	29.7	10.6	8.2	9.4
I VERMOEGENSVERWALTUNG	23.4	26.4	30.7	34.9	20.6	23.9	34.8	34.3
I SONST. DIENSTE	3.1	3.3	2.2	2.6	1.2	2.1	1.0	1.0
I STATISTISCHE DIFFERENZ	-2.5	.0	1.4	5.1
I OEFFENTLICHER DIENST	9.9	8.8	12.2	13.0	15.1	12.3	19.9	13.5
I HAELSUCHE DIENSTE	.	.	1.1	1.1
I STATISTISCHE DIFFERENZ	1.0	-8	.	.	.1	.0	.	.
I ALLE SEKTOREN	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Q: OECD, NATIONAL ACCOUNTS II; FUER OESTERREICH: VGR.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Jahre — Finnland vor Österreich — etwas über dem OECD-Durchschnitt. Die höchsten Zuwachsraten erzielte seit den siebziger Jahren Norwegen vor Finnland und Österreich. Nominell (zu laufenden Preisen und laufenden Wechselkursen) "führt" nach dem Entwicklungsniveau Mitte der achtziger Jahre Norwegen vor Schweden, Finnland und Österreich.

Die *Industrie* stellt einen bedeutenden Faktor in diesem Prozeß der laufenden Höherentwicklung dar. In ihr vollzieht sich nach wie vor ein Großteil der Produktivitätssteigerung: zwischen 1960 und 1984 durchschnittlich +3,2% pro Jahr, im Dienstleistungsbereich erst durchschnittlich +1,7% pro Jahr (OECD, 1986B). Dienstleistungen lagern sich häufig rund um die Verarbeitungsbereiche (zum Teil Ausgliederung und Differenzierung ehemals industrieeintern durchgeführter Dienste). Die Industrie (Sachgüterproduktion) hat in Österreich traditionell (real) einen höheren Anteil am BIP als in den skandinavischen Ländern (Übersicht 2.3A); dies trifft auch für die Beschäftigten (Übersicht 2.3B) und — abgeschwächt — für die nominellen Anteile zu (OECD, 1986B). Österreichs Industrieanteil (gemessen an der realen Wertschöpfung bzw. an den Beschäftigten) ist (1985) kleiner als der der BRD, Japans oder der Schweiz (hier nur bezüglich der Beschäftigten), Finnlands Anteil ist immerhin bereits größer als im OECD-Durchschnitt, Schwedens und Norwegens Industrieanteile sind kleiner (OECD, 1986B).

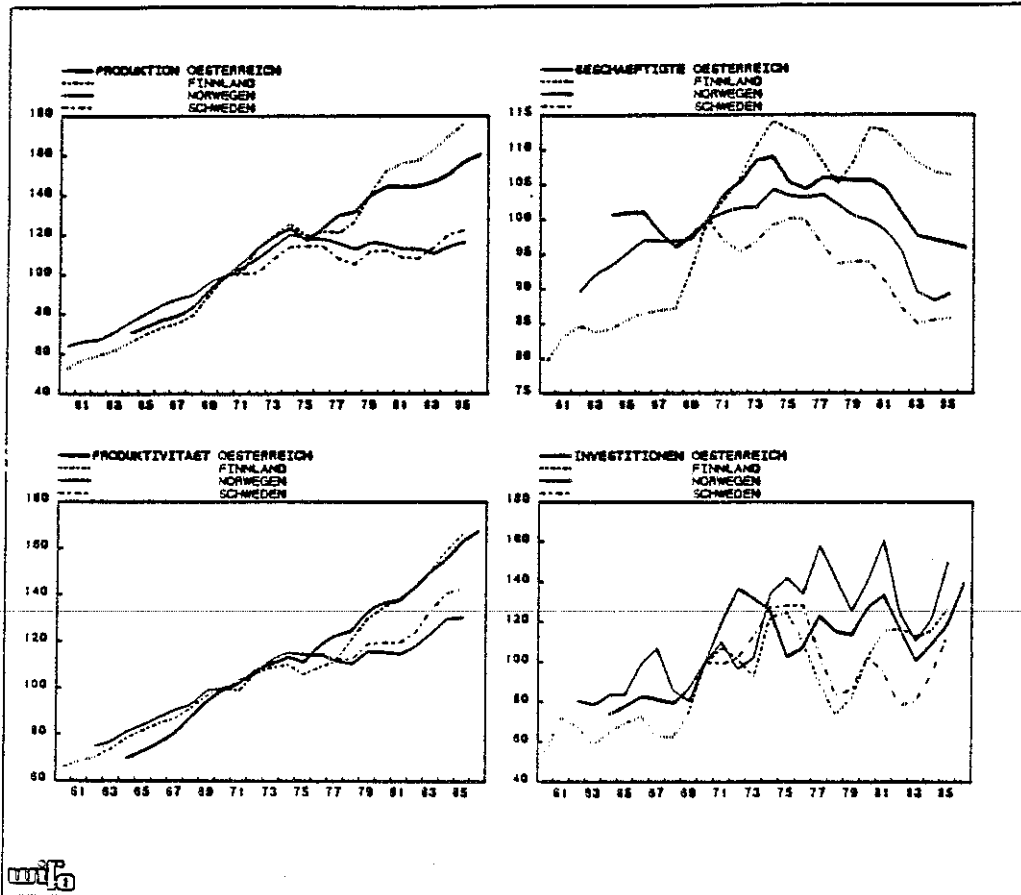
Zwischen 1970 und 1985 erhöhte sich der Anteil der Industrie (real) in Österreich und in Finnland, in Schweden und Norwegen sank er deutlich. Ein Vergleich mit den Veränderungen der Beschäftigtenstruktur deutet darauf hin, daß die relativen *Produktivitätssteigerungen* (relativ zu anderen Sektoren) in Österreich in der Industrie am höchsten waren. Die Beschäftigtenstruktur verschob sich in Österreich weniger stark zum öffentlichen Dienst als in den skandinavischen Ländern, im Rahmen der privaten Dienste gewann vor allem der Fremdenverkehr Beschäftigungsanteile.

Es wird hier keine allgemeine Norm zugrunde gelegt, wie groß der Industrieanteil am Volkseinkommen in hochentwickelten Ländern sein soll²⁾. Im einzelnen scheint jedoch der Rückgang des Industrieanteils sowohl in Norwegen als auch in Schweden problematisch: In Norwegen ist diese Entwicklung Ausdruck eines Verdrängungsprozesses (dazu weiter unten, Kapitel 3 8), in Schweden eines vorübergehenden Ausfalls der Industrie als Wachstumsmotor. Die Strukturverschiebung in Finnland und Österreich zugunsten der Industrie ist vor allem Ausdruck der in diesen Ländern

2) Die "strukturalistische Schule" unterstellt einen eindeutigen Zusammenhang zwischen Entwicklungsniveau und Industriestruktur: Jedes Land durchwandert im Prozeß seiner Höherentwicklung die Phasen der Konzentration auf den primären Sektor (Landwirtschaft), den sekundären Sektor (Industrie) und den tertiären Sektor (Dienstleistungen; OECD 1986B)

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

ABBILDUNG 2.1
 PRODUKTION, BESCHÄFTIGUNG, PRODUKTIVITÄT UND INVESTITIONEN
 IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE
 INDEX 1970 = 100



2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Übersicht 2.4

Wachstumsraten von
Produktion (real), Beschäftigung und
Produktivität in der Industrie 1970/1985

		1970/1985	1974/1980	1980/1985
		In %		
Österreich	Produktion	+3,1	+2,7	+1,7
	Beschäftigung	-0,2	-0,5	-1,8
	Produktivität	+3,3	+3,2	+3,6
Finnland	Produktion	+3,9	+3,2	+3,0
	Beschäftigung	+0,4	-0,1	-1,2
	Produktivität	+3,4	+3,4	+4,3
Norwegen	Produktion	+1,0	-0,7	+0,3
	Beschäftigung	-0,8	-0,7	-2,2
	Produktivität	+1,8	0,0	+2,5
Schweden	Produktion	+1,4	-0,3	+1,8
	Beschäftigung	-1,0	-0,9	-1,8
	Produktivität	+2,4	+0,6	+3,7

Q: Eigene Berechnungen.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

auch in den siebziger Jahren und Anfang der achtziger Jahre besonders dynamischen Wirtschaftsentwicklung

In Abbildung 2.1 und Übersicht 2.4 wird die *Produktionsentwicklung* der Industrie der Vergleichsländer jeweils zu deren *Beschäftigungsentwicklung* in Beziehung gesetzt (vgl. auch Übersichten A1 bis A4 im Anhang).

Über den gesamten Zeitraum 1970 bis 1985 expandierte *Finnlands* Industrie sowohl an der Produktion (+3,9% pro Jahr) als auch an der Beschäftigung gemessen (+0,4% pro Jahr) am stärksten und konnte im Zuge dieser Expansion zugleich die *Arbeitsproduktivität* am stärksten erhöhen (+3,4% pro Jahr); das Wachstum war somit sowohl extensiver als auch intensiver als in den anderen Ländern. Auch in den Steigerungsraten der Gesamtfaktorproduktivität (Produktivität des Einsatzes aller Faktoren) konnte Finnland Anfang der siebziger Jahre Schweden überholen (Wyatt, 1984). ETLA, das finnische Institut für Wirtschaftsforschung, führt drei Gründe für diese außerordentliche Produktivitätsentwicklung der finnischen Industrie an:

- Die "Handelsschaukel" (hohe Exporte in die UdSSR in Zeiten hoher Erdölpreise, hohe Exporte in den Westen in Zeiten niedriger Erdölpreise) führte zu guter Kapazitätsauslastung (dazu weiter unten, Kapitel 4 3),
- Strukturwandel,
- Steigerung der Forschungs- und Entwicklungsausgaben (Handelsblatt, 7. Mai 1987).

Zwar stimmt es, daß Produktivitätssteigerungen nicht nur Ursache von Wachstum sind, sondern auch dessen Folge (u. a. wegen höherer Kapazitätsauslastung, steigender Skalenerträge etc.; Kaldor, 1972). Es wäre jedoch zu einfach, sie als "automatische" Folge aufzufassen. Finnlands hohe Produktivitätssteigerung war, wie im folgenden gezeigt wird, auch Ausdruck einer deutlicheren Umstrukturierung als in Schweden³⁾.

3) Eine mögliche Erklärung der Expansion der finnischen Industrie fußt auf der stabileren makroökonomischen Entwicklung (höheres Wachstum der aggregierten Nachfrage als in Schweden): ". . . whatever the source of the more stable aggregate demand picture, it implies that Finnish enterprises were faced with less adjustments and, since such adjustments are costly, with lower overall costs per unit of output . . ." (Wyatt, 1984, S. 238). In Abschnitt 3 wird dargelegt, daß das "Ausmaß" der Anpassung in Finnland — im Gegenteil — sehr groß war.

2. Industriestruktur und Industrieentwicklung

Österreichs Expansion (die zweithöchste) war fast ebenso intensiv wie die *Finnlands* (Produktivitätssteigerung 3,3%), die Beschäftigung konnte jedoch nicht gehalten werden (-30.000). Das zeitliche Muster des Wachstums ist in beiden Ländern ähnlich (Übersicht 2.4): Nach dem ersten internationalen Wachstumseinbruch 1974 wurde trotz geringerer durchschnittlicher Wachstumsraten die Beschäftigung in Finnland und Österreich nur leicht reduziert, während der zweite Wachstumseinbruch von hohen Produktivitätssteigerungen (+3,6% bzw. +4,3%) und stärkeren Beschäftigungsrückgängen in beiden Ländern gekennzeichnet war.

Schweden fiel in den siebziger Jahren im Vergleich zu Österreich und Finnland zurück: Zwischen 1974 und 1980 mußte ein Produktionsrückgang von durchschnittlich 0,3% pro Jahr hingenommen werden, der Beschäftigtenabbau war der stärkste von allen Vergleichsländern (-0,9% pro Jahr, -60.000), und trotzdem war das Produktivitätswachstum schwach. Zwischen 1980 und 1985 glich sich das Wachstumsmuster jenem Österreichs an (höhere Produktions- und Produktivitätssteigerungen bei gleichzeitig weiterem Beschäftigtenabbau von -80.000). Die *Investitionen* — u. a. ein Mittel der Produktivitätssteigerung — waren in diesem Zeitraum in Österreich relativ hoch und stabil (Abbildung 2.1, Übersicht A3). In Finnland und Schweden verliefen sie deutlicher zyklisch, ab 1980/81 stabilisierten sie sich in Finnland auf hohem Niveau, in Schweden brachen sie jedoch 1981/82 wieder zusammen (1982 -17%) und erholten sich erst ab 1983 in der Expansion im Gefolge der Abwertungen. Dieser Investitionsschub in Schweden hatte auch unmittelbar und anhaltend produktivitätssteigernde Wirkung (Übersicht A4).

Die Entwicklung der verarbeitenden Industrie *Norwegens* muß im Zusammenhang mit der Expansion der Erdölproduktion ab den siebziger Jahren gesehen werden (Kapitel 3.8): In den siebziger Jahren schrumpften Produktion und Beschäftigung im Durchschnitt um 0,7% pro Jahr, die Produktivität stagnierte. Erst in der ersten Hälfte der achtziger Jahre expandierte die Industrie wieder etwas (Produktion +0,3% pro Jahr), die Steigerung der Produktivität führte, obwohl sie gering war (+2,5% pro Jahr), zu hohen Beschäftigungseinbrüchen (-2,2% pro Jahr). Die Investitionstätigkeit hat ein relativ hohes Niveau erreicht.

In der unterschiedlichen (aggregierten) Investitionstätigkeit und in den Produktivitätssteigerungen drückt sich nicht nur die Veränderung der relativen Faktorproduktivität, sondern auch die relative Faktorintensität der Industrie der verschiedenen Länder aus. (Hohe Kapitalintensität erfordert hohe Investitionsintensität.) Faktorproduktivität wie Faktorintensität hängen selbst eng mit der Güterstruktur zusammen, die im folgenden analysiert wird.

3. Güterstrukturanalyse

3.1 Theoretische Ansätze

Die Faktorproportionentheorie des Außenhandels nimmt – bei gegebener unterschiedlicher Faktorausstattung zwischen Ländern und gegebener Hierarchie der Faktorintensitäten zwischen Produkten (Branchen) – an, daß sich jedes Land auf die Produktion solcher Produkte spezialisiert, in deren Herstellung (in allen Ländern) besonders jener Faktor eingesetzt wird, über den es reichlich verfügt. Vor allem drei Aspekte sind mit der Faktorproportionentheorie nicht zu erfassen oder widersprechen ihr in ihrer einfachsten Form:

1. Kapital ist, als reine Quantität betrachtet, international mobil (Direktinvestitionen im Ausland etc.).
2. Technologien sowie Know-how als Qualität von Arbeit, Maschinen und Organisationsformen sind nicht – wie ursprünglich unterstellt – freie Güter. Über Technologien wird sehr wohl "verfügt", der Ertrag ihres Einsatzes wird zumindest vorübergehend privat angeeignet.
3. Das Vorhandensein von bestimmten Qualitäten der Arbeit ist (als relativ immobil Faktor) entscheidender als deren Quantität.

Innerhalb des Paradigmas der Faktorproportionentheorie griff man vor allem den dritten Aspekt auf (Neo-Faktorproportionentheorie, Humankapital als Faktor); daneben gewannen unorthodoxe Theorieansätze wie die Produktzyklustheorie, die Technologielückentheorie oder der Availability-Ansatz an Bedeutung. Diese erachten besonders das Vorhandensein von Technologie und Know-how-Potential als die entscheidendsten Determinanten von strukturellen Spezialisierungsmustern. Die "Neue Sicht des Außenhandels" (intraindustrieller Handel) widmet sich hauptsächlich dem Handel mit "ähnlichen" Produkten zwischen "ähnlichen" Ländern (ähnliches Entwicklungsniveau, Faktorausstattung, Qualifikationsniveau) und erklärt deren Handel miteinander durch Produktdifferenzierung, Skalenerträge usw. Diese Theorieansätze argumentieren – außer dem Technologielücken- und Produktzyklusansatz – eher statisch und normativ: Hochentwickelte Industrieländer spezialisieren sich aufgrund komparativer Vorteile (hohes Qualifikationsniveau, hohes technologisches Know-how etc.) auf Produkte (Branchen), deren Herstellung in besonderem Ausmaß solche Qualifikationen erfordert, oder sie sollten dies – aus wohlfahrtstheoretischen Gründen – tun. Innerhalb dieser Bereiche findet weiters intraindustrieller

3. Güterstrukturanalyse

Handel zwischen diesen Ländern statt. Aus der normativen Implikation folgt unmittelbar die Frage, wie Spezialisierungen (und komparative Vorteile) praktisch entstehen; ihre Beantwortung erfordert dynamischere Erklärungsansätze:

- Einerseits ist das Vorhandensein hoher Qualifikationen in einem Land in erster Linie Folge früherer Spezialisierung auf Produkte, die solche Qualifikationen erforderten und Weiterentwicklung ermöglichten (Availability-Ansatz, Technologielückentheorie; kumulative Effekte, dynamische Skalenerträge).
- Andererseits erwirbt das Land die Qualifikationen im Zuge verschiedener Aufholprozesse, wodurch Technologielücken und auch strukturelle Lücken geschlossen werden können (d. h. Anpassung an einkommensträchtige Strukturen; Pichl, 1987).

In die folgende Analyse der Strukturbilder der Industrie in den vier Ländern werden – soweit Daten verfügbar sind – auch die qualitativen Aspekte (Technologie, Qualifikation, Hochwertigkeit) einbezogen. Die Umstrukturierungsprozesse werden eigens erfaßt.

- Ist die Industrie eher auf traditionelle Sektoren (traditionelle Konsumgüter, Basisprodukte) oder auf Sektoren der technischen Verarbeitung konzentriert? Wie verteilen sich die Investitionsmittel, wie entwickeln sich Beschäftigung und Produktivität der Sektoren? (Kapitel 3.2).
- Überwiegt eine qualitativ hochwertige, nicht leicht imitierbare Inputstruktur? Sind die Produktionsprozesse technologie- und Know-how-intensiv? (Kapitel 3.3).
- Werden in den jeweiligen Sektoren forschungs- und entwicklungsintensive Produkte erzeugt? (Kapitel 3.4).
- Wie hoch ist der Verarbeitungsgrad? (Kapitel 3.5).
- Besteht neben all diesen angebotsseitigen Wettbewerbsfaktoren eine Spezialisierung auf – nachfrageseitig bedingt – besonders schnell wachsende Produktbereiche? (Kapitel 3.6).
- Wie flexibel und rasch erfolgte der Strukturwandel? Verließ er in die "richtige" Richtung? (Kapitel 3.6).

3.2 Sektorale Struktur der Produktion

(Güter-)Strukturdaten sind aus erhebungstechnischen Gründen eher in der Außenhandelsstatistik als in der Produktionsstatistik zu finden: Im Außenhandel werden einzelne Güter im Export und Import erfaßt, in der Produktionsstatistik werden Produktionswerte, Beschäftigte, Investitionen etc. nach Betrieben oder Unternehmen erhoben. Zusätzlich sind Außenhandelsdaten international bereits besser vergleichbar.

Relativ kurze Zeitreihen (zum Teil 1975 bis 1983, zum Teil jedoch nur jeweils Zweijahresperioden) stehen für die untersuchten vier Länder jedoch auch für die Produktion (nach Branchen) zur Verfügung (OECD, Industrial Structure Statistics). Zusammengefaßt in fünf Sektoren ermöglichen diese Daten einen ersten Strukturvergleich (Übersichten 3.1A bis 3.1H und Übersichten A5 bis A20 im Anhang; zur Sektorbildung und allgemeinen Interpretation vgl. Cerveny — Aiginger, 1987).

Im internationalen Vergleich — und auch gegenüber Österreich — haben alle drei skandinavischen Länder einen relativ großen *Basissektor* (Wertschöpfungsanteil 1983 zwischen 17% und 20%; besonders Finnland bei Papier und Pappe; Österreich 13%) und einen relativ kleinen *Chemiesektor* (kleiner als 10%). Finnland und Norwegen weisen zudem (wie auch Österreich) einen überproportionalen Sektor traditioneller Konsumgüter und einen unterproportionalen Sektor technischer Verarbeitungsgüter auf; in Schweden ist die Rangordnung dieser zwei Sektoren umgekehrt. Bezieht man die Beschäftigtenstruktur mit ein, so fällt auf, daß besonders Finnland zwar einen großen Teil der Wertschöpfung im Basissektor erzeugt, jedoch mit einem relativ geringen Teil der Beschäftigten, die Produktivität ist also in diesem Bereich (vor allem in der Papiererzeugung und -verarbeitung) besonders hoch. Gleichzeitig war der Anteil an den Investitionen 1979 wie 1983 überproportional, während in den anderen Ländern die Investitionsintensität im Basissektor deutlich zurückging (Übersichten A5 bis A8). Finnland zog sich zugleich am stärksten aus diesem Sektor zurück.

Der Sektor der *technischen Verarbeitungsgüter* ist international ziemlich arbeitsintensiv (geringere Wertschöpfungs- als Beschäftigtenanteile), zwischen den skandinavischen Ländern und auch Österreich bestehen bezüglich der relativen Produktivität des Einsatzes des Faktors Arbeit kaum Unterschiede.

Im Bereich der *traditionellen Konsumgüter* gibt es international eine polare Spezialisierung, in der die höher entwickelten Länder im kapitalintensiveren Segment produzieren (hohe Wertschöpfungsanteile in Relation zu den Beschäftigtenanteilen in

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1A

ÖSTERREICH

INDUSTRIESTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. ERANCHEN AN DER INDUSTRIEWEERTSCHÖPFUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	15.6	14.3	12.7	-1.2	-1.6	-2.9
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	4.2	3.8	3.6	-.3	-.3	-.6
ERDÖLVERARBEITUNG	I	1.7	.9	.3	-.8	-.6	-1.4
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.2	.0	.0	.0
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	8.3	7.7	7.0	-.6	-.7	-1.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.2	1.7	1.7	.5	-.1	.4
CHEMIE	I	10.7	10.9	10.0	.2	-.9	-.7
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	4.1	4.2	3.8	.2	-.5	-.3
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	3.5	3.4	3.1	-.1	-.4	-.4
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.6	1.4	1.4	-.2	.0	-.2
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.5	1.8	1.7	.3	-.1	.2
BAUZULIEFERUNG	I	12.0	11.4	12.8	-.6	1.4	.8
HOLZ- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.4	1.2	2.6	-.2	1.4	1.2
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	3.2	3.2	3.4	.1	.1	.2
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.4	.4	.0	.0	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	1.2	1.4	1.5	.2	.1	.3
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	5.9	5.2	5.0	-.7	-.2	-.9
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	24.5	25.6	25.7	1.1	.1	1.1
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	14.5	16.2	16.7	1.8	.4	2.2
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	5.3	5.0	4.7	-.3	-.3	-.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	3.2	2.8	2.8	-.4	.0	-.4
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.5	1.5	1.5	.0	-.1	-.1
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	33.4	32.9	34.2	-.5	1.2	.7
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	10.0	9.7	9.5	-.3	-.2	-.5
MASCHINENBAU (OHNE ELEKT. MASCHINEN)	I	8.3	8.0	8.4	-.3	.4	.1
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	9.8	9.6	10.4	-.1	.7	.6
TRANSPORTMITTELBAU	I	4.2	4.5	5.2	.3	.7	1.0
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.2	1.1	.7	-.1	-.4	-.5
ANDERE PRODUKTE	I	3.8	4.8	4.6	1.0	-.1	-.9
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	4.7	5.6	5.1	.9	-.5	.3
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	20.3	19.9	17.8	-.3	-2.2	-2.5

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1B

FINNLAND

INDUSTRIESTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEWERTSCHÖPFUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1979	1983	1979/83
	I			
<hr/>				
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	24.8	20.1	-4.7
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	14.5	12.7	-1.8
ERDÖLVERARBEITUNG	I	4.6	3.0	-1.6
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.3	.3	.0
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	4.2	3.4	-.7
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.2	.7	-.5
<hr/>				
CHEMIE	I	7.7	8.4	.7
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.4	3.8	.4
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.3	2.7	.3
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.6	.6	.0
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.3	1.3	.0
<hr/>				
BAUZULIEFERUNG	I	13.0	12.6	-.4
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	7.3	6.0	-1.3
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.7	1.8	.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.4	.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.6	.6	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	3.1	3.8	.7
<hr/>				
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	19.8	19.5	-.4
NÄHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	11.9	12.6	.6
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	3.3	2.6	-.8
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	3.5	3.2	-.3
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.1	1.1	.1
<hr/>				
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	26.6	30.0	3.5
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	5.0	6.4	1.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	10.1	10.6	.4
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	4.6	5.4	.7
TRANSPORTMITTELBAU	I	6.0	6.7	.7
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.8	1.0	.2
<hr/>				
ANDERE PRODUKTE	I	8.1	9.4	1.3
<hr/>				
SUMME	I	100.0	100.0	.0
<hr/>				
BERGBAU	I	1.8	1.7	-.1
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	26.6	21.8	-4.8

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.10

NORWEGEN

INDUSTRIESTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEWERTSCHÖPFUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	19.9	24.5	17.0	4.6	-7.6	-3.0
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	6.0	5.3	5.3	-.6	.0	-.7
ERDÖLVERARBEITUNG	I	1.5	6.9	.0	5.4	-6.9	-1.5
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.7	.5	.6	-.1	.1	.0
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	7.0	4.9	3.7	-2.0	-1.2	-3.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	4.9	6.8	7.3	2.0	.5	2.5
CHEMIE	I	8.7	9.6	10.0	1.0	.4	1.3
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.9	5.2	5.0	1.3	-.3	1.1
ERZEUGUNG V. ÜRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.5	2.2	2.8	-.3	.6	.3
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.6	.5	.5	-.1	.0	-.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.7	1.7	1.7	.0	.0	.0
BAUZULIEFERUNG	I	12.4	12.0	11.7	-.3	-.3	-.6
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	6.3	5.8	5.5	-.5	-.4	-.8
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	2.2	2.2	2.1	.0	-.1	.0
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.3	.2	-.1	.0	-.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.5	.5	.6	.0	.1	.2
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	3.1	3.2	3.3	.1	.1	.2
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	15.8	12.4	17.6	-3.4	5.2	1.8
NÄHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	11.5	8.6	14.8	-2.9	6.2	3.3
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.3	2.2	1.7	-.1	-.4	-.5
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	1.5	1.2	.8	-.3	-.4	-.7
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.5	.5	.3	-.1	-.2	-.2
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	36.2	33.6	34.2	-2.5	.5	-2.0
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.7	5.9	6.1	-.8	.2	-.6
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	9.2	10.3	11.3	1.1	1.0	2.1
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	6.8	6.3	7.2	-.5	.9	.3
TRANSPORTMITTELBAU	I	13.2	10.8	9.2	-2.4	-1.6	-4.0
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.3	.4	.4	.1	.0	.1
ANDERE PRODUKTE	I	7.1	7.7	9.5	.7	1.8	2.5
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	15.3	51.2	128.5	35.9	77.3	113.2
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	35.2	75.7	145.4	40.5	69.7	110.2

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1D

SCHWEDEN

INDUSTRIESTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEWERTSCHÖPFUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	17.5	17.5	18.3	.0	.8	.8
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	9.9	8.2	9.3	-1.7	1.2	-.6
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.4	2.2	2.0	1.8	-.2	1.6
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.3	.4	.5	.1	.1	.2
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	5.6	5.5	5.0	-.1	-.6	-.6
FE-METALLERZEUGUNG	I	1.3	1.2	1.5	-.1	.4	.2
CHEMIE	I	8.0	8.4	9.6	.4	1.2	1.6
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.0	3.1	3.5	.1	.4	.5
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.7	3.1	4.1	.4	1.0	1.4
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.0	.9	-.2	-.1	-.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.1	1.2	1.2	.1	.0	.0
BAUZULIEFERUNG	I	10.8	11.2	9.8	.5	-1.5	-1.0
HOLZ- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	5.9	6.3	5.7	.4	-.6	-.2
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.4	1.5	1.1	.0	-.4	-.4
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.3	.3	-.1	.0	-.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.5	.6	.5	.1	.0	.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	2.6	2.6	2.1	.0	-.5	-.5
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	14.0	12.8	12.8	-1.2	.0	-1.2
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	9.9	9.6	10.2	-.3	.6	.4
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.1	1.9	1.6	-.2	-.3	-.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	1.5	.9	.7	-.6	-.2	-.8
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.5	.4	.3	-.1	-.1	-.2
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	44.3	43.8	43.2	-.5	-.6	-1.1
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	8.8	8.0	7.7	-.8	-.3	-1.0
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	13.1	12.9	12.1	-.2	-.8	-1.0
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	8.5	8.2	9.7	-.2	1.5	1.3
TRANSPORTMITTELBAU	I	13.0	13.7	12.4	.6	-1.3	-.6
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.0	1.0	1.3	.0	.3	.3
ANDERE PRODUKTE	I	5.5	6.3	6.3	.7	.1	.8
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1E

ÖSTERREICH

BESCHÄFTIGTENSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEBESCHÄFTIGUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	15.0	13.8	13.1	-1.2	-0.7	-1.9
PAPIERERZEUGUNG U. -VERARBEITUNG	I	3.6	3.2	3.0	-0.4	-0.2	-0.6
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.4	.4	.6	.0	.2	.3
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.2	.0	.0	.0
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	9.4	8.6	7.8	-0.8	-0.8	-1.6
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.4	1.4	1.4	.0	.1	.0
	I						
CHEMIE	I	9.4	9.4	9.1	.0	-0.3	-0.3
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.2	3.0	3.3	-0.2	.2	.1
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.9	2.8	2.8	-0.1	.0	-0.1
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.5	1.3	1.2	-0.1	-0.1	-0.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.8	2.2	1.8	.4	-0.3	.1
	I						
BAUZULIEFERUNG	I	11.5	11.0	13.2	-0.5	2.2	1.7
HOLZBE- U. -VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.4	1.3	3.1	-0.1	1.9	1.7
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	3.8	4.0	4.5	.2	.4	.6
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.4	.4	.0	.0	.0
GLASERZEUGUNG U. -BEARBEITUNG	I	1.3	1.3	1.3	.0	.0	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	4.6	4.0	3.9	-0.5	-0.1	-0.7
	I						
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	26.3	25.3	24.5	-1.0	-0.8	-1.8
NÄHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	9.7	10.0	10.2	.3	.2	.5
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	8.3	7.3	6.3	-1.0	-1.1	-2.1
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	5.8	5.4	5.3	-0.3	-0.1	-0.4
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	2.5	2.5	2.6	.0	.1	.2
	I						
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	33.9	35.7	35.5	1.8	-0.2	1.6
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	10.0	10.4	9.9	.4	-0.5	-0.1
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	7.8	8.5	8.9	.6	.4	1.0
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	10.4	10.6	11.0	.2	.3	.6
TRANSPORTMITTELBAU	I	4.1	4.6	4.7	.5	.1	.6
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.5	1.6	1.0	.1	-0.6	-0.5
	I						
ANDERE PRODUKTE	I	3.9	4.8	4.7	.9	-0.1	.8
	I						
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
	I						
BERGBAU	I	3.0	2.6	2.2	-0.4	-0.4	-0.8
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	18.0	16.4	15.3	-1.6	-1.1	-2.7

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1F

FINNLAND

BESCHÄFTIGTENSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEBESCHÄFTIGUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1979	1985	1979/85
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	14.2	13.2	-0.9
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	9.6	8.8	-0.7
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.6	.5	.0
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.0
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	2.8	2.7	-0.1
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.0	1.0	.0
CHEMIE	I	6.8	7.1	.3
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.6	2.9	.3
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM..PRODUKTEN	I	1.9	2.0	.1
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.9	.9	.0
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.4	1.3	-0.1
BAUZULIEFERUNG	I	15.2	14.4	-0.9
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	8.8	7.6	-1.2
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	2.5	2.5	.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.3	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.7	.7	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	3.0	3.2	.2
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	24.9	23.3	-1.6
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	11.8	11.6	-0.3
ERZEUGUNG V. TEKSTILIEN	I	4.6	3.7	-0.9
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	6.6	6.0	-0.6
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.9	2.0	.1
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	31.6	33.8	2.2
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.0	6.9	.9
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	11.7	11.9	.3
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	5.7	5.8	.0
TRANSPORTMITTELBAU	I	7.3	8.3	1.0
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.0	.9	-0.1
ANDERE PRODUKTE	I	7.3	8.3	1.0
SUMME	I	100.0	100.0	.0
BERGBAU	I	1.5	1.4	.0
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	15.7	14.7	-1.0

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1G

NORWEGEN

BESCHÄFTIGTENSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEBESCHÄFTIGUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	13.2	12.5	12.2	-.8	-.3	-1.1
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	5.3	4.8	4.3	-.5	-.5	-1.0
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.2	.2	.3	.0	.1	.1
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.4	.5	.5	.1	.1	.1
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	4.2	3.5	3.4	-.8	-.1	-.9
NE-METALLERZEUGUNG	I	3.1	3.5	3.7	.4	.2	.6
	I						
CHEMIE	I	6.9	7.4	7.2	.5	-.2	.3
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.2	2.6	2.6	.3	.1	.4
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.0	2.2	2.1	.2	-.1	.1
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.7	.6	.5	-.2	.0	-.2
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	2.0	2.1	1.9	.1	-.2	-.1
	I						
BAUZULIEFERUNG	I	12.9	13.0	12.5	.1	-.5	-.4
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	6.7	6.7	6.6	.0	-.1	-.1
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	2.8	2.8	2.7	.0	-.1	-.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.4	.3	.0	-.1	-.1
GLÄSERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.6	.6	.6	.1	-.1	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	2.4	2.5	2.3	.1	-.1	-.1
	I						
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	21.6	21.9	21.1	.4	-.9	-.5
NÄHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	16.8	15.7	16.5	-1.1	.8	-.3
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	3.4	3.3	2.7	-.1	-.6	-.7
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.4	2.3	1.4	-.1	-.8	-1.0
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.2	.7	.5	-.5	-.2	-.7
	I						
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	33.3	34.5	35.3	1.2	.8	2.0
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	7.6	7.1	7.6	-.5	.4	.0
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	7.9	9.1	10.6	1.2	1.4	2.6
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	6.0	5.7	6.3	-.3	.6	.2
TRANSPORTMITTELBAU	I	11.4	12.2	10.5	.8	-1.7	-.9
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.3	.4	.4	.1	.0	.1
	I						
ANDERE PRODUKTE	I	9.9	10.7	11.9	.8	1.1	1.9
	I						
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
	I						
BERGBAU	I	2.8	3.4	4.9	.6	1.6	2.2
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	16.0	15.8	17.1	-.2	1.3	1.1

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.1H

SCHWEDEN

BESCHÄFTIGTENSTRUKTUR U. STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIEBESCHÄFTIGUNG IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	14.4	14.9	14.5	.5	-.5	.0
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	6.5	7.1	7.2	.6	.2	.7
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.1	.2	.2	.0	.0	.1
KOHLE-, TREER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.1	.2	.2	.0	.0	.1
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	6.3	6.0	5.3	-.3	-.8	-1.0
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.4	1.5	1.5	.1	.1	.2
CHEMIE	I	7.1	7.4	8.2	.3	.8	1.1
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.1	2.4	2.4	.2	.1	.3
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.-PRODUKTEN	I	2.1	2.4	3.2	.3	.8	1.1
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.5	1.3	1.2	-.2	-.1	-.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.3	1.4	1.4	.1	.0	.1
BAUZULIEFERUNG	I	11.9	11.7	10.5	-.2	-1.2	-1.4
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	6.5	6.5	6.1	.0	-.4	-.4
MOBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.8	1.9	1.5	.1	-.4	-.3
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.6	.4	.4	-.2	.0	-.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.6	.6	.5	.0	-.1	-.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	2.4	2.4	2.0	-.1	-.4	-.4
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	14.0	13.2	13.1	-.7	-.1	-.9
NÄHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	7.8	8.4	8.9	.6	.5	1.2
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.8	2.4	2.2	-.4	-.3	-.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.6	1.8	1.5	-.9	-.3	-1.2
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.7	.6	.5	-.1	-.1	-.2
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	47.2	47.0	47.6	-.2	.6	.4
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	9.4	8.8	9.1	-.6	.3	-.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	14.4	14.2	13.4	-.2	-.8	-1.0
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	8.8	9.3	9.8	.5	.6	1.0
TRANSPORTMITTELBAU	I	13.5	13.6	13.9	.1	.3	.4
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.1	1.1	1.3	.0	.2	.2
ANDERE PRODUKTE	I	5.4	5.7	6.1	.3	.4	.7
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	"	"	"	"	"	"
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	"	"	"	"	"	"

Q: OECD, Industrial Structure Statistics.

3. Güterstrukturanalyse

Japan, USA, Niederlande), die weniger hoch entwickelten Länder im (arbeitsintensiveren) Segment mit geringerer Wertschöpfung je Beschäftigten (Italien, Spanien, Großbritannien, allerdings auch BRD). In allen Ländern ist der Investitionsanteil etwas höher als der Wertschöpfungsanteil. Auffallend ist die hohe und stark steigende relative Arbeitsproduktivität (Kapitalintensität) Österreichs in diesem Bereich, während z. B. Norwegen trotz relativ hohen Investitionsaufwands einen im Verhältnis zum Beschäftigtenanteil geringen Wertschöpfungsanteil erzielt.

Die *Chemieindustrie* ist international und auch in den vier untersuchten Ländern sehr kapitalintensiv. In diesem Bereich fällt besonders die hohe Investitionstätigkeit Finnlands auf. Die *Bauzulieferungsindustrie* ist international und auch in den untersuchten Ländern überwiegend arbeitsintensiv.

Die folgenden Kapitel untersuchen die Spezialisierungsmuster anhand qualitativer, technologie- und Know-how-orientierter Kriterien. Wegen des niedrigeren Aggregationsgrads und der internationalen Vergleichbarkeit werden Außenhandelsdaten herangezogen. Einen Überblick über die Exportentwicklung der verarbeitenden Industrie der vier Länder gibt Übersicht 3.2.

Zur Abbildung und Analyse der jeweiligen Güterstruktur wird im folgenden ein Spezialisierungsmaß verwendet:

$$SPEZ_{ij(t)} = \frac{X_{ij}/X_{.j}}{X_{i.}/X_{..}}$$

$X_{i.}$... Exporte, i ... Produkte, j ... Länder, " $..$ " ... aggregiert über alle Produkte bzw. alle OECD-Länder ("export performance ratio").

3.3 Untersuchung nach produktionsspezifischen Charakteristika

Ein erster Ansatz zur Erklärung technologie-, Know-how- und qualifikationsbezogener Spezialisierungen stammt von Legler und wurde für Österreich von Schulmeister – Bösch weiterverfolgt (WIFO, 1987). Er wird im folgenden für die drei skandinavischen Länder angewendet. Anhand "produktionsspezifischer" Charakteristika (Charakteristika der Herstellung der Güter wie Humankapitalintensität, Forschungsintensität, Ressourcenintensität sowie Sachkapital- und Arbeitsintensität) wird die Ex-

Wachstumsraten der Exporte und Importe der Vergleichsländer 1970/1985
 Verarbeitende Industrie; nominal in Dollar

	Exporte	Importe	Handelsbilanz		Differenz der RCA-Werte 1985/1970 ⁴⁾	Marktanteils- gewinn 1985/1970 ⁴⁾ Prozentpunkte
			Durchschnittliche jährliche Veränderung in %	Differenz zwischen 1970 und 1985 ¹⁾		
			Mill. \$			
Oesterreich	13,1	12,4	+ 214(- 17)	+0,19	+0,07	+0,16
Finnland	13,6	10,4	+2.796(+2.496)	+0,23	+0,27	+0,18
Norwegen	9,4	10,1	-3.701(-4.592)	-0,76	-0,77	-0,36
Schweden	11,0	9,5	+4.777(+4.873)	+0,15	+0,10	-0,53

Q: WIFO, UNO-Weit-handelsdatenbank. - 1) "-" Passivierung der Handelsbilanz; in Klammer: Handelsbilanzsaldo 1985 ("-" Defizit; das oesterreichische Defizit war 1985 ausnehmend gering). - 2) Export-Import-Verhaeltnis der Verarbeitenden Industrie zum Export-Import-Verhaeltnis der Waren insgesamt; "+" positive Netto-Spezialisierung in der Verarbeitenden Industrie. - 3) "-" Verringerung der Nettospezialisierung in der Verarbeitenden Industrie zwischen 1970 und 1985. - 4) Exportanteil am OEGD-Export der Verarbeitenden Industrie, Differenz von Marktanteil 1970 und 1985 in Prozentpunkten.

3. Güterstrukturanalyse

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.3

Exportspezialisierung nach Produktionsspezifika

Produktgruppen nach Produktionsspezifischen Charakteristika ¹⁾	Wachstums- elastizität ²⁾ Im OECD-Export 1973/1984	Exportspezialisierung ³⁾								
		Oesterreich 1970/1973	1984	Finnland 1970/1973	1984	Norwegen 1970/1973	1984	Schweden 1970/1973	1984	
Humankapitalintensive Produkte, davon:										
Hochtechnologie	1,17	0,46	0,66	0,10	0,26	0,20	0,19	0,42	0,67	
Gebrauchstechnologie	0,85	0,85	1,21	0,39	0,67	0,42	0,34	1,21	1,54	
Sonstige	0,79	0,75	1,46	1,21	2,47	2,84	1,12	1,32	1,25	
Sachkapitalintensive Produkte	0,54	1,73	2,15	0,34	0,51	0,20	0,11	0,85	1,21	
Arbeitsintensive Produkte	0,78	1,36	1,76	0,82	1,07	0,43	0,30	0,74	1,06	
Ressourcenintensive Produkte	0,71	1,64	2,20	2,55	3,24	2,24	1,65	1,23	1,85	
Alle Produkte	1,00									

Q: WIFO, UNO-Weithandelsdatenbank. - 1) Definition der Produktionsspezifischen Charakteristika nach Legier. - 2) Wachstumsrate der Produktgruppe im OECD-Export im Verhältnis zur Wachstumsrate der gesamten OECD-Exporte; 1970/73-1984 (Überdurchschnittliches Wachstum: grösser 1; Unterdurchschnittliches Wachstum: kleiner 1). - 3) Exportspezialisierung: Export in der Produktgruppe zu Gesamtexport in einem Land in Relation zu diesem Verhältnis in der OECD; 1970/73 - 1984 (stärkere Spezialisierung als in der OECD: grösser 1; geringere Spezialisierung als in der OECD: kleiner 1).

3. Güterstrukturanalyse

portspezialisierung (*SPEZ*) der Länder untereinander verglichen sowie im Zeitablauf untersucht (Übersicht 3.3).

Humankapitalintensität: Anteil der Wissenschaftler, Techniker, Bürokräfte und leitenden Angestellten an allen Erwerbstätigen.

Unterscheidung zwischen *Hochtechnologie* und *Gebrauchstechnologie*: Humankapitalintensive Produkte, die außerdem einen hohen Anteil von Forschung und Entwicklung am Gesamtumsatz aufweisen; die Aufteilung in Gebrauchs- und Hochtechnologie erfolgt aufgrund der Einschätzung des technologischen Entwicklungsgrads durch Techniker.

Sachkapitalintensität: Brutto-Anlagevermögen je geleistete Beschäftigtenstunde; der Kehrwert dieses Verhältnisses ist die *Arbeitsintensität*.

Ressourcenintensität: Anteil der Aufwendungen für agrarische und mineralische Rohstoffe sowie für Energie am Umsatz bzw. der Umweltschutzinvestitionen an den Gesamtinvestitionen (Schulmeister – Bösch, 1987, S. 12ff).

Die Analyse des Exports der skandinavischen Länder und Österreichs nach diesem Kriterium ergibt folgendes Bild: Die Exportstruktur ist in Schweden 1984 als einzigem der drei skandinavischen Länder durch über dem OECD-Durchschnitt liegende Anteile von *humankapitalintensiven* Produkten charakterisiert, wobei Produkte mit Gebrauchstechnologien überwiegen: Der Exportanteil von Gebrauchstechnologieprodukten liegt um 50% über dem OECD-Durchschnitt, von Hochtechnologieprodukten um 30% darunter und von "sonstigen" humankapitalintensiven Produkten um 25% darüber. Finnland und auch Norwegen weisen dagegen sehr geringe Exportanteile von Hoch- und Gebrauchstechnologieprodukten auf: Finnland 30% des OECD-Durchschnitts bei Hochtechnologie, immerhin 70% bei Gebrauchstechnologie, Norwegen nur 20% bei Hoch- und 30% bei Gebrauchstechnologie. Österreichs relative Exportspezialisierung auf Hochtechnologie entspricht ungefähr der Schwedens (30% unter dem OECD-Durchschnitt), die Spezialisierung auf Gebrauchstechnologieprodukte ist etwas geringer, auf Sonstige humankapitalintensive Produkte etwas höher als in Schweden. In der relativ hohen Konzentration auf diese humankapitalintensiven, aber nicht forschungsintensiven Produkte drückt sich Österreichs Forschungsrückstand aus (Kapitel 3.4).

In der Exportstruktur jedes einzelnen der vier Länder ist jedoch die relative Spezialisierung (in Relation zur OECD und zum eigenen Export insgesamt) auf *ressourcenintensive Produkte* (Energie, mineralische und agrarische Ressourcen) deutlich

3. Güterstrukturanalyse

höher als auf humankapitalintensive Produkte. Am deutlichsten ist dieses Struktur- bild in Finnland, während Schweden nur wenig höhere Exportanteile ressourcenin- tensiver Produkte als humankapitalintensiver Produkte hat. Österreich nimmt eine Mittelposition ein. Natürlich ist Ressourcenreichtum weiterhin — trotz "Neuer interna- tionaler Arbeitsteilung" und trotz intraindustriellen Handels — ein potentieller Pro- duktionsvorteil (Kapitel 3.7). In Schweden und Finnland beruht der hohe Anteil res- sourcenintensiver Produkte besonders auf der Eisen- und Stahlindustrie, den Nicht- eisenmetallen sowie der Papier- und Holzproduktion, nur die Papier- und Holzpro- duktion kann sich jedoch noch auf die Verfügbarkeit der Ressourcen stützen. In Österreich sind außerdem nichtmetallische Mineralien stark vertreten (diverse Bau- materialien). In Norwegen drückt sich in den sinkenden Spezialisierungsgraden in allen Gruppen die Entindustrialisierung aus, die im Gefolge des Erdölbooms auftrat (vgl. zur Holzindustrie Puwein, 1982, zur Aluminiumindustrie Aiginger et al., 1986, sowie Kapitel 3.7 und 3.8).

Auch in den ressourcenintensiven Bereichen, in denen tatsächlich die Verfügbarkeit knapper, immobilier Ressourcen noch eine bedeutende Rolle spielt, ist jedoch der Versuch, in der *Weiterverarbeitung* dieser Ressource Fuß zu fassen, ertragreich. Diese Vorwärtsstrategie ist auf der hier verwendeten Aggregationsebene nicht zu er- kennen, wenn das weiterverarbeitete Produkt zur selben Gruppe (Dreisteller) zählt wie das ressourcenintensive Vorprodukt. Wieweit diese Strategie angewendet wurde, wird weiter unten anhand der Veränderung der Verarbeitungsgrade unter- sucht (Kapitel 3.5). Eine zweite zentrale Strategie ist das Vordringen in die *Investi- tionsgüterherstellung* für die eigenen Produkte (d. h. in den Maschinen- und Anla- genbau), da hier der Großteil des technischen Fortschritts produziert wird, der dann in der Herstellung der Produkte Anwendung findet. Diese Strategie wurde z. B. — offensichtlich erfolgreich — in der finnischen Holzverarbeitenden Industrie verfolgt, die mittlerweile zu den bedeutendsten Holz- und Papiermaschinenherstellern zählt (Finnischer Außenhandelsverband, 1986B, ebenso Wahlroos, 1987). Darauf gründet sich auch die geringe Importintensität der finnischen Holz- und papierverarbeitenden Industrie: Die hochwertigsten Teile des Produktionsprozesses werden auch im Land erzeugt, das Know-how wird sogar — mit den Maschinen — exportiert.

Die *sachkapital- und arbeitsintensiven* Produkte stellen in dieser Charakterisierung eine Restgruppe dar (nämlich die nicht humankapitalintensiven, nicht technolo- gieintensiven und nicht ressourcenintensiven Produkte). Sie ist freilich ziemlich in- homogen: Die arbeitsintensive Gruppe enthält einerseits einen guten Teil der Textil-, Bekleidungs- und Lederindustrie, andererseits (kleinere) Teile der Maschinenindus- trie (landwirtschaftliche Maschinen, Nähmaschinen) und der Fahrzeugindustrie (Schienenfahrzeuge, Krafträder, Fahrräder). In Schweden dürfte der höhere Anteil

3. Güterstrukturanalyse

der arbeitsintensiven Produkte vor allem auf die letzte Gruppe zurückgehen, in Finnland vor allem auf die erste. In der hohen Spezialisierung Österreichs auf sachkapitalintensive Produkte kommen sachkapitalintensive Teile der Textilindustrie sowie Teile der Stahlindustrie zum Ausdruck. Insgesamt hat diese Gruppe jedoch nur einen geringen Anteil an der Gesamtproduktion.

Über die Zeit betrachtet (1973/1984) war die stärkere Zunahme der Konzentration auf humankapitalintensive Produkte (Sonstige) besonders in Finnland (+1,26; ressourcenintensive Produkte +0,69), aber auch in Österreich (+0,71 gegenüber +0,56) auffallend. Die Zuwächse bei Hochtechnologie- und Gebrauchstechnologieprodukten gehen in allen vier Ländern vergleichsweise langsam vor sich. In Schweden nahm die Konzentration auf humankapitalintensive Produkte insgesamt nicht mehr so stark zu wie auf ressourcenintensive Produkte (Kapitel 3.6)

3.4 Hochtechnologieprodukte

Auf welche Produkte innerhalb des technologieintensiven und Know-how-intensiven Segments konzentrierten sich die Vergleichsländer?

Die OECD definiert High-tech-Produkte unter anderem durch hohen Forschungs- und Entwicklungsaufwand (neben strategischer Bedeutung für Regierungen, langer Zeitspanne zwischen Grundlagenforschung und industrieller Anwendung etc.). Durch eine Aufschlüsselung der Forschungs- und Entwicklungsausgaben von der Branchenebene auf die Produktebene, in die unter anderem externe Beurteilungen einbezogen wurden, gelangt sie zu neun Gruppen von jeweils *forschungs- und entwicklungsintensiven Produktbereichen in den Branchen* (OECD, 1984; Übersicht 3.4).

Unter den nordischen Ländern hat Schweden bei zwei forschungs- und entwicklungsintensiven Produktgruppen überdurchschnittliche Exportanteile: in der Telekommunikation und im Maschinenbau (jeweils in deren forschungs- und entwicklungsintensiven Bereichen). Allerdings verfügt Schweden noch über eine relativ geringe Computer- und Büromaschinenproduktion und fast keine Bauelementherstellung (OECD, 1986C, S. 3). Finnland und Norwegen haben (1984/85) noch in keiner dieser forschungs- und entwicklungsintensiven Produktgruppen überdurchschnittliche Exportanteile. Am nächsten an den OECD-Durchschnitt gelangt Finnland in der Telekommunikation und bei elektrischen Maschinen, Norwegen in den forschungs- und entwicklungsintensiven Teilen der Chemieindustrie. Die Schweiz — als hohe Meßlatte herangezogen — hebt sich deutlich ab: weit überdurchschnittliche

3. Güterstrukturanalyse

Uebersicht 3.4

High-tech-Produkte ¹⁾ In den Gruppen	Wachstums- elastizität ²⁾ im OECD-Export 1973/1985	Exportspezialisierung bei High-Tech-Produkten									
		Oesterreich				Exportspezialisierung ²⁾					
		1970/1973	1985	1970/1973	1985	Finnland	Norwegen	1970/1973	1985	Schweden	
Luft- und Raumfahrt	1,15	0,07	0,08	0,02	0,03	0,08	0,06	0,16	0,26	0,16	0,26
Buermaschinen und Datenverarbeitung	1,58	0,24	0,22	0,04	0,26	0,13	0,32	1,67	0,97	1,67	0,97
Elektronische Geräte (Röntgen etc.) und Bauelemente	1,49	0,64	0,94	0,10	0,16	0,05	0,04	0,44	0,31	0,44	0,31
Telekommunikation	1,14	0,30	0,35	0,37	0,69	0,57	0,35	2,50	2,57	2,50	2,57
Pharmazeutische High-tech-Produkte	0,89	0,80	1,59	0,14	0,15	0,26	0,07				
Wissenschaftliche Instrumente (Mess-, Regel-, Kontrollinstr. etc.)	1,15	0,38	0,39	0,12	0,40	0,19	0,16	0,45	0,59	0,45	0,59
Elektrische Maschinen (Generatoren etc., Verkehrs- ueberwachung)	1,10	1,45	1,48	0,36	0,67	0,53	0,28	0,97	0,99	0,97	0,99
Nichtelektrische Maschinen	1,16	0,83	1,74	0,14	0,24	0,38	0,24	1,11	1,11	1,11	1,11
Chemische High-tech-Produkte	1,15	0,68	1,05	0,24	0,50	0,47	0,58	0,46	0,64	0,46	0,64
Alle Produkte	1,00										

Q: WIFO, UNO-Weithandelsdatenbank. Zu den Definitionen vgl. Uebersicht 3.3. - 1) Mit Hilfe von Expertenschaetzung (OECD)
 F&E-Ausgaben-Transformation von der Branchenebene auf die Ebene von Produkten innerhalb der Branchen (d.h. nur
 F&E-intensive Produkte in den Gruppen). - 2) Uebersicht 3.3) Zeitraum 1970/1973 bis 1984/1985.

3. Güterstrukturanalyse

Exportanteile bei pharmazeutischen und forschungs- und entwicklungsintensiven chemischen Produkten sowie bei wissenschaftlichen Instrumenten und elektrischen Maschinen. Aber auch Österreich hat bereits in vier High-tech-Gruppen hohe Exportanteile: in forschungs- und entwicklungsintensiven Bereichen der pharmazeutischen Industrie (Seren, Impfstoffe, Antibiotika etc.), der Elektroindustrie, des Maschinenbaus und der Chemieindustrie (Polyäthylen, Polystyren etc.). In keinem der Elektroniksegmente weist Österreich ein Spezialisierungsausmaß über dem der OECD auf. Nur bei Bauelementen konnte hier aufgeholt werden. Finnland spezialisierte sich demgegenüber zunehmend auf den Bereich der Telekommunikation.

Die *Forschungsquote* der verarbeitenden Industrie (Anteil des Forschungs- und Entwicklungsaufwands der verarbeitenden Industrie am Inlandsprodukt der Industrie) betrug in Schweden 1983 2,4%, in Finnland bereits 0,9%, in Österreich 0,8% und in Norwegen 0,6% (OECD, 1986C, Tabelle 4); die österreichische Quote dürfte jedoch bisher unterschätzt worden sein, da es sich nicht um eine Vollerhebung handelte (Volk, 1987, S. 47). Da die Forschungs- und Entwicklungsintensität international eine eindeutige Hierarchie nach Branchen bzw. Produktgruppen aufweist, ist eine hohe oder niedrige Forschungs- und Entwicklungsquote immer zugleich Ursache und Folge einer guten bzw. schlechten Güterstruktur. Finnlands relativ geringer Forschungs- und Entwicklungsaufwand wird auch von finnischer Seite außer mit dem Fehlen der Rüstungsindustrie vor allem mit der Konzentration auf die Holz- und Textilindustrie erklärt (Navigator, 1985, S. 143). Beide Industrien sind "Technologienehmer", und als solche erzielten sie ihre Produktivitätssteigerungen hauptsächlich durch Einsatz von Technologien, die anderswo entwickelt wurden (zum "Fortschritt ohne Forschung" in der österreichischen Textilindustrie vgl. Marin, 1986). Hand in Hand mit den Umstrukturierungen plante Finnland jedoch eine deutliche Erhöhung der Forschungsquote. 1986 wird die gesamtwirtschaftliche Forschungsquote bereits auf 1,6% (Finnischer Außenhandelsverband, 1986A, S. 7) bzw. 1,7% geschätzt (OECD, 1986D, S. 18), in Österreich beträgt sie 1,3%. Nach Volk wird die österreichische Quote um rund ein Fünftel unterschätzt. Dies würde für 1983 eine höhere gesamtwirtschaftliche Forschungsquote in Österreich als in Finnland bedeuten (rund 1,5% gegenüber 1,3%), 1986 würde sie in Finnland also bereits rund 1,6% bzw. 1,7% ausmachen, während sie in Österreich auf 1,5% stagniert, der Zuwachs wäre entsprechend in Finnland deutlich höher gewesen.

3.5 Verarbeitungsgrad und Einkommenspotential

In Kapitel 3.3 und 3.4 wurden input- und produktionsbezogene reale Indikatoren (Humankapitalintensität, Ressourcenintensität, Forschungs- und Entwicklungsinten-

3. Güterstrukturanalyse

sität) zur Beurteilung der Hochwertigkeit verschiedener Gütergruppen herangezogen. Hochwertigkeit sollte sich letztlich ex post auf dem Markt dadurch ausdrücken, daß durch den Verkauf der Produkte hohe *Einkommen* zu erzielen sind. Diese Einkommen (Wertschöpfung) setzen sich aus mehreren Bestandteilen zusammen:

- hohelohneinkommen aufgrund der hohen Qualifikation,
- hohe Gewinneinkommen durch Preissetzungspotentiale: (Quasi-)Renten über den durchschnittlichen Gewinn hinaus (technologische und sonstige Vorsprungsrenten).

Besonders über Gewinneinkommen (und Renteneinkommen) gibt es kaum Daten (und schon gar nicht international vergleichbare Daten). Als Proxy für die Einkommenspotentiale insgesamt kann man *Unit-Values* heranziehen. Diese Mengeneinheitswerte (Dollar je kg) sind einerseits Ausdruck dafür, wiesehr hochbewertete Inputs sich nicht "materialisieren" (kein Gewicht annehmen): insofern stellt der Unit-Value das Verhältnis der "qualifikationsbewerteten" Arbeits- und Kapitalinputs (in \$) zu Rohstoff- und Vorproduktinputs (in kg) dar. Je mehr Arbeit und Kapital in die Umwandlung und Veredelung des Rohstoffs (je Einheit dieses Rohstoffs) eingeht, desto höher ist der Unit-Value. Insofern ist der Unit-Value ein Indikator des *Verarbeitungsgrads*. Der Unit-Value ist allerdings auch höher, wenn die verwendeten Rohstoff- und Vorproduktinputs selbst bereits hochwertig und daher teuer waren. Sind diese Inputs importiert, verzerrt dies das Ergebnis. Zusätzlich gehen alle preissetzungsbedingten (letztlich auf Wettbewerbsfähigkeit und/oder Marktmacht beruhenden) Gewinn- bzw. *Rentenbestandteile* ein. Insgesamt kann der Unit-Value somit als Proxy für das durch ein Produkt erzielbare Einkommenspotential herangezogen werden.

In Übersicht 3.6 sind die Export- und Import-Unit-Values von Industriewaren und Waren insgesamt für 1970 und 1984 zusammengestellt: 1970 wie 1984 erzielte Schweden vor Österreich den höchsten Export-Unit-Value bei Industriewaren vor Finnland und Norwegen. Den höchsten Zuwachs erreichte Österreich vor Schweden und Finnland (+0,72, +0,66, +0,65 \$ je kg).

Welche *Unit-Value-Struktur* verbirgt sich jeweils hinter diesem aggregierten Ergebnis? Aus den Übersichten A21 bis A24 im Anhang geht die für alle Länder ähnliche Hierarchie der Sektoren nach durchschnittlichen Unit-Values hervor: Die höchsten Unit-Values erzielte (innerhalb der Industriewaren) die Gruppe "Sonstige Fertigwaren" vor den technischen Verarbeitungsprodukten Maschinen, Elektroprodukte und Verkehrsmittel (nur in Schweden umgekehrt) und weit dahinter bearbeitete Waren

VERARBEITUNGSGRAD DER INDUSTRIEMARENEXPORTS
IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

UNIT-VALUE IN \$ JE KG

	I CHEMISCHE ERZEUGNISSE		BEARBEITETE WAREN		MASCHINEN, - VERKEHRSMITTEL -		SONSTIGE FERTIGWAREN	
	J1970	J1984	J1970	J1984	J1970	J1984	J1970	J1984
I FINNLAND	.23	.44	.18	.58	1.78	6.36	1.74	6.50
I NORWEGEN	.07	.32	.25	.71	1.24	.	1.66	3.60
I SCHWEDEN	.18	.49	.31	.62	2.32	7.37	2.64	4.31
O E S T E R R E I C H	.31	.47	.27	.78	2.18	6.05	2.02	8.49
I KEIL	.19	.56	.28	.66	2.07	6.40	2.68	5.27
I OECD-EUROPA	.22	.69	.31	.68	2.11	5.50	2.96	6.36

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.

3. Güterstrukturanalyse

3. Güterstrukturanalyse

Uebersicht 3.6

EXPORT- UND IMPORT-UNIT-VALUES IM INTERNATIONALEN VERGLEICH

\$ JE KG

	I	E X P O R T		I N D U S T R I E W A R E N		I M P O R T		I N D U S T R I E W A R E N	
		ALLE WAREN J1970	J1984	J1970	J1984	ALLE WAREN J1970	J1984	J1970	J1984
FINNLAND	I	.19	.56	.23	.88	.09	.35	.53	1.75
NORWEGEN	I	.11	.22	.19	.70	.12	.33	.35	.68
SCHWEDEN	I	.24	.47	.55	1.21	.13	.61	.62	2.21
O E S T E R R E I C H	I	.27	.80	.47	1.19	.13	.49	.82	1.90
KEIL	I	.18	.54	.44	1.08	.10	.39	.56	1.42
OECD-EUROPA	I	.20	.63	.54	1.37	.09	.41	.54	1.46

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.

3. Güterstrukturanalyse

und Chemieprodukte. Diese Hierarchie gilt für Exporte und Importe. Innerhalb der in OECD-Europa relativ hochwertigsten Gruppe der Sonstigen Fertigwaren konnte Österreich 1984 einen im Vergleich sehr hohen Unit-Value erzielen (Übersicht 3.5). Auffallend ist in der ebenfalls sehr hochwertigen Gruppe der Maschinen, Elektroprodukte und Verkehrsmittel die Vorrangstellung Schwedens vor Finnland und Österreich (keine Daten für Norwegen); Österreich liegt hier auch hinter dem Durchschnitt der Kleinen Europäischen Industrieländer (KEIL: Belgien-Luxemburg, Dänemark, Niederlande, Schweden, Schweiz; 1970 lag Österreich noch vor diesen Ländern). Bei bearbeiteten Waren liegt Österreich vor Norwegen und Schweden, in der Chemieindustrie hinter Schweden an zweiter Stelle (und über dem Durchschnitt der KEIL).

Schwedens hohe Einkommenserzielungsfähigkeit baut einerseits auf hohen Anteilen von (an sich) hochwertigen Produktgruppen (SITC 7 41% gegenüber nur 30% in Österreich) bei andererseits überdurchschnittlich hochwertigen Produkten innerhalb dieser Gruppen auf (SITC 7: Unit-Value 15% über KEIL, 34% über OECD-Europa, 22% über Österreich). Auffallend ist auch, wie rasch Finnland (gemessen an den Einkommen) in diesen Gruppen aufholte. Doch auch hinsichtlich der Differenz der Unit-Values zwischen 1970 und 1984 nimmt Schweden – wenn auch von einem 1970 bereits deutlich überdurchschnittlichem Niveau ausgehend – den ersten Rang ein. Dies läßt vermuten, daß hinsichtlich der Einkommen *kumulative Effekte* der Spezialisierung eine Rolle spielen: Know-how-Vorteile, die man aufgrund seiner Spezialisierung in der Produktion bestimmter Produkte hat, kumulieren sich (*learning by doing* bzw. *learning by specializing*).

Österreich schneidet, auch was die Steigerung der Unit-Values von Maschinen, Elektroprodukten und Verkehrsmitteln betrifft, schlechter ab als die KEIL insgesamt. Österreichs zweiter Rang für den Unit-Value der Industrie (nach Schweden) geht in erster Linie auf den hohen Anteil "Sonstiger Fertigwaren" zurück (hier besonders Musikinstrumente, Spiel- und Sportwaren); zugleich hat Österreich innerhalb dieser Gruppe hohe Mengeneinheitenswerte. Aus einer *Komponentenzerlegung* der Gesamt-Unit-Values für Österreich gehen als negative Komponenten die relativ hohen Anteile von chemischen Erzeugnissen und bearbeiteten Waren und die geringen Anteile von technischen Verarbeitungsprodukten zumindest im Vergleich zu Schweden hervor sowie zudem die geringen Unit-Values innerhalb dieser (an sich hochwertigen) Gruppe "Maschinen, Elektroprodukte und Transportmittel" (Finnland hat hier mittlerweile höhere Unit-Values!). Positive Komponenten sind die hohen Unit-Values in der Gruppe der bearbeiteten Waren (und die im Vergleich höchste Steigerungsrate der Unit-Values in diesem Bereich) und der Sonstigen Fertigwaren. In der Chemieindustrie liegt Österreich 1984 im Mittelfeld der Unit-Values, hat jedoch zwischen 1970

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.7

Abweichungen der Export-Unit-Values
Österreichs, Finnlands, Norwegens und Schwedens
von denen der Kleinen europäischen Industrieländer³⁾
 Dreisteller der Verarbeitenden Industrie

	Österreich	Finnland	Norwegen	Schweden
<u>1970</u>				
Zahl ¹⁾ positiv	39	37	23	51
Zahl ¹⁾ negativ	32	43	37	41
2) positiv	0,18	0,06	0,04	0,16
2) negativ	-0,17	-0,18	-0,09	-0,09
<u>1984</u>				
Zahl ¹⁾ positiv	52	44	22	45
Zahl ¹⁾ negativ	41	43	30	42
2) positiv	0,91	0,96	0,01	1,16
2) negativ	-0,72	-0,52	-0,09	-0,41

Q: WIFO, eigene Berechnungen; vgl. Aiginger (1986). - 1) Anzahl der SITC-Dreisteller, die positiv/negativ von den Unit Values der KEIL abweichen. - 2) Positive/negative Abweichungen, gewichtet mit den Exportanteilen. - 3) Kleine europäische Industrieländer: Belgien-Luxemburg, Dänemark, Niederlande, Schweden, Schweiz.

3. Güterstrukturanalyse

und 1984 die geringsten Zuwächse erzielt. Im Vergleich zu Schweden ergibt die Komponentenzzerlegung einen Struktureffekt von 54% (die geringerwertige Struktur trug 54% zum insgesamt geringeren Unit-Value bei), 46% gehen auf geringe Unit-Values in den einzelnen Produktgruppen zurück (Preiseffekt). In Finnland trägt der Strukturmachtteil gegenüber Schweden sogar 72% zum geringeren Unit-Value bei, während die Unit-Values der einzelnen Produktgruppen nur wenig unter denen Schwedens liegen¹⁾.

Abschließend werden die *Abweichungen der Unit-Values* der vier Vergleichsländer von den KEIL insgesamt berechnet: Positive und negative Abweichungen werden getrennt, zuerst wird die Anzahl der *SITC-Dreisteller* verglichen, die positiv bzw. negativ abweichen, schließlich werden die Abweichungen mit den Exportanteilen der Dreisteller gewichtet (Übersicht 3.7).

Für Österreich (1984) wurden 52 positive gegenüber 41 negativen Abweichungen festgestellt. Dies war der höchste Überhang positiver Abweichungen vor Schweden mit 45 zu 42, Finnland mit 44 zu 43; für Norwegen ergab sich ein Überhang von negativ abweichenden Positionen (22 zu 30). Gewichtet mit den Exportanteilen rangieren jedoch bei den positiven Abweichungen Schweden und Finnland vor Österreich, die negativen Abweichungen drücken den Exportwert in Österreich am deutlichsten. Schweden konnte also mit relativ wenigen Produktgruppen einen sehr hohen Exportwert erzielen (annähernd auch Finnland), während in Österreich die zahlreichen positiven Abweichungen gewichtet nur wenig zur Höhe des Exportwerts beitrugen und die durchschnittlich hohe (in Relation zu den positiven Positionen sogar relativ geringe) Anzahl negativer Positionen den Exportwert besonders dämpfte. In Norwegen überwiegen die Positionen mit negativen Abweichungen, und auch ihr Einfluß auf den Exportwert wird von den Positionen mit positiven Abweichungen nicht voll aufgewogen.

Das Ergebnis auf Dreistellerebene korrigiert bzw. relativiert also das weiter oben für die Sektoren (Einsteller) entworfene Bild, daß Österreich bereits in der Hierarchie der Hochwertigkeit der exportierten Produkte nach Schweden den zweiten Rang einnehme: Im (gewichteten) Durchschnitt exportierte Finnland 1984 Industriewaren, deren Unit-Value den der Kleinen Europäischen Industrieländer bereits mehr über-

1) In Komponentenzzerlegungen werden allerdings *Zusammenhänge* zwischen Spezialisierungs- und Preisvorteilen, die möglicherweise *kumulativ* sind, ignoriert: Ein hohes Spezialisierungsausmaß als Begründung hoher Unit-Values in bestimmten Bereichen könnte (zumindest teilweise) auch die hohen Unit-Values Schwedens im Maschinenbau und Österreichs bei bearbeiteten Waren und Sonstigen Fertigwaren erklären wie umgekehrt das geringe Spezialisierungsausmaß die geringen Unit-Values Österreichs bei Maschinen. Finnlands Unit-Values bei Maschinen sind demgegenüber relativ hoch, obwohl die Spezialisierung darauf noch nicht so ausgeprägt ist

3. Güterstrukturanalyse

traf als der der österreichischen Exporte. Besonders eindrucksvoll ist hier Finnlands Aufholprozeß zwischen 1970 und 1984, der ebenfalls dem des Vorreiters Schweden nahekommt.

3.6 Wachstumspotentiale und wachstumsförderliche Umstrukturierung

Wieweit spezialisieren sich die Länder im Export auf Produktgruppen, die auf dem Weltmarkt durch rasch wachsende *Nachfrage* gekennzeichnet sind? (Nachfrage nach Importen aus OECD-Ländern, gemessen am OECD-Export; Übersichten 3.3 und 3.4): Die Wachstumsraten von Hochtechnologieprodukten liegen weit über dem Durchschnitt aller exportierten Produkte (Wachstumselastizität von 1,2), die Wachstumsraten von ressourcenintensiven (0,7) und sachkapitalintensiven Produkten (0,5) sind unterdurchschnittlich. Innerhalb der forschungs- und entwicklungsintensiven Produkte weisen vor allem Computeranlagen und elektronische Geräte 50% über dem Durchschnitt liegende Wachstumsraten auf, alle anderen forschungs- und entwicklungsintensiven Produktgruppen (außer pharmazeutischen Produkten) wuchsen im OECD-Export immerhin um rund 10% bis 15% schneller als der Durchschnitt aller Produkte. Im Zusammenhang mit der jeweiligen Spezialisierung des Angebotes ("Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit") steht also ein unterschiedliches Wachstumspotential der Nachfrage (Pichl, 1987, OECD, 1986B).

Man kann dieses Kriterium des Wachstumspotentials auch explizit fassen und die Exportstruktur der Länder dahingehend untersuchen, wiewehr sie auf (von der Nachfrage bestimmt) insgesamt schnell bzw. langsam wachsende Produkte spezialisiert sind. Die *"Constant-Market-Share"-Analyse* ist eine Methode zur Einschätzung des Wachstumspotentials, das die Güterstruktur eines Landes darstellt (Breuss, 1983, 1987; Kritik und Erweiterung Breuss – Pichl, 1987). Schweden, Norwegen und Finnland verfügten sowohl 1973 als auch 1984 über eine Güterstruktur, in der Wachstumsprodukte (immer gemessen am Zeitraum 1973 bis 1984) weniger vertreten waren als im OECD-Export insgesamt (Übersicht 3.8, Spalte II: negative Werte für 1973 und 1984)²). Schweden hatte den geringsten negativen Güterstruktureffekt. Besonders schwach war die Struktur Finnlands, die Länderstruktur wird ähnlich schlecht beurteilt. Für Österreich trifft dies ebenfalls zu, nicht jedoch z. B. für die Schweiz (vgl. auch Abbildung 3.1; Breuss – Pichl, 1987, Übersichten 1 und 2, Abbil-

2) Wegen des großen Rechenaufwands, den eine solche Constant-Market-Share-Analyse erfordert, wurden 20 Industriezweinsteller ausgewählt, die jeweils rund 70% des Gesamtexports repräsentieren (in Norwegen beträgt der Repräsentationsgrad 1984 nur 27%).

Güterstruktureffekt und Umstrukturierung
"Constant-Market-Share"-Analyse

	Aggregiertes Export- wachstum 1973/1984 in % (A)	Weltmarkt- wachstum	Güterstruktur 1973 bav. 1984	Laenderstruktur 1973 bav. 1984	Rest (Wettbewerbs- effekt)
	Z	(I)	(II)	(IIa)	III
		+	+	+	
Oesterreich 1973	+188,1	+189,5	-23,2	-9,9	+31,6
1984	+65,3	+65,5	-3,0	-2,1	+5,0
Differenz	-122,8	-124,0	+20,2	+7,8	-26,6
Finland 1973	+201,0	+189,5	-24,9	-20,9	+57,4
1984	(+66,8)	(+65,5)	-2,7	-3,9	+7,8
Differenz	(-134,2)	(-124,0)	+22,2	+17,0	-49,6
Norwegen 1973	+92,8	+189,5	-11,5	-32,3	-52,9
1984	(+48,1)	(+65,5)	-3,3	-2,7	-11,3
Differenz	(-44,7)	(-124,0)	+8,2	+29,6	+41,6
Schweden 1973	+132,9	+189,5	-10,8	-19,2	-26,6
1984	(+57,1)	(+65,5)	-1,7	-2,7	-3,9
Differenz	(-75,8)	(-124,0)	+9,1	+16,5	+22,7

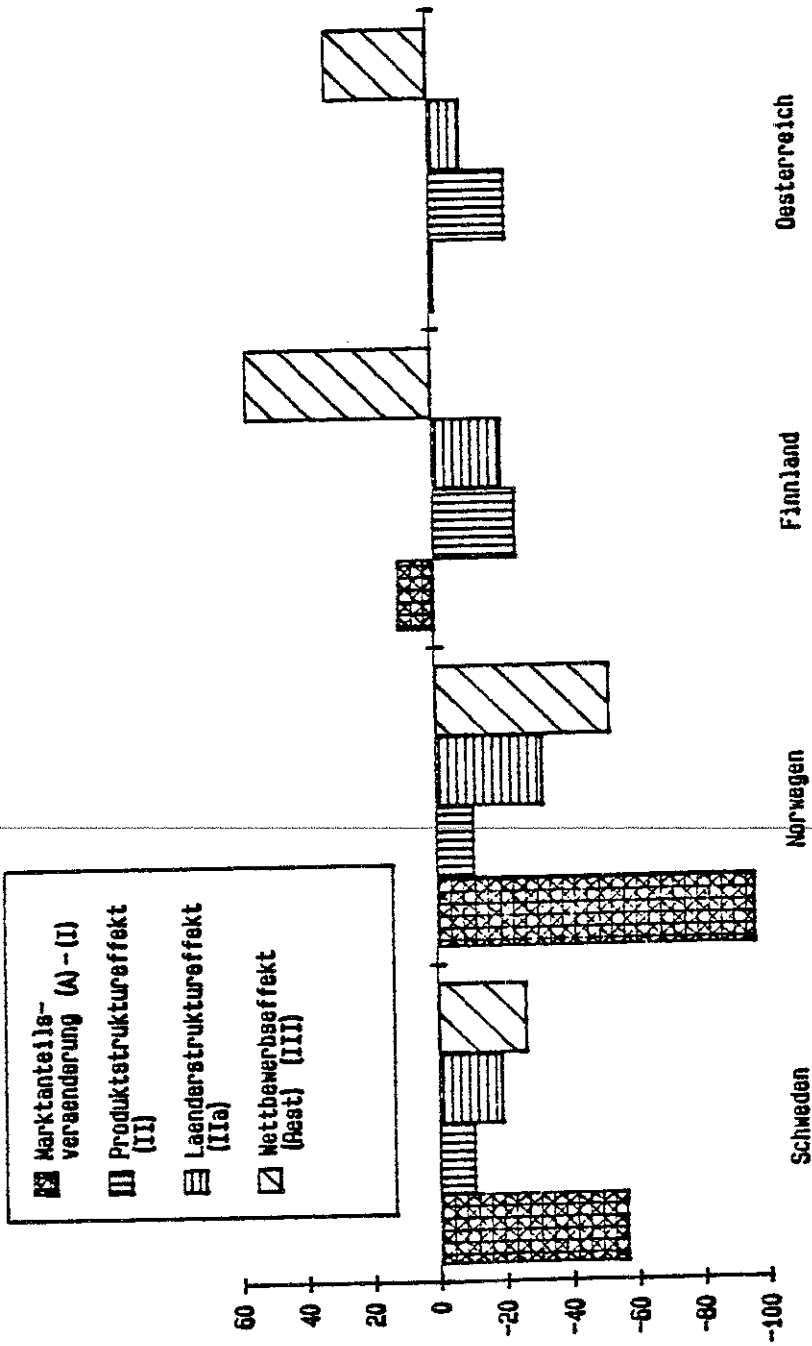
Q: Breuss - Pichl (1987).

3. Güterstrukturanalyse

3. Güterstrukturanalyse

Abbildung 3.1

Constant-Market-Share-Analyse 1973/1984
Basis 1973



Übersicht 3.8

3. Güterstrukturanalyse

derung 1). Alle drei nordischen Länder und Österreich konnten ihre Struktur verbessern (Spalte II, Zeile "Differenz"), nur Finnland konnte jedoch im Zuge der deutlichsten Strukturverbesserung auch insgesamt seinen Export überdurchschnittlich steigern (A größer als I). Österreich konnte seinen Marktanteil immerhin halten (zwischen 1970 und 1985 stieg er sogar), während Schweden und Norwegen durch Umstrukturierung "in die richtige Richtung" die relativ schwache Ausgangsstruktur nicht kompensieren konnten — sie büßten insgesamt Marktanteile ein (Breuss — Pichl, 1987, S. 13ff, Abbildung 2).

Utne (1984) kommt in einer Constant-Market-Share-Analyse mit einer geringeren Anzahl von Zweistellern zu tendenziell ähnlichen Ergebnissen; der andere Zeitbereich (1970 bis 1982) erklärt großteils die Abweichungen: Der hohe Marktanteilsge Gewinn Finnlands geht vor allem auf den "Wettbewerbseffekt" (als Restkomponente) zurück, Güter- und Länderstruktur waren im Ausgangsjahr nicht wachstumsförderlich. Schweden und Norwegen verlieren Marktanteile, weil die (negativen) Güterstruktureffekte nicht durch Wettbewerbseffekte kompensiert werden. Im Wettbewerbseffekt (Übersicht 3.8, Spalte III, 1973) der statischen Constant-Market-Share-Analyse (für Einzeljahre) verbirgt sich unter anderem die *Umstrukturierung* (gleich in welche Richtung; Breuss — Pichl, 1987). Die Umstrukturierung war in Finnland und Österreich deutlich erfolgreicher als in Norwegen und Schweden: Die Differenz der Güterstruktureffekte der Eckjahre (Übersicht 3.8, Spalte II, Differenz) ist Ausdruck dieser Umstrukturierung, sie beträgt in der (dynamisierten) Constant-Market-Share-Analyse für Finnland +22,2 Prozentpunkte, für Österreich +20,2 Prozentpunkte, für Schweden +9,1 Prozentpunkte, für Norwegen +8,2 Prozentpunkte³⁾.

Hinsichtlich des Wachstumspotentials der Nachfrage ist in der Güterstruktur Finnlands der größte Nachteil sicher die Konzentration in der Papier und Holzprodukte erzeugenden Industrie und im Schiffbau (in beiden Bereichen wächst die Nachfrage unterdurchschnittlich; Übersicht 3.9, 1. Spalte), in der Länderstruktur die große Bedeutung der langsam wachsenden Märkte Schweden und UdSSR (geringer finnischer Länderstruktureffekt; dazu weiter unten, Abschnitt 4). Neben der Auswirkung der Erdölpreisteigerung im Rahmen des Clearing-Abkommens mit der Sowjetunion trug die positive Umstrukturierung dazu bei, daß das Exportwachstum trotz dieser nach wie vor relativ schwachen Struktur überdurchschnittlich war (Kapitel 4.3; Utne,

3) Sukselainen — Utne — Herin (1986, S. 40f) kommen — aufbauend auf der CMS-Analyse von Utne (1984) — zu dem Schluß, daß die Umstrukturierung zwischen 1973 und 1984 in Schweden und Norwegen wachstumsgünstiger war als in Finnland. Dieses der hier durchgeführten Analyse widersprechende Ergebnis dürfte auf der geringeren Anzahl von Produkten (14 gegenüber 20) sowie auf einer anderen Aggregation beruhen.

3. Güterstrukturanalyse

Übersicht 3.9

Branchen ¹⁾	Wachstums- elastizität ²⁾ im OECD-Export 1973/1985	Exportspezialisierung nach Branchen								
		Oesterreich				Exportspezialisierung ²⁾				
		1970/1973	1985	1970/1973	1985	Finnland 1970/1973	1985	Norwegen 1970/1973	1985	Schweden 1970/1973
Chemieindustrie	1,13	0,69	0,92	0,33	0,55	0,83	0,59	0,47	0,63	
Papierzeugung und -verarbeitung	0,89	1,99	2,35	11,72	9,90	2,97	1,31	4,79	4,69	
Textilindustrie	0,68	1,90	1,97	0,42	0,42	0,31	0,15	0,36	0,43	
Verarbeitung nicht- metallischer Mineralien	0,89	1,91	1,68	0,31	0,42	0,37	0,14	0,39	0,55	
Eisen- und Stahlindustrie	0,72	1,78	2,18	0,50	1,03	1,12	0,78	1,37	1,54	
NE-Metallindustrie	0,74	0,79	1,37	1,17	1,49	5,47	3,84	0,75	1,00	
Maschinenbau	0,90	0,96	1,38	0,46	0,82	0,41	0,29	1,15	1,27	
Büromaschinen, Unter- haltungselektronik und Telekommunikation	1,30	0,60	0,43	0,41	0,44	0,38	0,23	1,48	1,23	
Elektroindustrie	1,20	1,26	1,16	0,37	0,54	0,50	0,22	0,84	0,74	
Strassenfahrzeugindustrie	1,15	0,30	0,35	0,13	0,17	0,09	0,07	0,98	1,18	
Andere Transportmittel	0,86	0,21	0,19	1,57	2,48	4,26	1,71	1,54	0,62	
Bekleidungs- und Lederindustrie	0,94	2,06	2,38	2,33	2,29	0,35	0,13	0,59	0,41	
Wissenschaftliche Instrumente, Optische Gerätschaften	1,09	0,42	0,61	0,07	0,19	0,12	0,13	0,44	0,56	
Restliche Industriewaren	1,06	1,84	1,68	0,65	0,68	0,73	0,29	0,99	1,02	
Alle Produkte	1,00									

Q: WIFO, UNO-Handelsdatenbank. - 1) Branchenabgrenzung nach Utens (1984), Annex II. - 2) Zu den Definitionen vgl. Übersicht 3.4.

3. Güterstrukturanalyse

1984, S. 17, Tolonen, 1985, Gabrisch, 1985). Im Osthandel Finnlands dürften sogar asymmetrische Effekte aufgetreten sein: Die Erdölpreiserhöhung führte über die Clearing-Abkommen zu einem Ansteigen der Exporte Finnlands (in die UdSSR); im Zuge des Erdölpreisverfalls konnte Finnland (unter anderem dank der mittlerweile verbesserten Struktur!) auf andere Exportmärkte ausweichen ("Handelsschaukel").

Der *Strukturwandel Finnlands*, der unter den betrachteten Ländern am stärksten als *Wachstumsfaktor* wirkte, zeichnet sich durch ein Hineinwachsen in Wachstumsbereiche (Maschinenbau, Elektroprodukte, Chemie) ebenso aus wie durch einen Rückzug aus den schrumpfenden Bereichen der Papier- und Holzprodukte. Wenig wachstumsförderlich ist die Umstrukturierung hin zu Eisen- und Stahlprodukten (in diesem Bereich war allerdings die Ausgangsposition besonders schwach) sowie zu NE-Metallen, bei denen die Wachstumsraten der Weltnachfrage um fast ein Drittel unter dem Durchschnitt liegen. Um hier auch nur durchschnittliche Exportwachstumsraten zu erzielen, muß man im Verdrängungswettbewerb erfolgreich sein (Kapitel 3.7).

Schwedens Exportstruktur enthielt bereits in der Ausgangssituation mehr Wachstumsprodukte als die Finnlands (allerdings weniger als im Durchschnitt der OECD; besonders stark bei Telekommunikation; Übersichten 3.4 und 3.9), die Umstrukturierung war deutlich weniger dynamisch (Breuss — Pichl, 1987, Übersichten 1 und 3). Insgesamt ließ unter anderem die Tatsache, daß die Struktur sich nicht so stark wie in Österreich und Finnland zu Wachstumsprodukten hin entwickelte, den Gesamtexport unterdurchschnittlich wachsen, Marktanteile gingen verloren. Strukturell nachteilig ist das steigende Engagement in den schrumpfenden Bereichen Eisen- und Stahlindustrie und NE-Metalle, aber besonders der relative Rückzug aus einigen hochtechnologischen Wachstumsbereichen, d. h. die Abschwächung der Spezialisierung bei Büromaschinen, Telekommunikation sowie in der Elektroindustrie insgesamt. Positiv wandelte sich die Struktur durch die Steigerung der Exportanteile von Maschinen und Straßenfahrzeugen, ebenso ist der Rückzug aus dem Schiffbau (infolge der Krise) wachstumsstrukturkonform (Utne, 1984, S. 12).

In *Norwegen* ist der Strukturwandel durch die "Dutch Disease" gekennzeichnet (Kapitel 3.8). Dem positiv zu beurteilenden Rückgang der Anteile — von der Nachfrage her — schrumpfender Bereiche (Papier und Holz, Eisen und Stahl, NE-Metalle; bei nach wie vor hohem Niveau) steht keine Anteilssteigerung bei Wachstumsprodukten gegenüber, obwohl dort deutliches Aufholpotential besteht. Die Verbesserung der Güterstruktur im Hinblick auf das Wachstumspotential ist vergleichsweise gering (Breuss — Pichl, 1987, Übersicht 3), Norwegen fiel in diesem Zeitraum von Rang 15 auf Rang 17 in der Hierarchie der 22 OECD-Länder zurück. Auch die Konzentration

3. Güterstrukturanalyse

der Exportbemühungen auf die langsam wachsenden Märkte der Nachbarländer Schweden und Dänemark beeinträchtigte das Wachstum (Utne, 1984, S. 19).

Österreichs Strukturanpassung ist in einigen Punkten der Finnlands ähnlich: Die Ausgangsstruktur war schwach (relativ hohe Konzentration auf schrumpfende Produkte), die Umstrukturierung förderte offenbar das Exportwachstum (starke Steigerung des Güterstruktureffekts), allerdings stiegen Österreichs Marktanteile etwas weniger als die Finnlands. Österreich zog sich aus dem schrumpfenden Bereich der nichtmetallischen Mineralien zurück, die Expansion bei Wachstumsprodukten war jedoch deutlicher, besonders in der Chemie- und Maschinenbauindustrie. Zugleich treten allerdings Schwachstellen wie die Expansion bei nur mehr relativ langsam wachsenden Produkten wie Papier und Holz, Eisen und Stahl zutage. Auch der Rückgang der Exportanteile von Elektroprodukten und Büromaschinen, Unterhaltungselektronik und Telekommunikation ist bedenklich (vgl. dazu Bayer – Pichl, 1987).

Zwischen den Industrieländern vollziehen sich *Aufhol- bzw. Konvergenzprozesse*. Dieses "Catching-up" wird an Ausgangsstrukturen und deren Veränderung gemessen; Strukturwandel wird als Anstrengung begriffen, Beharrungs- und Erstarrungstendenzen zu begegnen. Die so verstandene *Flexibilität oder Anpassungsfähigkeit* an wachstumsgünstige Produktstrukturen wurde in Pichl (1987) auf einer sehr disaggregierten Ebene untersucht. Auch in diesem Ansatz wird Finnlands Industrie als die flexibelste unter den vier verglichenen Ländern beurteilt. Den zweiten Rang nimmt Österreich ein; Schweden bleibt auch dort – wie bezüglich der hier analysierten "reinen" Umstrukturierung (nur Veränderung) – zurück (Norwegen wurde wegen des Ressourcenreichtums, der die Notwendigkeit flexibler Anpassung einschränkt, nicht einbezogen).

Auf dem in dieser Catching-up-Analyse verwendeten sehr disaggregierten Niveau der Dreisteller läßt sich auch untersuchen, *wieweit innerhalb der Branchen selektive oder globale Strategien* verfolgt wurden. In diesem Ansatz bedeutet eine positive selektive Spezialisierung innerhalb eines Produktbereichs den Gewinn von Marktanteilen bei Wachstumsprodukten bzw. die Aufgabe von Marktanteilen bei schrumpfenden Produkten; insofern kann man auch von Strategien sprechen⁴⁾:

4) Die Steigerung der Marktanteile bei Wachstumsprodukten (A) und die Verringerung der Marktanteile bei schrumpfenden Produkten (B) werden positiv, die Steigerung der Marktanteile bei schrumpfenden Produkten (C) und die Verringerung der Marktanteile bei Wachstumsprodukten (D) negativ beurteilt. Vorherrschen der Strategien A und B (oder auch deren "Erleiden") in einer Produktgruppe stellt eine *selektive Spezialisierung* dar, Vorherrschen der Strategien A und C eine *globale Wachstumsstrategie* (Methode: Quadrantendarstellung nach Pichl, 1987, hier innerhalb jeder einzelnen Branche wiederholt).

3. Güterstrukturanalyse

Finnland entwickelte sich in den siebziger Jahren und Anfang der achtziger Jahre selektiv expansiv (Steigerung bei Wachstumsprodukten, Rückgang bei schrumpfenden Produkten) innerhalb der Elektroindustrie (Steigerung bei allen Produkten außer elektrischen Haushaltsgeräten, die als einzige ein insgesamt geringes Nachfragewachstum aufweisen), bei Metallwaren, Holz und Papier sowie bei nichtmetallischen Mineralien. Eine globale Wachstumsstrategie (Steigerung in allen Produktgruppen, ob diese langsam oder schnell wachsender Nachfrage gegenüberstehen) herrschte im Maschinenbau (auch Steigerung in von der Nachfrageseite her gesehen langsam wachsenden Bereichen wie metallverarbeitenden oder landwirtschaftlichen Maschinen), bei Transportmitteln (in allen Teilbereichen außer bei nichtmotorischen Fahrzeugen, d. h. auch im Schiffbau), bei Büromaschinen und Telekommunikation, aber auch bei Schuhen und Bekleidung. In der Textilindustrie fand in Finnland selektiv ein Rückzug aus den schrumpfenden Bereichen statt, nur bei Spezialgeweben und Bodenbelägen, Tapeten etc. erfolgte noch eine positive Spezialisierung. Insgesamt fällt das hohe Ausmaß an positiven selektiven Spezialisierungen (d. h. in wachstums günstige Richtungen) neben allgemeinen Wachstumsstrategien auf.

Eine ähnlich ausgeprägte selektive Spezialisierung auf Wachstumsprodukte ist in Österreich nur bei Büromaschinen, Datenverarbeitung und Telekommunikation zu erkennen, insgesamt gingen hier jedoch Marktanteile verloren. Eine generelle Wachstumsstrategie wurde in Österreich innerhalb des Maschinenbaus (außer landwirtschaftlichen Maschinen) und bei Transportmitteln (außer nichtmotorischen Fahrzeugen) angewendet. In Schweden fällt die selektive Spezialisierung bei wissenschaftlichen Instrumenten, Meß- und Kontrollgeräten auf, negativ zu bewerten sind die fast durchwegs hohen Wachstumsraten bei den einzelnen Textilwaren.

Zum Abschluß der Umstrukturierungsanalyse muß daran erinnert werden, daß Umstrukturierung weitgehend *Strukturanpassung*, also Aufhol- und Konvergenzprozesse darstellt und nur zum Teil Überholprozesse. Schwedens innerhalb der vier Länder wachstumsgünstigste Ausgangsstruktur ist auch 1984 noch die relativ beste (vor Finnland, Österreich und Norwegen), Finnland und Österreich haben zu Schweden aufgeschlossen, Norwegen ist zurückgefallen.

Diese Konvergenzprozesse, die hier für die Wachstumsintensität der Produkte als nachfrageseitiges Kriterium analysiert wurden, lassen sich ebenso für die Angebotsseite darstellen (meist hängen beide zusammen). Schweden büßte auch hier einen Teil seines Vorsprungs ein: Die Exportanteile humankapitalintensiver Produkte wuchsen weniger als in Österreich und Finnland (Übersicht 3.3), auch in zahlreichen forschungs- und entwicklungsintensiven Gruppen schwächte sich der internationale Vorsprung Schwedens ab (Computer, elektronische Geräte; Übersicht 3.4). Das

3. Güterstrukturanalyse

Gegenteil gilt besonders für Finnland: Die zwischen 1970 und 1973 noch geringen Anteile humankapitalintensiver Produkte stiegen, allerdings wurden auch die hohen Anteile ressourcenintensiver Produkte weiter ausgedehnt. Österreich entwickelte sich wiederum sehr ähnlich wie Finnland, und das ist besonders deshalb bemerkenswert, weil es 1970/1973 bereits über eine "bessere" Struktur (besonders was die Technologieintensität betrifft) verfügte, also das Aufholpotential nicht so groß war wie für Finnland. Österreich forcierte jedoch auch weiter die ressourcenintensiven Produkte. Trotz dieses Aufholprozesses auch hinsichtlich der Hochwertigkeit und Technologieintensität der Produkte verfügt Schweden auch 1985 noch über die einkommensträchtigeste Güterstruktur, gefolgt von Österreich, Finnland und Norwegen.

3.7 Exkurs: Ressourcenintensive Produkte

Natürliche Ressourcen sind besonders immobile Inputfaktoren, dynamische Aspekte wie die Heranbildung einer Qualifikation im Zuge der Produktion (Kapitel 3.1) können wenig zu Standortvorteilen oder Imitations- und Aufholprozessen beitragen. Andere Aspekte treten in den Vordergrund: Transportkosten, Zentralisationsvorteile etc. Im folgenden wird die Bedeutung solcher Standortfaktoren für die drei wichtigsten ressourcenintensiven Branchen der Vergleichsländer untersucht: für die Eisen- und Stahlbranche, für die NE-Metallerzeugung und für die Holz- und Papierindustrie.

Die Standortfaktoren kann man folgendermaßen abgrenzen:

- A. Transportkosten des Rohstoffs im Verhältnis zu den Transportkosten des Fertigproduktes (Rohstoff-Marktnähe und Fertigprodukt-Marktnähe),
- B. economies of scale und produktionstechnisch oder organisatorisch bedingte mindestoptimale Größen (Zentralisationsvorteile),
- C. Größe des potentiellen Marktes für ein nicht differenziertes (homogenes) Produkt bzw. regionale Differenzierung der Produkte (Internationalisierung).

In der *Eisen- und Stahlindustrie* sowie in den *NE-Metallindustrien* dürften die relativ hohen economies of scale (B) im Zusammenhang mit einer Standardisierung der Produkte und Produktionsprozesse (C) Kostenersparnisse bedeuten, die eventuelle Transportkostennachteile (A) aus der Zentralisation und Konzentration der Produktion aufwiegen. Riesige Küstenwerke übernehmen die (zwei!) Rohstoffe Eisenerz

3. Güterstrukturanalyse

und Energie direkt vom Schiffsweg im eigenen Hafen und verarbeiten sie in einem integrierten Prozeß zu Stahlprodukten, die – wieder direkt auf dem Schiffsweg – zu Abnehmern in aller Welt gelangen, und sind daher weitgehend unabhängig vom eventuellen Vorteil eines ressourcennahen Standorts. Wo economies of scale (B) nur auf geringerem Produktionsniveau Kostenersparnis bringen – im Teilsegment der "Mini-Stahlwerke", die mit Elektrostahlöfen und meist nichtintegriert arbeiten –, gewinnen auch die Transportkosten (A) wieder größere Bedeutung: Baustahl etwa – ein typisches Produkt dieser kleinen Werke – wird in einem weit geringeren Radius verkauft als die Bleche der voll integrierten Produktionen, obwohl die Produkte ähnlich standardisiert (C) sind. Die Rohstahlproduktion wird zum Teil in Entwicklungsländer verlagert (ursprünglich vorwiegend im nichtintegrierten Langproduktbereich für den regionalen Bedarf, mittlerweile auch im integrierten Flachstahlbereich), teils konzentriert sie sich in den Industrieländern – im Flachstahlbereich – auf die größten, effizientesten, vollautomatisierten Werke; im Langproduktbereich werden die Mini-Stahlwerke noch bestehende integrierte Hochofen-Werke allmählich verdrängen. Besonders im Flachstahlbereich werden die Standorte der großen Werke weniger von der Verfügbarkeit der beiden Ressourcen als von der Größe und Integration der Werke sowie dem Ausmaß der Automation des Produktionsablaufs abhängen. Diese Produktionskette impliziert mindestopoptimale Größen, die ein Vielfaches des Inlandsmarktes der kleinen Industrieländer ausmachen würden (10 Mill. Jahrestonnen). Es empfiehlt sich also einerseits Spezialisierung auf besondere Stähle, die geringere mindestopoptimale Größen erfordern, andererseits der gezielte Einstieg in die Weiterverarbeitung, wobei die Möglichkeit, das Halbfertigprodukt auch zu importieren, im Auge behalten werden muß (zur *Aluminiumindustrie* vgl. WIFO-Monatsberichte, 1986, 59(10)).

Die *Bearbeitung und Verarbeitung von Holz*, der dritte ressourcenintensive Bereich, der in den untersuchten Ländern von Bedeutung ist, weist anders zu gewichtende Standortfaktoren auf: Bei ähnlich hohen Transportkosten (A) wie in den Metallindustrien sind die steigenden Skalenerträge (B) technisch nicht so hervorragend (in der chemischen Holzverarbeitung allerdings höher), daß sie die Transportkostennachteile der größeren Entfernung vom Rohstoffstandort wettmachen würden. Nach wie vor sind die holzverarbeitenden Länder jene mit den größten Holzvorkommen (Purwein, 1982, S. 236), bei den Metallen nicht mehr unbedingt. Dieses Prinzip ist freilich für die Produktsegmente und deren jeweiligen Verarbeitungsgrad zu relativieren: Der Strukturholzmarkt, ein Sektor mit relativ niedrigem Verarbeitungsgrad, hat z. B. einen geringeren Radius als der Plattensektor, die Papiererzeugung oder als schließlich die zunehmend internationalisierte Möbelherstellung. Anfang der achtziger Jahre verfügte Schweden mit 27,8 Mill. ha vor Spanien mit 25,6 und Finnland mit 23,2 Mill. ha über die größten Waldbestände Europas (UNO-ECE, 1986, Vol. I,

3. Güterstrukturanalyse

S. 24), die Deckungsquote (Produktion zu Inlandsverbrauch) bei Holzprodukten war Anfang der achtziger Jahre in den nordischen Ländern am höchsten (4 in den skandinavischen Ländern gegenüber 1 im europäischen Durchschnitt bei Papier und Papierwaren, 1,4 gegenüber 0,8 bei Zellstoff usw.). Österreichs Deckungsquoten liegen über dem europäischen Durchschnitt, jedoch unter denen der nordischen Länder.

Insgesamt sind diese rohstoffnahen Industrien durch unterdurchschnittliches Nachfragewachstum charakterisiert (Eisen, Stahl und NE-Metalle um 30%, Holz und Papier um 10% unter den durchschnittlichen OECD-Wachstumsraten der letzten 15 Jahre; Übersicht 3.9); komparative Vorteile für eine Spezialisierung müssen in diesen Bereichen besonders deutlich sein, um nicht durch die relativ geringen Wachstumsmöglichkeiten absorbiert zu werden. In den Metallindustrien dürften diese komparativen Vorteile in den untersuchten vier hochentwickelten Ländern nicht mehr gegeben sein. In der Holzindustrie ist die Internationalisierung noch nicht so weit fortgeschritten. Neben dem zunehmenden Übergang in die Weiterverarbeitung besteht eine weitere ertragversprechende Strategie in der Benutzung des — aufgrund der langen Tradition kumulierten — Produktions-Know-hows für die Investitionsgüterherstellung (Finnland in der Holz- und Papierverarbeitung, Österreich im Anlagenbau für die Stahlindustrie⁵).

3.8 Exkurs: Dutch Disease: Strukturelle Effekte und Schattenseiten des norwegischen Booms

Noch bevor die nordischen Forschungsinstitute 1987 aufgrund des Einbruchs der Erdölpreise für Norwegen die Charakterisierung "Am Rande einer Rezession" (ohne Fragezeichen) wählten (ETLA et al., 1987), stellten sie drei Jahre früher — bei noch florierenden Erdölpreisen — für Norwegen im Untertitel fest: "Verwundbarer Wohlstand" (DOR et al., 1984). Die Sorge, die hier anklingt, ist in der ökonomischen Literatur als "Dutch Disease" bekannt geworden, benannt nach den nicht nur positiven

5) Zu einer "umfassenden Strategie" für die finnischen Grundstoffindustrien vgl. Finnischer Außenhandelsverband (1986A): "Der allgemeine Wohlstand in Finnland hängt von der Anwendung einer umfassenden Strategie ab . . . Die Holzverarbeitende Industrie, traditionsgemäß Finnlands größter Devisenbringer, könnte anderen hochvolumigen Sektoren der finnischen Grundstoffindustrie als Modell dienen. Integration und Rationalisierung prägten Mitte der achtziger Jahre die Holzverarbeitende Industrie . . . Diese Integration umfaßt alle Stufen der Holzherzeugung und -verarbeitung: Forstmanagement, Transport- und Erntesystem, Maschinen, Planung, Consulting und Know-how . . ."

3. Güterstrukturanalyse

Effekten von Rohstoffbooms für Länder, die sich auf diese Rohstoffe spezialisieren (Holland in den siebziger Jahren bei Nordsee-Erdgas).

Norwegen hat sich innerhalb der letzten 15 Jahre von einer Wirtschaft mit dem Wachstumsmotor "Verarbeitende Industrie" hin zu einer Wirtschaft mit Wachstumsmotor "Erdöl und Erdgas" entwickelt ("Petro-Norway", DOR et al. 1984, S. 146). Der damit verbundene Strukturwandel — der Anteil des Erdölsektors (immer einschließlich Erdgas) am BIP stieg von 0% Anfang der siebziger Jahre auf 20% 1985 — könnte ganz einfach als "Economics of a lucky country" (Corden, 1982, zitiert in Enders, 1984, S. 330) angesehen werden. Auf den ersten Blick ist nicht ersichtlich, daß der Wohlstand eines Landes, das über wertvolle Rohstoffe verfügt (sie entdeckt), die außerdem an Wert gewinnen, gefährdeter sein sollte als der jedes anderen Landes, im Gegenteil: Knappheitsrenten müssen nicht einmal erarbeitet werden, sie fallen dem Rentier zu. Dennoch ist der Wohlstand, den ein solches Land in der Expansion im Gefolge eines Rohstoffbooms (Entdeckung oder Höherbewertung exportfähiger Rohstoffe; Enders, 1984, S. 329) erwirbt, aus einer Reihe von Gründen verwundbar und kann — durch strukturelle Folgewirkungen — sogar einen Vicious Circle, einen Teufelskreis nach sich ziehen.

Folgende Mechanismen verursachen unter bestimmten Umständen strukturelle Änderungen im Gefolge eines Rohstoffbooms (Enders, 1984, Enders — Herberg, 1983):

1. *Ausgabeneffekt*: Erhält das Land durch den Rohstoffboom eine Rente in Form eines Transfers aus dem Ausland, so steigt die Nachfrage im Inland, was neben steigenden Importen auch steigende Preise inländischer Güter, somit relative Preisverschiebungen zu Lasten der (nicht substituierbaren) inländischen Güter und in der Folge eine reale Aufwertung bedeutet. Dieser Preiseffekt tritt jedoch nur bei Volllauslastung der Kapazitäten ein, bei Unterauslastung müßte zumindest teilweise ein Mengeneffekt mit Multiplikatorwirkung die Folge sein. Ist diese Bedingung jedoch erfüllt, verliert der exponierte Sektor aufgrund der Aufwertung an (preislicher) Wettbewerbsfähigkeit.
2. *Faktorwanderungseffekt*: Ebenfalls unter der Bedingung der Vollbeschäftigung führt die steigende Nachfrage nach Arbeitskräften im Rohstoffsektor zu einer Reduktion der Beschäftigung in anderen kapitalintensiven Sektoren (in erster Linie in der verarbeitenden Industrie).
3. *Kostendruckeffekt*: Zusätzlich zu diesen für die rohstoffproduzierenden Länder strukturell negativen Seiten eines Rohstoffpreisbooms entsteht für alle Länder — und deshalb auch für die rohstoffproduzierenden — durch die steigenden Input-

3. Güterstrukturanalyse

preise ein Kostendruck, der zu Strukturverschiebungen hin zu nicht rohstoffintensiven Bereichen, also vor allem zum Dienstleistungsbereich führt.

Alle drei Faktoren bewirken also tendenziell ein Schrumpfen des exponierten Sektors und der verarbeitenden Industrie und einen Ausbau des geschützten Sektors und der Dienstleistungen. Zwar gelten die ersten zwei Punkte nur in Phasen der Vollbeschäftigung — bei Unterbeschäftigung und Unterauslastung der Kapazitäten müssten zusätzliche Einkommen (aus dem Ausland) ja expansiv auf die Industrie und über steigende Skalenerträge und Kapazitätsauslastung auch auf die exponierten Bereiche wirken. Rohstoffpreissteigerungen gehen jedoch tatsächlich vor allem mit Aufschwungphasen (und damit zunehmendem Verkäufermarkt) einher, Rohstoffpreise entwickeln sich im allgemeinen sogar deutlicher prozyklisch als andere Preise; die genannten Preis- und Struktureffekte sind somit durchaus realistisch.

Warum aber sind diese Strukturänderungen mehr als nur Ausdruck einer durchaus effizienten Ressourcen-Reallokation? Unter dem Stichwort De-Industrialisierung wurden in der ökonomischen Literatur auch in diesem Zusammenhang eines Rohstoffbooms Nachteile eines Rückgangs des Industrieanteils am BIP diskutiert: Die Industrie ist nach wie vor der Sektor mit den höchsten Produktivitätssteigerungsraten (freilich beschleunigt sich auch das Produktivitätswachstum der Dienstleistungen), eine Umstrukturierung weg von der Industrie führt deshalb für die Wirtschaft insgesamt zu relativ abnehmenden Produktivitätszuwächsen und damit Wachstumspotentialen (Enders, 1984, S. 336ff, OECD, 1983N, S. 26ff). Zusätzlich zu diesen industrieeigenen positiven Effekten gehen von der Industrie positive externe Effekte aus (Wijnbergen, 1982, zitiert in Enders, 1984, S. 233). Im Dienstleistungsbereich wird es zunehmend sowohl bedeutende Produktivitätssteigerungen als auch steigende positive externe Effekte geben (wenn auch nicht unwesentlich gerade bei produktionsnahen Dienstleistungen). Diese kritischen Argumente gelten jedoch vor allem gegenüber einem sehr großen Rohstoffsektor — ist doch dieser Sektor kaum mit den anderen Wirtschaftsbereichen vernetzt und erfordert ein mit anderen Sektoren nicht zusammenhängendes Spezial-Know-how, dessen Weiterentwicklung auch kaum positive Effekte auf andere Bereiche hat (eventuell vom Erdöl zu den Bohrseln usw.). Weiters führt die Spezialisierung auf nur ein Produkt, vor allem wenn dieses eine Produkt als Rohstoff standardisiert, wenig hoch verarbeitet und zudem prozyklischen und überdurchschnittlichen Preisschwankungen ausgesetzt ist, zu einer riskanten Monokultur, wie sie aus der Diskussion um die einseitige Exportspezialisierung von Entwicklungsländern bekannt ist (ETLA et al., 1987, S. 151ff). Der Preisverfall von Erdöl seit 1986 führte dieses Risiko auch Norwegen deutlich vor Augen. Das strukturelle Problem, das diesem Risiko zugrunde liegt, läßt sich auch so beschreiben: Renteneinkommen fließen nicht unbegrenzt, De-Industrialisierung "may

3. Güterstrukturanalyse

eventually condemn that country to the typical fate of the Ex-Rentier – inability to earn his/her own living when the source of the unowned income ceases" (Ellman, 1981, S. 165, zitiert in Enders – Herberg, 1983, S. 474).

Für *Norwegen* lassen sich die empirisch feststellbaren strukturellen Konsequenzen des Rohstoffbooms wie folgt zusammenfassen:

- Die Wachstumselastizitäten (Relation zwischen der Wachstumsrate eines Sektors und der Wachstumsrate insgesamt) des öffentlichen Sektors und des privaten geschützten Sektors sind seit den siebziger Jahren gestiegen, die Wachstumselastizität des exponierten Sektors fiel stark zurück (OECD, 1983N, S. 20).
- Der Anteil der verarbeitenden Industrie am BIP sank stärker als in der OECD insgesamt und stärker als in den anderen nordischen Ländern (OECD, 1983N, S. 21; anders bei Enders bezüglich der Beschäftigung).
- Die verarbeitende Industrie erlebt im Export Marktanteilsverluste und im Import eine Importpenetration (OECD, 1983N, S. 23; Übersicht 3.2).
- Die (Arbeits-)Produktivität entwickelte sich in der norwegischen verarbeitenden Industrie schwächer als in den Vergleichsländern (Übersicht 2.4), obwohl die Investitionstätigkeit sehr hoch war. Offensichtlich war die höhere Kapitalintensität von einem steigenden Kapitalkoeffizienten (d. h. einer sinkenden Kapitalproduktivität) begleitet, sodaß die Arbeitsproduktivität zurückblieb (gemäß der Identität $Y/L \equiv K/L : K/Y$; OECD, 1983N, S. 29). Besonders schwach entwickelte sich die Produktivität im exponierten Sektor.

In einem Vicious Circle von geringen Produktivitätssteigerungen und geringen Produktionssteigerungen (Verdoorn) verstärken sich diese De-Industrialisierungstendenzen.

- Innerhalb der Industrie schrumpfen unter anderem sehr kapitalintensive Branchen wie Papier, Eisen und Stahl etc. (Enders, 1984, Tabelle 6). Wie weiter oben gezeigt wurde, ist dies jedoch nicht, wie Enders vermutet, Zeichen eines erfolgreichen Umstrukturierungsprozesses hin zu höherwertigen Bereichen innerhalb der Industrie. Die etwas höheren Wachstumsraten bei Maschinen, Elektroprodukten etc. reichen nicht aus, um die Struktur der Industrie auch nur im Durchschnitt der anderen hochentwickelten Länder zu verbessern (dazu weiter oben, Kapitel 3.6: Norwegen fiel von Rang 15 auf Rang 17 von 22 Industrieländern zu-

3. Güterstrukturanalyse

rück). Dieses Ergebnis der oben durchgeführten Analyse des Strukturwandels innerhalb der verarbeitenden Industrie der einzelnen Länder liefert deutliche Hinweise darauf, daß Petro-Norway wichtige Aufbau- und Umbauprozesse innerhalb des Sektors der verarbeitenden Industrie in den letzten 15 Jahren versäumt hat. Aufgrund der kumulativen Effekte solcher Prozesse ist dieses Zurückfallen nicht leicht wieder aufzuholen.

In den Ländern, die gefährdet waren, von einer solchen Dutch Disease erfaßt zu werden, wurden in der Folge offensive industriepolitische Strategien ins Auge gefaßt, die gerade an den dynamischen Aspekten des Sektors Industrie ansetzen: Die englischen Re-Industrialisierungsstrategien zielten darauf ab, "über das Erdöl . . . Multiplikatorprozesse in Gang zu setzen, nämlich durch Importe von Technologie und Kapitalgütern den britischen Kapitalstock zu modernisieren" (Enders, 1984, S. 332, in Anlehnung an Barker, 1981, und Blackeby, 1981). Die Analyse des "Verwundbaren Wachstums" durch die nordischen Forschungsinstitute schließt 1987 ebenfalls mit dem Kapitel "Industrial Revitalization — The One and Only Way Out" (ETLA et al., 1987, S. 168).

4. Regionalstrukturanalyse

Die Regionalstruktur des Außenhandels spiegelt einerseits traditionelle Handelsbeziehungen, Nachbarschaftseffekte und Integrationseffekte im Zuge der Herausbildung von Wirtschaftsblöcken wider. Zugleich ist die Regionalstruktur verflochten mit der Güterstruktur: "Traditionelle" Handelsbeziehungen prägen die Güterstrukturen ebenso, wie umgekehrt "traditionelle" Güterstrukturen (die faktische Spezialisierung) die potentiellen Absatzmärkte und Importländer, also die Regionalstrukturen mit beeinflussen. Schließlich ist die Regionalstruktur wie die Güterstruktur ein Wachstumsfaktor: Da solche Strukturen nicht vollkommen flexibel zu verändern sind, stellt eine Konzentration auf bestimmte Regionen einen Rahmen für die erzielbaren Wachstumsmöglichkeiten dar, nur durch Verdrängungswettbewerb und Marktanteilsgeinne kann man schneller wachsen als die Regionen, in denen man vertreten ist.

4.1 Außenhandelsverflechtung und Regionalstruktur

Übersicht 3.2 faßt das Wachstum der Exporte und Importe von Industriewaren in den vier Vergleichsländern seit den siebziger Jahren zusammen. Die höchsten Wachstumsraten bei Industriewarenexporten erzielte Finnland (durchschnittlich 13,6% pro Jahr zwischen 1970 und 1985); da die Importe etwas weniger zunahmen, verbesserte sich die Handelsbilanz mit Industriewaren erheblich. Österreichs Exporte expandierten ähnlich rasch (+13,1% pro Jahr), die Importe erhöhten sich jedoch am deutlichsten von allen vier Ländern (+12,4% pro Jahr), sodaß die Handelsbilanz mit Industriewaren leicht passiv wurde. In Schweden ist das Verhältnis zwischen Export- und Importwachstum ähnlich wie in Finnland, allerdings bei deutlich niedrigeren Wachstumsraten (11% im Export, 9,5% im Import). In Norwegen führte das geringe Exportwachstum bei Industriewaren zu einer erheblichen Passivierung des Außenhandelssaldos.

Übersicht 4.3 gibt die regionale *Exportstruktur* der Vergleichsländer (1985) wieder: Die skandinavischen Länder haben alle drei ähnlich hohe Exportanteile jeweils in den zwei anderen Ländern (SKAN: 18% in Finnland, 15% in Norwegen, 17% in Schweden); Österreichs Exportkonzentration auf das Nachbarland BRD beträgt gar 31%. Entsprechend ist auch die Konzentration auf die EFTA in den skandinavischen Ländern höher als auf die EG (EFTA72: 35% bis 37%, EG72: 17% bis 26%; Öster-

REGIONALE EXPORTSTRUKTUR 1970

 (SITC 5-8)

4. Regionalstrukturanalyse

	I	I	WELT	OECD 1)	EG72	BRD	EFTA2	SKAN	OPEC	NIC	Ost-	UDSSR
				ÜBERSEE	2)		3)	4)		5)	EUROPA	
OESTERREICH	MILL. \$	I	2365.4	174.4	778.7	520.0	711.6	194.7	43.5	204.7	257.6	78.8
	ANTEILE	I	100.0	7.4	32.9	22.0	30.1	8.2	1.8	8.7	10.9	3.3
FINNLAND	MILL. \$	I	1605.7	129.6	297.5	170.3	710.1	375.6	21.1	57.3	46.5	242.7
	ANTEILE	I	100.0	8.1	18.5	10.6	44.2	23.4	1.3	3.6	2.9	15.1
NORWEGEN	MILL. \$	I	1819.4	119.1	549.1	348.4	844.4	357.0	15.8	107.9	14.1	20.2
	ANTEILE	I	100.0	6.5	30.2	19.2	46.4	19.6	.9	5.9	.8	1.1
SCHWEDEN	MILL. \$	I	5221.9	612.9	1136.5	487.6	2408.8	1001.4	92.7	266.3	167.5	116.3
	ANTEILE	I	100.0	11.7	21.8	9.3	46.1	19.2	1.8	5.1	3.2	2.2

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien, Neuseeland. - 2) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 3) EFTA2: Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 5) NIC: Schwellenländer.

REGIONALE IMPORTSTRUKTUR 1970

 (SITC 5-8)

	I	I	WELT	OECD 1)	EG72	BRD	EFTA72	SKAN	OPEC	NIC	OST- EUROPA	UDSSR
	I	I		ÜBERSEE	2)		3)	4)		5)		
			MILL. \$									
ÖSTERREICH	I	I	2597.0	108.9	1684.7	1288.1	619.7	108.1	2.8	68.5	78.0	12.0
			ANTEILE	4.2	64.9	49.6	23.9	4.2	.1	2.6	3.0	.5
FINNLAND	I	I	1906.9	183.6	650.6	419.8	930.4	438.8	.4	38.7	47.7	56.1
			ANTEILE	9.6	34.1	22.0	48.8	23.0	.0	2.0	2.5	2.9
NORWEGEN	I	I	2710.0	352.3	822.0	507.2	1346.6	677.8	.7	57.6	39.2	13.4
			ANTEILE	13.0	30.3	18.7	49.7	25.0	.0	2.1	1.4	.5
SCHWEDEN	I	I	5125.9	605.7	2026.3	1254.2	2091.9	622.3	3.9	159.9	113.8	39.5
			ANTEILE	11.8	39.5	24.5	40.8	12.1	.1	3.1	2.2	.8

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien, Neusee-
 land. - 2) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Nieder-
 lande. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden,
 Schweiz, Finnland. - 4) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 5) NIC: Schweden, Norwegen, Finnland.

4. Regionalstrukturanalyse

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.3

 REGIONALE EXPORTSTRUKTUR 1985

 (SITC 5-8)

	WELT	OECD 1) -ÜBERSEE	EG72 2)	BRD	EFTA72 3)	SKAN 4)	OPEC	NIC 5)	OST- EUROPA	UDSSR
OESTERREICH	15073.6	1113.5	6956.5	4621.6	2630.0	606.6	908.5	907.8	1030.2	594.2
ANTEILE	100.0	7.4	46.1	30.7	17.4	4.0	6.0	6.0	6.6	3.9
FINNLAND	10891.8	1135.8	1687.3	878.2	3776.1	1974.8	217.6	309.1	154.6	2655.9
ANTEILE	100.0	10.4	17.3	8.1	34.7	18.1	2.0	2.8	1.4	24.4
NORWEGEN	6959.8	830.4	1744.1	865.0	2577.5	1060.8	106.5	420.7	48.6	58.1
ANTEILE	100.0	11.9	25.1	12.4	37.0	15.2	1.5	6.0	.7	.8
SCHWEDEN	24851.6	4691.5	6463.7	2570.2	9186.8	4145.6	881.1	1295.8	351.5	200.5
ANTEILE	100.0	18.9	26.0	10.3	37.0	16.7	3.5	5.2	1.4	.8

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien, Neuseeland. - 2) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 5) NIC: Schwellenländer.

4. Regionalstrukturanalyse

reich EFTA72: 17%, EG72: 46%)¹⁾. In Übersee ist besonders Schwedens Industrie nennenswert vertreten (19%), Österreichs Exportanteil beträgt dort nur 7%. Österreichs Exporte in die OPEC und in die Schwellenländer (NIC) haben verglichen mit den skandinavischen Ländern beachtliches Gewicht (jeweils 6%), ebenso Österreichs Exporte nach Osteuropa (7%). Finnlands Exporte in die UdSSR haben mit 24% einen überaus hohen Anteil.

Die Entwicklung seit 1970 (Übersicht 4.1) zeigt, daß Österreichs Konzentration auf den Markt der EG und der BRD in den siebziger und achtziger Jahren gestiegen ist, während die skandinavischen Länder ihre Nachbarschafts-(Nord-)Orientierung abbauten. Entsprechend rückläufig waren Österreichs Exportanteile in der EFTA, in den Schwellenländern und in Osteuropa. Die skandinavischen Länder reduzierten ebenfalls ihre Exportanteile in der EFTA, nur Schweden baute die Exportanteile in der EG aus, in Finnland und Norwegen nahm die Konzentration auf die Übersee-Länder zu, in Finnland zudem die Konzentration auf den Markt der UdSSR. Schweden expandierte außer in der EG ebenfalls in Übersee und in den OPEC-Ländern.

Ohne auf das Wachstum der einzelnen Ländermärkte einzugehen, läßt sich für die Vergleichsländer analysieren, wieweit sie Anfang der siebziger Jahre und Mitte der achtziger Jahre auf *"Wachstumsmärkte"* (Länder) konzentriert waren, und ob sie ihre Exportstruktur dem Wachstumsprofil der Ländermärkte in diesen 15 Jahren anpaßten (Übersicht 3.8, Länderstruktureffekt IIa; vgl. die dynamische CMS-Analyse in Breuss – Pichl, 1987): Die in diesem Sinne schwächste (d. h. im Durchschnitt am langsamsten wachsende) Regionalstruktur hatte 1973 Norwegen vor Finnland, Schweden und mit Abstand dahinter — jedoch auch noch mit negativem Wachstumsbeitrag — Österreich. Anfang der siebziger Jahre waren die drei skandinavischen Länder noch sehr stark auf ihre Nachbarländer konzentriert, die insgesamt langsam wuchsen: Der Markt in Finnland, Norwegen und Schweden zusammen wuchs 1970/1985 um rund 10% pro Jahr (Importe). 1984 war die Regionalstruktur Finnlands am wenigsten wachstumsgünstig (vergangene Wachstumsraten) vor Norwegen, Schweden und Österreich. Die wachstumsgünstigste Regionalstrukturverschiebung (Übergang auf andere Exportmärkte) vollzog in diesem Zeitraum Norwegen vor Finnland, Schweden und Österreich. Norwegen, Finnland und Schweden konnten besonders auf dem Überseemarkt expandieren, der mit +15%

1) Auch im folgenden jeweils EG und EFTA zum Stand von 1972: EG umfaßt Belgien, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Luxemburg und Niederlande, EFTA umfaßt Dänemark, Finnland, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Österreich, Schweden und Schweiz. Diese Aggregation wurde gewählt, weil sie einerseits die Nachbarschaftseffekte der skandinavischen Länder gut erfaßt (Dänemark und Großbritannien in der EFTA), und weil in Kapitel 4.2 explizit der Übergang von EG bzw. EFTA, Stand 1972, zu EG bzw. EFTA, Stand 1973, zur Erklärung der Integrationseffekte herangezogen wird.

REGIONALE IMPORTSTRUKTUR 1985

 (SITC 5-8)

4. Regionalstrukturanalyse

	WELT	OECD 1) UEBERSEE	EG72 2)	BRD	EFTA72 3)	SKAN 4)	OPEC	NIC 5)	OST- EUROPA	UDSSR
OESTERREICH	15091.0	1347.1	10550.7	7604.6	1923.2	456.8	17.7	630.5	373.4	55.3
ANTEILE	100.0	8.9	69.9	50.4	12.7	3.0	.1	4.2	2.5	.4
FINNLAND	8395.9	1298.8	3203.5	1861.1	2927.2	1550.0	6.9	378.3	213.3	276.7
ANTEILE	100.0	15.5	38.2	22.2	34.9	18.5	.1	4.5	2.5	3.3
NORWEGEN	11551.5	1866.2	3935.6	2174.0	4780.8	2585.7	50.1	631.1	106.8	26.7
ANTEILE	100.0	16.2	34.1	18.8	41.4	22.4	.4	5.5	.9	.2
SCHWEDEN	19979.1	3575.1	8146.7	4767.1	6373.3	2388.6	32.7	1118.1	342.9	103.3
ANTEILE	100.0	17.9	40.8	23.9	31.9	12.0	.2	5.6	1.7	.5

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien, Neuseeland. - 2) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 5) NIC: Schwellenländer.

4. Regionalstrukturanalyse

pro Jahr am stärksten wuchs (Importe). Die relativ größere Konzentration der Exporte auf EG oder EFTA bedeutete keinen Wachstumseffekt, da die Importe beider Ländergruppen um jeweils 12% pro Jahr wuchsen.

Die *regionale Importstruktur* von Industriewaren (1985; Übersicht 4.4) spiegelt ebenfalls die Nachbarschaftsorientierung: Norwegen ist im Vergleich mit den anderen skandinavischen Ländern besonders auf Importe aus Skandinavien und aus der EFTA insgesamt konzentriert. Die Importorientierung Finnlands auf die nordischen Ländern entspricht ungefähr seiner Exportorientierung dorthin, während die Anteile der Importe Schwedens aus den skandinavischen Ländern und aus der EFTA insgesamt geringer sind als die der Exporte dorthin. Das Verhältnis zwischen Österreichs Exporten und Importen mit der BRD und EG ist sehr asymmetrisch: Der Anteil der BRD an den österreichischen Exporten betrug 1985 31% (EG72 46%), an den österreichischen Importen 50% (EG72 70%!). Österreichs Importe aus den Schwellenländern sind im Vergleich zu den Exporten eher gering, ebenso die Importe aus Osteuropa. Finnlands bilateraler Handel mit der UdSSR ist (im Gegensatz zu Österreichs Osthandel) auf einen Austausch von Rohstoffen gegen Industriewaren konzentriert (dazu weiter unten, Kapitel 4.3). Im Vergleich zu 1970 nahm die Konzentration der Importe Österreichs auf die Importe aus der EG72 und der BRD zu, die Konzentration der skandinavischen Länder auf ihren intra-nordischen Handel nahm ab. Die Importe aus OECD-Übersee nahmen in allen vier Ländern zu.

Betrachtet man schließlich die *RCA-Werte* der Industriewaren als Netto-Spezialisierung (Exporte minus Importe) bei Industriewaren im Vergleich zum Netto-Außenhandel mit Waren insgesamt²⁾, ergibt sich folgendes Bild (Übersichten 4.5 und 4.6): Innerhalb der Industriewaren ist Österreich 1985 Nettoexporteur im Handel mit der OPEC, den drei skandinavischen Ländern, den Schwellenländern (NIC) und den Oststaaten und in geringerem Ausmaß mit der OECD-Übersee und der EFTA. Nur in der EG (die allerdings 70% zu den österreichischen Importen beiträgt) ist Österreich Nettoimporteur an Industriewaren (in Relation zum Gesamthandel). Finnland und Schweden haben ein ähnliches Nettomuster (Nettoimporte nur gegenüber der EG, die hier jedoch nur rund 40% der Importe beiträgt), während Norwegen Nettoimporteur von Industriewaren gegenüber allen Industrieländern ist (EG, EFTA und OECD-Übersee). Besonders deutlich ist Schwedens Exportüberschuß gegenüber

2) Der RCA-Wert (Revealed Comparative Advantage) ist definiert als:

$$\ln \frac{X_{ij}/M_{ij}}{X_j/M_j}$$

X_{ij} ... Exporte, M_{ij} ... Importe, i ... Waren, j ... Länder.

RCA-WERTE 1) IM HANDEL MIT REGIONEN

 (SITC 5-8)

	WELT	OECD 2) ÜBERSEE	EFT2 3)	ERD	EFTA72 4)	SKAN 5)	OPEC	NIC 6)	OST- EUROPA	UDSSR
I	.12	.44	-.20	-.12	.05	.14	2.27	.66	1.07	1.85
I										
I										
I										
I	-.04	-.01	-.50	-.32	-.24	-.04	4.61	.33	.15	1.62
I										
I										
I	.01	.13	-.17	-.19	-.10	-.04	4.74	.45	-.66	.62
I										
I										
I	.05	.24	-.34	-.43	.01	.06	3.70	.42	.22	1.25
I										
I										
I										

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) RCA-Wert (Revealed Comparative Advantage):
 LN((X(5-8)/M(5-8))/(X(O-9)/M(O-9))). - 2) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien,
 Neuseeland. - 3) EFT2: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien,
 Niederlande. - 4) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal,
 Schweden, Schweiz, Finnland. - 5) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 6) NIC: Schwellen-
 länder.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.6

RCA-WERTE 1) IM HANDEL MIT REGIONEN

 (SITC 5-8)

	WEIß	OECD 2) UEBERSEE	EG72 3)	BRD	EFTA72 4)	SKAN 5)	OEFC	NIC 6)	OST- EUROPA	UDSSR
I	.19	.09	-.03	.01	.09	.28	3.86	.42	1.05	2.73
I										
I										
I	.23	.01	-.25	-.27	.00	.01	3.56	.01	.15	2.19
I										
I										
I	-.76	-.25	-1.04	-1.14	-1.07	-.39	.82	.03	.18	1.61
I										
I	.15	.08	-.15	-.23	.29	.24	2.62	.14	.61	1.41
I										
I										

Q: WIFO, UNO-Welthandelsdatenbank. - 1) RCA-Wert (Revealed Comparative Advantage):
 LN((X(5-8)/M(5-8))/(X(0-9)/M(0-9))). - 2) OECD-Übersee: USA, Japan, Kanada, Australien,
 Neuseeland. - 3) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien,
 Niederlande. - 4) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal,
 Schweden, Schweiz, Finnland. - 5) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 6) NIC: Schwellen-
 länder.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.7

BRANCHENWEISE RCA-WERTE 1) IM HANDEL MIT REGIONEN

 (SITC 5,6,7,8)

	WELT OECD 2) ÜBERSICHT	EG72 3)	BRD EFTA72 4)	SKAN 5)	OECD 6)	NIC EUROPA	ÜBRSR
OESTERREICH							
SITC 5 I	-.56	-2.13	-1.48	-.90	-.65	1.03	.72
SITC 6 I	.56	.76	.45	.36	.30	.60	1.36
SITC 7 I	-.26	-.29	-.75	-.36	-.17	1.27	3.70
SITC 8 I	.35	1.21	.12	.41	.75	-.58	3.34
FINNLAND							
SITC 5 I	-1.30	-.92	-1.67	-1.35	-.90	.70	-.73
SITC 6 I	.61	1.20	.67	.28	.14	.60	.43
SITC 7 I	-.68	-1.19	-2.32	-.94	-.43	.95	.48
SITC 8 I	.10	-.12	-.65	.24	1.00	3.62	-1.00
NORWEGEN							
SITC 5 I	-.09	-.30	-1.17	.59	1.15	.30	.62
SITC 6 I	.68	1.65	.61	.45	.36	5.07	-.64
SITC 7 I	-.42	-1.24	-.71	-.71	-.62	4.40	-.07
SITC 8 I	-.93	.73	-1.67	-.98	-.37	3.92	-2.74
SCHWEDEN							
SITC 5 I	-.72	-.63	-1.44	-.52	-.38	.90	-.56
SITC 6 I	.16	.28	.24	.05	-.32	2.19	-.01
SITC 7 I	.30	.47	-.52	.29	.63	6.12	1.40
SITC 8 I	-.76	-.45	-.91	-.61	-.46	3.99	-2.28

Q: WIFO, UNO-Welt handelsdatenbank, - 1) RCA-Wert (Revealed Comparative Advantage):
 $\ln((X(5-8)/M(5-8))/(X(O-9)/M(O-9)))$; - 2) OECD-Übersch: USA, Japan, Kanada, Australien,
 Neuseeland, - 3) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien,
 Niederlande, - 4) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal,
 Schweden, Schweiz, Finnland, - 5) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland, - 6) NIC: Schwellen-
 länder.

BRANCHENWEISE RCA-WERTE 1) IM HANDEL MIT REGIONEN
 (SITC 5,6,7,8)

	WELT	OECD 2)	EW72	BRD	EFTA72	SKAN	OEFC	MIC	OST-	UDSSR
	ÜBERSIEH	3)	4)	5)	6)	7)	8)	9)	10)	11)
OESTERREICH										
SITC 5 I	-.09	-.39	-.29	-.33	-.48	-.36	2.82	1.11	.35	.79
SITC 6 I	.62	1.74	.39	.39	.32	.17	3.45	.75	1.28	2.93
SITC 7 I	.02	-.50	-.23	-.18	-.17	.21	5.62	.80	1.79	3.64
SITC 8 I	.01	.47	-.17	-.01	.43	1.19	3.39	-1.16	.80	4.45
FINNLAND										
SITC 5 I	-.52	-.83	-1.40	-1.37	-1.10	-.82	2.14	.48	-.26	.65
SITC 6 I	.96	2.02	.86	.85	.60	.04	4.44	.87	.48	2.21
SITC 7 I	-.15	-.86	-1.49	-1.68	-.35	-.10	5.56	.07	.34	2.40
SITC 8 I	.05	-.66	-.74	-.37	.07	.84	3.33	-2.51	-1.07	4.28
NORWEGEN										
SITC 5 I	-.33	.41	-.82	-.52	-.24	.72	-.59	1.98	.65	1.69
SITC 6 I	-.13	1.60	-.03	-.01	-.71	-.42	1.63	.56	.40	1.76
SITC 7 I	-1.01	-1.08	-1.99	-2.46	-1.33	-.57	4.05	.30	.41	1.31
SITC 8 I	-2.13	-.62	-2.81	-2.81	-2.23	-1.03	1.33	-2.51	-2.43	1.56
SCHWEDEN										
SITC 5 I	-.40	-.56	-.79	-.68	-.11	-.16	.44	.74	.24	.01
SITC 6 I	.54	.94	.44	.65	.57	.23	2.90	.28	.46	2.45
SITC 7 I	.25	.12	-.25	-.78	.38	.33	4.07	1.12	1.59	3.12
SITC 8 I	-.59	-.82	-.79	-.30	-.15	.30	1.22	-2.20	-.99	1.48

Q: WIFO, UNO-Weithandelsdatenbank. - 1) RCA-Wert (Revealed Comparative Advantage):
 $IM((X(5-8)/M(5-8))/(X(0-9)/M(0-9)))$. - 2) OECD-Übersie: USA, Japan, Kanada, Australien,
 Neuseeland. - 3) EW72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien,
 Niederlande. - 4) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal,
 Schweden, Schweiz, Finnland. - 5) SKAN: Schweden, Norwegen, Finnland. - 6) MIC: Schwellen-
 länder.

4. Regionalstrukturanalyse

der EFTA, auf diesem Markt hat Österreich nur einen kleinen Überschuß, Finnland bilanziert ausgeglichen (jeweils EG72 und EFTA72).

Gegenüber 1970 springt die starke Steigerung der Netto-Exportposition der Industrie Finnlands ins Auge. Das Defizit Österreichs, Schwedens und Finnlands gegenüber der EG hat sich zwischen 1970 und 1985 verringert. Auffallend ist auch, daß Österreich seine Netto-Exportposition bei Industriewaren gegenüber den OPEC-Ländern ausbauen konnte, während sie in den anderen drei Ländern abnahm. Die Netto-Exportposition gegenüber den NIC hat sich in allen vier Ländern verringert.

Mit Hilfe von *Regional-Branchen-Matrizen* (Übersichten 4.7 und 4.8) lassen sich Spezialisierungsmuster in der regionalen Verflechtung bestimmen: Finnlands hoher RCA-Wert (1985) gegenüber der UdSSR beruht auf hohen Exportüberschüssen der Gruppen SITC 6 bis 8 (Bearbeitete Waren, d. h. Stahl, Baustoffe etc., Maschinen, Verkehrsmittel und sonstige Waren); im Handel mit der OECD-Übersee, EG und EFTA steht der Netto-Exportposition Finnlands bei bearbeiteten Waren eine Netto-Importposition besonders bei Maschinen und Verkehrsmitteln gegenüber. Die stark negativen RCA-Werte in dieser hochwertigen Gruppe im Handel mit den Industrieländern konnten zwischen 1970 und 1985 allerdings deutlich verbessert werden. In Österreich ist die Verflechtung zwischen Regionalstruktur und Branchenstruktur 1985 ähnlich: Den Importen von Maschinen, Verkehrsmitteln etc. aus den anderen Industrieländern stehen Exporte von bearbeiteten Waren dorthin gegenüber, während gegenüber den Schwellenländern und den Oststaaten ein Exportüberschuß bei allen einzelnen Industriewarengruppen besteht. Gegenüber 1970 weist Österreich zwar eine Verbesserung der Produktstruktur im Handel mit der EG und der EFTA auf (Verringerung des negativen RCA-Werts von SITC 7), gegenüber der OECD-Übersee wurde allerdings bei Maschinen, Elektroprodukten und Verkehrsmitteln aus einem Überschuß ein Defizit.

In dieser Verflechtung von Regional- und Branchenstruktur spiegelt sich die Rolle von "mittleren Ländern" in der internationalen Arbeitsteilung wider: Sie importieren (netto) in höherverarbeiteten Branchen Produkte aus den höherentwickelten Ländern, exportieren jedoch selbst (netto) Produkte aus diesen höherverarbeiteten Branchen in die weniger entwickelten Regionen. Schwedens Regional-Branchen-Matrix spiegelt das im Vergleich zu Finnland und Österreich höhere Entwicklungsniveau: In zwei Industrieländer-Regionen (OECD-Übersee und EFTA72) ist Schweden (1985) bei Maschinen, Elektroprodukten und Verkehrsmitteln Nettoexporteur, wie auch in Österreich hat sich jedoch die Position gegenüber der OECD-Übersee verschlechtert.

4.2 Integrationseffekte

Die drei skandinavischen Vergleichsländer und Österreich wurden unter anderem deshalb zur Analyse herangezogen, weil sie aufgrund ihrer Zugehörigkeit zur europäischen Freihandelszone eine ähnliche Integrationsgeschichte erlebten. Ob diese Vergangenheit ähnliche Spuren hinterließ, wird in diesem Abschnitt untersucht. Zwischen kleinen und großen Ländern gibt es möglicherweise "asymmetrische Integrationseffekte", die darauf beruhen, daß große Länder stärker von Marktausweitungen profitieren können (Breuss, 1983, S. 106f).

Am 3. Mai 1960 trat die EFTA-Konvention in Kraft, am 31. Dezember 1966 war die Freihandelszone verwirklicht. 1960 waren Österreich, Norwegen und Schweden bereits Mitglieder (neben Dänemark, Großbritannien, Portugal, der Schweiz und Liechtenstein), Finnland schloß in der FIN-EFTA 1961 einen Freihandelsvertrag mit der EFTA ab. Der EG-Vertrag wurde 1957 unterzeichnet, 1968 waren der interne Zollabbau und die Vereinheitlichung der Außenzölle vollzogen. Bis 1972 gehörten der EG die BRD, Belgien, Frankreich, Italien, Luxemburg und die Niederlande an (EG72), 1972 kam Irland dazu, und Dänemark und Großbritannien traten von der EFTA in die EG über. Norwegen stimmte in einer Volksabstimmung gegen den Übertritt in die EG. 1972 wurden Freihandelszonen-Verträge zwischen der EG und einzelnen EFTA-Ländern abgeschlossen. 1973 traten die Freihandelsabkommen zwischen den EFTA-Ländern, darunter auch Österreich, Finnland, Norwegen und Schweden einerseits und der EG andererseits in Kraft, 1980 war der Zollabbau vollzogen. Im folgenden werden die Einflüsse der EG- und EFTA-Integration auf die regionalen Außenhandelsstrukturen der vier Länder untersucht. Zumindest zwei Wirkungszusammenhänge charakterisieren solche Integrationsprozesse (Breuss, 1983, S. 101ff):

- *Handelsschaffung*: Durch den Zollabbau innerhalb eines Integrationsgebietes kommt es zu einer Reallokation von Ressourcen innerhalb des neu geschaffenen größeren Wirtschaftsraums, die grenzüberschreitenden Transaktionen im Integrationsgebiet, die vorher durch Zollschutz verhindert waren, nehmen zu.
- *Handelsumlenkung*: Insofern als die Zollaufhebung innerhalb des neuen Wirtschaftsraums dazu führt, daß Güter, die aus einem Land außerhalb des Integrationsgebietes importiert wurden, nun aus dem Integrationsraum relativ billiger bezogen werden können, kann das zu einer Umlenkung des Handels führen.

Beide Effekte müßten den Handel innerhalb des Integrationsgebietes (Präferenzierung) auf Kosten des externen Handels (Diskriminierung) forcieren.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.9

EXPORTANTEILE

ANTEIL DER EXPORTE IN DIE WIRTSCHAFTSRÄUME AN DEN GESAMTEXPORTEN
ÖSTERREICHS, SITC 0-9, 1960-1985

ÖSTERREICH

	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)	REST
I					
I					
1960 I	50.2	54.2	13.1	9.3	36.5
I					
1965 I	46.7	52.3	18.4	12.8	34.9
I					
1970 I	39.4	47.8	26.6	18.3	33.9
I					
1972 I	38.7	48.8	29.0	19.1	32.1
I					
1973 I	39.0	49.2	28.2	18.2	32.7
I					
1974 I	35.8	44.3	25.8	17.4	38.2
I					
1975 I	36.4	44.2	22.9	15.3	40.6
I					
1976 I	39.5	46.6	21.4	14.4	38.9
I					
1977 I	43.0	49.5	19.8	13.4	37.1
I					
1978 I	45.9	52.4	19.2	12.8	34.8
I					
1979 I	47.5	53.5	18.1	12.2	34.2
I					
1980 I	49.4	54.4	17.2	12.4	33.2
I					
1981 I	46.5	51.9	17.4	12.1	36.0
I					
1982 I	46.6	52.3	17.1	11.7	36.1
I					
1983 I	47.7	53.0	15.8	10.7	36.3
I					
1984 I	47.1	52.8	16.2	10.8	36.4
I					
1985 I	47.7	53.5	16.5	10.8	35.7
I					
60- 72 I	-2.2	-.9	6.8	6.2	-1.1
I					
72- 81 I	2.1	.7	-5.6	-5.0	1.3
I					
72- 85 I	1.6	.7	-4.3	-4.3	.8

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.10

I M P O R T A N T E I L E

ANTEIL DER IMPORTE AUS DEN WIRTSCHAFTSRÄUMEN AN DEN GESAMTIMPORTEN
ÖSTERREICH, SITZ 0-9, 1960-1985

ÖSTERREICH

I I	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)	REST
1960 I	56.5	62.1	12.2	6.6	31.3
1965 I	59.2	65.9	14.9	8.2	25.9
1970 I	56.1	64.3	19.6	11.4	24.3
1972 I	57.9	65.3	18.8	11.4	23.2
1973 I	58.2	64.5	18.3	12.0	23.4
1974 I	56.2	61.5	16.1	10.9	27.6
1975 I	57.3	62.3	15.5	10.6	27.1
1976 I	58.8	63.4	14.2	9.7	26.9
1977 I	61.0	65.3	13.5	9.3	25.4
1978 I	61.4	65.4	12.9	9.0	25.5
1979 I	61.0	64.8	12.0	8.4	26.9
1980 I	58.6	62.2	11.3	7.9	29.9
1981 I	55.5	58.7	10.5	7.6	33.7
1982 I	57.8	60.8	10.5	7.7	31.5
1983 I	59.3	62.4	10.6	7.8	29.8
1984 I	57.0	60.1	10.8	7.9	32.0
1985 I	57.6	60.7	10.9	8.0	31.3
60- 72 I	..2	.4	3.7	4.7	-2.4
72- 81 I	-.5	-1.2	-6.2	-4.5	4.2
72- 85 I	..0	-.6	-4.1	-2.7	2.3

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.11

MARKTANTEILE

ANTEIL OESTERREICHS AN DEN IMPORTEN DER WIRTSCHAFTSRAEUME
SITC 0-9, 1960-1985

OESTERREICH

	I	OECD	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)
1960	I	.94	1.81	1.29	.62	1.18
1965	I	.89	1.45	1.17	.90	1.51
1970	I	.95	1.22	1.15	1.64	2.44
1972	I	1.00	1.21	1.20	1.92	2.78
1973	I	1.01	1.24	1.22	1.86	2.68
1974	I	.92	1.13	1.09	1.64	2.47
1975	I	.88	1.15	1.10	1.54	2.21
1976	I	.89	1.28	1.19	1.48	2.20
1977	I	.92	1.41	1.28	1.39	2.05
1978	I	1.02	1.56	1.40	1.46	2.26
1979	I	1.00	1.56	1.38	1.35	2.10
1980	I	.96	1.52	1.34	1.25	1.98
1981	I	.88	1.48	1.31	1.28	1.94
1982	I	.94	1.54	1.37	1.28	1.91
1983	I	.96	1.68	1.47	1.21	1.86
1984	I	.91	1.68	1.46	1.20	1.85
1985	I	.96	1.76	1.53	1.25	1.86
60- 72	I	.47	-3.28	-.58	9.93	7.42
72- 81	I	-1.44	2.22	.99	-4.43	-3.93
72- 85	I	-.30	2.91	1.89	-3.25	-3.05

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Es empfiehlt sich, die einzelnen Außenhandelsbewegungen für die Exportseite und für die Importseite getrennt zu untersuchen:

Der Anteil der *Importe* eines Mitgliedslandes aus dem jeweiligen Integrationsraum am Gesamtimport wird steigen. Dies läßt sich anhand der unterschiedlichen Wachstumsraten für Waren insgesamt verfolgen³⁾: Österreich war 1960 von den vier Ländern am meisten auf Importe aus der EG72 (EG 6) konzentriert (57%, alle skandinavischen Länder unter 40%; Übersicht 4.10). Zwischen 1960 und 1972 – während der Integration jeweils innerhalb der Wirtschaftsblöcke EG und EFTA – stiegen erwartungsgemäß die Importanteile der vier Länder aus EFTA-Ländern stärker als aus der EG (Übersichten 4.10, 4.13, 4.16, 4.19). Die Importanteile aus der EG gingen in den drei skandinavischen Ländern zurück, nur in Österreich stiegen sie leicht. Die importseitige Handelsschaffung und -umlenkung Österreichs in der EFTA-Integration war jedoch trotzdem ausgeprägter als in den anderen Ländern (+3,7% pro Jahr aus der EFTA72), die Handelsumlenkung und damit Diskriminierung betraf jedoch weniger die EG als die Nicht-EG- und Nicht-EFTA-Länder. Bis 1972 hat sich das Ausmaß der importseitigen Konzentration auf EG-Länder unter den verglichenen Ländern nur in Österreich weiter erhöht (58%).

Von 1972 bis 1981 war zu erwarten, daß handelsschaffende und -umlenkende Effekte innerhalb des nunmehr laufend erweiterten EG-EFTA-Raums die Nicht-EG- und Nicht-EFTA-Länder diskriminieren und die Integration der ersten Phase teilweise rückgängig machen würden. Der erste Effekt ist jedoch vollständig kompensiert durch die Erdölpreiserhöhungen, die zu (nominellen) Steigerungen der Importe aus der OPEC (in der Restgruppe) führten, wodurch potentielle handelsumlenkende und -schaffende Effekte aufgehoben wurden. Zwischen 1972 und 1981 stieg in Österreich, Finnland und Schweden der Anteil der Importe aus dem "Nicht-EG-EFTA-Raum" deutlich (in Norwegen nur geringfügig), der Intra-Handel (EG und EFTA) schrumpfte. Die teilweise Aufhebung der Integrationseffekte der ersten Phase wird jedoch an den unterschiedlichen Anteilsrückgängen zwischen EG und EFTA deutlich: In Finnland, Norwegen und Österreich sanken die Importanteile aus der EG weniger als die aus der EFTA. In Schweden trat dieser Effekt kaum bis gar nicht auf.

Zur Beurteilung der Integrationswirkungen auf der Exportseite wird der *Marktanteil* anstelle des Exportanteils herangezogen (Breuss, 1983, S. 95). Dieser zeigt, wiesehr – gemessen an der Durchsetzungsfähigkeit der Produkte – die einzelnen Länder an den globalen handelsumlenkenden und -schaffenden Effekten partizipieren können, und dient daher als Maß für die relative Wettbewerbsfähigkeit auf den regionalen

3) Industriewaren sind in dieser Datenbank, die bis 1960 zurückreicht, nicht getrennt ausgewiesen

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.12

EXPORTANTEILE

ANTEIL DER EXPORTE IN DIE WIRTSCHAFTSRAEUME AN DEN GESAMTEXPORTEN
FINNLANDS, SITC 0-9, 1960-1985

FINNLAND

	I	EG72	EG73	EFTA72	EFTA73	REST
	I	1)	2)	3)	4)	
1960	I	28.0	56.3	33.9	6.6	37.1
1965	I	28.0	52.9	33.3	9.4	37.7
1970	I	23.2	45.5	43.4	21.8	32.6
1972	I	20.9	43.7	46.9	25.0	31.4
1973	I	21.9	46.3	46.4	22.8	30.9
1974	I	19.9	43.3	44.5	22.1	34.6
1975	I	16.9	35.6	43.5	25.4	39.0
1976	I	19.3	38.1	41.3	23.1	38.8
1977	I	20.1	36.3	39.7	24.0	39.7
1978	I	20.8	38.2	39.0	22.4	39.5
1979	I	23.3	41.0	41.2	24.2	34.8
1980	I	23.3	38.6	38.3	23.5	37.8
1981	I	19.9	34.5	34.4	20.5	45.1
1982	I	19.2	34.3	33.7	19.2	46.5
1983	I	21.1	35.6	32.3	18.3	46.1
1984	I	20.7	37.3	35.3	19.2	43.5
1985	I	20.0	35.4	34.9	20.0	44.6
60- 72	I	-2.4	-2.1	2.8	11.8	-1.4
72- 81	I	- .5	-2.6	-3.4	-2.2	4.1
72- 85	I	- .3	-1.6	-2.3	-1.7	2.7

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Island. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.13

I M P O R T A N T E I L E

ANTEIL DER IMPORTE AUS DEN WIRTSCHAFTSRAEUMEN AN DEN GESAMTIMPORTEN
FINNLANDS, SITC 0-9, 1960-1985

FINNLAND

I I	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)	REST
1960 I	34.0	49.8	30.3	14.6	35.7
1965 I	30.9	47.2	34.6	18.2	34.5
1970 I	26.9	43.0	39.2	23.1	33.9
1972 I	27.5	42.2	39.9	25.3	32.6
1973 I	27.4	40.9	39.0	25.7	33.4
1974 I	25.1	36.6	34.8	23.3	40.1
1975 I	25.2	36.9	34.4	22.7	40.3
1976 I	23.9	34.7	33.9	23.2	42.1
1977 I	23.0	34.5	32.2	20.9	44.6
1978 I	23.6	35.7	33.0	21.1	43.2
1979 I	23.2	34.6	31.3	20.1	45.3
1980 I	22.3	33.4	28.6	17.6	49.0
1981 I	21.9	32.4	27.5	17.2	50.4
1982 I	23.5	33.4	27.5	17.9	48.8
1983 I	23.9	33.3	26.4	17.3	49.3
1984 I	24.9	35.4	28.1	17.9	46.6
1985 I	26.7	36.8	27.6	17.9	45.2
60- 72 I	-1.8	-1.4	2.3	4.7	-.8
72- 81 I	-2.5	-2.9	-4.1	-4.2	5.0
72- 85 I	-.2	-1.0	-2.8	-2.6	2.6

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.14

MARKTANTEILE *****

ANTEIL FINNLANDS AN DEN IMPORTEN DER WIRTSCHAFTSRÄUME
SITC 0-9, 1960-1985

FINNLAND *****

	OECD	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)
I					
I					
I					
1960	.92	1.03	1.38	1.58	.76
I					
I					
1965	.88	.90	1.24	1.64	.99
I					
I					
1970	.88	.67	1.04	2.30	2.33
I					
I					
1972	.82	.57	.95	2.37	2.45
I					
I					
1973	.80	.54	.92	2.31	2.41
I					
I					
1974	.75	.51	.90	2.28	2.33
I					
I					
1975	.69	.44	.74	2.19	2.62
I					
I					
1976	.70	.47	.78	2.23	2.49
I					
I					
1977	.73	.54	.82	2.22	2.59
I					
I					
1978	.74	.55	.83	2.16	2.53
I					
I					
1979	.81	.61	.89	2.34	2.80
I					
I					
1980	.78	.62	.86	2.25	2.72
I					
I					
1981	.74	.61	.87	2.32	2.74
I					
I					
1982	.72	.59	.84	2.19	2.55
I					
I					
1983	.72	.64	.89	2.11	2.41
I					
I					
1984	.75	.70	.94	2.25	2.75
I					
I					
1985	.76	.69	.93	2.22	2.72
I					
I					
60- 72	-.98	-4.85	-3.05	3.45	10.22
I					
I					
72- 81	-1.09	.79	-1.00	-.25	1.26
I					
I					
72- 85	-.61	1.56	-.19	-.51	.83

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.15

EXPORTANTEILE

ANTEIL DER EXPORTE IN DIE WIRTSCHAFTSRÄUME AN DEN GESAMTEXPORTEN
NORWEGENS, SITC 0-9, 1960-1985

NORWEGEN

	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)	REST
1960	25.7	54.8	46.1	17.1	28.1
1965	25.1	50.3	45.2	20.3	29.5
1970	29.7	55.1	46.6	21.4	23.5
1972	23.8	50.2	47.4	21.3	28.6
1973	21.5	47.4	46.2	20.5	32.1
1974	21.9	47.0	48.8	24.0	29.0
1975	20.4	51.8	52.3	21.1	27.1
1976	19.0	55.8	55.4	18.8	25.4
1977	18.4	54.4	53.9	18.2	27.5
1978	16.9	59.4	57.4	15.2	25.5
1979	22.4	63.9	56.5	15.1	21.0
1980	25.2	71.0	58.3	12.6	16.4
1981	25.5	70.1	57.0	12.6	17.4
1982	31.0	71.5	52.5	12.2	16.3
1983	31.3	69.4	51.8	13.9	16.8
1984	29.6	69.8	53.1	13.1	17.1
1985	29.2	68.6	51.6	12.4	19.0
60- 72	- .6	- .7	.2	1.8	.1
72- 81	.7	3.8	2.1	-5.7	-5.4
72- 85	1.6	2.4	.7	-4.1	-3.1

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.16

IMPORANTILE

ANTEIL DER IMPORTE AUS DEN WIRTSCHAFTSRÄUMEN AN DEN GESAMTIMPORTEN
NORWEGENS, SITC 0-9, 1960-1985

NORWEGEN

I	EG72	EG73	EFTA72	EFTA73	REST
I	1)	2)	3)	4)	
I					
I					
1960	32.9	52.0	38.7	19.5	28.4
I					
1965	29.1	46.7	42.2	24.7	28.6
I					
1970	24.9	43.5	44.6	26.0	30.5
I					
1972	26.3	45.0	44.2	25.7	29.4
I					
1973	28.4	45.2	40.5	23.9	31.0
I					
1974	26.1	41.9	40.2	24.5	33.6
I					
1975	28.1	43.7	41.2	25.7	30.6
I					
1976	28.8	44.3	39.6	24.3	31.4
I					
1977	27.2	45.3	42.8	24.8	29.9
I					
1978	26.3	45.0	44.8	26.3	28.8
I					
1979	27.0	47.0	45.9	26.0	27.0
I					
1980	26.5	47.9	45.1	24.0	28.1
I					
1981	26.3	46.2	43.7	24.1	29.7
I					
1982	27.0	45.3	42.8	24.8	29.9
I					
1983	27.9	45.2	42.5	25.6	29.2
I					
1984	28.4	45.5	42.0	25.4	29.1
I					
1985	29.9	47.2	42.2	25.4	27.3
I					
60- 72	-1.8	-1.2	1.1	2.3	.3
I					
72- 81	.0	.3	-.1	-.7	.1
I					
72- 85	1.0	.4	-.4	-.1	-.6

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.17

MARKTANTEILE *****

ANTEIL NORWEGENS AN DEN IMPORTEN DER WIRTSCHAFTSRÄUME SITC 0-9, 1960-1985

NORWEGEN *****

I I I	OECD	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)
1960	.92	.80	1.14	1.85	1.83
1965	1.02	.78	1.14	2.22	2.37
1970	1.01	.86	1.22	2.50	2.52
1972	.94	.69	1.05	2.49	2.62
1973	.93	.68	1.07	2.57	2.70
1974	.88	.65	.98	2.51	2.92
1975	1.01	.70	1.15	2.93	3.03
1976	.94	.70	1.05	2.62	2.80
1977	.96	.74	1.13	2.67	2.59
1978	1.13	.95	1.48	2.98	2.15
1979	1.10	1.04	1.42	2.62	2.21
1980	1.27	1.32	1.62	2.53	2.01
1981	1.36	1.44	1.88	3.15	2.32
1982	1.37	1.55	1.92	3.10	2.55
1983	1.43	1.64	2.14	3.54	2.68
1984	1.37	1.46	2.13	3.89	2.75
1985	1.32	1.48	2.20	3.84	2.40
60- 72	.21	-1.21	-.70	2.49	3.05
72- 81	4.13	8.43	6.68	2.65	-1.33
72- 85	2.64	6.02	5.83	3.40	-.68

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Märkten. In der Ausgangssituation 1960 war Österreich in seinen Exporten am deutlichsten auf die EG hin orientiert (Verhältnis der Marktanteile EG72/EFTA72 2,9 : 1), Schweden am meisten auf die EFTA hin (0,6 : 1; Übersichten 4.11, 4.14, 4.17, 4.20).

Zwischen 1960 und 1972 konnten alle vier Länder in der EFTA Marktanteile gewinnen, Österreichs Marktanteilszuwachs war relativ am höchsten (Veränderung in Prozent); in Prozentpunkten konnte Schweden seinen ohnehin hohen Marktanteil am meisten erhöhen. Die relativen Verluste von Marktanteilen in der EG sind in Finnland am höchsten (-4,9%), in Prozentpunkten verlor Schweden mehr. Österreichs Marktanteilsverluste in der EG waren in dieser ersten Phase die zweithöchsten. Insgesamt erzielten Österreich und Norwegen in diesem Zeitraum Marktanteilsgewinne in der OECD, unter anderem wegen der Kompensation der EG-Verluste durch Gewinne in der EFTA, während Finnland und Schweden insgesamt Marktanteile in der OECD verloren.

Zwischen 1972 und 1981 konnte nur Norwegen in der OECD insgesamt Marktanteile gewinnen. Finnland und Österreich partizipierten zwar an den Handelsschaffungs- und -umlenkungseffekten mit der EG (+0,8%, +2,2%), verloren jedoch gleichzeitig in der EFTA Marktanteile (-0,3%, -4,4%), während Schweden in beiden Räumen Marktanteile verlor.

Relative "Diskriminierung der Outsider" sowie relative "Präferenzierung der Insider" ist zwar eine "unerläßliche Begleiterscheinung jeder regionalen Integration" (Stankovsky, 1983, S. 91). Dennoch ist das Ausmaß der relativen Präferenzierung und Diskriminierung nicht für alle Outsider und Insider gleich:

Während Österreich also importseitig in der Zeit der EFTA-Integration (sechziger Jahre) die EG-Länder nicht diskriminierte (vielleicht nicht diskriminieren konnte), wurde Österreich in der EG sehr wohl diskriminiert (steigende Importanteile aus der EG, sinkende Marktanteile in der EG). In der zweiten Integrationsphase von EG und EFTA (siebziger Jahre) hatte Österreich an der Präferenzierung in der (alten) EG teil, wurde jedoch sehr deutlich aus der (alten) EFTA verdrängt (steigende Marktanteile in der EG, sinkende Marktanteile in der EFTA; vgl. auch Breuss, 1983). Die skandinavischen Länder wurden in der ersten Phase zwar auch durch die EG-Integration diskriminiert (Marktanteilsverluste in der EG), diskriminierten jedoch ihrerseits — mehr als Österreich — auch EG-Länder zugunsten der EFTA-Integration (sinkende Importanteile aus der EG). In der zweiten Phase der EG- und EFTA-Integration zog sich Schweden export- wie importseitig noch stärker aus der EG zurück, in Finnland fand eine gewisse — im Vergleich mit Österreich jedoch schwächere — Rückorientierung in die EG statt (jeweils EG72 und EFTA72!).

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.18

EXPORTANTEILE *****

ANTEIL DER EXPORTE IN DIE WIRTSCHAFTSRÄUME AN DEN GESAMTEXPORTEN
SITC 0-9, 1960-1985

SCHWEDEN *****

I	EG72	EG73	EFTA72	EFTA73	REST
I	1)	2)	3)	4)	
I					
1960 I	31.7	54.6	38.7	16.1	29.3
1965 I	31.1	53.7	42.7	20.5	25.8
1970 I	27.6	50.3	44.6	22.3	27.5
1972 I	25.8	50.3	45.4	21.4	28.3
1973 I	25.3	50.4	46.3	21.7	27.9
1974 I	25.7	47.9	44.0	22.3	29.7
1975 I	24.7	44.7	41.7	22.2	33.2
1976 I	25.1	46.6	42.7	21.7	31.8
1977 I	25.4	46.1	43.1	22.8	31.1
1978 I	26.7	47.3	40.1	20.2	32.5
1979 I	27.8	49.0	40.6	20.0	31.0
1980 I	30.0	49.0	39.1	20.7	30.4
1981 I	27.6	45.9	38.2	20.4	33.6
1982 I	27.8	46.1	38.8	21.1	32.8
1983 I	28.5	48.3	38.6	19.4	32.4
1984 I	28.4	47.5	36.8	18.3	34.2
1985 I	28.0	46.8	37.8	19.6	33.6
60- 72 I	-1.7	-.7	1.3	2.4	-.3
72- 81 I	.8	-1.0	-1.9	-.5	1.9
72- 85 I	.6	-.6	-1.4	-.7	1.3

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.19

IMPORTANTEILE

ANTEIL DER IMPORTE AUS DEN WIRTSCHAFTSRÄUMEN AN DEN GESAMTIMPORTEN
SITZ 0-9, 1960-1985

SCHWEDEN

I	EG72	EG73	EFTA72	EFTA73	REST
I	1)	2)	3)	4)	
1960 I	39.8	57.2	25.9	8.6	34.2
1965 I	37.5	58.6	32.7	11.8	29.7
1970 I	33.9	55.6	37.8	16.2	28.2
1972 I	33.3	54.7	39.4	18.2	27.2
1973 I	35.1	55.3	38.2	18.2	26.5
1974 I	35.0	53.6	35.9	17.4	28.9
1975 I	34.3	52.5	35.4	17.4	30.1
1976 I	33.2	51.0	34.4	16.9	32.1
1977 I	33.0	50.8	33.7	16.2	33.0
1978 I	32.6	51.2	34.5	16.4	32.5
1979 I	32.3	51.3	34.7	16.0	32.6
1980 I	30.9	49.2	34.0	16.1	34.7
1981 I	30.0	48.5	34.9	16.8	34.7
1982 I	32.0	50.5	34.8	16.8	32.8
1983 I	31.7	52.2	37.2	17.2	30.6
1984 I	32.0	52.7	38.2	18.0	29.4
1985 I	32.4	53.8	37.4	16.5	29.7
60- 72 I	-1.5	-.4	3.5	6.4	-1.9
72- 81 I	-1.2	-1.3	-1.3	-.9	2.8
72- 85 I	-.2	-.1	-.4	-.7	.7

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Übersicht 4.20

MARKTANTEILE

ANTEIL SCHWEDENS AN DEN IMPORTEN DER WIRTSCHAFTSRÄUME
SITC 0-9, 1960-1985

SCHWEDEN

	I	OECD	EG72 1)	EG73 2)	EFTA72 3)	EFTA73 4)
	I					
1960	I	2.75	2.98	3.39	4.87	6.14
1965	I	2.91	2.67	3.35	6.14	7.78
1970	I	2.73	2.26	3.11	7.02	8.37
1972	I	2.61	2.04	2.97	6.99	7.87
1973	I	2.63	2.01	2.99	7.09	7.95
1974	I	2.37	1.91	2.71	6.51	7.97
1975	I	2.42	1.89	2.64	6.70	8.57
1976	I	2.28	1.76	2.55	6.67	8.06
1977	I	2.08	1.70	2.38	6.00	7.17
1978	I	2.05	1.75	2.38	5.51	6.49
1979	I	2.04	1.75	2.36	5.40	6.37
1980	I	1.90	1.70	2.19	4.97	5.97
1981	I	1.76	1.63	2.14	5.01	5.92
1982	I	1.83	1.64	2.13	5.06	6.20
1983	I	1.89	1.74	2.30	5.12	5.96
1984	I	1.87	1.79	2.36	5.09	5.88
1985	I	1.94	1.81	2.33	5.07	6.10
60- 72	I	-0.43	-3.08	-1.08	3.05	2.10
72- 81	I	-4.31	-2.46	-3.59	-3.63	-3.11
72- 85	I	-2.25	-0.94	-1.85	-2.44	-1.94

Q: OECD. - 1) EG72: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande. - 2) EG73: Belgien, Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Niederlande, Dänemark, Großbritannien, Irland. - 3) EFTA72: Österreich, Dänemark, Großbritannien, Island, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, Finnland. - 4) EFTA73: Österreich, Island, Norwegen, Finnland, Portugal, Schweden, Schweiz.

4. Regionalstrukturanalyse

Die Marktanteilsentwicklung bestimmt gemeinsam mit dem unterschiedlichen Wachstum der regionalen Märkte die *regionalen Exportstrukturwirkungen einer Integration*. Anteile bestimmter Regionen am Gesamtexport eines Landes können somit steigen, weil in der Region von diesem Land Marktanteile gewonnen werden oder weil die Region insgesamt überdurchschnittlich schnell wächst (dazu weiter oben, Kapitel 4.1). Aus den Exportanteilen der Integrationsräume EG und EFTA ergibt sich folgendes Bild (Übersichten 4.9, 4.12, 4.15, 4.18): In Österreich wurde – in der Veränderung der Regionalstruktur der Exporte – der handelsschaffende und -umlenkende Effekt der EFTA-Integration der sechziger Jahre in den siebziger Jahren nur teilweise wieder rückgängig gemacht (der Anteil der EG am österreichischen Export betrug 1981 47%, um 3 Prozentpunkte weniger als 1960). Diese Struktur blieb bis 1985 nahezu konstant. In Schweden und Finnland sank der Exportanteil in der EFTA, der in den sechziger Jahren gewachsen war, in den siebziger Jahren wieder auf das – allerdings hohe – Niveau von 38% (Schweden) und 34% (Finnland). Der Rückgang des Anteils der EG in den sechziger Jahren wurde nur teilweise wieder aufgeholt, teilweise forcierten Schweden und Finnland die Exporte außerhalb Europas, Finnland auch in die Oststaaten. Norwegen erhöhte besonders ab 1973 seine Exportanteile in beiden Wirtschaftsräumen zu Lasten des Nicht-EG-EFTA-Raums – ein Ausdruck des nicht-intraindustriellen Austausches: Norwegen wurde zum Erdöllieferanten für die EG und die EFTA.

In der derzeit diskutierten EG-Annäherung Österreichs spielen gänzlich andere Fragen eine Rolle als in den beiden Integrationsphasen der sechziger und siebziger Jahre, da die Zölle mittlerweile restlos abgebaut sind. Banken und Versicherungen, Landwirtschaft usw. sind von diesen Überlegungen mehr berührt als die Produktion von Industriewaren und der Handel damit. In dieser Industriestudie wird deshalb auf den Problembereich EG-Annäherung nicht näher eingegangen⁴⁾.

4.3 Exkurs: "Ostintegration" und bilateraler Handel am Beispiel Finnlands und der UdSSR

Finnland schloß mit der UdSSR 1960 ein Zollabkommen, mit fünf osteuropäischen Ländern in den Jahren 1974 bis 1978 Freihandelsabkommen. Der Anteil der UdSSR an den Exporten Finnlands betrug 1970 12%, 1985 24%. Das Zollabkommen sah einen einseitigen Zollabbau Finnlands gegenüber der UdSSR vor und war die Grundlage für die bilateralen Clearing-Abkommen zwischen den beiden Ländern.

4) Die EG-Strategie der Skandinavischen Industrieunternehmen dürfte außerdem eher "Sich Einkaufen" als "Sich Annähern" lauten (zu den Direktinvestitionen vgl. Abschnitt 6)

4. Regionalstrukturanalyse

Durch diese Clearing-Abkommen besteht eine gewisse Präferenzierung finnischer Exporte in die UdSSR im Fall steigender Exporte der UdSSR nach Finnland (zur Bedeutung dieser Präferenzsicherung vgl. Stankovsky, 1983). Ohne auf die institutionellen Besonderheiten dieser Einrichtung im Detail einzugehen, werden die ökonomischen Effekte – insbesondere auf die Wirtschaftsstruktur – kurz dargelegt, da sie die finnische Wirtschaftsentwicklung mitprägen. (Österreich ging vom Clearing-Abkommen mit den Oststaaten zu Devisenzahlungen über, sodaß keinerlei Anreiz zur Präferenzierung durch die Oststaaten mehr besteht.)

Tolonen (1985) untersuchte in einer Studie die Effekte des finnisch-sowjetischen Handels auf die Exportstruktur der finnischen Industrie in den sechziger und siebziger Jahren. Er kommt zu dem Schluß, daß kaum eine zeitliche Folgeexpansion von Ost- bzw. Westexport in den einzelnen Branchen stattgefunden hat. Die Branchenstruktur der Exporte in die UdSSR entwickelte sich weitgehend parallel mit der Struktur der Exporte in den Westen: ähnlich starke Expansion unter anderem in der Elektroindustrie, Automobilindustrie, Eisen- und Stahlerzeugung, Textil-, Schuherzeugung etc. Ein "Home-market"-Effekt dürfte höchstens im Schiffbau aufgetreten sein: Der erweiterte, relativ geschützte "Heim"-Markt diente der Nutzung von Skalenvorteilen, die Voraussetzung einer Expansion sind. Ein Schutz von alten, "ineffizienten" Industrien ("Überlebenseffekt") könnte durch den finnisch-sowjetischen Handel eine Zeitlang in der Papierindustrie erfolgt sein.

Da der finnisch-sowjetische Handel ein typisch komplementärer Handel ist (Erdöl gegen Maschinen, Schiffe und bearbeitete Waren), spielten die gewaltigen Terms-of-Trade-Veränderungen in den siebziger und achtziger Jahren eine bedeutende Rolle für das Niveau des bilateralen Handels. Sowohl 1974 als auch 1980 kam es aufgrund der hohen Preissteigerungen zu nominellen Zuwächsen der Importe Finnlands aus der UdSSR. Während dieser Effekt, der alle Rohölimportländer betraf, in den anderen Ländern vorerst nur zu starken Realeinkommensverlusten führte und erst verzögert zu einer realen Zunahme der Exporte in die OPEC, war der Realeinkommensverlust für Finnland aufgrund der Clearing-Abkommen geringer, da die reale Exportsteigerung unmittelbar im Ausmaß der Terms-of-Trade-Verbesserung der UdSSR erfolgte. "... the clearing agreement with the Soviet Union assured the Finnish economy of a certain reflux of income by way of raising demand for its products" (Gabrisch, 1985, S. 11). Mit dem Sinken der Erdölpreise wurde ein entsprechend negativer Effekt für die finnische Industrie erwartet (Finnischer Außenhandelsverband, 1986A, S. 12). Während jedoch für andere Industrieländer der über die Kaufkraftverluste der erdölexportierenden Länder vermittelte Nachfrageausfall deutlich spürbar war und das Wachstum hemmte, konnte Finnland den unmittelbaren Nachfrageausfall der UdSSR im Clearing durch steigende Westexporte mehr als

4. Regionalstrukturanalyse

ausgleichen. "... the Finnish firms seem to have had no difficulties in increasing their sales in other markets" (1984 +20%; Finnischer Außenhandelsverband, 1986A, S. 12). Auch 1987 konnten Einbrüche im Ostexport wieder durch Wachstumsraten im Westexport kompensiert werden (Westexport 1987 +8%, Prognose 1988 +4%; Finnfacts, 1987, (4), S. 1). Diese "Handelsschaukel" ist nur durch die Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit der finnischen Industrie in diesem Zeitraum zu erklären.

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

5.1 Größen- und Eigentumsstrukturen im Vergleich

Im folgenden soll nicht der theoretischen Frage nachgegangen werden, wodurch optimale Betriebsgrößen determiniert sind und wie groß sie sind. Vielmehr wird davon ausgegangen, daß es einerseits Vorteile von großen organisatorischen Einheiten gibt: Ausnützung steigender Skalenerträge in der Produktion, in Forschung und Entwicklung, in Marketing und Verwaltung etc.; andererseits haben kleine organisatorische Einheiten den Vorteil größerer Flexibilität, im Zuge der flexiblen Automation können sie auch die neuesten Technologien anwenden. Neue Managementmethoden empfehlen außerdem auch in großen, intern nicht marktmäßig organisierten Einheiten dezentrale Organisationsformen mit einem Maximum an Marktnähe und Verantwortlichkeit und einem Minimum an Hierarchie und Bürokratie bei gleichzeitig klarer strategischer Planung und Kontrolle durch die Unternehmensspitze. Der Trend der letzten Jahre zu Aufkauf und Fusionierung deutet – besonders auch in den expansivsten Teilen der Industrie wie der Elektronikindustrie – auf die Vorteile hin, die für Einzelunternehmen darin liegen, sich mit vorgelagerten und nachgelagerten Produzenten oder mit Konkurrenten zusammenzuschließen oder sich im Zuge von Diversifikationsstrategien an branchenfremden Unternehmen zu beteiligen. Neben den traditionellen Zusammenschlüssen zu einem neuen Unternehmen oder der Übernahme eines Unternehmens durch ein anderes wurden in den letzten Jahren auch zunehmend andere Formen der Zusammenarbeit, "strategische Allianzen" oder "strategische Netzwerke" entwickelt. Diese werden gezielt, teilweise zeitlich beschränkt zwischen gleich starken Partnern eingegangen, die – abgesehen von diesen Allianzen – unabhängig voneinander bleiben.

In Kapitel 2.1 wurde darauf hingewiesen, daß Kleinststaaten dazu tendieren, Ressourcen und Produktionstätigkeit in einigen Bereichen zu konzentrieren¹⁾. Wenn der heimische Markt zu klein ist, ergibt sich die Notwendigkeit für das einzelne Unternehmen, in seiner Expansion frühzeitig ausländische Märkte zu erschließen. Besteht bereits bei Beschränkung der Produktion auf nur wenige Produkte die Notwendigkeit zu exportieren, so erst recht beim Versuch zu diversifizieren. Unabhängig von sonstigen Größenvor- und -nachteilen dürfte gerade der Sprung auf Auslandsmärkte

1) Über die schwedische Automobilindustrie: "The smallness of the home market made Swedish carmakers realize that they could not profitably offer their customers a full range of models" (The Economist, 1. August 1987, S. 74).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

für größere Unternehmen leichter zu vollziehen sein. Der Internationalisierungsgrad (Exporte, aber auch Auslandsinvestitionen) ist in großen Unternehmen größer (dazu weiter unten, Abschnitt 6). Ob diese großen, multinational tätigen Unternehmen ihre Produktionstätigkeit nicht zunehmend aus den Stammländern verlagern und somit nur noch im Ausland zu Einkommenswachstum und eventuell auch zu Know-how-Schaffung beitragen, wird in Abschnitt 6 diskutiert.

Im folgenden wird die Rolle der größten Industrieunternehmen in der wirtschaftlichen Entwicklung der Vergleichsländer besonders im letzten, durch erhöhten Anpassungsbedarf bestimmten Jahrzehnt untersucht:

- Wie hoch ist die Konzentration auf einige Großunternehmen in den Vergleichsländern? Hat sie sich erhöht?
- Sind die Großunternehmen überdurchschnittlich exponiert?
- Fand der Strukturwandel innerhalb dieser Unternehmen statt, oder bestand er im Entstehen von neuen und Vergehen von alten Unternehmen?
- Sind die Großunternehmen innovativer, expansiver, erfolgreicher als kleine?

In Übersicht 5.1 sind die Wertschöpfungsanteile der vier bzw. acht größten Industrieunternehmen der Vergleichsländer in den Jahren 1976 und 1982 bzw. 1983 zusammengefaßt. (Die nordischen Länder werden unterschätzt, weil die verstaatlichten Industrieunternehmen, die zu den größten Unternehmen zählen, nicht enthalten sind.) Schweden hatte 1976 wie 1982 den höchsten Konzentrationsgrad: 1982 vereinten die acht größten Unternehmen bereits fast ein Drittel der Wertschöpfung der verarbeitenden Industrie auf sich. 1976 hatten die Großen in Finnland und Norwegen die relativ geringsten Wertschöpfungsanteile, 1983 ist Österreich bezogen auf die acht größten Unternehmen zurückgefallen. Die Konzentration steigt überall, besonders auffallend ist der starke Zuwachs des Konzentrationsgrads in Schweden (+11 Prozentpunkte zwischen 1976 und 1982 bei den acht größten Unternehmen). Aus Übersicht 5.2 ist ersichtlich, daß in Finnland rund 50% der Beschäftigten in Betrieben mit unter 500 Beschäftigten arbeiten, in Schweden nur 40%, in Österreich, das die am stärksten klein- und mittelbetriebliche Struktur hat, 66%.

Die Unternehmensstruktur der vier Länder läßt sich nach den *Betriebsgrößen* und nach den *Eigentumsverhältnissen* so charakterisieren: In Österreich sind die Großunternehmen überwiegend in ausländischem oder in staatlichem Eigentum. In der inländischen Privatindustrie überwiegen kleine und mittlere Unternehmen. Schwe-

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

Übersicht 5.1

<u>Wertschöpfungsanteile der größten Unternehmen</u>		Finnland ²⁾		Norwegen ²⁾		Schweden ²⁾	
Anteile an der Wertschöpfung der Verarbeitenden Industrie im Inland		Anteil der 4 größten Unternehmen in %		Anteil der 8 größten Unternehmen in %			
	Österreich	11	11	17	15	20	20
1976	13	11	11	17	15	20	20
1982 ¹⁾	15	13(14) ^{A)}	15	20(24) ^{A)}	20	31	31
1976/1982 ¹⁾	+1 Prozentpunkt	+3 Prozentpunkte	+5 Prozentpunkte	+5 Prozentpunkte	+11 Prozentpunkte	+11 Prozentpunkte	+11 Prozentpunkte

Q: Für Österreich: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Nichtlandwirtschaftliche Bereichszählungen 1976 und 1983; für Finnland, Norwegen, Schweden: Oxelheim (1984). -

1) Österreich: 1983. - 2) Nur private börsennotierte Gesellschaften. - 3) Einschließlich verstaatlichte Unternehmen.

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

Übersicht 5.2

Unselbständig Beschäftigte nach Betriebsgrößenklassen

Betriebsgröße Anzahl der Beschäftigten	Anteil der unselbständig Beschäftigten insgesamt in %	Anteil der Betriebe ¹⁾ in %
<u>Österreich (1983)</u>		
1 - 4	8,2	60,8
5 - 99	38,4	37,4
100 - 499	19,2	1,5
500 und darüber	34,2	0,3
<u>Finnland (1984)</u>		
1 - 4	} -50	62,0
5 - 99		34,3
100 - 499		2,9
500 und darüber	-50	0,9
<u>Schweden (1984)</u>		
1 - 199	32	
200 - 499	8	
500 und darüber	60	

Q: Österreich: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Nicht-landwirtschaftliche Bereichszählungen 1983; eigene Berechnungen; Finnland: Finnischer Außenhandelsverband (1986B); Schweden: OECD, (1985S). - 1) Betriebe mit mindestens einem unselbständig Beschäftigten.

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

den hat dagegen einen hohen Anteil (multinational tätiger) inländischer großer Privatunternehmen, eine kleine verstaatlichte Industrie (rund 8%) und kaum ausländische Unternehmen (ebenfalls rund 8%). Die Betriebe weisen außerdem eine sehr polarisierte Größenstruktur auf. In Finnland ist die Situation ähnlich, allerdings sind die multinationalen Unternehmen noch nicht so lang auf dem internationalen Markt tätig. Zudem gibt es auch verstaatlichte unter den multinationalen Unternehmen Finnlands. Der Anteil der in der verstaatlichten Industrie Beschäftigten beträgt 12% (Wertschöpfungsanteil 17%). Auch in Finnland gibt es kaum ausländische Unternehmen (5% der Beschäftigten). In Norwegen ist der Anteil inländischer Privatunternehmen geringer als in Schweden (70% der Unternehmen), der Anteil ausländischer Unternehmen (besonders im Erdölgeschäft) und der verstaatlichten Unternehmen ist entsprechend größer.

Die Großen in Schweden sind Giganten im Vergleich zu den anderen Großen (DOR et al., 1984, S. 197). Auch aus dem "International Corporate Scoreboard" der Business Week (20. Juli 1987), das jedes Jahr eine Liste der größten (umsatzstärksten) Unternehmen der Welt veröffentlicht, gehen die unterschiedlichen Größen- (und Eigentums-)Strukturen der Vergleichsländer hervor: Unter den dort für 1986 aufgelisteten Unternehmen der verarbeitenden Industrie befinden sich 35 schwedische, 21 finnische Unternehmen (einschließlich Konglomerate, ohne Energiewirtschaft) und nur je 9 Unternehmen aus Norwegen (ohne die Erdölhandelsfirmen) und aus Österreich. Alle neun österreichischen Unternehmen stehen im Eigentum des Staates oder mehrheitlich im Eigentum der verstaatlichten Banken.

In den folgenden Kapiteln wird ein kurzer Überblick über die Großunternehmen der skandinavischen Länder und ihre Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung dieser Länder gegeben (Übersichten 5.3 bis 5.5).

5.2 Schweden

Die "Top-Ten" produzierten in Schweden 1976 22% der inländischen Wertschöpfung, 1982 war ihr Beitrag bereits um die Hälfte höher, nämlich ein Drittel der inländischen Wertschöpfung (Übersicht 5.3). Diese zehn Unternehmen zeichnet ein außerordentlich hoher Internationalisierungsgrad aus (ebensoviel Wertschöpfung im Ausland wie im Inland), ihre gesamte Wertschöpfung (In- und Ausland) umfaßte 1982 über 60% der schwedischen verarbeitenden Industrie (1976 40%; Abschnitt 6). 57% der Beschäftigten der Top-Ten arbeiten im Ausland (Oxelheim, 1984, S. 200), im Durchschnitt der Gesamtindustrie sind es erst 30% (OECD, 1986C). Die 17 größten Unternehmen beschäftigten 85% der Auslandsarbeitskräfte. Der Anteil des

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz erreicht bei den Großen bis zu 95% (SKF; Alfa-Laval 85%; Electrolux, Ericsson und Volvo 80%; The Economist, 1. August 1987, S. 73).

Die schwedischen Großunternehmen sind in den dynamischsten Bereichen der Industrie verankert: Acht von zehn sind im Maschinenbau, in der Elektronikindustrie und in der Produktion von Transportmitteln tätig. 1965 waren noch fünf der Top-Ten in den Basisindustrien verankert. "... the structure by enterprises ... displays a clear shift away from basic industries" (Ministry of Finance, 1984, S. 301). 1982 zählt kein Unternehmen der Holz- und Papierverarbeitung mehr zu den Top-Ten. Auch diese Produktstruktur fördert eine stärkere Internationalisierung aufgrund der unterschiedlichen Notwendigkeit von Marktnähe. Der Strukturwandel innerhalb der Großen scheint deutlicher gewesen zu sein als in der schwedischen Gesamtindustrie, die Großen waren Hauptträger der Strukturanpassung²⁾. Zwar sind die Top-Ten heute nicht durchwegs die selben Unternehmen wie die Top-Ten 1965, es sind jedoch durchwegs alte Unternehmen. Von den "Top-30" wurde nur ein Unternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg gegründet, Asea besteht seit 1883, Ericsson seit 1876, Scania seit 1891, Stora wurde gar im Mittelalter gegründet: "It takes time to build a large international concern" (Ministry of Finance, 1984, S. 301).

Die Großen wuchsen nicht nur stark (+26% zwischen 1976 und 1982, im Gegensatz zur Gesamtindustrie: -7,7%), sie investierten außerdem rund 20% ihrer Gesamtinvestitionen in *Forschung und Entwicklung* und rund 30% in Marketing (weltweit), womit sie nach dem Anteil *immaterieller Investitionen* an zweiter Stelle hinter den USA liegen (IUI, *De svenska storföretagen*, zitiert in ETLA et al., 1987, S. 19). Im gesamten Unternehmenssektor wurden 1984 erst durchschnittlich 15% der Investitionsausgaben für Forschung und Entwicklung aufgewendet (OECD, 1987A). Mit einer Forschungs- und Entwicklungsquote von 2,4% des BIP (1983) nimmt Schweden weltweit den ersten Rang ein (vor den USA und der BRD). Doch auch hier gilt: "... these expenditures are concentrated in a few large firms" (OECD, 1986C, S. 4): 95% des Forschungs- und Entwicklungsaufwands werden von Unternehmen mit über 500 Beschäftigten getätigt. In Österreich beträgt diese Quote immerhin 65% (Volk, 1987, Übersicht 58). Österreich hat allerdings auch weniger große Unternehmen (Übersicht 5.2), unter denen außerdem zahlreiche Töchter von ausländischen multinationalen Unternehmen sind, die nur teilweise auch in Österreich forschen.

2) "The adjustment in industry has mainly been carried out by large corporations through the changes in their strategy to adapt to the new economic environment after the first oil shock" (OECD, 1985S, S. 52).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

Die größten privaten schwedischen Industrieunternehmen

Rang 1982	Gruppe	Wertschöpfung		Wertschöpfung		Produkt- bereiche
		Anteile an der Verarb.Industrie in %	1982	Veränderung 1976/1982 in %, real	Insgesamt	
		1976		Schweden		
1.	Volvo (1.) ¹⁾	4,7	8,2	48	42	Transportmittel
2.	Electrolux (2.)	1,6	3,6	106	96	Maschinen, Eisen, Stahl
3.	Ericsson (4.)	2,3	3,7	44	36	Elektronik
4.	ASEA (3.)	3,9	5,1	19	47	Elektronik
5.	SKF (6.)	1,1	1,4	14	6	Maschinen, Metallwaren
6.	Saab-Scania (5.)	3,5	4,5	10	16	Transportmittel
7.	Sandvik (8.)	1,4	1,6	3	24	Metallwaren, Eisen, Stahl
8.	Skanska	1,8	2,9	35	27	Ziegel, Zement
	Cementgjuteriet (18.)					
9.	Alfa Laval (10.)	0,7	1,1	31	28	Maschinen, Metallwaren
10.	Atlas Copco (15.)	0,7	0,8	-1	15	Maschinen
	Alle 10	21,7	32,9	26	29	
	Verarbeitende Industrie insgesamt			-7,7		

Q: Oxelheim (1984). - 1) Die größten schwedischen Multis (Gesamtumsatz).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

Doch es ist nicht nur die aktive Rolle als Innovatoren, die die Großen in Schweden auszeichnet, eine meist weniger beachtete, jedoch ungemein bedeutende Funktion für die Volkswirtschaft als Ganzes kommt ihnen als *Großanwender* von fortgeschrittenen Technologien zu (OECD, 1986C, S. 4). Die OECD schließt in ihrer Diffusionsstudie, daß eine der zentralen Voraussetzungen bezüglich der Anwendung und Diffusion fortgeschrittener Technologien die Existenz starker Firmen in den Schlüsselbereichen (Metallverarbeitung, Maschinen, Oberflächenbehandlung, Elektronik etc.) ist, die fortgeschrittene Automationstechnologien *produzieren und anwenden* (OECD, 1986C, S. 18). In einer Studie über die österreichische Elektroindustrie wurde als besonderes Manko gerade die fehlende kompetente Nachfrage seitens der heimischen Unternehmen nach hochwertigen elektrischen Investitionsgütern und neuen Technologien etc. festgestellt (Bayer — Pichl, 1987). Daß Schweden z. B. nach Japan und den USA der drittgrößte Produzent von Industrierobotern ist, wird unter anderem auf die kompetenten Großanwender zurückgeführt. In einer OECD-Studie werden diesbezüglich die "favourable attitudes of important users, such as the car industry ..." betont (OECD, 1985S, S. 51). Auch das hohe Lohnniveau und die geringen Lohndifferenziale werden in diesem Zusammenhang als innovationsförderlich eingeschätzt (OECD, 1986C, S. 18)³⁾.

Wie man auch am Auseinanderklaffen der Veränderungsraten über diesen Zeitraum sieht, haben die schwedischen Großunternehmen (+26%) die Krise der siebziger Jahre viel besser verkraftet als die kleinen und mittelständischen Unternehmen (-8%). "Das Wachstum der großen Konzerne hat sicherlich auch mit ihren Produktionsparten zu tun, aber das wiederum nur aufgrund ihrer Fähigkeit, moderne Produkte zu entwickeln und die Produktion umzustellen — Aktivitäten, die für die schwedische Industrie insgesamt vermißt werden" (Franzmeyer et al., 1987, S. 310). Sieben der zehn größten Unternehmen sind gleichzeitig Marktführer in ihren Pro-

-
- 3) "... general factors ... being particularly important in encouraging high levels of application of advanced technologies ... (in Schweden):
- strong firms in key fields (metal, machinery, etc.) producing and using advanced automation equipment,
 - favourable attitudes and relative importance of large users of advanced technology ... ,
 - workers and unions are receptive to technical change; there are formal agreements on introduction of new technology,
 - high labour costs ... have encouraged high levels of application,
 - low wage differentials between different occupations and a progressive general wage structure has tended to force weak firms out of industries, rewarding the more technically advanced" (OECD, 1986C, S. 18)

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

duktbereichen (The Economist, 7. März 1987, S. 24)⁴). Mit diesen Strategien und Produktionsvorteilen und trotz steigenden Auslandsengagements konnten die Top-Ten die Beschäftigung in Schweden steigern (+11% zwischen 1976 und 1982 im Vergleich zu -9% in der gesamten Industrie), obwohl sie zur selben Zeit die Produktivität wesentlich stärker erhöhten als die kleinen und mittleren Unternehmen.

Das schwache Abschneiden der schwedischen Industrie vor allem in den siebziger Jahren und Anfang der achtziger Jahre, das weiter oben im Vergleich mit Finnland festgestellt wurde, beschränkt sich offenbar auf die Entwicklung der kleinen und mittleren Unternehmen. Das schwedische Investitionsförderungssystem dürfte hier außerdem kleine Unternehmen diskriminieren. De facto reduziert sich z. B. für die Großen durch die Inanspruchnahme der Investitionsfonds der Steuersatz von 50% auf 12% für die Kleinen nur auf 21% (Handelsblatt, vgl. auch The Economist, 1. August 1987, S. 75). Die schwedische Industrie- und Technologiepolitik fördert auch aus diesem Grund gerade die Anwendung neuer Technologien durch Klein- und Mittelunternehmen (bezüglich der Produktion von neuen Technologien allerdings nach wie vor die Großen; OECD, 1986C, S. 5).

Welche Bedeutung effiziente inländische Großunternehmen auch für die Wirtschaftspolitik haben können, zeigt das Beispiel der schwedischen *Regionalpolitik*: Hier wurden im Zuge des — seit 1982/83 aktiv betriebenen — Strukturwandels Werften geschlossen und regional- und arbeitsmarktpolitisch gezielt neue Werke von Volvo und Saab angesiedelt.

Über die schwedischen Großunternehmen in der Umbruchphase seit Mitte der siebziger Jahre kann man also zusammenfassen: "Large export oriented firms seem to have coped best with the period of stagnation, being able to adapt new technologies, increase their own research and development efforts and expand in foreign markets in part by the acquisition of foreign firms" (OECD, 1985S, S. 54). Es ist so gerade im letzten Jahrzehnt eine "duale Industriestruktur" entstanden (große, effiziente wachsende und kleine stagnierende Unternehmen; vgl. Franzmeyer et al., 1987, S. 312), die einer industriepolitischen Korrektur bedarf, wenn die schwedische Wirtschaft nicht auf bedeutende Impulse flexibler, kleiner Unternehmen verzichten will. "Swedish governments have long smiled upon the existing giants, but their swedish model needs to be adjusted to encourage the giants of the future" (The Economist, 7. März 1987, S. 24).

4) "The large Swedish firms mostly dominate major parts of their world markets and enjoy considerable economies of scale in product development, production, and in marketing ..." (DOR et al., 1984, S. 26f).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

5.3 Finnland

Die Top-Ten der finnischen verarbeitenden Industrie (nur inländische Privatunternehmen) produzierten 1982 bereits 23% der gesamten finnischen Wertschöpfung (Übersicht 5.4). Bezieht man die verstaatlichten Unternehmen ein, die in Finnland gerade unter den Großunternehmen eine bedeutende Rolle spielen, so verdrängt Neste als größtes finnisches Staatsunternehmen (Erdöl, Chemie, Schiffe) Rauma-Repola von Rang 3, Valmet (Maschinenbau, Schiffe, Elektronik, Transportmittel) erhält Rang 7, Rautaruukki (Stahl) Rang 8 und Kemira (Chemie) Rang 9. Es gibt also zwar auch in Finnland das "Nebeneinander von großen diversifizierten Konzernen und einer Vielzahl von Klein- und Mittelbetrieben . . .", dennoch spielt der Staat eine nicht unbedeutende Rolle, sind doch gerade einige der größten Konzerne des Landes ganz oder teilweise staatlich beherrscht" (Handelsblatt, 7. Mai 1987, S. 9).

Fast alle verstaatlichten Unternehmen wurden auch vom Staat gegründet (außer Enso-Gutzeit), und zwar hauptsächlich im Grundstoff- und Schwerindustriebereich, wo der Kapitalaufwand das Potential der Privatindustrie überstieg. Meist werden die verstaatlichten Unternehmen wie private geführt, nur in kurzen Zeiträumen wurden sie auch zur Regional- und Beschäftigungspolitik eingesetzt.

Der Wachstumsunterschied zwischen großen und kleinen Unternehmen ist in Finnland ebenfalls zu beobachten, er ist jedoch geringer als in Schweden: Die Top-Ten erhöhten ihre inländische Wertschöpfung zwischen 1976 und 1982 um 30% (Schweden +26%), die gesamte verarbeitende Industrie, deren Wertschöpfung zu 20% in Unternehmen mit weniger als 100 Beschäftigten erzeugt wird, war mit +10% weniger expansiv (Schweden -8%). Die Auslandsproduktion der privaten Top-Ten wuchs etwas stärker als deren Inlandsproduktion, besonders der Zuwachs der Auslandsaktivitäten der verstaatlichten Industrie in den letzten Jahren fällt auf.

Im Vergleich zu den schwedischen Großunternehmen nehmen die finnischen nach wie vor bedeutende Positionen in den Basisindustrien (Papier, Holz, Stahl) ein. Zahlreiche Großunternehmen haben jedoch neben der Strategie der gezielten *Weiterverarbeitung* bzw. *Integration mit der Investitionsgüterherstellung* auch eine offensive *Diversifikationsstrategie* betrieben, sodaß das typische finnische Großunternehmen heute ein "Mischkonzern mit einem High-tech-Bein" (Basler Zeitung, 16. Juli 1987) ist. In einzelnen Fällen wuchs das High-tech-Bein allerdings beachtlich — das Elektroniksegment von Nokia macht mittlerweile 45% des Umsatzes aus (Neue Zürcher Zeitung, 25. Juli 1987). Besondere Bedeutung kommt aber auch dem gezielten (und erfolgreichen) Übergang von der Grundstoffproduktion in die Weiterverarbeitung zu (im Rahmen der selben Branche): Daß auch die hauptsächlich in der Holz-

Die größten privaten finnischen Industrieunternehmen

Rang 1982	Gruppe	Wertschöpfung Anteile an der Verarb. Industrie in %	1982	Finnland	Insgesamt	Produkt- bereiche
1.	Nokia (5.) ²⁾	3,1	4,0	41	65	Papier, -waren, Gummi, Elektronik
2.	Enso-Gutzeit ¹⁾ (2.)	2,7	3,3	36	36	Holz, -produkte, Papier, Chemie
3.	Rauma-Repola (8.)	3,5	3,2	-1	2	Holz, -produkte, Papier, Metallwaren
4.	Kymi Kymmene (4.)	1,9	2,9	71	51	Papier, Eisen, Stahl, Metallwaren, Elektronik
5.	Wärtsilä (18.)	2,4	2,9	32	46	Keramik, Glas, Eisen, Stahl, Transport, Elektronik
6.	Kone (1.)	0,7	1,0	56	52	Metallwaren, Textilien, Maschinen, Elektronik
7.	Tampella (7.)	1,7	1,6	4	7	Maschinen, Papier Metallwaren, Textilien
8.	Yhtyneet Paperitehtaat (9.)	1,1	1,5	46	51	Pappe, Papier, Chemie, Maschinen
9.	G.A. Serlachius (10.)	1,3	1,4	15	24	Papier, Pappe, Kunststoff, Maschinen
10.	Metsäliiton Teollisuus	1,3	1,5	23	23	Papier, -waren
Alle 10		19,7	23,3	30	32	
	Verarbeitende Industrie insgesamt			9,6		

Q: Oxelheim (1984). - 1) Teilweise verstaatlicht. - 2) Ränge im Internationalisierungsgrad (Auslandstochter 1981).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

industrie tätigen Konzerne ihren Anteil am BIP zwischen 1976 und 1982 erhöhen konnten, wird unter anderem auf diese Strategie, den Wertschöpfungsanteil durch Weiterverarbeitung zu steigern, zurückgeführt (Oxelheim, 1984, S. 188). Allerdings machten einige dieser Unternehmen dennoch Verluste. Die Produktstruktur der Top-Ten verbessert sich deutlich, wenn man die großen verstaatlichten Unternehmen Neste, Valmet und Kemira einbezieht. "Mit der Gründung der Staatsunternehmen wollte man ... (neben der) Verarbeitung der einheimischen Rohstoffvorkommen, Sicherung der Energieversorgung ... (auch) eine Diversifizierung der Industriestruktur ... erreichen" (Suominen, 1987, S. 2). Die zehn bedeutendsten Exporteure (privat und verstaatlicht) zeigen denn auch die gewachsene Bedeutung von Produkten des Maschinenbaus und der Elektroindustrie sowie des Engineerings für den finnischen Außenhandel (DOR et al., 1984, S. 104).

Die zehn größten Unternehmen (5 privat und 5 verstaatlicht) sind auch überdurchschnittlich stark in der Forschung verankert: Sie vereinen nur 30% der Wertschöpfung auf sich und betreiben 50% der Forschung und Entwicklung.

Sowohl die Exportintensität als auch der Anteil der Auslandsinvestitionen und -produktionen hängt mit der Produktstruktur zusammen: Während bei standardisierten Produkten (besonders bei ressourcenintensiven, für die der Rohstoffstandort noch eine Rolle spielt – Kapitel 3.7) internationale Expansion vor allem über Exporte erfolgt, ist gerade in den Investitionsgüterindustrien die durch Direktinvestitionen erzielbare Kunden- oder Marktnähe ausschlaggebend. Die Internationalisierung der finnischen Industrie verändert sich so mit dem Strukturwandel – die steigenden Direktinvestitionen (Abschnitt 6) sind also auch im Zusammenhang mit diesem Strukturwandel zu sehen.

In welchem hohem Ausmaß der finnische Strukturwandel *Synergieeffekte* nutzen konnte, deutet die Spezialisierung innerhalb der expansivsten Produktbereiche an: Innerhalb des Maschinenbaus ist Finnland besonders spezialisiert auf Maschinen der Holzindustrie – "rund 20% aller Papiermaschinen der Welt sind 'Made in Finland'" (Finnischer Außenhandelsverband, 1986B, S. 16), Anstöße für den Maschinenbau kamen auch aus dem Bergbau und der Metallurgie, der Lebensmittel- und Chemieindustrie⁵⁾. Bei Transportmitteln ist Finnland der bedeutendste nordische Hersteller von Traktoren, Mähdreschern und Forstmaschinen. Außerdem ist besonders der hohe Grad an Spezialisierung auffallend (Neue Zürcher Zeitung, 23. Juli

5) "The most important among the new export branches, which undoubtedly have gained advantages from new markets and where *particular expertise has been developed*, are perhaps forest industry equipment, metallurgy and mining machinery, shipbuilding and fashion clothing and textiles ..." (DOR et al., 1984, S. 103f)

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

1987): Die Werften bauen vor allem Spezialschiffe wie Eisbrecher und Kreuzfahrtschiffe (Wärtsilä), Ölbohrinseln (Rauma-Repola) etc. (Finnischer Außenhandelsverband, 1986B, Handelsblatt, 7. Mai 1987, S. 6). Die Elektronikbranche hat ihre Produktion von (relativ standardisierten) Fernsehgeräten rasch zu Leistungselektronik, Computern, Nachrichtentechnischen Geräte sowie Meß- und Regelvorrichtungen hin erweitert (Finnischer Außenhandelsverband, 1986A) – eine brancheninterne Umstrukturierung, die ebenfalls wesentlich zur Effizienzsteigerung der gesamten Industrie beiträgt (vgl. dagegen die Umstrukturierung innerhalb der österreichischen Elektroindustrie in Bayer – Pichl, 1987). Gleichzeitig entwickelte sich Salora-Luxor (finnisch-schwedisch) zum größten Farbfernsehproduzenten der nordischen Länder und nach Philips, Thomson, Thorn zum viertgrößten Hersteller Europas (Finnfacts, 1987, (3)). Erik Forsman, Direktor des Zentralverbands der finnischen Maschinenbau- und Metallindustrie, beschreibt die Unternehmensstrategie folgendermaßen: "Das traditionelle finnische Erfolgsrezept ist, eine eigene, auf sehr enge Marktsegmente ausgerichtete Produktentwicklung und eine intensive Innovationstätigkeit auszuarbeiten, mit dem Ziel, in den anvisierten Marktnischen hohe Marktanteile zu erzielen. Beispiele für den Erfolg dieser Strategie sind unter anderem folgende Resultate:

- 10% der Ausrüstungen für die Forstwirtschaft,
- 25% der neuen Papiermaschinen,
- 40% aller Metalldetektoren auf den internationalen Flughäfen,
- 60% aller Eisbrecher,
- 30% aller Passagierschiffe,
- 40% aller mobilen Hafentransportanlagen

in der Welt kommen von finnischen Herstellern" (Handelsblatt, 7. Mai 1987, S. 6).

Die verstaatlichten Großunternehmen stehen in vorderster Reihe in der Entwicklung und Verfolgung dieser Strategien der Höherverarbeitung und Umstrukturierung: Kemira, der größte Chemiekonzern und Düngemittelproduzent, unternimmt neben offensiven Internationalisierungsstrategien seit Juni 1985 auch Vorstöße in Richtung Biotechnologie. Kemira bietet Engineering und Anlagenbau-Planungsdienste an. Der Anteil des Automationssegments am Umsatz von Valmet steigt (State-owned Companies, 1986). Die verstaatlichten Unternehmen Kemira, Neste, Outokumpu und Valmet sind außerdem Vorreiter im finnischen Internationalisierungsprozeß (Kapitel 6.2; Wahlroos, 1987, S. 9).

Die größten privaten norwegischen Industrieunternehmen

Rang 1982	Gruppe	Wertschöpfung Anteile an der Verarb.Industrie in %	1982	Norwegen	Insgesamt	Produkt- bereiche
			Veränderung 1976/1982 in %, real			
1.	Norsk Hydro (1.) 1)	4,5	7,2	49	136	Ölprodukte, Chemie, NE-Metalle
2.	Kvaerner Industrier Elkem (3.)	2,2	3,4	47	49	Maschinen, Metallwaren Eisen, Stahl, -legierungen
3.	Norcem	2,7	2,1	-15	2	NE-Metalle, Metallwaren
4.	Borregaard	1,4	1,9	27	47	Chemie, Zement
5.		2,0	2,1	-2	-21	Nahrungsmittel, Papier und Pappe
6.	Elektrisk Bureau Group	1,0	1,5	40	56	Elektronik
7.	Norgas	0,5	0,7	26	128	Chemie, Metallwaren
8.	Norske Skogsindustrier	0,9	1,2	24	24	Sägewerke, Papier und Pappe
9.	Dyno Industrier	0,8	1,0	10	18	Chemie
10.	Orkla Industrier	0,1	0,7	546	625	Eisen, Stahl, NE-Metalle
	Alle 10	16,1	22,1	28	61	
	Verarbeitende Industrie insgesamt			-5,4		

Q: Oxelheim (1984). - 1) Die größten norwegischen Multis (Gesamtumsatz).

5. Größenstrukturanalyse und Unternehmensstrategien

5.4 Norwegen

Die Top-Ten der norwegischen privaten verarbeitenden Industrie produzierten 1982 22% der inländischen Wertschöpfung der gesamten verarbeitenden Industrie, die Konzentration nahm zwischen 1976 und 1982 erheblich zu (Übersicht 5.5). Das inländische Wachstum der Großen ist deutlich höher als das der Gesamtindustrie (+28% gegenüber -5,4%) – das entspricht eher dem Größenstrukturbild Schwedens als dem Finnlands. In beiden Ländern traf die allgemeine Wachstumsschwäche in der Industrie also nicht die Großen.

Das Wachstum der realen Wertschöpfung der norwegischen Großen war im Ausland noch um einiges höher (insgesamt +61% gegenüber Inland +28%). An der Güterstruktur der Großen in Norwegen fällt vor allem die breite Streuung auf (im Gegensatz zu Schweden und Finnland): Drei Unternehmen, darunter Norsk-Hydro, der Spitzenreiter, produzieren hauptsächlich Chemie- und/oder Erdölzeugnisse. Je ein Unternehmen gehört dem Maschinenbau, der Nahrungsmittelverarbeitung und der Elektronik an, zwei Unternehmen dem Eisen-, Stahl- und NE-Metallbereich. Immerhin sieben der zehn Unternehmen wachsen im Ausland deutlich stärker als in Norwegen. Einige bedeutende Töchter ausländischer Unternehmen müßten in Norwegen unter den Top-Ten rangieren: Es sind dies Elf-Aquitaine, Norske-Shell, Norske-Agip, Norske-Esso sowie Total-Marine, allesamt Erdölfirmen. Ebenso zählen die staatlichen Firmen Statoil (Erdöl), Ardal-oy-Sunndal-Verk (Aluminium) und Kongsberg-Vapenfabrikk (Maschinenbau) zu den größten Unternehmen. (Über die Unternehmensstrategien der norwegischen Großunternehmen standen – im Gegensatz zu Schweden und Finnland – keine weiteren Unterlagen in Englisch zur Verfügung.)

6. Internationalisierungsstrategien

6.1 Vom Export zu Direktinvestitionen und neuen Internationalisierungsformen

Die Wirtschaftsentwicklung seit dem Zweiten Weltkrieg zeichnet sich nicht nur durch eine Internationalisierung der Gütermärkte, also eine Zunahme der *Außenhandelsintegration* aus, auch die *Internationalisierung der Produktionstätigkeiten* von Unternehmen ist ein Charakteristikum der zunehmenden Verflechtung. Die Außenhandelsströme zwischen *Nationen* sagen insofern immer weniger aus über die Nationalitäten der handelnden *Firmen*. Zwischen 30% und 40% des gesamten Außenhandels dürfte mittlerweile Intra-Firmen-Handel sein. Zwar nehmen die Zuwachsraten der (ausländischen) Direktinvestitionen seit den siebziger Jahren ab, dies ist jedoch nur Ausdruck der abnehmenden Zuwachsraten der gesamten Investitionstätigkeit. Die Auslandsinvestitionen wuchsen nach wie vor deutlich rascher als die Inlandsinvestitionen (OECD, 1987A, S. 11: Vergleich der Perioden 1960/1973, 1974/1979 und 1980/1983). Dunning – Pearce (1985) schätzen, daß der Anteil der Umsätze, den die größten Industrieunternehmen der Welt jeweils in Gastländern produzieren, von rund 25% Anfang der siebziger Jahre auf rund 30% Anfang der achtziger Jahre gestiegen ist. Hinter der wachsenden Bedeutung dieser Auslandsinvestitionen und Auslandsproduktion stehen *Unternehmensstrategien*, die gezielt potentielle (Welt-)Markttransaktionen von den Märkten weg in das Unternehmen *internalisieren*.

Unternehmensstrategisch stehen mindestens zwei zur Direktinvestition und Auslandsproduktion alternative Strategien zur Verfügung:

1. Produktion eines Gutes im Stammland und Export in die entsprechenden Länder,
2. Lizenzvergabe etc. zur Produktion des Gutes durch ein anderes Unternehmen in den entsprechenden Ländern oder eben
3. Direktinvestition und Produktion des Gutes in den entsprechenden Ländern.

Die *Außenhandelstheorie* stützt sich vor allem auf die erste Strategie und kann nur diese erklären: Unter der Annahme immobiler Inputfaktoren entscheidet die Verteilung dieser Faktoren auf die Länder (Faktorausstattung) über die Spezialisierung und den Handel dieser Länder, d. h. über die Handelsströme der mobilen Produkte

6. Internationalisierungsstrategien

Bei Auslandsinvestitionen sind jedoch offenbar die Faktoren mobil. Nimmt man in der Außenhandelstheorie jedoch mobile Produkte und Faktoren an, so werden die Spezialisierungsmuster ebenso wie die Handelsströme unbestimmt. Die Erklärung von Kapitalbewegungen durch Ertragsratenunterschiede erklärt nicht die zunehmende "cross penetration" von Direktinvestitionen (Swedenborg, 1979, S. 19): Während in den sechziger Jahren eine klare Unterscheidung in Stammländer und Gastländer möglich war, gehen seit Anfang der siebziger Jahre die Direktinvestitionsströme vieler Industrieländer ebenso ins Ausland, wie auch Ausländer in diesen Ländern investieren. (Rund 75% der Direktinvestitionen der Industrieländer gehen in andere Industrieländer; Kolukisa, 1987, S. 41.) Während die USA in der ersten Hälfte der achtziger Jahre von einem der wichtigsten Nettoexporteure von Kapital zu einem Nettoimporteur wurden, entwickelten sich besonders Japan, Frankreich, Italien, Kanada und Großbritannien zu starken Nettoexporteuren von investivem Kapital. Aber auch in einigen kleinen Ländern nahm die Investitionstätigkeit im Ausland stark zu (OECD, 1987A, S. 12f).

Andere wichtige Annahmen der Außenhandelstheorie mußten fallen gelassen werden, um diese wechselseitigen Direktinvestitionen zu erklären. Dazu zählt in erster Linie die Annahme der freien Verfügbarkeit von Wissen, Information, Technologie (dazu weiter oben, Kapitel 3.1: nicht-orthodoxe Theorieansätze zur Erklärung des Außenhandels, wie Technologielückenansatz). Know-how und Technologie stellen nunmehr *privat aneignbare, zumindest vorübergehend firmenspezifische* Produktionsvorteile dar, die erstens Quasi-Renten ermöglichen und zweitens kumulativ sind (durch learning by doing bzw. learning by specializing, d. h. bereits bestehende Spezialisierung schafft die neuen Produktionsvorteile der zukünftigen Spezialisierung, gleichsam als Kuppelprodukt). Die Spezialisierung eines Unternehmens auf Produktionen, in denen es über Know-how-Vorteile (nicht Faktorausstattung im engeren Sinn) verfügt, kann zu intraindustriellem Handel führen (ein Produkt wird exportiert, ein "ähnliches" importiert), bietet aber auch die Möglichkeit von transnationaler Produktion: Erfolgt nun eine Direktinvestition im Ausland, um dieses firmenspezifische Know-how auch im Ausland zu verwerten (zu den Motiven siehe weiter unten), so folgt die Internationalisierung der Produktion der Internationalisierung des Handels (zuerst Export dieser Produkte, dann Auslandsproduktion). Gleichzeitig mit der Auslandsproduktion findet nunmehr implizit auch ein Technologietransfer ins Ausland statt, wenn auch innerhalb des multinationalen Unternehmens. Direktinvestitionen sind also nicht nur Kapitaltransfers, sondern ganz wesentlich auch *Technologietransfers* aufgrund der "jointness between ownership and technology", weil eben Technologie, Wissen etc. nichtfreie Güter sind.

6. Internationalisierungsstrategien

Betrachtet man Technologie und Wissen jedoch als nichtfreie, sondern knappe, somit verwertbare Güter, bietet sich als alternative Strategie statt dem Export des Produktes oder der Aufnahme einer Eigenproduktion auch der Verkauf dieses Know-hows an (Lizenzvergabe etc.). Trotz dieser relativ risikolosen Alternative kommt es mit den steigenden Direktinvestitionen offenbar zunehmend zum Transfer dieses Wissens über Ländergrenzen *innerhalb* eines multinationalen Unternehmens und nicht zum Transfer über den Markt (Verkauf des Know-hows) zwischen einzelnen Unternehmen eines Landes oder verschiedener Länder. Der Großteil des Technologietransfers (disembodied) findet de facto innerhalb von multinationalen Unternehmen statt (Dunning, 1985, S. 7). Wissen ist der einzige Produktionsfaktor, der *mobil* innerhalb eines multinationalen Unternehmens über die Welt als zwischen verschiedenen Unternehmen eines Landes, einer Stadt etc. ist. Die Charakterisierung "firmenspezifisches Wissen" deutet auf diese Verwobenheit von spezifischem Unternehmen und spezifischem Wissen hin, welche die Vermarktung des Wissens (die Verwertung über den Markt) — losgelöst vom Unternehmen — weniger rentabel machen würde (Swedenborg, 1979).

Firmenspezifisches Know-how als Erklärung von Direktinvestitionen im Ausland geht in seiner Allgemeinheit noch über den *industriespezifischen* Erklärungsansatz hinaus, der Direktinvestitionen mit bestimmten Branchen in Verbindung bringt: Im Produktzyklusansatz etwa wird firmenspezifisches Know-how vor allem in einigen Industrien als relevant für Wettbewerbsvorteile erachtet: Es sind dies die High-tech-Industrien, die pharmazeutischen Industrien, Computer, Elektronik und die sogenannten "reifen Oligopole" wie Automobilindustrie, Kosmetik etc. (Hirsch, 1976). Direktinvestitionen der einzelnen Länder sind tatsächlich auf einige Industrien konzentriert, diese Industrien sind jedoch nicht in allen Ländern die gleichen: In den USA erfolgen etwa 50% der Direktinvestitionen in den Branchen

1. Chemie- und Kunststoffe,
2. Automobil- und Maschinenbauindustrie und
3. Elektro- und Elektronikindustrie.

In England konzentriert sich der Großteil auf

1. Nahrungsmittel,
2. Chemie und
3. Elektroindustrie.

In Schweden gehen 70% der Direktinvestitionen im Ausland in die Branchen

1. Maschinenbau,
2. Elektrische Maschinen, Metallverarbeitung- und Papierindustrie.

6. Internationalisierungsstrategien

In Österreich konzentrieren sich 85% im Metallbereich und in der Chemieindustrie, in Finnland 50% bei Maschinenbau, Elektronik, Transportmitteln, in Norwegen 40% in der Chemieindustrie (dazu weiter unten; Swedenborg, 1979). Swedenborg findet in ihrer umfassenden Studie der schwedischen Direktinvestitionen durch diese Streuung ihren firmenspezifischen Ansatz¹⁾ bestätigt (S.63): "Industry characteristics clearly play a role in determining the location of production, but they are not as closely related to the ownership advantage, or firm-specific advantage, as has been thought. One reason may be that such firm-specific knowledge advantages are not distributed equally by industry in all countries Know-how in the form of learning-by-doing is generated in all industries, not only the technologically advanced, and is comparatively larger in a country's exporting industries." Während also die Existenz verwertbaren firmenspezifischen Know-hows (wenn auch konzentriert in einigen Branchen) erklärt, warum die (oben erläuterte) erste und dritte Strategie der zweiten Strategie vorgezogen werden (Exporte oder Direktinvestitionen statt Lizenzen etc.) – Wissen ist im Unternehmen auch multinational mobil –, kann sich die Begründung des Vorzugs der dritten Strategie vor der ersten bzw. der historische Übergang von der ersten zur dritten (vom Export zur Direktinvestition) nicht auf die mobilen Faktoren beziehen. Diese diskriminieren ja, gerade weil sie mobil sind, nicht zwischen Standorten.

Folgende *Motive* begründen nun die *Standortwahl* (Investitionsstandort) dieser nur firmenintern mobilen Faktorallokation (Breuss, 1983, S. 613):

1. Nutzung internationaler Kostengefälle bei den relativ immobilen Faktoren (Rohstoffe, rohstoffnahe Vorprodukte, Arbeit mit gegebener Entlohnung);
2. absatzorientierte Motive:
 - defensiv: z. B. als Reaktion auf Handelsbarrieren und zur Sicherung von Märkten,

1) Eine Verbindung des industrie- und des firmenspezifischen Erklärungsansatzes liegt in der Tatsache, daß

1. bestimmte Industrien mehr oder weniger Differenzierungsmöglichkeiten für Unternehmen anbieten (besonders viel im humankapital-, Know-how-intensiven Bereich: dort spielt Wissen eine verwertbare Rolle), und daß
2. bestimmte Unternehmen Differenzierungsvorteile aufzubauen versuchen, in welcher Branche immer sie tätig sind.

So ist zu erklären, daß einerseits in einigen Branchen häufiger ausländische Direktinvestitionen vorkommen als in anderen (Metalle, Maschinen, Elektroprodukte, Chemie), und daß andererseits in wenigen Ländern doch Konzentrationen von Direktinvestitionen in "untypischen" Branchen auftreten (Papier, Holz in Finnland; Übersicht 6.5).

6. Internationalisierungsstrategien

- offensiv: zur Erschließung neuer Märkte.

In Unternehmensbefragungen wird meist die Marktnähe, also absatzorientierte Motive genannt (vgl. die zitierten Umfragen in Kolukisa, S. 105ff), auch hier dürfte es aber Unterschiede zwischen den Ländern geben: Während die Überseeländer ihre Direktinvestitionen im Ausland in den sechziger und siebziger Jahren auch zum Teil unter Gesichtspunkten von Rohstoffsicherung und Faktorkosten tätigten, steht in den europäischen Ländern traditionell das Motiv der Marktnähe im Mittelpunkt²⁾.

Die meisten Analysen der Direktinvestitionen als Unternehmensstrategie orientieren sich an der zeitlichen Aufeinanderfolge von Exporten eines Produktes und dessen Produktion im Ausland, also an Direktinvestitionen "auf grüner Wiese". Immer häufiger nehmen jedoch Direktinvestitionen im Ausland die Form von *Aufkauf oder Beteiligung* an anderen Unternehmen an. Auf der Grundlage abnehmender Wachstumsraten und steigender Unsicherheit sowie steigender Risikoaversion (OECD, 1987A, S. 23) spielen hier Fragen der Diversifikation ebenso eine Rolle wie Komplementaritäten zum bestehenden Produktionsprogramm (produktionsbezogene Gründe), Erwerb einer Technologie durch Erwerb des Unternehmens (prozeßbezogene Gründe) oder unmittelbar standortbezogene, d. h. absatzorientierte Gründe wie Eindringen in einen regionalen Markt durch Beteiligung an einheimischen Unternehmen. "... acquisitions can be cheaper than greenfield investments but, more particularly, they provide a much more rapid access to the ... market" (OECD, 1987A). Hier spielen wiederum neue Formen der Zusammenarbeit (strategische Allianzen, Joint-Ventures, Beratungsverträge, Subcontracting) eine zunehmende Rolle als Alternative zu vollständiger Fusion durch den Eigentümer. Gründe für solche neue Formen internationaler Investitionen sind einerseits die Versuche der Gastländer, mehr Kontrolle und Einfluß über die sich ansiedelnden Unternehmen zu erlangen (OECD, 1987A, S. 24): Im Zuge dieser Rückgewinnung von Einfluß muß darüber entschieden werden, welche Teile des traditionellen Direktinvestitionspakets (Produktion, Finanzierung, Marketing, Management, Technologie) erwünscht sind und welche national angeboten bzw. in die Kooperation eingebracht werden können. Andererseits dürfte es hier insofern teilweise Übereinstimmung in den Interessen von ansiedelnden Unternehmen und Ansiedlungsland geben, als die (Arbeits-)Teilung und Abgrenzung der Kosten, Risiken und Verantwortlichkeiten auch die Kosten und Risiken der multinationalen Unternehmen reduziert.

2) "Vertical integration" in den USA gegenüber der stärker absatzmarktorientierten "horizontal integration" in Europa (und hier besonders in den kleinen Ländern); Swedenborg (1979, S. 43ff, S. 3, S. 8).

6. Internationalisierungsstrategien

6.2 Die Vergleichsländer als Stamm- und als Gastländer multinationaler Unternehmen

Vergleicht man die Exponiertheit der Vergleichsländer im Hinblick auf die Exportintensität (der Industrieprodukte bzw. aller Waren) mit ihrer Exponiertheit im Hinblick auf Direktproduktion im Ausland bzw. ausländische Direktproduktion im Inland (gesamter Unternehmensbereich), so ergibt sich folgendes Bild (Übersicht 6.1): Schwedens zwischen 1970 und 1985 sinkender Exportmarktanteil (Übersicht 3.2, alle Waren) spiegelt sich nicht in einem Rückgang der *Direktinvestitionen im Ausland (ADI)* wider, im Gegenteil, zwischen 1975/1979 und 1980/1983 wuchsen die ADI Schwedens wesentlich rascher als jene der OECD, der Anteil am internationalen Direktinvestitions-"Markt" stieg entsprechend von 2,6% auf 4,1% und lag damit Anfang der achtziger Jahre um 60% über dem Exportmarktanteil. Anfang der achtziger Jahre investierte Schweden rund sechsmal so viel im Ausland wie Anfang der siebziger Jahre. Die *Direktinvestitionen von Ausländern im Inland (IDI)* (Übersicht 6.2) sind in Schweden traditionell gering (nur 0,5% bis 0,6% des internationalen Direktinvestitions"marktes") und stiegen kaum.

In den drei anderen Ländern ist der Exponiertheitsgrad durch ADI kleiner als die Exponiertheit durch Exporte. Dies entspricht eher dem Bild kleiner Länder (Swedenborg, 1979, S. 52). In Finnland und Österreich verlief die Entwicklung der ADI ähnlich: Die Anteile am internationalen Direktinvestitionsmarkt verdreifachten sich, sind aber nach wie vor weit geringer als die Exportanteile (in Finnland um 20%, in Österreich gar um 40% geringer). Von Anfang der siebziger Jahre bis Anfang der achtziger Jahre vervierfachten sich die ADI Österreichs, in Finnland stiegen sie auf das Achtfache (Durchschnitt 1982/1984 gegenüber 1970/1973). In beiden Ländern waren die Zuwächse bei den Direktinvestitionen im Ausland wie bei den Exporten überdurchschnittlich im Vergleich zur OECD (Übersicht 3.2). Die IDI sind in Österreich traditionell wesentlich höher als in Finnland, in beiden Ländern gingen sie zurück (Übersicht 6.2). Norwegens Investitionstätigkeit im Ausland ist höher als die Finnlands und Österreichs und liegt im Anteil am OECD-Markt etwas unter dem Marktanteil bei Exporten. Die Direktinvestitionen in Norwegen waren – rohstoffbedingt – seit den siebziger Jahren sehr hoch, sie stiegen zwischen 1970/1973 und 1981/1983 auf das Achtfache. Wie weiter oben bereits im Zusammenhang mit den Größen- und Eigentumsstrukturen erwähnt wurde, ist der Anteil ausländischen Eigentums in Schweden und Finnland gering (8% bzw. 5% der Beschäftigten in der Industrie). Dies ist zum Teil Strategie der Wirtschafts- und Unternehmenspolitik in Form einer bewußt ausländische Beteiligungen diskriminierenden Aktionärspolitik (The Economist, 1. August 1987, S. 74).

6. Internationalisierungsstrategien

Übersicht 6.1

Direktinvestitionen im Ausland (ADI)

Anteile an den Direktinvestitionen
aller OECD-Länder im Ausland in %

	1975/1979	1980/1983
Österreich	0,3	0,8
Finnland	0,3	0,9
Norwegen	0,6	1,3
Schweden	2,6	4,1

Q: OECD (1987A).

6. Internationalisierungsstrategien

Übersicht 6.2

Ausländische Direktinvestitionen im Inland (IDI)

Anteile an den ausländischen
Direktinvestitionen in allen OECD-Ländern in %

	1975/1979	1980/1983
Österreich	1,0	0,9
Finnland	0,3	0,0
Norwegen	3,2	1,3
Schweden	0,5	0,6

Q: OECD (1987A).

6. Internationalisierungsstrategien

Übersicht 6.3

Verhältnis von Auslandsinvestitionen
eines Landes und ausländischen
Direktinvestitionen in diesem Land
(ADI/IDI)

	Österreich	Finnland	Norwegen ³⁾	Schweden
1960 ¹⁾	0,5	.	.	1,44
1970	0,12	4,14	0,50	1,98
1971	0,45	1,82	0,34	2,13
1972	0,33	2,08	.	3,81
1973	0,33	1,47	0,24	4,83
1974	0,13	0,53	0,43	5,36
1975	0,29	0,38	0,79	5,61
1976	0,53	0,53	0,50	93,88
1977	0,67	1,56	0,16	9,06
1978	0,52	1,82	0,13	6,05
1979	0,42	4,59	0,11	5,45
1980	0,42	4,68	4,24	2,51
1981	0,65	8,16	0,27	4,72
1982	0,74 (0,54) ³⁾	. ²⁾	0,69	4,98
1983	0,85 (0,63) ³⁾	16,49	1,36	20,53
1984	0,54 ³⁾	7,65 ³⁾		
1985		5,37 ³⁾		
1986	1,5 ⁴⁾	.		
Ø1970/1974	0,27	2,01	0,38	3,62
Ø1975/1979	0,49	1,78	0,34	24,01
Ø1980/1983	0,67	9,78	1,64	8,19

Q: OECD (1987A); eigene Berechnungen. - 1) Österreich: 1963. -
2) Negative IDI. - 3) Dunning - Cantwell (1987); eigene
Berechnungen. - 4) Beer (1987), S.12.

6. Internationalisierungsstrategien

In Übersicht 6.3 ist die *Netto-Direktinvestitionsposition* der Vergleichsländer zwischen 1970 und 1986 dargestellt. Österreich hatte über den gesamten Zeitraum hinweg die kleinste Relation zwischen ADI und IDI (nur zwischen 1975 und 1979 war sie in Norwegen geringer), die Konvergenz hin zu einem ausgeglichenen (oder überschießenden) Verhältnis, wie es für hochentwickelte Länder typisch ist, geht stetig, aber sehr langsam vor sich.

Im Vergleich dazu fällt *Finnlands* aktive und offensive Internationalisierung seit Ende der siebziger Jahre auf. Seit 1983 dürfte die Internationalisierung noch zugenommen haben. Die Finnen werden bereits als "Japaner des Nordens" bezeichnet (Navigator, 1985, S. 143), da sie zu offensivem Firmenaufkauf und Beteiligungen übergegangen sind. Die wachsenden "grenzsparenden Konsolidierungs- und Fusionstendenzen" (Neue Zürcher Zeitung, 23. Juli 1987) wenden sich vor allem an schwedische Unternehmen mit der gleichen Produktpalette und verfolgen den Zweck einer stärkeren Rationalisierung in Produktion und Vermarktung. Die finnische Strategie ist mehrstufig: "Die finnischen Unternehmen erobern ihre Exportmärkte meist schrittweise. Als erstes wird in den skandinavischen Ländern Fuß gefaßt, auf die 23% der Exporte entfallen und in denen Finnland mit gut 500 Tochtergesellschaften vertreten ist. Dann folgen Europa und Übersee" (Basler Zeitung, 16. Juli 1987). 1986 waren 317 finnische Produktionsunternehmen im Ausland, aber nur 237 ausländische Produktionsunternehmen in Finnland tätig (Neue Zürcher Zeitung, 23. Juli 1987). Erst seit 1979 sind mehr finnische Unternehmen im Ausland tätig als ausländische Unternehmen in Finnland (Finnischer Außenhandelsverband, 1986A, S. 10). "In the late 1970s and early 1980s Finnish firms have entered a new phase in their internationalization process. The number of Finnish owned firms abroad has risen by 60% since 1980 and in 1985 the volume of foreign direct investment of business sector was about 3-fold compared to the 1980 figure" (ETLA et al., 1987, S. 116).

Die *Großunternehmen* spielen in diesem Internationalisierungsprozeß eine Vorreiterrolle: "The international operations are very much concentrated in large firms . . . In 1984 some 50% of the turn-over of 70 largest Finnish owned foreign subsidiaries was produced in those owned by the ten biggest finish manufacturing companies" (ETLA et al., 1987, S. 116). Die gesamte verarbeitende Industrie beschäftigt rund ein Zehntel ihrer Arbeitskräfte im Ausland, die Großunternehmen bereits ein Sechstel (Oxelheim, 1984, S. 189). Unter den Großunternehmen ist wiederum die *verstaatlichte Industrie* besonders internationalisiert: Bei einem Inlandsbeschäftigtenanteil der verstaatlichten Industrie von 14% sind von den 1985 insgesamt von finnischen Industrieunternehmen im Ausland Beschäftigten rund ein Viertel in ausländischen Töchtern von verstaatlichten Unternehmen tätig (State-owned Companies, 1986, S. 6ff). Sowohl Neste als auch Kemira, Valmet und Outokumpu gingen frühzeitig mit

6. Internationalisierungsstrategien

eigenen Produktionsstätten ins Ausland: "The state-owned companies are large scale enterprises for which the domestic market ... has become too small ..." (State-owned Companies, 1986, S. 2). "... the only exceptional thing has perhaps been the speed with which these companies, once typically oriented to the domestic market and operating in a regulated environment, have bypassed the traditional export stage in shifting to foreign operations" (State-owned Companies, 1986, S. 7)³⁾.

Prinzipiell sind verstaatlichte Unternehmen den Privatunternehmen in ihren Internationalisierungsstrategien vom Eigentümer her gleichgestellt. In einem Beschluß des Staatsrates vom 13. Oktober 1983 heißt es: "The emphasis of the state-owned companies' operations shall be on the domestic market, but they can in accordance with economic considerations expand their activities abroad particularly when overseas operations are necessary in order to acquire a sufficiently large market area, obtain technology, ensure the supply of raw materials or for some similar reason. In this respect as well the state-owned companies shall not be placed in a different position from other companies" (State-owned Companies, 1986, S. 7). Im Sommer 1985 wurde dies vom Handels- und Industrieminister dahingehend konkretisiert, daß "The state-owned companies' internationalization measures must be clearly connected to supporting domestic operations" (State-owned Companies, 1986). Der Versuch des Ministeriums, zunehmend die Aufsichtsfunktion als Eigentümer wahrzunehmen, ist im Zusammenhang mit der starken Internationalisierung der letzten zehn Jahre zu sehen und stellt eine Absicherung gegenüber einem Überhandnehmen von Kapital- und Beschäftigtenexport bei steigenden Risiken dar (State-owned Companies, 1986).

Bislang dürfte die Auslandsexpansion der verstaatlichten Industrie jedoch nicht deren Inlandsexpansion verdrängt haben. Dies gilt auch für die privaten Großunternehmen (Übersicht 5.4): Die Wachstumsraten der finnischen Top-Ten waren 1976 bis 1982 insgesamt (In- und Ausland, real) kaum höher als im Inland, auch die einzelnen Unternehmen zeichnen sich durch eine auffallende Symmetrie in ihrer Auslands- und Inlandsexpansion aus: Jene sechs der zehn Unternehmen, die im Inland überdurchschnittlich expandierten (Zuwächse über 30%), wuchsen im Ausland ähnlich stark, zum Teil stärker, die zwei Unternehmen mit den geringsten Inlandswachstumsraten (unter 10%) wuchsen auch im Ausland kaum stärker (Oxelheim, 1984, S. 189). Auslands- und Inlandsproduktionswachstum der Top-Ten war also eher komplementär als substitutiv.

3) Der verstaatlichte Chemiekonzern Kemira vervierfachte in den letzten fünf Jahren seinen Umsatz (50% bei Düngemitteln, wo Kemira hinter Norsk-Hydro aus Norwegen an zweiter Stelle in Europa liegt); nicht zuletzt ist dies einer internationalen Expansionspolitik zu danken. Kemira verfügt über Töchter in 17 Ländern (Neue Zürcher Zeitung, 23. Juli 1987).

6. Internationalisierungsstrategien

Uebersicht 6.4

Regionalstruktur der Auslandsinvestitionen
Anteile in %

	Oesterreich ¹⁾		Finnland ²⁾		Norwegen ²⁾		Schweden ²⁾	
	ADI (1982)	IDI (1981)	ADI (1973/1984)	IDI (1973/1984)	ADI (1981)	IDI (1981)	ADI (1976/1981)	IDI (1976/1981)
Industrielaender	94	100	90	90	85	98	85	97
Europa	69	85	59	67	63	71	57	64
EG83	50	48	38	10	31	39	40	48
BRD	23	31			4			
EFTA und anderes Europa	16	36	21	57	32	33	17	16
Finland			3				3	5
Norwegen			18	45	6	18	9	6
Schweden		15	22	21	15	26	25	27
Nordamerika	25							
Entwicklungslaender	6	0,3	8	9	15	2	15	0,4
Lateinamerika								
Insgesamt	100	100	100	100	100	100	100	100

Q: Dunning - Cantwell (1987); eigene Berechnungen. - 1) Nur Nominalkapital. - 2) Geschaechst ueber die kumulierten Investitionen.

Branchenstruktur inländischen des Kapitalstocks im Ausland (ADI)
und des ausländischen Kapitalstocks im Inland (IDI)
 Anteile der Branchen an der
 gesamten Verarbeitenden Industrie in %

	Österreich		Finnland		Norwegen		Schweden	
	ADI 1982	IDI 1981	ADI 1979/1981	IDI 1980	ADI5) 1981	ADI5) 1977	ADI5) 1977	ADI5) 1977
Nahrungsmittel	5,4	9,3	1,9	16,4	16,0	0,8	0,8	0,8
Chemie	19,8	29,6	2,8	26,3	39,6	3,8	3,8	3,8
Metalle	65,2	18,2	0,7	3,6	26,5	16,5	16,5	16,5
Maschinenbau	-1)	-1)			9,1	27,7	27,7	27,7
Elektro	1,9	23,4	50,7	36,7	-1)	17,2	17,2	17,2
Transportmittel	-2)	-2)			-1)	14,5	14,5	14,5
Textil, Bekleidung	1,1	6,4	0,1	10,7	-1)	0,6	0,6	0,6
Papier, Pappe	3,2	3,7	24,7	58,4	-1)	11,0	11,0	11,0
Baumaterial	0,7	5,54)	7,0	1,5	-1)	2,5	2,5	2,5
Erdölprodukte	(1979)	-3)	-3)	-3)	-1)	-3)	-3)	-3)
Andere	3,3	3,9	11,9	1,3	8,8	5,4	5,4	5,4

Q: Dunning - Cantwell (1987); eigene Berechnungen. - 1) Nicht ausgewiesen. - 2) In der Gruppe Metalle. - 3) In der Gruppe Chemie. - 4) Einschließlich Bauwirtschaft. - 5) Branchenstruktur der IDI nicht vorhanden.

6. Internationalisierungsstrategien

In der *Regionalstruktur der ADI* (Übersicht 6.4) weist Finnland eine deutliche Konzentration auf Skandinavien auf (21%, Schweden 18%); noch markanter ist die Konzentration auf skandinavische Länder allerdings bei den IDI Finnlands (45% aus Schweden: ASTRA, Elektrolux, ASEA, Alfa-Zavre). Immerhin 22% betragen die ADI Finnlands in Nordamerika. Der geringe Anteil der Direktinvestitionen aus EG-Ländern ist auffallend, nur Großbritannien betreibt Erdöl- und papierverarbeitende Unternehmen in Finnland (BP-Petro, Suomen-BP, BAT etc.). Neben Schweden (5 von 25) und Großbritannien (7 von 25) hat auch die USA (9 von 25) zahlreiche multinationale Unternehmen in Finnland.

Die *Branchenstruktur* (Übersicht 6.5) spiegelt die offensive Internationalisierungsstrategie der Finnen wider: Mit einem Anteil von über 50% der ADI im Bereich von elektrischen und nicht-elektrischen Maschinen sowie Transportmitteln (Kone, Ahlström, Rauma-Repola, Outokumpu, Wärtsilä etc.) erreicht Finnland beinahe das Niveau Schwedens. Der Anteil des Auslandskapitals ist in diesen strategischen Bereichen in Finnland mit 37% geringer (Elektrolux, Alfa, Brown-Boveri, Ford etc.), ein relativ großer Anteil findet sich bei standortgebundenen Produkten wie Papier und Pappe.

In *Schweden* hat – im Gegensatz zu Finnland, wo die Internationalisierungsstrategie erst in den letzten Jahren an Bedeutung gewann – das direkte Auslandsengagement lange Tradition. In der zweiten Hälfte der siebziger Jahre war der Anteil der ADI am Direktinvestitionsmarkt der OECD rund achtmal so groß wie in Finnland oder Österreich (Übersicht 6.1), der Exportmarktanteil war zum Vergleich nur rund dreimal so groß; trotz dieses Vorsprungs blieb die Zuwachsrate der ADI sehr hoch. Ebenso wie in Finnland sind die *IDI im Vergleich zu den ADI vernachlässigbar*: Anfang der achtziger Jahre wurde achtmal so viel im Ausland investiert, wie Ausländer im Inland investierten; Ende der siebziger Jahre betrug das Verhältnis gar 24 : 1. Die bedeutendsten ausländischen multinationalen Unternehmen in Schweden stammten 1984 aus den USA (13 von 25), aus Großbritannien (11) und Japan (1).

Mehr als doppelt so viele Menschen arbeiten im Ausland in schwedischen Firmen wie in ausländischen Firmen im Inland (Übersicht 6.6); die Industriebeschäftigung im Ausland beträgt bereits 30% der Gesamtbeschäftigung der schwedischen verarbeitenden Industrie (Übersicht 6.7). Wie bereits zu Finnland angemerkt, sind auch in Schweden die *Großunternehmen* Vorreiter dieser Entwicklung; in den Großunternehmen arbeiten bereits 50% bis 60% der Beschäftigten im Ausland (ETLA et al., 1987; der Anteil der Wertschöpfung der Top-Ten im Ausland beträgt 47%; Oxelheim, 1984, S. 193). "The current industry pattern . . . can hardly be explained without reference to these large and old foreign investors" (Swedenborg, 1979, S. 73): Jeweils

6. Internationalisierungsstrategien

Übersicht 6.6

Kapitalstock (Beschäftigte)
inländischer Firmen im Ausland im Verhältnis
zum Kapitalstock (Beschäftigte)
ausländischer Firmen im Inland

	Kapitalstock	Beschäftigte
	1983 ADI/IDI	1983 ADI/IDI
Österreich	0,27	...
Finnland	2,66	...
Norwegen	0,46	0,58 (1981)
Schweden	4,75	2,29

Q: Dunning - Cantwell (1987); eigene Berechnungen.

6. Internationalisierungsstrategien

Übersicht 6.7

Beschäftigung der Verarbeitenden Industrie im Ausland

Anteil an den Beschäftigten
der Verarbeitenden Industrie insgesamt in %
Schätzungen für Anfang der achtziger Jahre

	Verarbeitende Industrie	davon Großunternehmen
Finnland	< 10% ¹⁾	17% ¹⁾ (25-33%) ³⁾
Norwegen	10 - 15% ⁴⁾ [2,5% ⁶⁾]	20% ¹⁾
Schweden	30% ¹⁾ 5) [21% ⁶⁾]	50 - 60% ¹⁾ 2)

Q: 1) ETLA et al. (1987), S.17, S.117. - 2) The Economist, 7.März 1987, S.24. - 3) Großunternehmen in der Verstaatlichten Industrie: Kemira, Neste, Outokumpu, Valmet. - 4) ETLA et al. (1984), S.134. - 5) OECD (1986C) S.4. - 6) Dunning - Cantwell (1987); eigene Berechnung. - Anmerkung: Die Angaben, die die Auslandsbeschäftigung auf die Inlandsbeschäftigung beziehen, wurden umgerechnet auf die Bezugsbasis Gesamtbeschäftigung.

6. Internationalisierungsstrategien

50% der ADI in den Branchen Maschinenbau und Elektroindustrie werden von je einer entsprechend großen Firma getätigt (Ränge im Internationalisierungsgrad in Übersicht 5.3).

Swedenborg kommt in ihrer Untersuchung des Direktinvestitionsverhaltens der schwedischen Industrie zu dem Schluß, daß die Direktinvestitionen die Exporte nicht verdrängten; für die zweite Hälfte der siebziger Jahre legen die Daten einen solchen Effekt jedoch nahe: Während die Marktanteile zurückgingen, expandierten die Direktinvestitionen der schwedischen Unternehmen im Ausland. Auch die Analyse einzelner Großunternehmen (1976/1982) bestätigt diese Hypothese für Schweden im Gegensatz zu Finnland: Die Top-Ten wuchsen zwar insgesamt im Inland nicht viel langsamer als im Ausland, in den Einzelunternehmen gibt es jedoch deutliche Unterschiede zwischen den Wachstumsraten im Inland und Ausland: Nur fünf der zehn Unternehmen wuchsen im Inland ähnlich schnell wie im Ausland (Oxelheim, 1984, S. 193). Die anderen fünf Unternehmen expandierten entweder im Inland oder im Ausland. In den achtziger Jahren dürfte eine Rückkoppelung zwischen Direktinvestitionen im Ausland und Inlandsinvestitionen bzw. -produktion stattgefunden haben (unter anderem durch die Regionalpolitik, die die schwedischen multinationalen Unternehmen zu Investitionen im Inland bewegte). In den letzten Jahren machten die ADI insgesamt rund die Hälfte der heimischen Investitionen aus (The Economist, 7. März 1987, S. 24).

Ganz wesentlich stützte sich die Direktinvestitionspolitik der Unternehmen im Ausland in den letzten Jahren auch auf *Zukäufe*: Elektrolux zum Beispiel verdoppelte durch den Zukauf von Zanussi (Italien) 1984 seinen Marktanteil bei Weißware auf 25%, 1986 kaufte es White-Consolidated (USA), 1987 Thorn EMI (Großbritannien). ASEA kaufte Strömberg (Finnland), Flotech (Dänemark), 20% von Elektrisk-Bureau (Norwegen) und fusionierte schließlich 1987 mit BBC (Schweiz; The Economist, 1. August 1987, S. 73). Während bei Direktinvestitionen "auf grüner Wiese" der Zusammenhang zwischen Inlandsproduktion und Auslandsproduktion offensichtlich ist, gibt es bei Zukäufen unterschiedliche Strategien. Die angeführten Beispiele und auch zahlreiche andere weisen darauf hin, daß auch hier eher Synergien und/oder Komplementaritäten gesucht wurden, während die Diversifikation in fremde Bereiche eine untergeordnete Rolle spielt.

Wenn auch nicht in ihrer Gesamtheit, so sind die ADI doch *regional* eindeutig ein Substitut für Exporte: Während die EFTA-Länder von Schweden vorwiegend über Exporte beliefert werden (besonders die nordischen), dominieren in Nordamerika und *in der EG* die *Direktinvestitionen*; traditionelle Handelsbeziehungen spielen dabei ebenso eine Rolle spielen wie die Produktstruktur der Exporte bzw. Direktinve-

6. Internationalisierungsstrategien

stitutionen (Swedenborg, 1979, S. 58ff). Direktinvestitionen sind auch stärker in wenigen Industrien konzentriert als die Inlandsproduktion oder die Exporte⁴⁾.

Ebenso wie die Internationalisierungsoffensive der verstaatlichten Industrie Finnlands geht auch in Schweden die Internationalisierung der Konzerne nicht spurlos an der Wirtschaftspolitik vorbei: Einerseits stellen die schwedischen multinationalen Unternehmen durch ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit und Marktmacht z. B. für Betriebsansiedlungen in Schweden potente inländische Kandidaten dar (Volvo, Saab in den Regionen, wo Werften geschlossen wurden); andererseits werden hier und da auch Bedenken über eine mögliche Substitution von Inlands- und Auslandsaktivitäten – gerade in strategisch wichtigen Bereichen – laut: ". . . vor allem graust es dem Industrieminister davor, daß die Konzerne sich entscheiden könnten, 'Konzernstrategische Funktionen' vom Typ F&E oder avancierte Produktion auswandern zu lassen" (Handelsblatt, 2./3. Oktober 1987).

Norwegens Direktinvestitionen sind vor allem durch den Rohölboom ab Mitte der siebziger Jahre gekennzeichnet. In der zweiten Hälfte der siebziger Jahre erreichten die IDI 3,2% des OECD-Direktinvestitionsmarktes. Von den 25 größten in Norwegen tätigen multinationalen Unternehmen zählten 1983 9 in den Bereich "Erdöl oder Erdölprodukte". Norwegen selbst verfügt über relativ wenige Unternehmen mit Auslandsproduktion – die größten norwegischen multinationalen Unternehmen (1984) sind Norsk-Hydro in der Chemieindustrie, Stat-Oil bei Erdöl und Elkhem in der Metallverarbeitung (Dunning – Cantwell, 1987, DOR et al., 1984, S. 134). Für die Investitionen war das Verhältnis zwischen ADI und IDI in der ersten Hälfte der achtziger Jahre sogar größer als 1 (Übersicht 6.3), für den akkumulierten Kapitalstock blieb es jedoch deutlich unter dem Finnlands und Schwedens (Übersicht 6.6). Der Branchenschwerpunkt der Auslandsinvestitionen liegt auf Chemieprodukten (einschließlich Erdöl) und Metallverarbeitung (das stimmt auch mit der Großunternehmensstruktur überein). In der regionalen Verteilung dominieren die EFTA und die Entwicklungsländer, während die IDI zu einem Großteil aus der EG (9 von 25) und aus Nordamerika (10 aus den USA) stammen. Daß der Anteil des Auslandskapitals im Land sinkt, ist zum Teil auf die Wirtschaftspolitik zurückzuführen, zum Teil auf das mangelnde Interesse ausländischer Unternehmen (DOR et al., 1984, S. 133f). Im Erdölsektor waren 1980 nur 10% der Wertschöpfung in inländischer Hand; die Wirtschaftspolitik arbeitete gezielt auf eine höhere Beteiligung inländischer Unternehmen hin (DOR et al., 1984).

4) 75% der ADI erfolgen in der Metalkette (Metallverarbeitung, Maschinen, Elektroprodukte, Transportmittel; Übersicht 5.3).

6. Internationalisierungsstrategien

Im Gegensatz zu den skandinavischen Ländern ist *Österreich* traditionell überwiegend Gastland, kaum Stammland von multinationalen Unternehmen. Die Relation zwischen ADI und IDI nähert sich nur langsam einem ausgeglichenen Verhältnis. 1986 wurden erstmals ADI verzeichnet, die die IDI übertrafen. Im Gegensatz zu den skandinavischen Ländern wird die Entwicklung der IDI in Österreich auch durch die *Wirtschaftspolitik* gestützt (Betriebsansiedlungspolitik). Umgekehrt dürfte der relativ geringe Direktinvestitionsanteil von österreichischen Unternehmen im Ausland mit der *Betriebsgrößenstruktur* zusammenhängen: Österreich hat erstens weniger große Unternehmen, und diese wenigen sind überwiegend in ausländischem oder staatlichem Besitz. Zugleich ist das Auslandsengagement der verstaatlichten Industrie Österreichs – etwa im Vergleich mit der Finnlands – gering. Neben diesen strukturellen gibt es "klimatische" Gründe: "Versucht man grob die österreichischen Direktinvestitionen den Phasen (von den Exporten über die Vertriebsnetze zur Direktinvestition) zuzuordnen, so steht Österreich . . . noch am Anfang. Wesentliche Ursache dessen ist einerseits das relativ späte Einsetzen österreichischer Direktinvestitionen, verglichen mit anderen westeuropäischen Ländern, und andererseits die in der Öffentlichkeit lange Zeit vorherrschende Meinung, daß Direktinvestitionen, gelten sie nicht unmittelbar der Absicherung der Exporte, inländische Arbeitsplätze vernichten" (Beer, 1987, S. 13).

Zweifellos besteht die Möglichkeit und Gefahr, daß Direktinvestitionen im Ausland Substitut für Direktinvestitionen im Inland sind⁵⁾. Bis auf Schweden (in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre) scheinen die skandinavischen Beispiele jedoch eher eine Komplementaritätsbeziehung nahezuzeigen: Expansive Unternehmen tätigen als Teil ihrer Strategie, wettbewerbsfähig und nachfrageorientiert zu bleiben, Direktinvestitionen im Ausland. Werden ADI zu einem vollkommenen Ersatz für Investitionen im Inland, so ist dies zuallererst *Zeichen* für ein Problem im Gesamtwirtschaftsklima dieses Landes und erst in zweiter Linie Ursache für eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Situation (Arbeitslosigkeit, niedrige Wachstumsraten etc.). Umgekehrt sind Betriebsansiedlungen des Auslands in Österreich vergleichsweise unselektiv, da technologie- und strukturpolitische Aspekte hintangereicht wurden. In Schweden sind die (gemessen an den Beschäftigten im Vergleich zu Österreich geringeren) IDI vornehmlich in "High-skill-Industrien" (hohe Löhne der Beschäftigten) konzentriert: "The higher the skill intensity in an industry, the higher is the propensity to supply

5) Zur Wirkung auf die Exporte im Ausland investierender Unternehmen vgl. Swedenborg (1979, S. 5): "Both substitution and complementary effects are conceivable. A substitution effect arises with respect to exports of the same goods as are produced abroad, while complementary effects may be present with respect to the firm's other products. An indirect positive effect on exports of allowing foreign production would result to the extent that foreign production enhances the firm's overall competitive position."

6. Internationalisierungsstrategien

the swedish market through local production" (Swedenborg, 1979, S. 69, Fußnote 1). 14 der 25 größten ausländischen multinationalen Unternehmen in Schweden sind im Bereich der technischen Verarbeitungsgüter tätig, 3 in der Chemieindustrie, nur eines im Grundstoffbereich (Dunning – Cantwell, 1987). Die meisten IDI in Österreich sind ebenfalls in der Elektroindustrie und in der Chemieindustrie zu finden (mehr als 50%), allerdings steht dem – z. B. in der Elektroindustrie – keine Konzentration österreichischer multinationaler Unternehmen auf diese Bereiche gegenüber (nur 2% der österreichischen ADI werden von der Elektroindustrie getätigt!). Dies ist jedoch in Schweden der Fall; in Finnland ist ebenfalls die "cross penetration" (als Pendant zum intraindustriellen Handel; Swedenborg, 1979, S. 67f) bei den technischen Verarbeitungsgütern Maschinen, Elektroprodukte und Transportmittel am höchsten. Die österreichische Regionalstruktur ist bei ADI und IDI wie bei den Exporten stark auf die EG konzentriert.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

7.1 Die Industriepolitik der Vergleichsländer im Überblick

Der Begriff "Industriepolitik" steht für einen sehr umfassenden Bereich der Wirtschaftspolitik: Er schließt alle staatlichen, also sowohl fiskalischen als auch legislativen Maßnahmen ein, die mit der Absicht erfolgen, die Wettbewerbsfähigkeit und/oder die Produktivität in der Industrie oder Sub-Sektoren der Industrie zu beeinflussen und dadurch auf die Richtung und die Geschwindigkeit des Strukturwandels einzuwirken¹⁾. Die praktische Bedeutung solcher Maßnahmen für die industrielle Entwicklung eines Landes ist allerdings schwer zu erfassen. Erstens setzt sich Industriepolitik aus einer solchen Fülle verschiedener Maßnahmen zusammen, deren Wirkungen sich teilweise kumulieren und teilweise kompensieren, daß über das Gesamtergebnis der Politik oft keine Klarheit besteht. Zweitens werden die Einflüsse der Industriepolitik von den Wirkungen anderer Politikbereiche — z. B. von der Geld- und Währungspolitik — überlagert, sodaß sich die eigentlichen Ursachen bestimmter Entwicklungen nicht identifizieren lassen. Und drittens ist zu berücksichtigen, daß die Industriepolitik eines Landes, wie generell jede Wirtschaftspolitik, nicht einem konsistenten ökonomischen Modell folgt, sondern in beträchtlichem Umfang (tages-)politischen und institutionellen Einflüssen unterworfen ist. Neben aufeinander abgestimmten, aus ökonomischen Konzepten abgeleiteten staatlichen Eingriffen findet sich daher immer auch eine Vielzahl miteinander nicht verbundener, oft sogar widersprüchlicher Einzelmaßnahmen, sodaß die unter Umständen vorhandenen industriepolitischen Leitlinien nicht voll zum Tragen kommen oder zumindest nicht erkennbar sind.

Aus allen diesen Gründen kann im folgenden nur ein sehr allgemeiner Überblick über die Rolle der Industriepolitik in den untersuchten skandinavischen Ländern und in Österreich gegeben werden. Kapitel 7.1 beschreibt die industriepolitischen Grundvorstellungen in diesen Ländern und gibt einen kurzen Überblick über die in den einzelnen Ländern im Vordergrund stehenden Instrumente der Industriepolitik. In den Kapiteln 7.2 und 7.3 werden die direkten und indirekten öffentlichen Förderungen näher untersucht, Kapitel 7.4 stellt die schwedischen Arbeitnehmerfonds vor.

1) Diese Definition folgt weitgehend jener von Volk — Wieser (1986, S. 5); dort findet sich auch ein allgemeiner Überblick über die in der Literatur üblichen Definitionen

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

In den westlichen Industriestaaten lassen sich im wesentlichen drei industriepolitische "Philosophien" unterscheiden²⁾:

- Die Position des *'laissez faire'*: Sie sieht es als Aufgabe des Staates, die industrielle Entwicklung durch die Schaffung günstiger Rahmenbedingungen zu fördern. Dazu zählen alle Maßnahmen und Einrichtungen, die ein möglichst reibungsloses Funktionieren der Märkte sichern sollen (wie z. B. wettbewerbssichernde Maßnahmen und die "allokationsneutrale" Ausgestaltung des Steuersystems) sowie eine stabilitätsorientierte Makropolitik (wobei umstritten ist, ob die Stabilisierung der Nachfrage oder der Preise im Vordergrund zu stehen hat). Darüber hinausgehende staatliche Eingriffe werden abgelehnt.
- Das Konzept einer *'aktiven' Industriepolitik*: Der Staat versucht künftige Marktentwicklungen zu antizipieren und eine frühzeitige Umstrukturierung der inländischen Industrie zu erreichen. Ein wesentlicher Bestandteil dieser Strategie sind in der Regel innovationsfördernde Maßnahmen (z. B. nationale Forschungsprogramme), aber auch direktere Interventionen (Kreditrationierung für als nicht "zukunftsträchtig" angesehene Sektoren, staatlich beeinflusste Großprojekte wie z. B. in der europäischen Flugzeugindustrie) sind nicht selten. Die Strategie einer aktiven Industriepolitik wird häufig anschaulich als "industrial targeting", als "picking the winners" oder auch als "national-champions policies" bezeichnet.
- Das Konzept einer *'reaktiven' (oder 'passiven') Industriepolitik*: In diesem Konzept kommt der staatlichen Industriepolitik die Aufgabe zu, die Anpassung der Industrie an die sich laufend ändernden Marktbedingungen (Preisänderungen, technologische Neuerungen etc.) zu beeinflussen, und zwar beschleunigend, wenn der Unternehmenssektor selbst aufgrund von Marktunvollkommenheiten zu langsam reagiert, oder verzögernd, wenn die sozialen Kosten einer raschen Anpassung als zu hoch angesehen werden. Typische mit dieser Position verbundene wirtschaftspolitische Instrumente sind etwa breit gestreute investitionsfördernde Maßnahmen, Förderungsprogramme für gefährdete Branchen und Unternehmen sowie regionalpolitische Maßnahmen.

In der Praxis treten natürlich Mischformen der beschriebenen industriepolitischen Richtungen auf. Das trifft vor allem auf die Periode seit Mitte der siebziger Jahre zu, in der in den meisten Industriestaaten das Ausmaß öffentlicher Interventionen generell zugenommen hat. Dennoch läßt sich die Mehrzahl der Länder anhand der jeweils dominierenden Strategie einer der drei Positionen zuordnen (Katzenstein,

2) Zu analogen Dreiteilungen vgl. u. a. Boliino (1983, S. 61f) und Katzenstein (1985, S. 23ff).

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

1985, S. 23f). Das Land, das zumindest binnenwirtschaftlich am ehesten den "Laissez-faire"-Ansatz repräsentiert, sind die Vereinigten Staaten von Amerika. Beispiele für Länder mit aktiver Industriepolitik, in denen der Staat Formen des "industrial targeting" betreibt, sind insbesondere Japan und Frankreich.

Eine überwiegend *"reaktive" Industriepolitik* findet sich hingegen in kleinen europäischen Staaten, neben der Schweiz und den Benelux-Staaten auch in den skandinavischen Ländern und in Österreich. Diese Länder gehören zum Typus der kleinen offenen Volkswirtschaften, wie er weiter oben in Abschnitt 1 beschrieben wird. Sie sind in erheblich höherem Maß außenhandelsabhängig als die großen Industrieländer und vertreten daher im wesentlichen eine liberale, d. h. nicht protektionistische Handelspolitik. Durch industriepolitische Maßnahmen versuchen sie allerdings, die Folgen der für sie exogenen Entwicklungen auf den Weltmärkten für die heimische Wirtschaft zumindest partiell zu beeinflussen. Eine von zahlreichen Charakterisierungen dieser Politik — in diesem Fall für Schweden — findet sich in OECD (1971, S. 300): "Our country is small and we are highly dependent on international trade. It has thus been necessary for Sweden to pursue a liberal trade policy. One of the effects of this policy is that international competition forces Swedish industry to make continuous structural adjustments. It would be detrimental . . . to apply protectionist measures to solve problems which have arisen in a sector of industry owing to the inability of that sector to meet international competition. . . . it is evident that an . . . industrial policy is required to promote structural re-organisation."

Eine forcierte staatliche Strukturpolitik, etwa eine "Picking-the-winners"-Strategie nach japanischem Muster, ist in den untersuchten Ländern hingegen praktisch nicht zu finden. Gegen eine solche Politik — deren Erfolgchancen übrigens selbst im Zusammenhang mit dem japanischen Beispiel umstritten sind — spricht vor allem, daß die damit verbundenen Risiken, d. h. die Möglichkeit quantitativ stark ins Gewicht fallender Fehlinvestitionen, für kleine Volkswirtschaften schwer zu verkraften sind.

Aufgrund historischer, ökonomischer und politischer Besonderheiten treten in den Vergleichsländern Varianten der skizzierten industriepolitischen Strategie auf. Finnland und Schweden sind eher marktwirtschaftlich orientiert, die staatliche Industriepolitik spielt (oder spielte jedenfalls lange Zeit) nur eine untergeordnete Rolle; in Norwegen und Österreich haben staatliche Eingriffe in die Ressourcenallokation hingegen eine längere Tradition und sind stärker ausgeprägt.

In *Finnland* entsprach die staatliche Industriepolitik lange Zeit im wesentlichen einer relativ unselektiven Wachstumspolitik. Als Hauptproblem galt die Schaffung zusätzlicher Arbeitsplätze in der Industrie, um so die Reduktion des für ein Industrieland

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

weit überhöhten Primärsektors — Anfang der fünfziger Jahre war noch fast die Hälfte der Arbeitskräfte in diesem Sektor tätig — zu ermöglichen (OECD, 1975, S. 15). Wichtigstes Instrument war die allgemeine Investitionsförderung durch steuerliche Investitionsbegünstigungen (vorzeitige Abschreibung) und durch eine Niedrigzinspolitik. Die direkten Förderungen an die Industrie hatten dagegen stets nur eine untergeordnete Bedeutung. Soweit selektive Maßnahmen Einfluß auf die Industriestruktur nahmen, war ihr Ziel, die Verwendung heimischer Rohstoffe zu forcieren. Seit Ende der sechziger Jahre rückten — wie in den meisten Industrieländern — zunehmend die Probleme des Strukturwandels innerhalb der Industrie ins Zentrum der staatlichen Industriepolitik. Außerdem wurden stärker als zuvor regionalpolitische Zielsetzungen verfolgt. Das hatte zur Folge, daß eine Reihe neuer Förderungsinstitutionen und -programme ins Leben gerufen wurden. Insgesamt war der Übergang von dem eher globalen wachstumspolitischen Ansatz zu selektiveren, strukturpolitisch motivierten Interventionen in Finnland jedoch deutlich weniger ausgeprägt und nachhaltig als in den Vergleichsländern.

Auch die in fast allen Industriestaaten in den siebziger und achtziger Jahren in der Regel zur Stützung gefährdeter Branchen und Unternehmen üblich gewordenen Sanierungs- und Umstrukturierungshilfen scheinen in Finnland kaum eine Rolle zu spielen. Das steht vermutlich in Zusammenhang damit, daß Finnland nach 1975 generell einen überwiegend restriktiven wirtschaftspolitischen Kurs steuerte und zum Unterschied etwa von Österreich und den anderen skandinavischen Ländern bereits in den siebziger Jahren einen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Kauf nahm³⁾.

In Schweden sind drei Phasen der Industriepolitik zu unterscheiden: Bis Anfang der siebziger Jahre waren die industriepolitischen Vorstellungen Teil eines konsistenten ökonomischen Modells, das als "Schwedischer Weg" große Beachtung gefunden hat⁴⁾. Dieser Weg — treffend charakterisiert als "an activist approach to the labor market combined with a laissez-faire approach to the product market" (Lawrence — Bosworth, 1987, S. 71) — war in industriepolitischer Hinsicht vor allem durch drei Faktoren gekennzeichnet:

- 3) In einem gewissen Gegensatz dazu steht die Aussage von Wahlroos (1987), der das weitgehende Fehlen defensiver Förderungen eher auf die relative Armut der finnischen Wirtschaft (im Vergleich zu den anderen skandinavischen Ländern) als auf eine wirtschaftspolitische Strategie zurückführt.
- 4) Der "Schwedische Weg" wurde bereits in zahlreichen Arbeiten untersucht. Neuere Darstellungen sind Meidner — Hedborg (1984), Lundberg (1985) sowie der Sammelband von Bosworth — Rivlin (1987). Zur schwedischen Industriepolitik siehe insbesondere OECD (1971), Lundmark (1983) und Franzmeyer et al. (1987).

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

- Schaffung marktwirtschaftlich-kompetitiver Rahmenbedingungen für den Gütersektor, und zwar sowohl durch eine liberale Außenhandelspolitik als auch durch eine entsprechende Wettbewerbspolitik im Inland,
- "solidarische Lohnpolitik", die für eine Angleichung der Löhne zwischen Sektoren und Unternehmen sorgte und damit einen Druck auf strukturschwache Branchen und Unternehmen ausübte,
- aktive Arbeitsmarktpolitik, deren Ziel es war, durch Beihilfen und Ausbildungsmaßnahmen die Mobilität der Arbeitskräfte zu erhöhen und damit den durch die solidarische Lohnpolitik forcierten Strukturwandel auf dem Arbeitsmarkt erleichtern.

Selektive industriepolitische Interventionen, insbesondere Hilfen für Branchen und Sektoren in Schwierigkeiten spielten in diesem Modell kaum eine Rolle bzw. wurden explizit abgelehnt (Lundmark, 1983, S. 224).

Seit Beginn der siebziger Jahre änderte sich jedoch der Charakter der schwedischen Industriepolitik nachhaltig (Lundmark, 1983). Defensiv Förderungen zur Erhaltung gefährdeter Branchen und Unternehmen gewannen laufend an Bedeutung: zunächst für die Textil- und Holzindustrie, nach 1973 primär zugunsten der Schiffswerften und der Eisen- und Stahlindustrie. Als Bruch gegenüber der Vorperiode, in der das Instrument der Verstaatlichung in Schweden nur von untergeordneter Bedeutung war, ist auch der Umstand anzusehen, daß der Staat in den siebziger Jahren in der Werft- und in der Stahlindustrie in beträchtlichem Umfang Eigentümergebühren übernahm. Primäres Ziel der defensiven Stützungsmaßnahmen war es, die sozialen Folgen der Strukturanpassung abzuschwächen.

Eine Abkehr von dieser Politik scheint in Verbindung mit der neuen stabilisierungspolitischen Strategie seit den Jahren 1983/84 stattgefunden zu haben. Zentrale Elemente dieser Strategie waren eine neuerliche, kräftige Abwertung der schwedischen Krone und der Wechsel zu einer restriktiven Fiskalpolitik (dazu im einzelnen Abschnitt 9), die unter anderem einen radikalen Abbau insbesondere der defensiven Industrieförderungen enthielt.

In *Norwegen* steht die Industriepolitik bereits seit der unmittelbaren Nachkriegszeit im Zeichen des Energie- und Rohstoffreichtums des Landes. Bis in die sechziger Jahre wurde die norwegische Industrieentwicklung und -politik vor allem durch die Nutzung der reichlich vorhandenen Wasserkraft und, in Verbindung damit, durch den Aufbau energie- und rohstoffintensiver Industrien (Aluminium, Stahl u. a.) ge-

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

prägt (OECD, 1971, S. 242, Franzmeyer et al., 1987, Band 2, S. 255f), seit den siebziger Jahren hingegen durch die Förderung des Nordsee-Erdöls und den Aufbau der damit zusammenhängenden Industrie ("off-shore technologies"). An beiden Entwicklungen hatte der Staat einen wesentlichen Anteil: durch staatliche Industriepolitik, die in Norwegen bereits in den Nachkriegsjahren einsetzte (Hodne, 1983, S. 140ff, Franzmeyer et al., 1987, Band 2, S. 260ff), durch staatliche Unternehmen und durch umfangreiche staatliche Förderungen.

Obwohl staatlich gefördert, wurde die dominierende Stellung des Grundstoffsektors von der Industriepolitik auch als Problem wahrgenommen. Vor allem als Reaktion auf die EFTA-Integration wurden in den sechziger Jahren eine Reihe von Förderungseinrichtungen geschaffen, deren Ziel es war, den industriellen Strukturwandel hin zu höher verarbeiteten Produkten zu unterstützen (OECD, 1971, S. 244ff).

Seit Mitte der siebziger Jahre steht die Industriepolitik auch in Norwegen vor allem im Zeichen von Erhaltungs- und Sanierungshilfen für gefährdete Branchen und Unternehmen, die überwiegend den Basisindustrien angehören. Aus zwei Gründen scheint diese Politik in Norwegen besonders ausgeprägt zu sein: Zum einen litten diese Industrien nicht nur, so wie in den übrigen Industrieländern, unter den unmittelbaren Folgen der Energie- und Rohstoffverteuerung und unter der wachsenden Konkurrenz der Schwellenländer, sondern auch unter der "Dutch Disease", also unter den Auswirkungen des durch die Erdöl- und Erdgasförderung in der Nordsee ausgelösten Booms in der Binnenwirtschaft (dazu weiter oben, Kapitel 3.8). Zweitens weist Norwegen vor allem aufgrund der hohen Steuereinnahmen, die aus dem "Petro-Sektor" kommen (in der ersten Hälfte der achtziger Jahre betrug ihr Anteil an den gesamten Staatseinnahmen rund 20%), eine wesentlich günstigere Budgetsituation auf als die anderen Industriestaaten und kann sich ein höheres Förderungsvolumen sozusagen leichter "leisten".

In *Österreich* hatte die Industriepolitik in den fünfziger und sechziger Jahren den Charakter einer wenig differenzierten Wachstumspolitik. Durch breit gestreute, insbesondere steuerliche Investitionsanreize wurde ein rasches Wachstum des gesamtwirtschaftlichen Kapitalstocks angestrebt. Sektorale bzw. branchenbezogene Schwerpunkte spielten kaum eine Rolle, doch dürfte aufgrund der Art der Förderung und der gegebenen Industriestruktur der kapitalintensive Grundstoffbereich besonders profitiert haben.

Schon im Laufe der sechziger Jahre, vor allem aber seit Mitte des vorigen Jahrzehnts fanden strukturpolitische Überlegungen Platz in der österreichischen Industriepolitik, und zwar in Form offensiver und auch defensiver staatlicher Interventio-

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

nen und Förderungsprogramme. Auslösender Faktor dürften vor allem die Anpassungsprobleme der Industrie im Zuge der europäischen Integration und die damit verbundene industriepolitische Diskussion in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre gewesen sein (Volk – Wieser, 1986, S. 20-21). Weitaus wichtiger – wenn man die tatsächlichen Auswirkungen auf die Industrieförderung als Kriterium heranzieht – waren jedoch, ähnlich wie in den anderen Industrieländern, der Wachstumseinbruch 1975 und die seither spürbar gewordenen Strukturprobleme. Sie hatten zur Folge, daß in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre und in den achtziger Jahren die Förderungen für den industriell-gewerblichen Sektor stark ausgeweitet und eine Reihe neuer Instrumente geschaffen wurden (dazu im einzelnen Szopo – Aiginger – Lehner, 1985, und Szopo, 1987A). Eine in dieser Form in den skandinavischen Ländern nicht erkennbare Politik dieser Periode war die Forcierung von Betriebsansiedlungen großer multinationaler Unternehmen, wobei neben kurzfristigen (beschäftigungs- und zahlungsbilanzpolitischen) Überlegungen auch langfristige, technologiepolitische Argumente ins Treffen geführt wurden (Volk – Wieser, 1986, S. 30f).

Eine Gemeinsamkeit der drei skandinavischen Länder, die sie von Österreich unterscheidet, ist die relativ große Bedeutung *regionalpolitischer Maßnahmen*. Das trifft in erster Linie auf Norwegen und Finnland zu, abgeschwächt auch auf Schweden. In Österreich hat die Regionalpolitik hingegen erst Ende der siebziger Jahre, also wesentlich später als in den Vergleichsländern, einen höheren Stellenwert erhalten. Der Grund für ihre so bedeutende Rolle in den skandinavischen Ländern sind die geographischen Gegebenheiten und die ungleichmäßige Verteilung der Bevölkerung in diesen Ländern: Alle drei Länder sind nur dünn besiedelt, darüber hinaus konzentriert sich die Bevölkerung in den südlichen Regionen. Neben verschiedenen Formen der Investitionsförderung finden sich in den skandinavischen Ländern in der Regionalpolitik auch Instrumente (z. B. Transportkostenzuschüsse, Lohnsubventionen, differenzierte Sozialversicherungsbeiträge), die in Österreich nicht oder kaum verbreitet sind.

Aus dieser Betonung der industriepolitischen Unterschiede dürfen jedoch keine falschen Schlüsse gezogen werden. In der Praxis unterscheiden sich die industriepolitischen Ansätze und Maßnahmen weniger, als auf den ersten Blick zu vermuten wäre. Vor allem im Laufe der siebziger Jahre hat unter dem Druck ähnlicher wirtschaftlicher Probleme eine *Angleichung der Ziele und Instrumente* stattgefunden. Typische, in allen vier Ländern erkennbare Zielsetzungen staatlicher Interventionen sind: Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit (durch Kapazitätserweiterung, neue Produkte, neue Produktionsprozesse), Schaffung neuer Arbeitsplätze, umwelt- und energiepolitische Ziele, technologiepolitische Ziele (Erhöhung des Forschungs- und Entwicklungsaufwands, Diffusion des technischen Fortschritts), regionalpolitische

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Ziele, Maßnahmen für Klein- und Mittelbetriebe, arbeitskraftbezogene Ziele (Mobilitätsförderung, betriebliche und überbetriebliche Ausbildung), Rettungs- und Sanierungshilfen für Unternehmen in Schwierigkeiten, sektorale Förderungsprogramme, Exportversicherung und -finanzierung. Eine aus diesen Zielen und den hier untersuchten Ländern gebildete Matrix weist Mitte der achtziger Jahre kaum mehr unbesetzte Positionen auf (und wird daher hier auch nicht präsentiert).

Ähnliches gilt für die industriepolitischen Instrumente. In allen vier Ländern finden sich direkte Förderungen (begünstigte Darlehen, Kreditkostenzuschüsse, einmalige Transfers, öffentliches Beteiligungskapital, Lohnsubventionen, öffentliche Haftungen), indirekte Förderungen (Steuererleichterungen) und nicht-finanzielle Instrumente (Informationsbereitstellung, Beratung).

7.2 Umfang und Struktur der direkten Förderungen

Empirische Vergleiche der Subventionen in verschiedenen Ländern sind schwierig. Das hat mehrere, teilweise miteinander verflochtene Ursachen:

- die wirtschaftlichen und institutionellen Unterschiede zwischen den Volkswirtschaften,
- mangelhafte statistische Unterlagen,
- die Komplexität und Intransparenz der nationalen Förderungspraktiken und
- methodische Probleme bei der Berechnung von Subventionen.

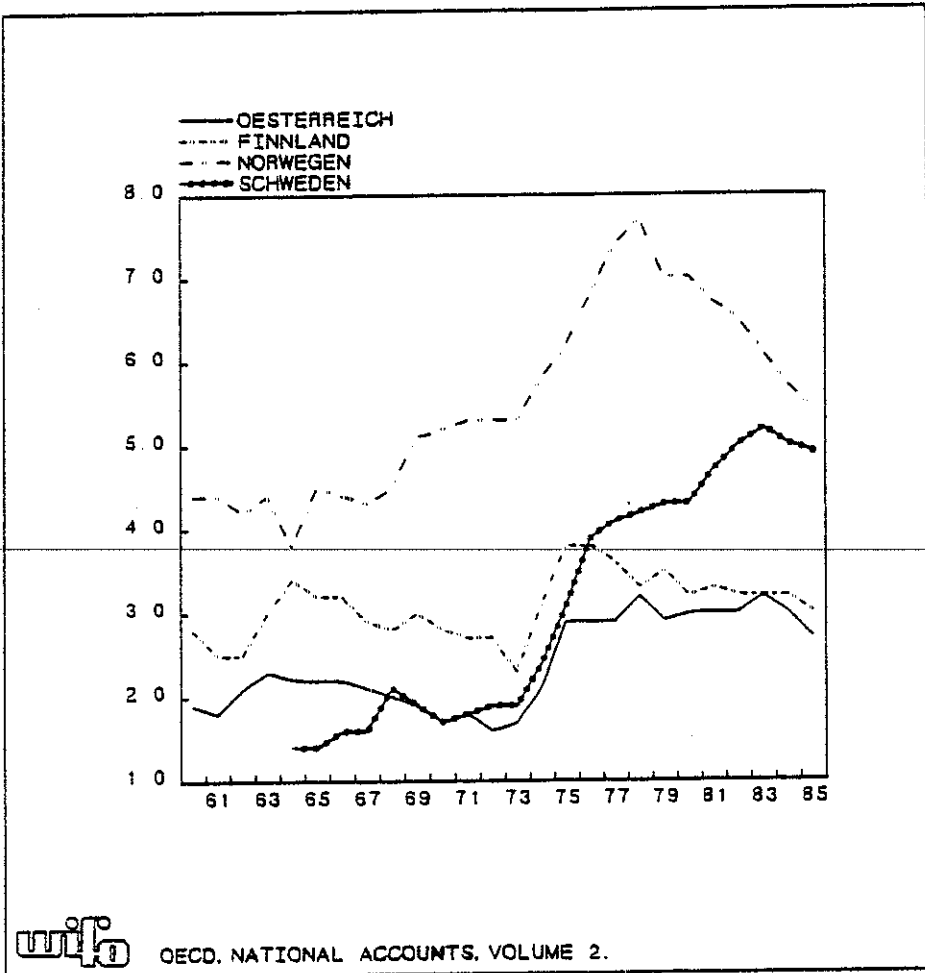
Subventionsstatistiken und -untersuchungen, die alle diese Probleme gleichzeitig lösen, sind derzeit (und wohl auch in Zukunft) nicht verfügbar. Vergleichende Aussagen über Umfang, Struktur und Bedeutung öffentlicher Förderungen müssen sich daher in der Regel auf mehrere Quellen stützen.

Einen groben Überblick über den Umfang öffentlicher Förderungen in den untersuchten Ländern bieten die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen. Zwei Aggregate kommen dafür in Frage: die Subventionen im engeren Sinn — also Subventionen in der Abgrenzung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung — sowie die Kapitaltransfers des Staates an den privaten Sektor.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Abbildung 7.1

SUBVENTIONEN IN % DES BRUTTO-INLANDSPRODUKTES



7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Die höchsten *Subventionen* wies im betrachteten Zeitraum Norwegen auf⁵⁾. Die gesamtwirtschaftliche Subventionsquote – VGR-Subventionen in Prozent des Brutto-Inlandsproduktes – schwankte dort zwischen 4% und fast 8% (Abbildung 7.1). In den anderen Ländern waren die Subventionen meist deutlich niedriger: in Schweden zwischen 1¹/₂% und 5% (1964/1985), in Finnland zwischen 2¹/₂% und 3³/₄% und in Österreich zwischen 1³/₄% und 3%. Bemerkenswert ist vor allem die parallele Entwicklung Mitte der siebziger Jahre. Damals wurden, als Reaktion auf den Konjunkturreinbruch 1974/75, die Subventionen in allen vier Ländern beträchtlich ausgeweitet. In den Jahren darauf wurden allerdings überwiegend unterschiedliche Strategien verfolgt. In Norwegen stiegen die Förderungen noch bis Ende der siebziger Jahre deutlich, danach hatten sie fallende Tendenz. In Schweden hielt die Phase expansiver Subventionen bis 1983 an, erst dann erfolgte eine Umkehr. In Finnland und in Österreich blieben die gesamtwirtschaftlichen Subventionsquoten seit Mitte der siebziger Jahre konstant, eine ähnliche Reaktion wie Mitte der siebziger Jahre läßt sich in diesen Ländern zumindest anhand der VGR-Subventionen für die Rezession Anfang der achtziger Jahre nicht nachweisen.

Die Entwicklung des Aggregats "Subventionen und Kapitaltransfers"⁶⁾ ist schwieriger zu interpretieren, da die Kapitaltransfers offensichtlich beträchtlichen jährlichen Schwankungen unterliegen (Abbildung 7.2). Die Ausweitung der staatlichen Förderungen Mitte der siebziger Jahre schlägt allerdings auch in der Summe aus Subventionen und Kapitaltransfers durch. Die Berücksichtigung der Kapitaltransfers erhöht vor allem das für Österreich ausgewiesene Förderungsvolumen. In Schweden wurden Kapitaltransfers erst seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre in nennenswertem Ausmaß als wirtschaftspolitisches Instrument eingesetzt, sie erreichten allerdings rasch ein beachtliches Volumen. In Finnland spielten die Kapitaltransfers im betrachteten Zeitraum hingegen nur eine geringe Rolle.

Die Subventionen und Kapitaltransfers laut VGR sind allerdings – soweit international vergleichbare Daten vorliegen – gesamtwirtschaftliche Aggregate und für die Beurteilung der Industrieförderung im engeren Sinn wenig geeignet. Sie sind wohl ein grober Indikator dafür, in welchem Maß der öffentliche Sektor in die Ressourcenallokation eingreift, in der Regel fallen dabei jedoch die Subventionen an den Primärsektor (Land- und Forstwirtschaft, Bergbau) sowie an den Verkehrssektor weitaus stärker ins Gewicht als die Maßnahmen für die produzierende Industrie. Überdies werden in der VGR aus konzeptionellen Gründen wichtige Förderungs-

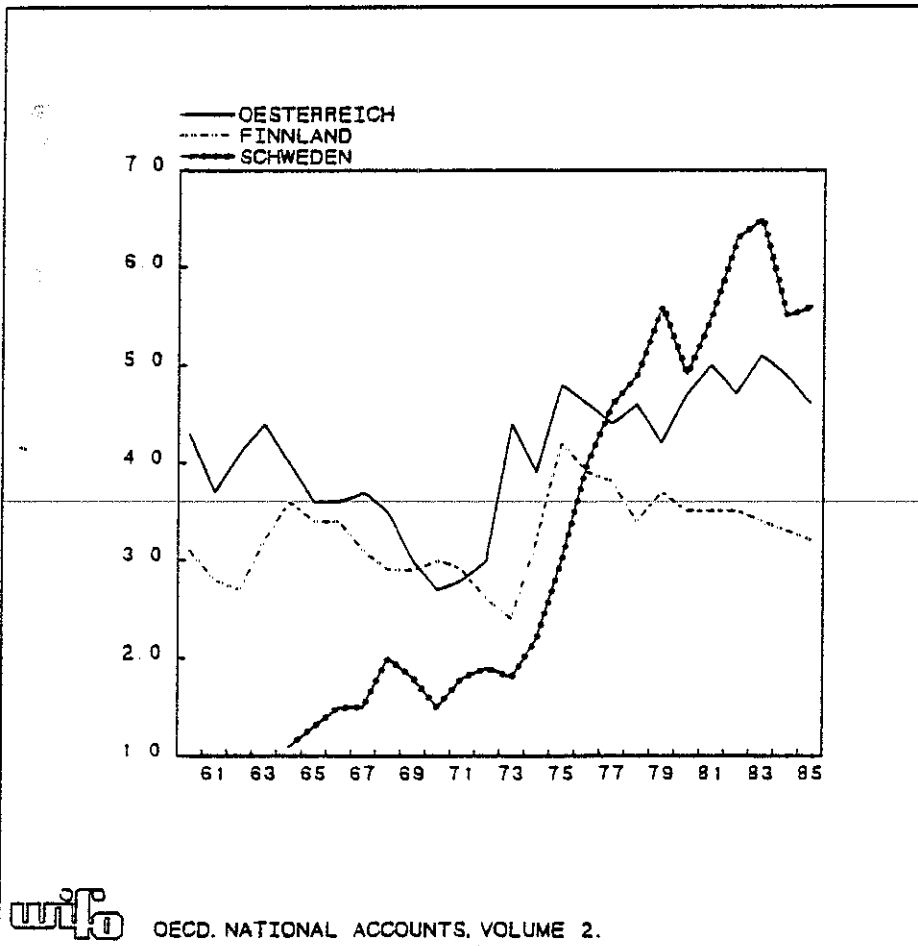
5) Das gilt nicht nur relativ zu den Vergleichsländern dieser Studie, sondern relativ zu den westlichen Industriestaaten überhaupt.

6) Für Norwegen werden in den National Accounts der OECD keine Kapitaltransfers ausgewiesen.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Abbildung 7.2

SUBVENTIONEN + KAPITALTRANSFERS
IN % DES BRUTTO-INLANDSPRODUKTES



7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

instrumente (Bereitstellung von Krediten und Beteiligungskapital zu "günstigen" Konditionen, insbesondere für die verstaatlichten Unternehmen, sowie steuerliche Förderungen) nicht erfaßt.

Die Schwächen der VGR sowie diverser nationaler Förderungserhebungen für Zwecke internationaler Subventionsvergleiche waren ausschlaggebend dafür, daß sich gerade in den letzten Jahren eine Reihe von Initiativen und Untersuchungen, vor allem im Rahmen internationaler Wirtschaftsorganisationen (OECD, EG, EFTA), mit dieser Problematik beschäftigten. Die dabei erzielten Ergebnisse sind häufig aussagekräftiger und auch methodisch befriedigender als etwa Aussagen anhand der VGR. Der Untersuchungszeitraum umfaßt allerdings — wegen der beschriebenen Schwierigkeiten — in der Regel nur einzelne oder bestenfalls einige wenige Jahre. Darüber hinaus liegen — aus demselben Grund — die Daten meist nur in sehr aggregierter Form vor, sodaß Aussagen über die Ziele (z. B. offensiv oder defensiv) und Adressaten (z. B. Branchen) der staatlichen Förderungen schwer zu treffen sind.

Für die vorliegende Untersuchung bietet vor allem ein erst kürzlich vorgelegter Bericht über *Umfang und Struktur der direkten Industrieförderung in den EFTA-Ländern* wertvolle Anhaltspunkte (EFTA, 1986)⁷⁾. Diese Studie hebt sich von anderen Untersuchungen dadurch ab, daß sie einerseits alle wichtigen Instrumente der direkten Förderung — Zuschüsse, ("günstige") Darlehen, Haftungen, ("günstiges") Beteiligungskapital — berücksichtigt, andererseits aber richtigerweise nur die tatsächlichen "Netto-"Kosten der Förderungen zu den Subventionen zählt⁸⁾. Darüber hinaus ist auch der Untersuchungszeitraum mit fünf Jahren (1980/1984) relativ lang.

Aus dieser Studie der EFTA geht hervor, daß sich die untersuchten Länder hinsichtlich des Volumens direkter Industrieförderungen und seiner zeitlichen Entwicklung in der ersten Hälfte der achtziger Jahre deutlich unterschieden. In Finnland waren die Subventionen während des gesamten Zeitraums von 1980 bis 1984 relativ niedrig, in Norwegen hingegen hoch. In Österreich waren die Subventionen nur 1980 niedrig — ähnlich hoch wie in Finnland —, in den Folgejahren erreichten sie jedoch das norwegische Niveau. Umgekehrt war Schweden in den ersten Jahren ein "Hoch-Sub-

7) Die Untersuchung umfaßt die Subventionen in allen EFTA-Staaten, also nicht nur in den hier untersuchten Ländern, sondern auch in der Schweiz und in Island. Diese beiden Länder werden im folgenden jedoch nicht berücksichtigt.

8) In zweifacher Hinsicht bietet der EFTA-Report allerdings Anlaß zu Kritik (Szopo, 1987B): bei der zeitlichen Zuordnung jener Subventionen, die in Form von Zinszuschüssen und begünstigten Darlehen erfolgen, sowie bei der Erfassung der österreichischen Subventionen, die etwas — 1984 um rund 600 bis 800 Mill. S — überschätzt sein dürften.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Übersicht 7.1

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN PER CENT OF GDP

	1980	1981	1982	1983	1984
Austria	0.29	0.90	0.69	0.97	0.78
Finland	0.31	0.43	0.38	0.44	0.31
Norway	0.70	0.79	1.21	0.68	0.74
Sweden ¹⁾	1.36	1.04	1.19	1.52	0.58

Q: EFTA (1986), S.20.

1) Sweden's fiscal year does not correspond to the calendar year. For reasons of simplicity fiscal year 1979/80 is referred to as 1980, fiscal year 1980/81 as 1981 and so on.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Übersicht 7.2

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN PER CENT OF VALUE ADDED IN MANUFACTURING

	1980	1981	1982	1983	1984
Austria	1.04	3.28	2.53	3.61	2.84
Finland	1.23	1.77	1.63	1.89	1.33
Norway	4.49	5.34	8.60	4.95	5.45
Sweden ¹⁾	6.44	5.14	5.92	7.30	2.75

Q: EFTA (1986), S.23.

1) Sweden's fiscal year does not correspond to the calendar year. For reasons of simplicity fiscal year 1979/80 is referred to as 1980, fiscal year 1980/81 as 1981 and so on.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

ventionsland", bis zum Jahr 1984 wurden die Subventionen jedoch beträchtlich gekürzt (Übersichten 7.1 und 7.2).

Im einzelnen zeigt der EFTA-Bericht im Hinblick auf die staatliche Förderungspolitik in den vier Vergleichsländern das folgende Bild:

In *Finnland* schwankten die Direktförderungen an den industriellen Sektor in den Jahren 1980 bis 1984 zwischen 0,31% und 0,44% des Brutto-Inlandsproduktes; gemessen an der Wertschöpfung der Industrie erreichten sie Werte von 1,23% bis 1,89%. Ein Aufwärtstrend ist nicht erkennbar.

Das Schwergewicht der Förderungen liegt in Finnland auf regionalpolitischen Maßnahmen und auf firmenspezifischen Hilfen. In der Periode 1980 bis 1984 entfiel auf diese beiden Kategorien jeweils etwas mehr als ein Drittel der Gesamtförderungen (Übersicht 7.3). Zu den regionalpolitischen Förderungen zählten Gründungshilfen, Investitionsförderungen und Transportkostenzuschüsse. Die Branchenstruktur der Regionalförderungen entsprach weitgehend der Struktur der Industrieproduktion, sie dürfte nicht als industriepolitisches Instrument eingesetzt worden sein. Die firmenspezifischen Hilfen sind überwiegend "implizite" Transfers an verstaatlichte Unternehmen aufgrund entgangener Dividendeneinnahmen und der Abschreibung von Beteiligungskapital. Die restlichen Subventionen verteilten sich auf Exportförderungen, allgemeine Hilfen, Förderungen für Forschung und Entwicklung sowie – in geringem Ausmaß – auf Arbeitsmarktförderungen.

Die empirische Evidenz des EFTA-Reports deckt sich weitgehend mit jener anderer Untersuchungen⁹⁾ und stützt die in zahlreichen Beiträgen über die finnische Wirtschaft und Wirtschaftspolitik zum Ausdruck gebrachte Einschätzung, daß Direktförderungen in Finnland nur eine geringe Rolle spielen (z. B. OECD, 1982F, S. 40, Herin – Halttunen, 1983). Eine auf den ersten Blick nicht unplausible Erklärung für das geringe Förderungsniveau in Finnland geht davon aus, daß den potentiellen "Krisenindustrien" (wie Textilien, Stahl, Schiffbau), die in den anderen Ländern zu den Hauptadressaten staatlicher Subventionen geworden sind, die enge Handelsverflechtung mit den Oststaaten, insbesondere der bilaterale Handel mit der Sowjetunion zugute gekommen sei. Empirische Untersuchungen des Außenhandels zwischen Finnland und der UdSSR stützen diese Sicht allerdings kaum. Zwar ist der Anteil der Exporte in die Sowjetunion an den gesamten finnischen Exporten – wie in Kapitel 4.1 bereits dargestellt – seit Anfang der siebziger Jahre deutlich gestiegen; es läßt sich jedoch,

9) Carlsson (1984) weist für Finnland für das Jahr 1981 Industrieförderungen in der Höhe von 1 286 Mill. FIM aus; der Unterschied zur EFTA-Studie beruht in erster Linie auf einer höheren Schätzung der Kosten für Exportförderungen.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN FINLAND

FINLAND	1980		1981		1982		1983		1984		TOTAL	
	Mill. Fmk	%	Mill. Fmk	%	Mill. Fmk	%	Mill. Fmk	%	Mill. Fmk	%	Mill. Fmk	%
1 General aids	57.1	9.6	95.2	10.1	114.5	12.2	35.4	2.9	49.8	5.2	352.0	7.6
2 Regional aids	252.1	42.2	366.3	38.9	378.1	40.4	365.1	30.3	384.2	39.9	1,745.8	37.6
3 R & D aids	34.4	5.8	43.1	4.6	47.7	5.1	50.4	4.2	143.3	14.9	318.9	6.9
4 Employment aids	26.4	4.4	17.4	1.8	13.0	1.4	29.9	2.5	35.1	3.6	121.8	2.6
5 Sectoral aids	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
6 Structural adaptation and rescue	0.4	0.1	0.4	--	0.1	--	--	--	--	--	0.9	--
7 Small firm development	0.4	0.1	2.0	0.2	9.6	1.0	10.9	0.9	18.5	1.9	41.4	0.9
8 Firm-specific subsidies	166.6	27.9	359.3	38.1	294.0	31.4	608.9	50.5	241.2	25.1	1,670.0	36.0
9 Export promotion excl. export credit	59.9	10.0	58.2	6.2	79.9	8.5	104.6	8.7	90.2	9.4	392.8	8.5
10 TOTAL	597.3	100.0	941.9	100.0	936.9	100.0	1,205.2	100.0	962.3	100.0	4,643.6	100.0
11 Total in constant 1980 prices ¹⁾	597.3		845.5		771.1		912.3		668.7			

1) Deflated by the GDP deflator.

0: EFTA (1986) S.32.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

mit Ausnahme einer einzigen Branche, nicht nachweisen, daß Industrien, die auf den westlichen Märkten (einschließlich des finnischen Heimmarktes) Anteile verloren, auf den sowjetischen Markt auswichen und dadurch überlebten (Kivikari, 1985, Tolonen, 1985). Diese Ausnahme ist die Papierbranche, für die sich in den Jahren 1973 bis 1981 ein solches Verhalten empirisch belegen läßt. Auf diese Branche entfällt allerdings rund ein Fünftel der gesamten finnischen Warenexporte (Tolonen, 1985, S. 111).

In *Norwegen* betrug die Industrieförderung rund 0,7% bis 0,8% des BIP; nur 1982 war sie mit 1,21% deutlich höher. Das hohe Förderungsniveau, das in Norwegen erreicht worden ist, wird besonders deutlich, wenn man die Subventionen in Relation zur Wertschöpfung der Industrie setzt, deren Anteil am BIP in Norwegen mit rund 14% wesentlich geringer ist als in den Vergleichsländern. Die entsprechenden Werte schwanken zwischen 4,49% und 8,69% (1982) und sind damit drei- bis viermal so hoch wie in Finnland. Die von der EFTA für Norwegen ausgewiesenen Werte decken sich mit den Berechnungen (für das Jahr 1982) von Carlsson (1984), sie sind allerdings um rund 20% niedriger als die in offiziellen norwegischen Publikationen ermittelten Subventionen (OECD, 1985N, S. 27)¹⁰.

Aus dem EFTA-Report geht — ebenfalls in Übereinstimmung mit anderen Untersuchungen — der überwiegend *defensive* Charakter der norwegischen Subventionen hervor (Übersicht 7.4). Rund ein Drittel der Förderungen entfiel auf firmenspezifische Hilfen, die fast ganz an die — überwiegend in den Grundstoffbranchen tätige — verstaatlichte Industrie gingen. Die Förderung verstaatlichter Unternehmen erfolgte etwa zu gleichen Teilen über geringe Dividendenzahlungen sowie über Direktzuschüsse. Nicht ganz ein Viertel der Förderungen machten sektorspezifische Förderungen aus. Sie kamen nahezu ausschließlich der Schiffbauindustrie zugute, die erst in den sechziger Jahren — ebenfalls mit staatlicher Hilfe — wesentlich erweitert worden war, seit Mitte der siebziger Jahre allerdings einem Schrumpfungsprozeß unterliegt und seither innerhalb der Sachgüterproduktion die höchsten Förderungen erhält. Zusammen entfielen auf die verstaatlichte Industrie und den Schiffbau rund 60% der gesamten Subventionen an die Industrie.

Einen weiteren Förderungsschwerpunkt bildete erwartungsgemäß die Regionalförderung, die in Norwegen bereits seit Anfang der fünfziger Jahre eine wichtige Rolle spielt (Hodne, 1983, S. 181-182). Ihr Anteil an den im EFTA-Report geschätzten Förderungen betrug rund ein Fünftel. Im Rahmen der Regionalförderung existieren eine

10) Bei diesem Vergleich wurde bereits berücksichtigt, daß die in der zitierten Übersicht ausgewiesenen Förderungen zum Unterschied von den Daten des EFTA-Reports auch indirekte Förderungen enthalten.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Übersicht 7.4

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN NORWAY

NORWAY	1980		1981		1982		1983		1984		TOTAL	
	MLL.NRK	%	MLL.NRK	%	MLL.NRK	%	MLL.NRK	%	MLL.NRK	%	MLL.NRK	%
1 General aids	112.6	5.6	192.5	7.5	507.1	11.5	153.6	5.6	127.6	3.9	1,093.4	7.3
2 Regional aids	533.2	26.7	550.9	21.4	726.3	16.5	661.8	24.1	659.8	19.9	3,132.0	20.9
3 R & D aids	119.7	6.0	104.0	4.0	103.1	2.3	110.3	4.0	154.8	4.7	591.9	3.9
4 Employment aids	83.9	4.2	82.8	3.2	72.8	1.7	207.3	7.6	148.9	4.5	595.7	4.0
5 Sectoral aids	578.4	29.0	1,033.3	40.1	886.7	20.2	580.4	21.2	453.1	13.7	3,531.9	23.5
6 Structural adaptation and rescue	216.8	10.8	173.5	6.7	113.6	2.6	143.8	5.2	159.8	4.8	807.5	5.4
7 Small firm development	0.1	--	1.3	0.1	0.2	--	1.4	0.1	2.2	0.1	5.2	--
8 Firm-specific subsidies	331.8	16.6	400.6	15.6	1,943.5	44.2	857.5	31.3	1,580.0	47.7	5,113.4	34.0
9 Export promotion	21.0	1.1	35.4	1.4	44.5	1.0	25.1	0.9	23.8	0.7	149.8	1.0
10 TOTAL	1,997.5	100.0	2,574.3	100.0	4,397.8	100.0	2,741.2	100.0	3,310.0	100.0	15,020.8	100.0
11 Total in constant 1980 prices ¹⁾	1,997.5		2,258.2		3,501.4		2,047.2		2,306.6			

¹⁾ Deflated by the GDP deflator.

Q: EFTA (1986) S.36.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Übersicht 7.5

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN AUSTRIA

AUSTRIA	1980		1981		1982		1983		1984		TOTAL	
	Mill. AS ¹	%	Mill. AS ¹	%	Mill. AS ¹	%	Mill. AS ¹	%	Mill. AS ¹	%	Mill. AS ¹	%
1 General aids	831.2	28.8	1,381.4	14.6	1,665.3	21.4	1,993.3	17.0	1,447.1	14.5	7,317.3	17.5
2 Regional aids	9.0	0.3	12.0	0.1	17.0	0.2	27.0	0.2	26.0	0.3	91.0	0.2
3 R & D aids	363.0	12.6	368.0	3.9	361.0	4.6	364.0	3.1	401.0	4.0	1,857.0	4.4
4 Employment aids	305.0	10.6	446.0	4.7	873.0	11.2	1,452.0	12.4	1,153.0	11.5	4,229.0	10.1
5 Sectoral aids	157.0	5.4	147.0	1.6	175.0	2.3	228.0	2.0	302.0	3.0	1,009.0	2.4
6 Structural adaptation and rescue	37.0	1.3	19.0	0.2	42.0	0.5	153.0	1.3	206.0	2.1	457.0	1.1
7 Small firm development	180.0	6.2	164.0	1.7	128.0	1.6	145.0	1.2	171.0	1.7	788.0	1.9
8 Firm-specific subsidies ²	1,000.0	34.7	6,930.0	73.2	4,531.0	58.2	7,341.0	62.7	6,305.0	63.0	26,107.0	62.4
9 Export promotion	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--
10 TOTAL	2,882.2	100.0	9,467.4	100.0	7,792.3	100.0	11,702.3	100.0	10,011.1	100.0	41,855.3	100.0
11 Total in constant 1980 prices ³	2,882.2		8,906.3		6,889.7		9,950.9		8,125.9			
12 Aid by Länder	n.a.		n.a.		n.a.		n.a.		494.6			

- 1) It has not always been possible to calculate costs according to the net cost principle.
 2) Firm-specific aids that were awarded to nationalized industry are calculated according to the Nordic model.
 3) Deflated by the GDP deflator.

Q: EFTA (1986) S.30.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Vielzahl verschiedener Institutionen und Programme, die vor allem Investitions- und Ansiedlungshilfen sowie Transportkostenzuschüsse gewähren.

In *Österreich* betragen die Subventionen an die Industrie 1980 nur 0,29% des BIP, danach schwankten sie zwischen 0,69% und 0,90% des BIP¹¹⁾. Bezogen auf die Wertschöpfung der Industrie erreichten sie – außer im Jahr 1980 – 2,53% bis 3,61%. Der beträchtliche Anstieg der Industrieförderung Anfang der achtziger Jahre ging vor allem auf die Ausweitung der firmenspezifischen Hilfen zurück, und zwar 1981 für die Ansiedlung zweier ausländischer Motorenwerke, in den Folgejahren hingegen fast ausschließlich für die österreichische verstaatlichte Industrie. Mit einem Anteil von mehr als 60% an der gesamten Industrieförderung waren die firmenspezifischen Subventionen überdies die dominierende Förderungskategorie in den Jahren 1980 bis 1984 (Übersicht 7.5). Nicht ganz ein Fünftel der öffentlichen Hilfen entfiel auf die wenig differenzierten "allgemeinen Förderungen", die übrigen Förderungsarten spielten kaum eine Rolle.

Seit Mitte der siebziger Jahre haben sich Umfang und Charakter der Industrieförderung in *Österreich* wesentlich geändert (Szopo – Aiginger – Lehner, 1985, Szopo, 1987A). Bis dahin hatte die direkte Industrieförderung nur relativ geringe Bedeutung gehabt. Erst als Reaktion auf den Wachstumseinbruch des Jahres 1975 und die zutage tretenden Strukturprobleme wurde der Ausbau des direkten Förderungsinstrumentariums forciert. Zunächst erfolgten breit gestreute, eher allgemein gehaltene Programme (z. B. "Zinsenstützungsaktion 1978") und Branchenaktionen, später wurden zunehmend selektivere Förderungen eingesetzt, und zwar sowohl offensiv als auch defensiv.

Schweden war bis einschließlich 1982/83 das Land mit der höchsten Industrieförderung. Bezogen auf das BIP erreichte sie 1,04% bis 1,52%, bezogen auf die Wertschöpfung der Industrie 5,14% bis 7,30%. 1983/84 wurde die Industrieförderung allerdings drastisch gekürzt; mit 0,58% (gemessen am BIP) bzw. 2,75% (gemessen an der Industrie-Wertschöpfung) war sie in diesem Jahr bereits geringer als in *Norwegen* und *Österreich*. (Durch diese Zahlen wird das Ausmaß der Kürzung noch unterschätzt, da sie teilweise noch die Förderungen vergangener Jahre enthalten.)

Auch in *Schweden* dominierten die *defensiven* Subventionen. Den größten Anteil (rund zwei Drittel) am Förderungsvolumen hatten firmenspezifische Hilfen (Über-

11) Für *Österreich* dürfte der EFTA-Bericht allerdings für die Industrieförderung um 5% bis 10% zu hohe Werte ausweisen, und zwar insbesondere aufgrund einer Überschätzung der "employment subsidies" (Szopo, 1987B). An der grundlegenden Einschätzung der österreichischen Förderungspolitik ändert sich dadurch jedoch wenig.

GOVERNMENT AIDS TO INDUSTRY IN SWEDEN

SWEDEN ¹	1980		1981		1982		1983		1984		TOTAL	
	Mill. SKr	%	Mill. SKr	%	Mill. SKr	%	Mill. SKr	%	Mill. SKr	%	Mill. SKr	%
1 General aids	124.0	1.7	139.0	2.3	327.0	4.4	279.0	2.6	317.0	6.9	1,186.0	3.3
2 Regional aids	638.0	8.9	938.0	15.8	505.0	6.8	933.0	8.7	697.0	15.1	3,711.0	10.3
3 R & D aids	238.0	3.3	518.0	8.7	364.0	4.9	383.0	3.6	445.0	9.7	1,948.0	5.4
4 Employment aids	n.a.		75.0	1.3	75.0	1.0	110.0	1.0	361.0	7.8	621.0	1.7
5 Sectoral aids	910.0	12.7	1,085.0	18.3	854.0	11.5	808.0	7.5	357.0	7.8	4,014.0	11.2
6 Structural adaptation and rescue	14.0	0.2	12.0	0.2	82.0	1.1	115.0	1.1	225.0	4.9	448.0	1.3
7 Small firm development	28.0	0.4	49.0	0.8	58.0	0.8	99.0	0.9	201.0	4.4	435.0	1.2
8 Firm-specific subsidies	5,199.0	72.7	3,114.0	52.4	5,163.0	69.3	7,993.0	74.4	1,980.0	43.0	23,449.0	65.4
9 Export promotion excl. export credits	2.0	--	13.0	0.2	17.0	0.2	21.0	0.2	19.0	0.4	72.0	0.2
10 TOTAL	7,153.0	100.0	5,943.0	100.0	7,445.0	100.0	10,741.0	100.0	4,602.0	100.0	35,884.0	100.0
11 Total in constant 1980 prices ²	7,153.0		5,427.4		6,261.6		8,249.6		3,270.8			

1) In Sweden the fiscal year does not coincide with the calendar year. Fiscal year 1979/80 appears here as 1980, fiscal year 1980/81 as 1981 and so forth.

2) Deflated by the GDP deflator.

Q; EFTA (1986) S.38 .

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

sicht 7.6), die zu mehr als 90% an die verstaatlichte Schiffbauindustrie und an die Stahlindustrie gingen. Gerade die firmenspezifischen Hilfen waren allerdings von der Subventionskürzung im Jahr 1983/84 am meisten betroffen, ihr Anteil an den gesamten Förderungen verringerte sich daher auf 43%. Rund 11% der von 1980 bis 1984 vergebenen Förderungen waren sektorale Hilfen, wobei ebenfalls der Schiffbau Hauptempfänger war. Weitere 10% der Förderungen entfielen auf Regionalhilfen, die anderen Förderungsarten fielen nicht ins Gewicht.

Hauptsubventionsempfänger war, alle Förderungen zusammengenommen, die Schiffbauindustrie, die seit dem ersten Erdölpreisschock und dem Einbruch der Nachfrage nach Großschiffen mit erheblichen Schwierigkeiten kämpfte (Rother, 1985). Im Laufe der siebziger Jahre wurde die gesamte schwedische Wertindustrie verstaatlicht und erhielt umfangreiche Förderungen. Gleichzeitig erfolgte allerdings ein – gemessen an den politischen Schwierigkeiten solcher Maßnahmen – relativ konsequenter Rückzug aus dem Schiffsneubau. Der Kapazitätsabbau war stärker als in allen anderen Schiffbauindustrien Westeuropas.

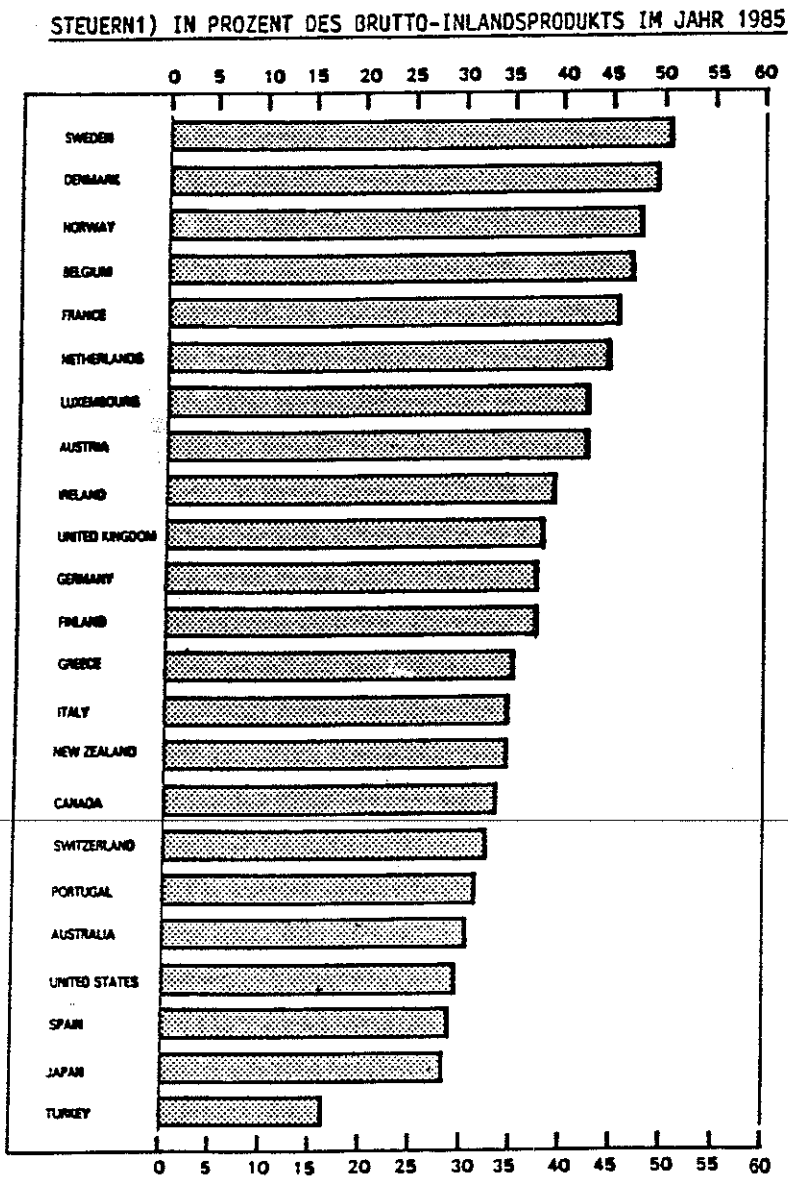
Hinsichtlich der Struktur der Förderungen decken sich die Aussagen des EFTA-Reports mit denen anderer Untersuchungen, das ausgewiesene Förderungsvolumen ist jedoch geringer. Laut dem schwedischen Industrieministerium (Ministry of Industry, 1982) und laut OECD (1985S, S. 63-65) waren die Förderungen in den Jahren 1980 bis 1982 um rund 20% höher als von der EFTA errechnet.

7.3 Überblick über die steuerliche Investitionsförderung

Generell bestehen zwischen den Steuersystemen der vier Länder eine Reihe von Unterschieden, sowohl hinsichtlich des Umfangs und der Entwicklung als auch hinsichtlich der Struktur der öffentlichen Abgaben (Abbildung 7.3, Übersichten 7.7 und 7.8). Den höchsten Wert erreichte die *gesamtwirtschaftliche Abgabenquote* (Steuern und Sozialversicherungsbeiträge in Prozent des Brutto-Inlandsproduktes) 1985 mit 50,5% in Schweden, das seit Mitte der sechziger Jahre in dieser Hinsicht auch innerhalb der OECD insgesamt die führende Position innehat. Auch Norwegen und Österreich lagen mit Werten von 47,8% und 42,5% im oberen Drittel aller OECD-Länder. In Finnland betrug der entsprechende Wert 37,3%, knapp unter dem (ungewogenen) Durchschnitt der europäischen OECD-Länder (38,9%). Im langfristigen Vergleich (1965/1986) ist die Abgabenquote in Schweden und Norwegen sehr stark gestiegen, in Finnland und Österreich hat sie sich hingegen nur unterdurchschnittlich erhöht.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Abbildung 7.3



Q: OECD, Revenue Statistics of OECD Member Countries, Paris, 1987. - 1) Einschließlich Sozialversicherungsbeiträge.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Übersicht 7.7

Steuereinnahmen des öffentlichen Sektors¹⁾ In % des Brutto-Inlandsproduktes

	1965	1985
Finnland	29,7	37,3
Norwegen	33,2	47,8
Schweden	35,4	50,5
Österreich	34,7	42,5
OECD insgesamt ²⁾	26,6	37,2
OECD-Europa ²⁾	27,4	38,9

Q: OECD, Revenue Statistics of OECD Member Countries, Paris, 1987. - 1) Steuern und Sozialversicherungsbeiträge. - 2) Ungewogene Durchschnitte.

Steuerstruktur 1985

	Einkommen- steuer	Sozialver- sicherungs- beiträge	Lohnsummen- steuer	Vermögen- steuer	Steuern auf Güter und Dienstleistungen	Sonstige Steuern
	In % des Brutto-Inlandsproduktes					
Finnland	18,9	3,4	0,2	1,1	13,7	0,1
Norwegen	18,9	9,9	-	0,8	17,9	0,3
Schweden	21,2	12,5	2,2	1,2	13,3	0,1
Österreich	11,2	13,5	2,4	1,0	13,8	0,5
OECD insgesamt ¹⁾	14,5	9,1	0,5	1,8	11,2	0,2
OECD-Europa ¹⁾	14,0	10,5	0,5	1,5	12,2	0,2

Q: OECD, Revenue Statistics of OECD Member Countries, Paris, 1987. - 1) Ungevoogene Durchschnitte.

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

In der Steuerstruktur zeigen sich Unterschiede zwischen den nordischen Ländern einerseits und Österreich andererseits. In Finnland, Norwegen und Schweden liegt das Schwergewicht auf der Einkommensbesteuerung, dagegen spielt diese Steuerart in Österreich im internationalen Vergleich nur eine geringe Rolle. Dafür haben die Sozialversicherungsbeiträge in Österreich einen wesentlich größeren Umfang. Die indirekten Steuern sind im internationalen Vergleich vor allem in Norwegen hoch, aber auch in Finnland, Schweden und Österreich liegen sie über dem europäischen Durchschnitt.

Internationale Vergleiche der steuerlichen Förderungen (tax expenditures) sind noch schwieriger als von direkten Förderungen. Das hat methodische Gründe: Als steuerliche Förderungen gelten Ausnahmegestaltungen von der Steuernorm. Da sich — wie bereits aus den gesamtwirtschaftlichen Abgabenquoten hervorgeht — die Steuersysteme (und damit die Steuernormen) der einzelnen Länder teilweise beträchtlich voneinander unterscheiden, ist es nur begrenzt sinnvoll, die jeweiligen Ausnahmegestaltungen miteinander zu vergleichen. Hinzu kommt, daß selbst innerhalb des Steuersystems eines Landes oft nicht klar ist, welche Bestimmungen als "Norm" und welche als "Ausnahme" anzusehen sind. Von den vier Ländern ist Österreich das einzige, für das eine periodische quantitative Zusammenstellung der steuerlichen Förderungen vorliegt¹²).

Der vorliegende Abschnitt gibt nur einen groben Überblick über die steuerliche Behandlung von Investitionen, insbesondere über die *Instrumente der Investitionsförderung* in den vier Vergleichsländern. Ein generelles Urteil darüber, in welchem Land die für Investoren günstigsten Regelungen bestehen, wird nicht angestrebt. Dies würde eine umfassende Analyse der jeweiligen Einkommens- und Körperschaftsbesteuerung (Steuersätze, Möglichkeiten der Verlustverschiebung, Behandlung von Veräußerungsgewinnen, Bewertungsregeln u. a.) sowie der Substanzbesteuerung erfordern. Aber selbst derart umfassende Studien — Beispiele dafür sind Leibfritz — Meurer (1985) und Volk (1982, S. 166ff) — liefern keine eindeutigen Rückschlüsse, da die Ergebnisse zum Teil überaus sensibel gegenüber einer Reihe von Annahmen (z. B. über das Ausschüttungsverhalten, den Investitionsverlauf, die Inflation etc.) sind¹³).

12) Zu verschiedenen Aspekten der steuerlichen Förderungen siehe OECD (1984) sowie, aus österreichischer Sicht, Szopo (1986, Kapitel 7).

13) Nach Volk (1982) liegt die effektive Steuerbelastung einbehaltener Gewinne in allen vier Ländern — je nach Annahmen über die Diskontierungsrate — meist zwischen 10% und 20%, wobei in Österreich in der Regel die niedrigsten und in Finnland die höchsten Sätze zu finden sind. Zum Unterschied davon gelangen Leibfritz — Meurer (1985) in einem Mehrländervergleich, der Schweden und Österreich einschließt, zu dem Ergebnis, daß in Schweden die effektive Steuer-

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

Die steuerliche Behandlung bzw. Förderung von Investitionen erfolgt innerhalb der skandinavischen Länder nach recht ähnlichen Prinzipien, zur österreichischen Praxis bestehen hingegen eine Reihe von Unterschieden. In den nordischen Vergleichsländern erfolgt die Abschreibung von Investitionen *degressiv* (jedenfalls bei Ausrüstungsinvestitionen) mit Sätzen von 30% (Finnland, Schweden) und 35% (Norwegen), ein Übergang auf eine lineare Abschreibung ist möglich. Die in Österreich seit den fünfziger Jahren bestehende Form der *vorzeitigen Abschreibung* ist in den skandinavischen Ländern im allgemeinen nicht üblich.

Ein zentrales Element der steuerlichen Investitionsförderung, für das es in Österreich kein Gegenstück gibt, sind die *Investitionsfonds*. Sie wurden bereits in den dreißiger Jahren in Schweden konstruiert, gewannen aber erst in den fünfziger Jahren an Bedeutung. 1955 wurden sie auch in Finnland, 1963 in Norwegen eingeführt. Das Fondssystem besteht darin, daß Unternehmen einen Teil ihres steuerpflichtigen Gewinns steuerfrei einer Investitionsrücklage zuführen können, die zum Teil als Einlage bei der jeweiligen Zentralbank zu halten ist. Wesentliches Merkmal der Investitionsfonds, das sie von einer "normalen" Rücklagenregelung, wie sie etwa auch im österreichischen Steuersystem zu finden ist, unterscheidet, ist der Umstand, daß der Zeitpunkt der Rücklagenauflösung von einer wirtschaftspolitischen Instanz festgelegt wird bzw. festgelegt werden kann¹⁴⁾.

Die Investitionsfonds sind vor allem ein konjunkturpolitisches Instrument. Ziel ist die Reservierung von Gewinnen in Phasen der Hochkonjunktur und die Belegung der privaten Investitionen im Konjunkturabschwung. Daneben wurden die Investitionsfonds jedoch auch als strukturpolitisches (z. B. regional- oder innovationspolitisches) Instrument eingesetzt, in Norwegen steht dieser Aspekt sogar im Vordergrund. Der Einsatz des Fondssystems als strukturpolitisches Instrument kann auf zwei Arten erfolgen: indem bei der Freigabe von Fondsmittel nach z. B. regionalen oder sektoralen Gesichtspunkten differenziert wird oder indem eigene Fonds mit spezifischen Zielsetzungen errichtet werden. Ein Beispiel dafür ist der 1984 in Schweden errichtete "Erneuerungsfonds", dessen Mittel für Ausbildung, Forschung und Entwicklung innerhalb der Unternehmen herangezogen werden sollen (Franz-meyer et al., 1987, Band 2, S. 316f).

belastung am geringsten ist und in Österreich, gemeinsam mit der Bundesrepublik Deutschland, am höchsten.

14) Unterschiede zwischen den Fondssystemen der nordischen Länder bestehen u. a. hinsichtlich des Gewinnanteils, der einem Fonds zugeführt werden kann, hinsichtlich des Rücklagenanteils, der bei der Zentralbank gehalten werden muß, und hinsichtlich der Rücklagenauflösung (Volk, 1982, Kapitel 2.3).

7. Ziele und Instrumente der Industriepolitik

7.4 Die schwedischen Arbeitnehmerfonds

Von den oben beschriebenen Investitionsfonds zu unterscheiden sind die in Schweden seit 1984 tätigen Arbeitnehmerfonds. Ursprüngliches Ziel dieses von den Gewerkschaften forcierten und politisch umstrittenen Instruments war es, die Mitsprache der Arbeitnehmer an wirtschaftlichen Entscheidungen auf überbetrieblicher Ebene, u. a. zur Realisierung beschäftigungspolitischer Ziele und zur Durchsetzung von Gleichheitsbestrebungen, zu stärken. Darüber hinaus sollten die Fonds "durch eine Kollektivisierung der ... 'Übergewinne'" (Meidner – Hedborg, 1984, S. 197) die gesamtwirtschaftliche Kapitalbildung stärken.

Nach dem 1983 beschlossenen Gesetz haben die Arbeitnehmerfonds folgende gegenüber den ursprünglichen Plänen relativ stark modifizierte Funktionsweise: 20% der inflationsbereinigten Gewinne sind an ein aus fünf regionalen (zum Unterschied von den geplanten sektoralen) Fonds bestehendes Fondssystem abzuführen, an das überdies 0,2% der Lohnsumme jedes Betriebs fließen. Kleine Unternehmen sind von der Gewinnabgabe befreit, durch verschiedene Abzugsmöglichkeiten bei der Gewinnermittlung leisten oft auch Großunternehmen keinen Beitrag. Die Fondsmittel werden in Aktien angelegt, kein Fonds darf allerdings mehr als 8% der Aktien eines Unternehmens besitzen. Die Erträge der Fonds gehen an die staatlichen Pensionsfonds zur Absicherung der Pensionsansprüche.

Die Arbeitnehmerfonds arbeiten noch zu kurz, als daß sich über ihre gesamtwirtschaftliche Bedeutung ein Urteil abgeben ließe. Gesetzlich ist fixiert, daß das System der Arbeitnehmerfonds bis 1990 nicht geändert werden soll, um seine Wirkungsweise abschätzen zu können. Bis dahin sollen auf diesem Weg dem schwedischen Aktienmarkt rund 14 Mrd. sKr zufließen.

8. Liberalisierung und Internationalisierung: Die Finanzsysteme der untersuchten Länder im Vergleich

8.1 Einleitung

Die Finanzsysteme der untersuchten skandinavischen Länder und Österreichs sind einander in vielfacher Weise sehr ähnlich. Sie weisen folgende teilweise eng zusammenhängenden Merkmale auf:

- *dominierende Stellung von Finanzintermediären*, vor allem von Banken, im Rahmen der Mitteltransformation von Überschuß- zu Defiziteinheiten,
- *lange Zeit unterentwickelte Geld-, Renten- und Risikokapitalmärkte*,
- *geringe internationale Verflechtung der Finanzmärkte*,
- *geldpolitische Steuerung durch Zinssatzregulierungen*, durch *quantitative Restriktionen*, wie z. B. Kreditbeschränkungen und andere Portefeülleregulierungen, und durch *"weiche" Instrumente*, wie z. B. gentleman's agreements zwischen Währungsbehörden und Banken oder bloß "moral suasion" seitens der Währungsbehörden.

Gemeinsamkeiten zwischen den hier untersuchten Ländern finden sich auch in der zeitlichen Entwicklung der Finanzsysteme. Seit Ende der siebziger und Anfang der achtziger Jahre sind sowohl in den skandinavischen Ländern als auch in Österreich auf den Finanzmärkten *Liberalisierungs- und Internationalisierungstendenzen* zu beobachten, durch die sich das Finanzmarktgeschehen, die monetäre Steuerung und die Finanzierungsbedingungen für die Wirtschaft zum Teil erheblich ändern.

Im folgenden werden die Finanzmärkte der vier Länder näher untersucht. Dabei wird vor allem den eben beschriebenen institutionellen und wirtschaftspolitischen Änderungen seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre Rechnung getragen.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

8.2 Struktur und Entwicklung der Finanzmärkte

Die Finanzsysteme der vier Länder sind – in der Typologie von Zysman (1983) – *"credit based systems"*. Finanzsysteme dieses Typs – sie sind in Kontinentaleuropa die Regel – sind dadurch gekennzeichnet, daß die Mitteltransformation von den Wirtschaftseinheiten mit Finanzierungsüberschüssen zu jenen mit Defiziten, insbesondere zu den Unternehmen, überwiegend indirekt, also unter Beteiligung von Finanzintermediären erfolgt. Sie unterscheiden sich damit von *"capital-market based systems"*, wie sie in Nordamerika und Großbritannien zu finden sind, in denen diese Mitteltransformation vor allem auf organisierten Kapitalmärkten – dem Aktien- und dem Rentenmarkt – geschieht.

Abbildung 8.1 gibt einen Überblick über die quantitative Bedeutung der Kreditfinanzierung in Finnland, Norwegen, Schweden und Österreich. Als Indikator werden, anhand von Daten des Internationalen Währungsfonds, die Kredite von Finanzinstitutionen an private Nichtbanken in Prozent des Brutto-Inlandsproduktes herangezogen. Die so definierte *"Kreditquote"* ist mit 85% bis 90% in Schweden am höchsten; es folgen Norwegen (meist 70% bis 80%) und Österreich, wo die Kreditquote seit Anfang der siebziger Jahre von 50% auf 80% anstieg¹⁾. In Finnland betrug die Kreditquote zuletzt zwischen 60% und 70%; allerdings sind diese Werte nicht unmittelbar mit jenen der anderen Länder vergleichbar, da die IMF-Datenbank für Finnland nur Angaben über die Kreditvergabe der Banken (*"Deposit Money Banks"*) enthält und die übrigen Finanzintermediäre nicht erfaßt. In allen vier Ländern hatte die Kreditquote in der Vergangenheit steigende Tendenz, am ausgeprägtesten in Österreich.

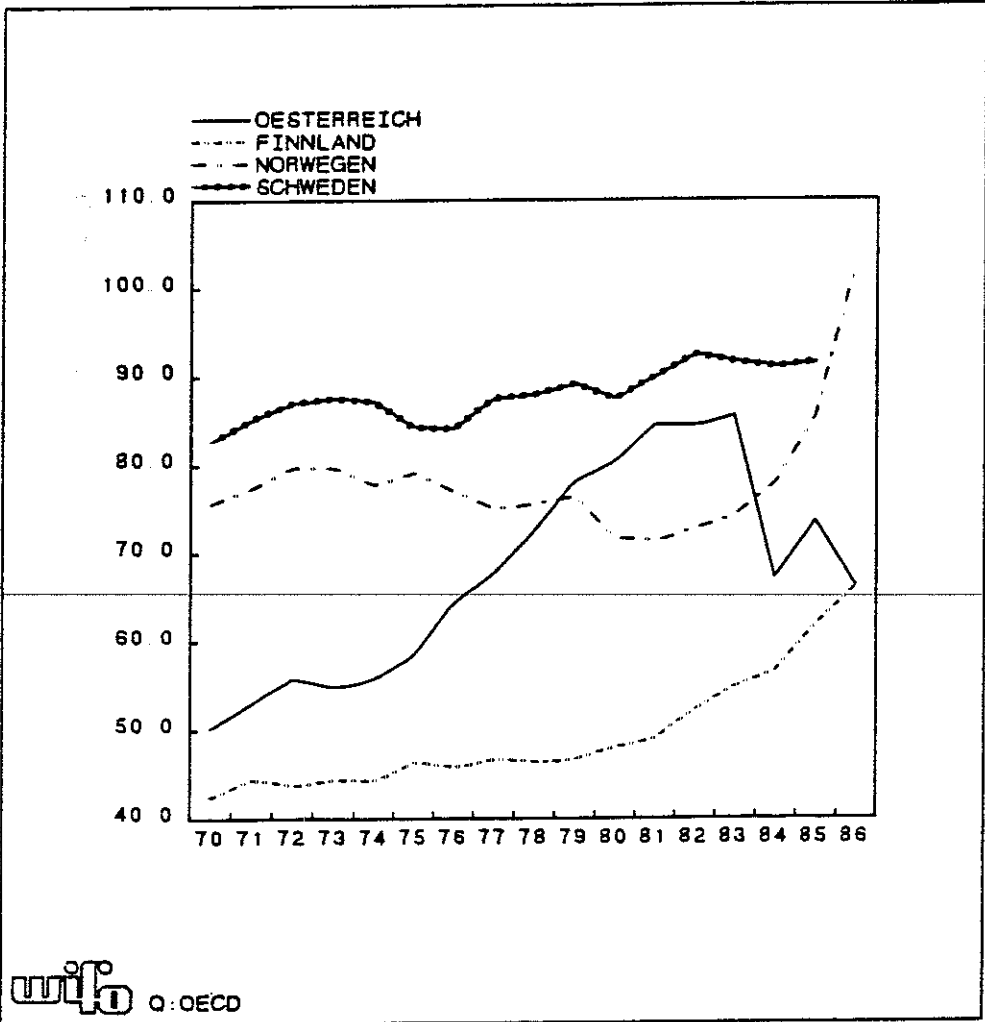
Die Dominanz der Finanzintermediäre in den untersuchten skandinavischen Ländern und in Österreich und die damit zusammenhängende *"Unterentwicklung"* der organisierten Kapitalmärkte ist auch aus Übersicht 8.1 erkennbar. Zwar hat das *Rentenmarktvolumen* zumindest in Schweden und in Österreich inzwischen mit 63% und 40% (gemessen am Brutto-Inlandsprodukt) ein beachtliches Niveau erreicht, Emissionen privater Nichtbanken fallen dabei, ebenso wie in Finnland und Norwegen, allerdings nicht ins Gewicht. Auch das Volumen des *Aktienmarktes* ist in drei der vier untersuchten Länder bescheiden. Eine Ausnahme stellt in dieser Hinsicht Schweden dar; diese Situation besteht jedoch erst seit kurzem – ausschlaggebend war der rasante Anstieg der Aktienkurse seit Anfang der achtziger Jahre – und überzeichnet die tatsächliche längerfristige Bedeutung des schwedischen Aktienmarktes.

1) Die Reihe *"Domestic Credit"* aus den *"International Financial Statistics"* des Währungsfonds weist jedoch für Österreich im Jahr 1984 und für Norwegen im Jahr 1986 statistische Brüche auf, sodaß die Entwicklung der letzten Jahre schwer zu interpretieren ist.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Abbildung 8.1

KREDITE AN PRIVATE NICHTBANKEN
IN % DES BRUTTO-INLANDSPRODUKTES



8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.1

Die Bedeutung der Kapitalmärkte im internationalen Vergleich

	Finn- land	Schwe- den	Nor- wegen	Öster- reich	Däne- mark	USA
Wertpapierumlauf in % der Forderungen von Finanz- institutionen gegenüber privaten Nichtbanken (1983)						
Aktien ¹⁾	10,6	34,0	11,1	3,7	18,7	49,2
Rentenwerte	5,9	68,3	23,7	58,5	108,0	31,2
Rentenwerte privater Emittenten	1,8	4,2	8,4	1,1	65,2	8,0
Wertpapierumlauf in % des BIP (1984)						
Aktien ¹⁾	8,9	29,8	11,8	2,7	15,1	42,2
Rentenwerte	5,7	63,0	21,5	40,4	120,3	29,9
Rentenwerte privater Emittenten	1,8	4,6	7,7	0,8	68,7	8,1

Q: Vihriälä (1986), Übersicht 2; Mitteilungen des Direktoriums der OeNB; Girozentrale, "Die Börse 1984"; eigene Berechnungen. - 1) Zu Kurswerten.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Die institutionelle Regelung der Mitteltransformation findet ihren Niederschlag in der Finanzierungsstruktur des Unternehmenssektors. Allerdings ist die Datenlage in diesem Bereich recht dürftig und für internationale Vergleiche wenig geeignet. Soweit Daten vorliegen, bestätigen sie die Erwartung, daß nicht-titrierte Kredite in Kontinentaleuropa – und damit auch in den skandinavischen Ländern und in Österreich – in der Unternehmensfinanzierung eine signifikant größere Rolle spielen als in Großbritannien, den USA und Kanada (Übersicht 8.2). Das zeigt sich sowohl im Anteil der Kredite an der aggregierten Bilanzsumme des Unternehmenssektors als auch im Anteil der Kredite an den langfristigen Fremdmitteln der Unternehmen. Gewissermaßen als Kehrseite dieses Zusammenhangs sind die Eigenkapitalquoten in den Ländern mit "capital-market based" Finanzsystemen deutlich höher als in Ländern, in denen die Kreditfinanzierung dominiert (Übersicht 8.3). Innerhalb der vier Länder ist die Eigenkapitalquote in Österreich (1984 38,5%) und Schweden (34,7%) beträchtlich höher als in Finnland (20,4%) und in Norwegen (16,1%).

Die dominierende Stellung des Kreditapparates in den untersuchten skandinavischen Ländern und in Österreich hat eine Reihe vor allem *historischer* Ursachen. Zu den wichtigsten nach wie vor wirksamen Gründen zählen steuerliche Faktoren. In allen vier Ländern bestehen für die Haushalte de facto *steuerliche Anreize* für die Veranlagung (vor allem in Form von Spareinlagen) und/oder für die Verschuldung bei Finanzinstitutionen²⁾. In Finnland findet sich beides: Zinseinkünfte aus Spareinlagen sind steuerfrei, und Zinszahlungen für Kredite verringern die Bemessungsgrundlage der Einkommensteuer. Auch in Norwegen sind die Zinszahlungen der Haushalte abzugsfähig, für Zinseinkünfte bestehen allgemeine und besondere (d. h. für bestimmte Einlagen geltende) Steuerfreibeträge. Ähnlich sind die Regelungen in Schweden, die Abzugsfähigkeit der Zinszahlungen von Haushalten wurde 1982 allerdings beträchtlich eingeschränkt. In Österreich sind Einkünfte aus Spareinlagen aufgrund des Bankgeheimnisses praktisch steuerfrei, darüber hinaus gibt es eine Reihe von Sparförderungsmaßnahmen. Hingegen sind in Österreich die Zinszahlungen von Haushalten – ausgenommen für Wohnbaukredite – nicht abzugsfähig.

Ein weiterer steuerlicher Faktor, der in diesem Zusammenhang eine Rolle spielt, ist die Behandlung von Kapitalgesellschaften. Sowohl in den skandinavischen Ländern als auch in Österreich unterlagen bzw. unterliegen zum Teil immer noch die Ausschüttungen von Kapitalgesellschaften einer – wenngleich in der Regel gemilderten – "Doppelbesteuerung". Die Zinsen für Fremdkapital sind dagegen körperschaftsteuerfrei.

2) Zur steuerlichen Behandlung von Zinseinkünften und Zinszahlungen in den skandinavischen Ländern siehe OECD (1982S, S. 39f, 1983N, S. 37f), Bingham (1985, S. 172-185), Vihriälä (1986, S. 5) und Horvei et al. (1987, Appendix).

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Kredite in den Bilanzen "nicht-finanzieller" Unternehmen -
Internationaler Vergleich (1984)

Kredit- geber ¹⁾	Kredite in % der Bilanzsumme		Langfristige Kredite in Prozent der langfristigen Fremdmittel	
	Alle Sektoren	Industrie	Alle Sektoren	Industrie
Belgien	20,2	-	53,0	-
	26,5	-	74,5	-
Finnland	-	-	34,2	-
	45,2	-	94,0	-
Frankreich	40,7	41,8	90,3	90,5
Großbritannien	10,2	10,6	-	-
Italien(1982)	-	39,6	-	61,3
Japan	39,3	34,5	68,6	70,8
	45,9	37,9	89,6	84,3
Kanada	15,7	-	22,2	-
Niederlande	15,6	13,7	39,3	37,4
	23,3	22,2	70,8	70,6
Norwegen	-	28,0	-	52,0
Österreich	-	26,6	-	77,5
Schweden	23,3	-	67,1	-
USA(1985)	9,4	-	20,6	-
	13,9	-	28,6	-

Q: OECD Financial Statistics, Part 3: Non-Financial Enterprises Financial Statements, Paris, 1986; eigene Berechnungen. - 1) A ... Bankkredite, B ... Bankkredite zuzüglich Kredite anderer, mit dem Kreditnehmer nicht verflochtener Institutionen, C ... wie B, zuzüglich Kredite von Unternehmen, die mit dem Kreditnehmer verflochten sind.

Eigenkapitalquoten¹⁾ im internationalen Vergleich

	1970		1975		1980		1983/84/85 ²⁾	
	Alle Sektoren	Industrie	Alle Sektoren	Industrie	Alle Sektoren	Industrie	Alle Sektoren	Industrie
Belgien	-	-	-	-	27,2	-	32,6	-
BRD	34,9	-	35,3	-	34,3	-	36,9	-
Finnland	25,2	-	20,6	-	19,9	-	20,4	-
Frankreich	34,4	35,0	29,7	30,0	32,7	32,9	30,1	30,1
Großbritannien	-	-	-	-	46,6	47,8	46,3	45,4
Italien	-26,0	-	31,6	-	35,1	-	32,2	-
Japan	14,4	18,1	13,5	16,5	16,2	21,9	17,3	24,9
Kanada ³⁾	54,1	-	56,3	-	56,7	-	58,0	-
Niederlande	-	-	-	-	41,6	42,6	41,7	43,8
Norwegen ⁴⁾	-	21,2	-	19,4	-	20,1	-	16,1
Oesterreich ⁵⁾	-	42,3	-	39,6	-	36,3	-	38,5
Schweden	-	-	-	-	32,5	-	34,7	-
USA	58,5	-	65,3	-	65,4	-	59,5	-

Q: OECD Financial Statistics, Part 3: Non Financial Enterprises Financial Statements, Paris, 1986; eigene Berechnungen. -
 1) Eigenkapital in % der Bilanzsumme. - 2) 1983: Italien, 1985: BRD, Kanada, USA, 1984: übrige Länder. - 3) Erster Wert: 1971. -
 4) Industrie einschließlich Bergbau. - 5) Erster Wert: 1973.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Für einen zusätzlichen Anreiz zur Kreditfinanzierung, und zwar unabhängig von der Rechtsform des Unternehmens, sorgen die staatlichen Förderungsprogramme, wie sie – wenn auch in unterschiedlichem Umfang (Abschnitt 7) – in allen vier untersuchten Ländern zu finden sind. In vielen Fällen erfolgt die Direktförderung von Investitionen und anderen unternehmerischen Aktivitäten durch Instrumente (Zinssubventionen, Haftungen), die die Aufnahme von Bankkrediten begünstigen.

Die Parallelen beschränken sich nicht nur auf die Marktstrukturen. Auch in wirtschaftspolitischer Hinsicht bestehen eine Reihe von Gemeinsamkeiten, insbesondere in der *Zinspolitik*. Sowohl in den nordischen Ländern als auch in Österreich führten und führen administrative Regulierungen und institutionelle Restriktionen zur Segmentierung der Finanzmärkte und verhinderten – auf wichtigen Kreditmärkten ebenso wie auf den Rentenmärkten – die Bildung markträumender Zinssätze. Deshalb haben die verschiedenen Formen der Kreditrationierung große Bedeutung; auch die Steuerung der monetären Aggregate setzte eher bei den Krediten als bei der Geldmenge an. Im übrigen trug auch diese Politik zur starken Stellung des Kreditapparates bei, indem sie enge, lang anhaltende Beziehungen zwischen Banken und Unternehmen förderte ("Hausbankenprinzip").

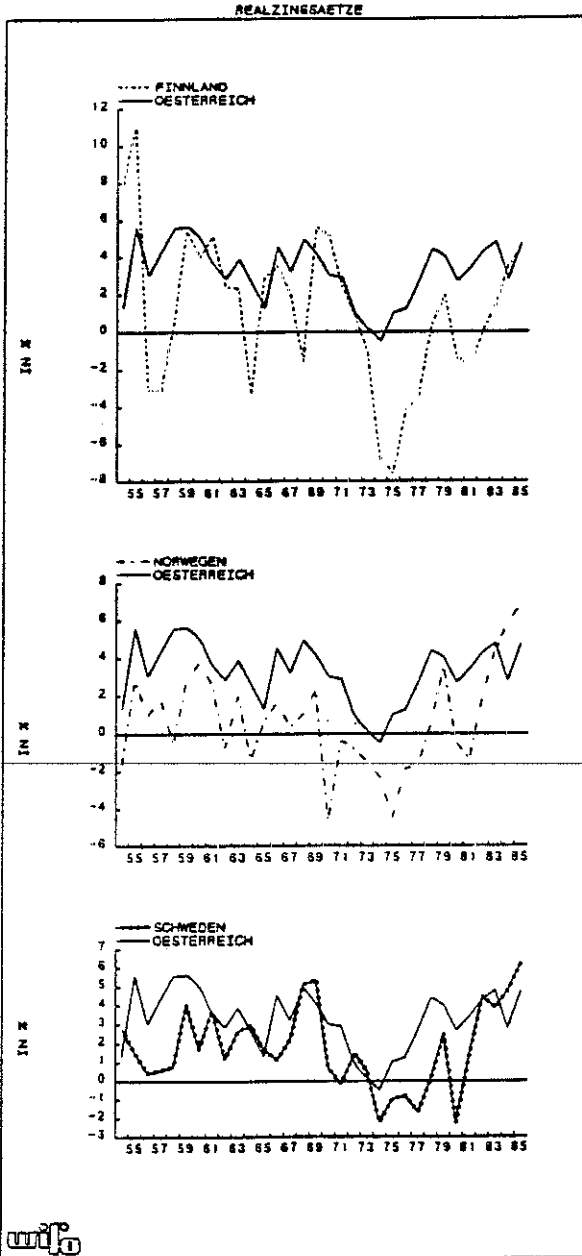
In der Zinspolitik zeigt sich allerdings auch ein gravierender Unterschied zwischen Österreich einerseits und den nordischen Vergleichsländern andererseits. In Österreich hat sich die Geldpolitik lange Zeit vor allem um eine Stabilisierung der Nominalzinssätze bemüht (Winckler, 1979). Demgegenüber scheinen die skandinavischen Länder wesentlich konsequenter eine an der Realzinsentwicklung orientierte Niedrigzinspolitik betrieben zu haben. Sowohl in der Phase fixer Wechselkurse (vor 1972) als auch in der Periode seither hatte Österreich unter den untersuchten Ländern die höchsten realen Kreditzinsen (Abbildung 8.2). Erst in jüngster Zeit (seit 1983) zeigt sich das umgekehrte Bild.

Etwa seit Mitte der siebziger Jahre hat sich das Geschehen auf den Finanz- und Kapitalmärkten in allen vier Ländern zum Teil beträchtlich verändert. Die beschriebene Struktur der Finanzsysteme ist zwar nach wie vor gegeben, die organisierten Geld- und Kapitalmärkte haben jedoch an Gewicht gewonnen, die Auslandseinflüsse sind allgemein stärker geworden, und die Interventionsmuster der Wirtschaftspolitik lassen geänderte Zielsetzungen erkennen.

Generell wurde sowohl in Österreich als auch in den nordischen Ländern eine vorsichtige *Politik der Liberalisierung und De-Regulierung* der Finanz- und Kapitalmärkte begonnen (im einzelnen OECD, 1985F, 1986N, 1986Ö und 1987S, Horvei et al., 1987, sowie Wold, 1981). Zum Teil erfolgte dies – nicht ganz freiwillig – unter

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Abbildung 8.2



8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.4

Zinssätze langfristiger Staatsanleihen

	Mittelwerte (in ‰)									
	Öster- reich	Finn- land ¹⁾	Nor- wegen	Schweden	BRD	USA	Schweiz	Däne- mark	Nieder- lande	
1965/1971	7,4	7,8	5,4	6,7	7,4	5,7	4,7	8,9	6,8	
1972/1979	8,6	9,4	7,3	8,9	7,9	7,7	5,0	13,3	8,4	
1980/1986	8,7	10,1	12,3	12,3	8,0	11,5	4,8	15,4	8,9	
	Streuung ²⁾									
	Öster- reich		Nor- wegen	Schweden	BRD	USA	Schweiz	Däne- mark	Nieder- lande	
1965/1971	6,4		11,7	8,0	10,3	18,3	13,6	14,4	13,0	
1972/1979	9,5		12,1	13,5	19,0	12,7	26,4	14,6	11,2	
1980/1986	14,8		8,0	9,2	17,8	18,2	9,2	23,2	19,6	

Q: International Financial Statistics; WIFO; eigene Berechnungen. - 1) Zinssatz für langfristige Kredite; Durchschnitt aus Jahresreihen. - 2) Standardabweichung in ‰ des Mittelwertes.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

dem Druck gravierender Probleme und exogener Einflüsse, wie etwa der Ausweitung der sektoralen Finanzierungssalden, der erhöhten Variabilität von Zinsen und Wechselkursen, Änderungen im Anlegerverhalten u. a. Zum Teil – wie z. B. bei den Maßnahmen zur Belebung der Risikokapitalmärkte – ist dies aber auch die Umsetzung eigenständiger wirtschaftspolitischer Vorstellungen.

So wie die Wirtschaftspolitik zu den Verschiebungen auf den Finanzmärkten beitrug, beeinflussten umgekehrt diese Änderungen den Handlungsspielraum der Währungsbehörden. Besonders deutlich zeigt sich das in der Zinspolitik. Die Niedrigzinspolitik (in den nordischen Ländern) bzw. die Politik der Zinssatzstabilisierung (in Österreich) mußte in den siebziger Jahren aufgegeben werden (Übersicht 8.4). In allen vier Ländern gibt es Indizien dafür, daß die monetäre Autonomie – die Fähigkeit Zinssätze und monetäre Aggregate unabhängig von ausländischen Entwicklungen zu steuern – vor allem seit Ende der siebziger Jahre abgenommen hat, wenngleich eine Messung dieses "Autonomieverlustes" oder sogar ein diesbezüglicher Vergleich zwischen den untersuchten Ländern auf große empirische und methodische Schwierigkeiten stößt³⁾.

8.2.1 Rentenmärkte

Zu den auffälligsten Änderungen im letzten Jahrzehnt zählte die Belebung der Rentenmärkte (Übersicht 8.5). In Finnland erhöhten sich die Nettoemissionen von Rentenwerten – gemessen am Brutto-Inlandsprodukt – von rund 0,5% in der ersten Hälfte der siebziger Jahre auf zuletzt 3% bis 4%, in Schweden stiegen sie von rund 6% bis 7% auf 10%, in einzelnen Jahren sogar auf 15%. In Österreich stiegen die entsprechenden Werte von 2% bis 3% im Laufe der siebziger Jahre auf über 7%, in der ersten Hälfte der achtziger Jahre gingen sie allerdings wieder leicht zurück. Nur in Norwegen hatten die Anleiheemissionen (netto) – sie schwankten meist zwischen 3% und 4¹/₂% des BIP – kaum steigende Tendenz.

Ausschlaggebend für das Wachstum der Rentenmärkte war in erster Linie die Defizitfinanzierung des öffentlichen Sektors. Dieser Faktor ist überdies die Erklärung dafür, daß die Anleihemärkte sich zunächst in Schweden und Österreich und erst später in Finnland belebten und Norwegen von dieser Entwicklung praktisch ausgenommen blieb. In allen vier Ländern – darauf wurde bereits hingewiesen – spielen die Rentenmärkte im Rahmen der Industriefinanzierung keine nennenswerte Rolle.

3) Zum Problem der monetären Autonomie und empirischen Schätzungen in diesem Zusammenhang siehe u. a. Handler (1985), Vihriälä (1985) und OECD (1987S, S. 56-57, S. 62).

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.5

Rentenmarkt und Brutto-Inlandsprodukt¹⁾

	Finnland	Norwegen	Schweden	Österreich
1970	1,1	3,8	4,6	1,5
1971	0,5	2,6	6,7	2,0
1972	0,3	3,0	6,5	3,3
1973	0,1	4,3	8,2	2,3
1974	0,5	4,2	7,0	2,0
1975	0,7	4,8	8,0	4,9
1976	0,7	3,0	6,6	5,8
1977	0,7	3,3	5,6	4,7
1978	1,1	3,4	10,9	5,5
1979	1,9	3,6	9,4	7,4
1980	1,4	3,6	9,4	4,0
1981	1,1	3,3	15,0	1,6
1982	2,1	3,4	8,2	3,3
1983	3,5	5,8	15,8	5,5
1984	3,2	3,1	10,4	1,9
1985	4,0	4,2	9,3	3,7

Q: OECD, Financial Statistics. - 1) Nettoemissionen von Rentenwerten in % des Brutto-Inlandsproduktes.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Nur in Norwegen, wo 1980 die Emissionsbeschränkungen liberalisiert wurden, gab es 1980 und 1981 umfangreiche Emissionen privater Nichtbanken⁴⁾. Da daraufhin die Nachfrage nach Staatstiteln zurückging und überdies eine weitere Kreditexpansion damals aus konjunkturellen Gründen nicht erwünscht war, kam es bereits 1982 wieder zu einer Re-Regulierung der Anleiheemissionen (Horvei et al., 1987, S. 279). In der Folge fielen die Emissionen des privaten Nichtbankensektors auf das ursprüngliche geringe Niveau zurück.

8.2.2 Aktienmärkte und Wagnisfinanzierung

Einige Jahre nach den Rentenmärkten gewannen auch die Aktienmärkte an Dynamik. In Schweden und Norwegen war bereits seit Anfang der achtziger Jahre ein im internationalen Vergleich überaus steiler Kursanstieg zu verzeichnen, in Finnland – weniger steil – seit 1983 (Abbildung 8.3). In Österreich setzte die Belegung erst 1985 ein und war schwächer ausgeprägt als in den skandinavischen Vergleichsländern. Die Entwicklung der Aktienkurse trug, neben anderen Faktoren, dazu bei, daß auch die Kapitalaufbringung über Aktien zunahm, und zwar – ähnlich wie bei den Kursen selbst – in den skandinavischen Ländern deutlicher als in Österreich (Übersicht 8.6).

Eine aus gesamtwirtschaftlicher Sicht nennenswerte Bedeutung hatte der Aktienmarkt nur in Schweden, wo das Aktienkapital – bezogen auf das BIP – im Jahr 1985 bereits 33% erreichte (Übersicht 8.7). Den am wenigsten entwickelten Aktienmarkt besitzt Österreich, was vermutlich auf den hohen Anteil der verstaatlichten sowie der ausländisch dominierten Industrie und auf die im Vergleich zu den skandinavischen Ländern geringere Zahl von Großbetrieben zurückzuführen ist.

Die beschriebene Entwicklung der Aktienmärkte zu Beginn der achtziger Jahre hat eine Reihe sowohl allgemeiner als auch länderspezifischer Ursachen⁵⁾:

- Generell, also nicht nur in den vier untersuchten Ländern kam es Anfang der achtziger Jahre zu einem bis vor kurzem anhaltenden Aktienboom, der auf die Unterbewertung der Aktien im Jahrzehnt zuvor zurückgegangen sein dürfte.

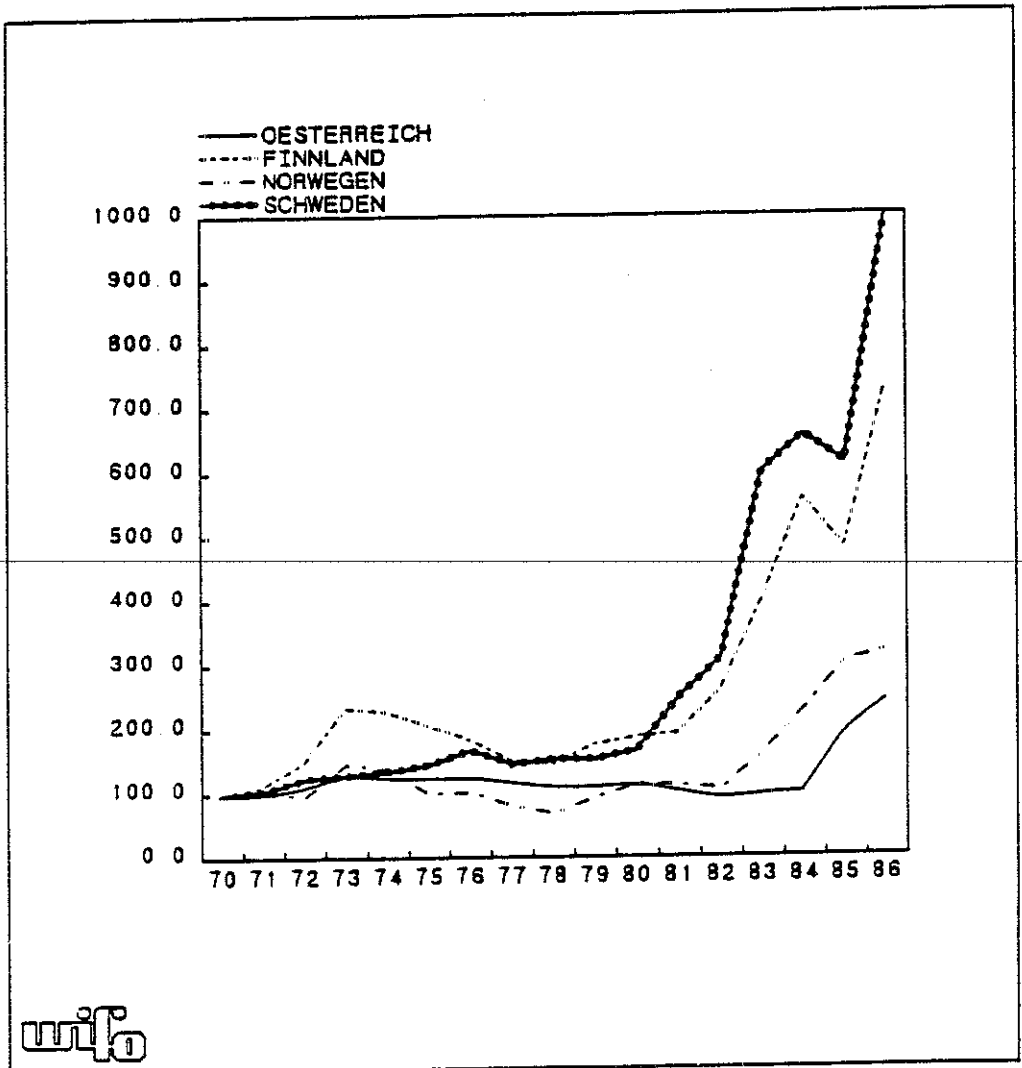
4) Im Jahr 1980 entfiel auf die privaten Nichtbanken ein Anteil von 15% an den Nettoemissionen, 1981 sogar von 21%.

5) Siehe dazu Horvei et al. (1987, S. 286).

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Abbildung 8.3

ENTWICKLUNG DER AKTIENKURSE
INDEX 1970 = 100



8. Liberalisierung und Internationalisierung

Aktienemissionen

	Mrd.S ¹⁾				In % des BIP			
	Finnland	Norwegen	Schweden	Österreich	Finnland	Norwegen	Schweden	Österreich
1977	13,6	6,1	11,3	3,7	2,5	1,0	0,8	0,5
1978	10,4	6,1	14,8	3,1	2,0	1,0	1,1	0,4
1979	9,1	6,1	10,4	1,8	1,6	1,0	0,7	0,2
1980	8,9	8,6	13,4	3,6	1,3	1,2	0,8	0,4
1981	9,3	7,5	20,8	2,3	1,2	0,8	1,1	0,2
1982	12,1	8,3	24,5	2,3	1,4	0,9	1,4	0,2
1983	11,2	8,9	30,0	3,4	1,3	0,9	1,8	0,3
1984	19,5	16,0	38,8	3,4	1,9	1,4	2,0	0,3
1985	21,9	24,4	30,8	5,2	2,0	2,0	1,5	0,4

Q: OECD Financial Statistics; eigene Berechnungen. - 1) Umrechnung mit dem jeweiligen Devisenmittelkurs.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.7

Die Aktienmärkte im Jahr 1985

	Anzahl der börsennotierten Gesellschaften	Aktienkapital zu Kurswerten		Aktienumsätze	
		Mrd.S1)	In % des BIP	Mrd.S1)	In % des Aktienkapitals
Finnland	51	105,8	9,5	10,3	9,8
Norwegen	163	185,4	15,5	76,4	41,3
Schweden	170	691,9	33,4	199,4	28,8
Österreich	53	88,8	6,6	13,6	15,3

Q: Horvei et al. (1987), S.283-285; Girozentrale, "Die Börse 1985"; eigene Berechnungen. - 1) Umrechnung zu Devisenmittelkursen.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

- Der internationale Aktienboom bewirkte unter anderem, daß auf den Aktienmärkten der skandinavischen Länder und Österreichs erstmals ausländische Anleger verstärkt auftraten bzw. — so wie in Österreich — die Aufwärtsbewegung der Kurse überhaupt einleiteten.
- In allen vier Ländern fand die Risikokapitalproblematik in den letzten Jahren besondere Beachtung. Das zeigt sich u. a. daran, daß sowohl in den skandinavischen Ländern als auch in Österreich steuerliche Maßnahmen ergriffen wurden, die die Attraktivität des Aktienerwerbs gegenüber konkurrierenden Anlageformen erhöhten.
- In Norwegen und Schweden wurde jeweils ein besonderer Aktienmarkt für kleinere Gesellschaften geschaffen, in Norwegen wurden außerdem die Kosten der Emission junger Aktien verringert.
- Schließlich dürfte die Verbesserung der Gewinnsituation, vor allem in Schweden nach der Abwertung 1982, zur Börsenbelebung beigetragen haben.

Gewissermaßen als Ergänzung zum Aktienmarkt, dem "klassischen" Risikokapitalmarkt, entstanden in der ersten Hälfte der achtziger Jahre ansatzweise "Venture-capital"-Märkte. Internationale Vergleiche sind in diesem Zusammenhang schwierig, weil die Abgrenzung zwischen Wagnisfinanzierung und "normaler" Beteiligungsfinanzierung von Klein- und Mittelbetrieben fließend ist. Soweit empirische Angaben vorliegen⁶⁾, stellt sich die Situation in den einzelnen Ländern folgendermaßen dar: Die größte Bedeutung — innerhalb der vier Länder — erreichte die Wagnisfinanzierung in Schweden. Obwohl bereits in den frühen siebziger Jahren unter staatlichem Einfluß stehende Wagnisfinanzierungsgesellschaften gegründet worden waren, kam es erst in den achtziger Jahren, insbesondere im Anschluß an die Schaffung eines Aktienmarktes für Klein- und Mittelbetriebe, zu einem Aufschwung der Wagnisfinanzierung. Derzeit sind etwas mehr als 50 private und öffentliche "Venture-capital"-Gesellschaften tätig, deren Kapital rund 1,5 Mrd. sKr (rund 3,2 Mrd. S) betragen dürfte. In Norwegen wurden die ersten Wagnisfinanzierungsgesellschaften 1983 gegründet. Bis Mitte 1986 stieg ihre Zahl auf 35, das investierte Kapital erreichte 1,5 Mrd. nKr (knapp über 3 Mrd. S). In Finnland spielt diese Finanzierungsform eine geringere Rolle. Die Zahl der "Venture-capital"-Gesellschaften lag zuletzt bei 20, das investierte Kapital bei 300 Mill. FM (rund 900 Mill. S).

6) Zur Wagnisfinanzierung in den skandinavischen Ländern siehe Horvei et al. (1987, S. 286-288)

8. Liberalisierung und Internationalisierung

In Österreich hat die Wagnisfinanzierung bisher kaum Bedeutung erlangt. Nach Angaben von Stickler (1987) waren 1986 nur drei Gesellschaften in diesem Geschäft tätig, die insgesamt 380 Mill. S investiert hatten. Größere Bedeutung hat die Genußscheinfinanzierung nach dem Beteiligungsfondsgesetz 1982, durch die bisher (1982/1986) fast 10 Mrd. S aufgebracht wurden. Allerdings ist dies nicht Bereitstellung von "venture capital" im eigentlichen Sinn. Die in Frage kommenden Unternehmen entsprechen am ehesten jenen, für die in Schweden und Norwegen ein "sekundärer" Aktienmarkt geschaffen wurde.

8.2.3 Geldmärkte

Eine weitere bedeutende Änderung der untersuchten Finanzsysteme war das Entstehen und die rasche Expansion einer Reihe kurzfristiger Finanzmärkte. In den skandinavischen Ländern begann dieser Prozeß in erster Linie außerhalb des Bankensektors im Rahmen eines "grauen Marktes" zwischen Unternehmen zur Umgehung der auf den geldpolitisch kontrollierten Märkten vorherrschenden Kreditrationierungen und Zinssatzregulierungen. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre begannen die Währungsbehörden – im Gegensatz zur früheren Politik – die Expansion und den institutionellen Ausbau der Geldmärkte durch De-Regulierungsmaßnahmen sowie durch die Emission kurzfristiger Staatspapiere zu unterstützen. Das ermöglichte auch den Banken eine stärkere Beteiligung an den Geldmärkten und die Einführung neuer Finanzierungsinstrumente (Übersicht 8.8). Am weitesten fortgeschritten sind diese Entwicklungen in Schweden.

In Österreich ist der Geldmarkt hingegen weitgehend ein Zwischenbankmarkt. Die Mitwirkung anderer Marktteilnehmer (z. B. in Form von Barvorlagen, Industrie-Clearing) erreichte erst in den achtziger Jahren nennenswertes Gewicht. Zum Unterschied von den skandinavischen Ländern erfolgen die Transaktionen auf dem österreichischen Geldmarkt fast ausnahmslos in nicht-titrierter Form, die Einführung von Geldmarktpapieren ist bisher unterblieben.

8.2.4 Die Internationalisierung der Finanzmärkte

Die zunehmende Internationalisierung von Finanztransaktionen machte auch vor den Finanzsystemen der vier untersuchten Länder nicht halt. Zwei Faktoren dürften dafür ausschlaggebend gewesen sein: die zunehmende reale Integration, d. h. Außenhandelsverflechtung der vier Länder sowie die seit den siebziger Jahren zeitweise beträchtlichen außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.8

Development of the money markets in the Nordic countries

Submarket	Finland	Norway	Sweden
Interbank-market	since 1986	since 1971	since 1982
<i>Market for:</i>			
Treasury bills or certificates	since 1985 ¹⁾	since 1985 ¹⁾	since 1982
Certificates of deposits issued by banks and other financial institutions	since 1982 ¹⁾	since 1985 ¹⁾	since 1980
Commercial papers (securities)	since 1986 ¹⁾	since 1985 ¹⁾	since 1983
Deposits on special terms (negotiated deposits) with banks	since 1982	since mid-1970s	since mid-1970s
"Grey market" ²⁾	since late 1970s	since 1979	since early 1970s

¹⁾ So far no secondary market or markets starting.

²⁾ Transactions between non-financial institutions.

Q: Horvei - Jagrén - Mitek - Salo (1987) S.267

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Übersicht 8.9

Auslandsvermögen und Verbindlichkeiten des Kreditapparats

In % des Brutto-Inlandsproduktes

	Finnland	Norwegen	Schweden	Österreich
1955	0,9	3,1	2,1	1,5
1960	1,3	5,3	3,1	2,4
1965	2,8	7,7	4,5	6,0
1970	4,6	6,2	5,3	13,9
1975	6,7	3,4	8,9	30,3
1980	14,6	6,1	17,1	64,8
1985	33,1	19,3	24,6	94,6

Q: Internationaler Währungsfonds.

8. Liberalisierung und Internationalisierung

Auf diese Entwicklung wird in zahlreichen nationalen und internationalen Untersuchungen hingewiesen⁷⁾. Empirische Vergleiche zwischen Ländern bezüglich der Internationalisierung ihrer Finanzmärkte sind allerdings schwierig. In den verfügbaren Statistiken des Internationalen Währungsfonds und der OECD werden in der Regel sowohl die Positionen der Kapitalbilanz als auch die Vermögenspositionen einzelner Sektoren netto erfaßt und spiegeln den tatsächlichen Grad der finanziellen Verflechtung zwischen In- und Ausland daher nur unzureichend wider. Einen grobes Bild kann jedoch die Bilanzstruktur des Kreditapparates bieten. Übersicht 8.9 weist die Summe der Auslandsforderungen und -verbindlichkeiten der skandinavischen und österreichischen Banken, gemessen am Brutto-Inlandsprodukt, aus. Es bestätigt sich, daß sich das Wachstum der Auslandspositionen in den siebziger Jahren erheblich beschleunigt hat. Darüber hinaus zeigt sich, daß die Internationalisierung des Bankgeschäfts in Österreich früher eingesetzt hat und inzwischen einen weitaus größeren Umfang erreicht hat als in den Vergleichsländern.

Die Währungsbehörden scheinen in Österreich die internationalen Einflüsse auf die Finanzmärkte eher zu akzeptieren und dürften in der Praxis eine etwas liberalere Kapitalverkehrspolitik betrieben haben als in den nordischen Ländern.

7) Siehe u. a. die Ausführungen zu den Finanzsystemen der vier Länder in OECD (1985F, 1986N, 1986Ö, 1987S) sowie Horvei et al. (1987), Mooslechner (1983) und Aurikko (1986).

9. Makroökonomische Entwicklung und Aspekte der Stabilisierungspolitik in den nordischen Ländern und in Österreich

9.1 Einleitung

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung der vier untersuchten Länder verlief in der Vergangenheit zum Teil recht unterschiedlich, wie makroökonomische Indikatoren zeigen (Kapitel 9.2). Entgegen den durch die "Neue Klassische Makroökonomie" sowie durch viele Aussagen der monetären Außenwirtschaftstheorie genährten Erwartungen scheint selbst in kleinen offenen Volkswirtschaften — zumindest vorübergehend — ein Spielraum für diskretionäre wirtschaftspolitische Maßnahmen zu bestehen, sodaß unterschiedliche stabilisierungspolitische Ansätze, wie sie in den nordischen Ländern und in Österreich zu finden sind (Kapitel 9.3), durchaus nicht ohne Bedeutung sind.

Bemerkenswert ist vor allem die Politik seit Mitte der siebziger Jahre (Kapitel 9.4). Für die Entwicklung der Industrie, die in allen vier Ländern überwiegend dem exportierten Sektor zuzurechnen ist, ist insbesondere die unterschiedliche Wechselkurspolitik seit dem Zusammenbruch des Fixkurssystems bedeutsam. In den achtziger Jahren dürften in den untersuchten Ländern, nicht zuletzt unter dem Druck außenwirtschaftlicher Einflüsse, gravierende Modifikationen der wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen und Reaktionen erfolgt sein.

9.2 Überblick über die makroökonomische Entwicklung in den vier Ländern

In der makroökonomischen Entwicklung der westlichen Industrieländer seit dem Zweiten Weltkrieg sind — abgesehen von der Konsolidierungsphase in den ersten Nachkriegsjahren — zwei Zeitabschnitte zu unterscheiden:

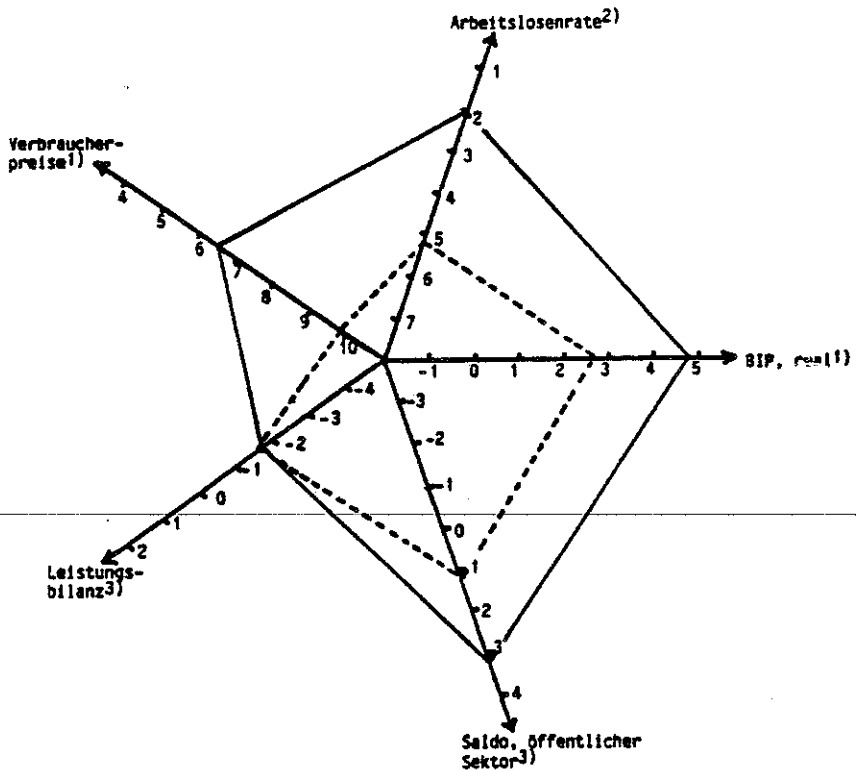
- Die Periode bis Mitte der siebziger Jahre war durch rasches und stetiges Wirtschaftswachstum, Vollbeschäftigung und lange Zeit niedrige Inflation gekennzeichnet.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.1A

Wichtige makroökonomische Indikatoren

Finnland



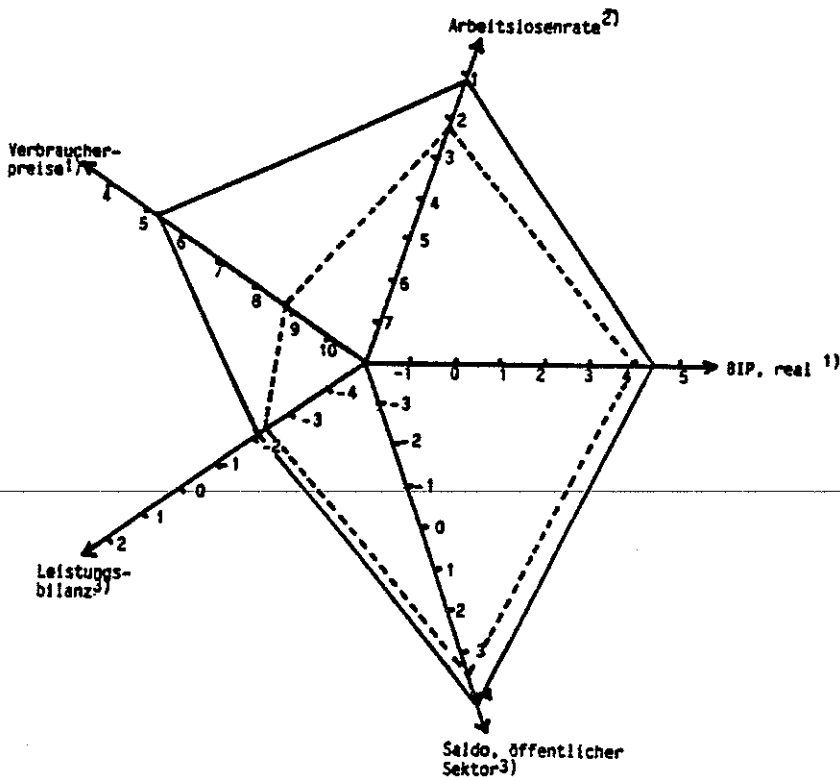
1) Veränderung gegen das Vorjahr in %.. - 2) In %.. - 3) In % des Brutto-Inlandsproduktes..

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.1B

Wichtige makroökonomische Indikatoren

Norwegen



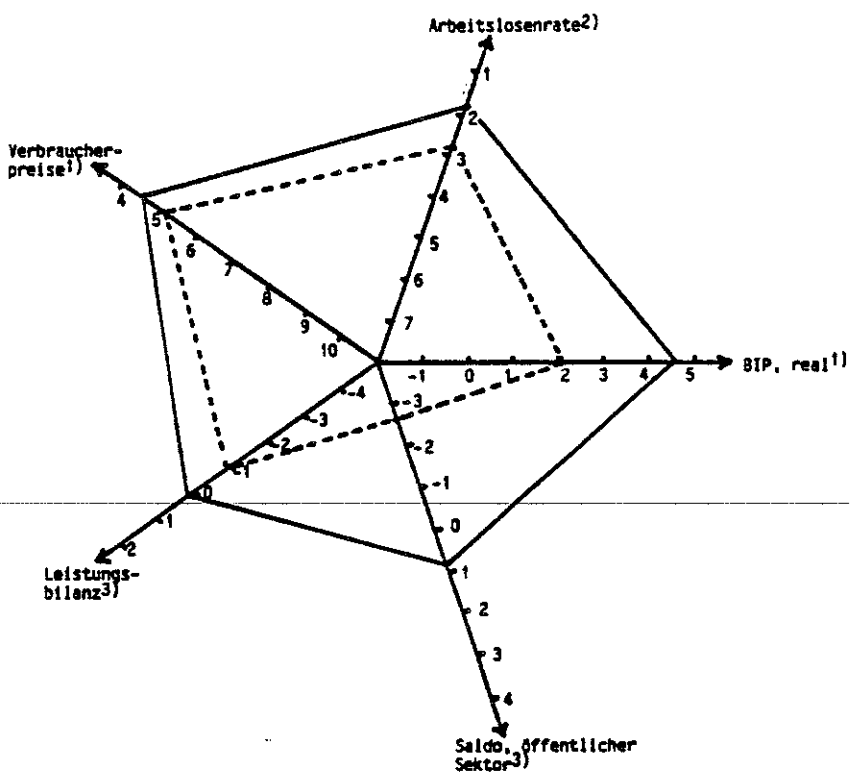
1) Veränderung gegen das Vorjahr in % - 2) In % - 3) In % des Brutto-Inlandsproduktes.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.1C

Wichtige makroökonomische Indikatoren

Österreich



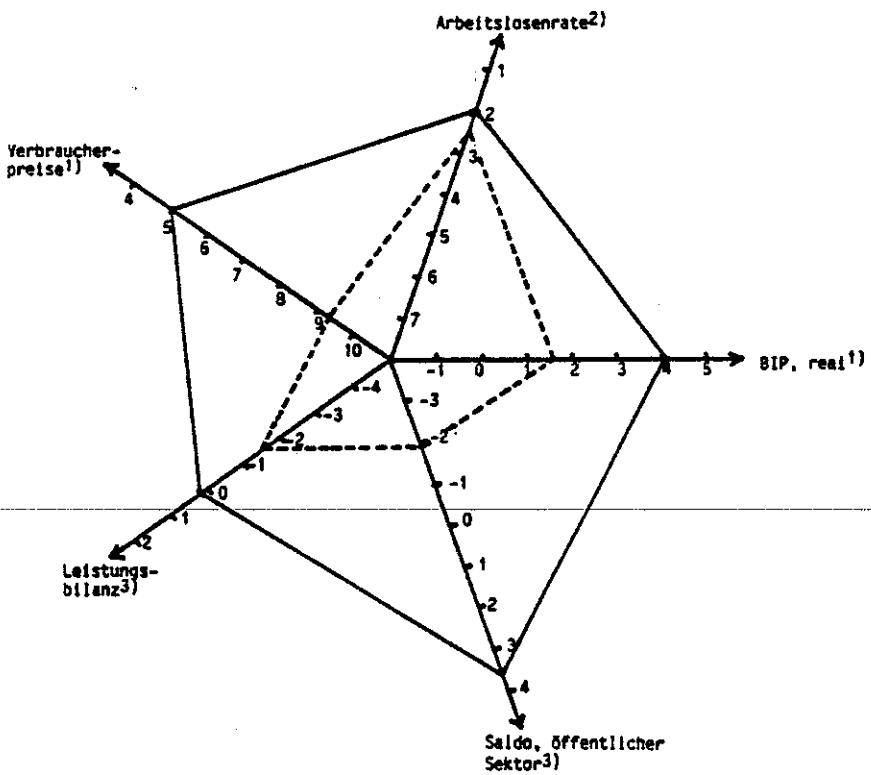
1) Veränderung gegen das Vorjahr in % - 2) In % - 3) In % des Brutto-Inlandsproduktes.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.1D

Wichtige makroökonomische Indikatoren

Schweden



1) Veränderung gegen das Vorjahr in % - 2) In % - 3) In % des Brutto-Inlandsproduktes.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

- Seither bewirkten beträchtliche Ungleichgewichte auf den nationalen und internationalen Güter-, Finanz- und Arbeitsmärkten eine markante und dauerhafte Verschlechterung der makroökonomischen Indikatoren. Oft wird dieser Abschnitt noch weiter unterteilt: in die Phase zwischen dem ersten und dem zweiten Erdölpreisschock, als eine Vielzahl von Ländern eine keynesianisch orientierte Stabilisierungspolitik betrieben oder zumindest versuchten, und in die Phase seit dem zweiten Erdölpreisschock, als die Wirtschaftspolitik eher die Inflationsbekämpfung und die Sanierung der öffentlichen Haushalte in den Vordergrund rückte.

Auch die Darstellung der Wirtschaftsentwicklung in den skandinavischen Ländern und in Österreich beruht auf dieser Periodeneinteilung, wenngleich die Entwicklung in Norwegen aufgrund seiner Stellung als Erdöl- und Erdgasproduzent seit dem ersten Erdölpreisschock zum Teil einen anderen Verlauf genommen hat als in den Vergleichsländern.

Ein Vergleich der wichtigsten makroökonomischen Zielgrößen zeigt, daß *bis Mitte der siebziger Jahre* die Wirtschaftsentwicklung in den untersuchten Ländern sehr *ähnlich* verlief. Das Brutto-Inlandsprodukt wuchs im Durchschnitt der Jahre 1960 bis 1974 in allen vier Ländern jährlich real um 4,1% bis 4,8% (OECD-Europa +4,5%), die Arbeitslosenraten betragen 1% bis 2%, die Verbraucherpreise stiegen pro Jahr um $4\frac{1}{2}\%$ bis $6\frac{1}{2}\%$. In allen vier Ländern verzeichneten die öffentlichen Haushalte insgesamt Überschüsse, allerdings waren sie in den skandinavischen Ländern mit 3% bis knapp über 4% des BIP deutlich höher als in Österreich (0,8%)¹⁾. In ihrem außenwirtschaftlichen Gleichgewicht unterscheiden sich Schweden und Österreich einerseits und Finnland und Norwegen andererseits: In Schweden und Österreich war die Leistungsbilanz praktisch ausgeglichen oder verzeichnete geringfügige Überschüsse, Finnland und Norwegen kämpften hingegen mit strukturellen Leistungsbilanzdefiziten von 1% bis 2% des BIP.

Seit dem Wachstumseinbruch, der Österreich und die skandinavische Ländern erst 1975 und damit später als die anderen Industriestaaten traf, zeigt sich hingegen folgendes Bild: In Finnland, Österreich und vor allem in Schweden ging das reale Wachstum nachhaltig zurück; nur in Norwegen verringerte sich das Wachstumstempo dank dem Erdölboom kaum. Eine Folge des geringen Wachstums war ein Anstieg der Arbeitslosigkeit, und zwar in Finnland bereits Mitte der siebziger Jahre, in den anderen Ländern erst im Laufe der achtziger Jahre. In allen vier Län-

1) Durchschnitt der jährlichen Quoten zwischen dem "net lending of general government" und dem BIP laut OECD, Historical Statistics, Paris, verschiedene Jahrgänge.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

dem führten die Angebotsschocks der Jahre 1973/74 und 1979/80 zu beträchtlichen Erhöhungen der Löhne und Preise, in den skandinavischen Ländern wesentlich stärker ausgeprägt als in Österreich. Ebenfalls in allen vier Vergleichsländern kam es zu einer Passivierung der öffentlichen Haushalte bzw. zu einer Verringerung ihrer Überschüsse sowie zu einer (weiteren) Passivierung der Leistungsbilanzen. In Norwegen, dessen Leistungsbilanzdefizit zeitweise 10% des BIP überschritt, war dies die Folge der außergewöhnlich hohen Investitionen im Zusammenhang mit der Erdölförderung, erst 1980 — nach der zweiten sprunghaften Erhöhung der Erdölpreise — erfolgte eine Saldendrehung.

Abgesehen von der generellen Verschlechterung der makroökonomischen Rahmenbedingungen verläuft die gesamtwirtschaftliche Entwicklung der vier Länder seit Mitte der siebziger Jahre wesentlich uneinheitlicher als zuvor. Die Spannweite zwischen dem niedrigsten und dem höchsten Wert, den einer dieser Indikatoren in einem der vier Länder aufweist, hat seit 1974 in vier Fällen zugenommen (Abbildungen 9.1A bis 9.1D). Nur die Werte für die außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte nähern sich an, weil nach 1974 nicht nur Finnland und Norwegen, sondern auch Schweden und Österreich zeitweise beträchtliche Leistungsbilanzdefizite aufzuweisen hatten²⁾.

9.3 Grundzüge der Stabilisierungspolitik in den skandinavischen Ländern und in Österreich

Die stabilisierungspolitischen Ansätze der vier Länder — also der jeweils vorherrschende Policy-mix — lassen sich, wenn man von den im Laufe der achtziger Jahre zum Teil erfolgten Modifikationen zunächst absieht, folgendermaßen charakterisieren:

9.3.1 Finnland

Das wirtschaftspolitische "Modell" Finnlands weist — anders als die in den anderen drei Ländern dominierenden wirtschaftspolitischen Vorstellungen — *kaum keynesianische Züge* auf (Pekkarinen — Vartiainen, 1983, S. 17ff). Generell spielt die Steuerung der Nachfrageaggregate eine geringere Rolle als angebotspolitische Maßnahmen zur Beeinflussung von Preisen und Kosten. Das zeigt sich in erster Linie daran,

2) Die Zunahme der Streuung der makroökonomischen Größen zeigt sich übrigens auch, wenn man Norwegen aufgrund seiner Sonderentwicklung als Erdölproduzent ausklammert.

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

daß die Fiskalpolitik im wesentlichen nicht als nachfragepolitisches Instrument eingesetzt wurde. Trennt man die diskretionären und die automatischen Komponenten der Budgetentwicklung, zeigt sich sogar, daß die Fiskalpolitik (d. h. die diskretionäre Komponente) häufig prozyklisch gewirkt hat (OECD, 1977F, S. 24-32, Pekkarinen — Vartiainen, 1983, S. 19-21).

Zentrales Element des finnischen Policy-mix war während der gesamten Nachkriegsperiode eine *"Weichwährungspolitik"*. Mit dem Ziel der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wurde die finnische Währung mehrfach (in etwa zehnjährigen Abständen) beträchtlich abgewertet (1957 um 39%, 1967 um 31%, 1977/78 in mehreren Schritten um insgesamt rund 17% und 1982 um 10%). Diese Politik trug zwar vermutlich zum raschen Wachstum der finnischen Wirtschaft bei, gleichzeitig bewirkte sie jedoch erhebliche zyklische Schwankungen³⁾. Zur Bekämpfung der mit den Abwertungen verbundenen Inflationsgefahr wurden, allerdings nur teilweise mit Erfolg, einkommenspolitische Maßnahmen eingesetzt.

Auch die Geldpolitik wurde nicht primär zur Stabilisierung der Nachfrageschwankungen eingesetzt. Es dominierte eher das Allokationsziel, der Wirtschaft — vor allem dem exponierten Sektor — *günstige Finanzierungskonditionen* zu bieten. Zu diesem Zweck bestanden bis Anfang der achtziger Jahre umfassende Regulierungen der Zinssätze, die das Zinsniveau niedrig hielten. Die Kontrolle der Liquidität erfolgte in erster Linie durch die mengenmäßige Steuerung des Refinanzierungsvolumens der Banken bei der finnischen Notenbank.

9.3.2 Schweden und Norwegen

Beide Länder weisen einen sehr ähnlichen, keynesianisch geprägten Policy-mix auf. Vor allem *Schweden* hat eine lange *keynesianische Tradition* (Hagemann — Schewe, 1982, Lundberg, 1985). Die Bestrebungen zur Steuerung der gesamtwirtschaftlichen Nachfrage aus beschäftigungspolitischen Gründen reichen bis in dreißiger Jahre zurück. Zusätzlich zur antizyklischen Fiskalpolitik durch öffentliche Nachfrage wurde in den fünfziger Jahren mit den Investitionsfonds ein wichtiges Instrument zur Beeinflussung der privaten Investitionsnachfrage eingeführt, das beispielgebend für ähnliche Einrichtungen in den übrigen skandinavischen Ländern

3) Laut Pekkarinen — Sauramo (1985) besteht in Finnland Konsens darüber, daß die beschriebene Wechselkurspolitik die nominellen Schwankungen der finnischen Wirtschaft verstärkte, umstritten ist hingegen die Frage nach den realen Effekten, insbesondere für das Wirtschaftswachstum

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

wurde (insbesondere Volk, 1982, S. 98-143)⁴). Auch die Geldpolitik wurde in Schweden konjunkturpolitisch eingesetzt. Monetäres Zwischenziel war das Kreditvolumen, dessen Steuerung vor allem durch Instrumente erfolgte, die an der Aktivseite der Bankbilanzen ansetzen (Kreditrationierungen und andere Portefeuilleregulierungen). Die Zinssätze wurden durch Regulierungen niedrig gehalten⁵).

Bemerkenswert am "*Schwedischen Modell*" ist die Kombination einer nachfrageorientierten Makropolitik mit einer von Regierung und Sozialpartnern getragenen Wachstums- und Strukturpolitik, die in erster Linie auf einer aktiven Arbeitsmarktpolitik und einer solidarischen Lohnpolitik der Gewerkschaften beruht (Kapitel 7.1; Lundberg, 1985).

Auch in *Norwegen* hat sich bereits früh – unmittelbar nach Kriegsende – ein keynesianisches Politikverständnis durchgesetzt, das dem Vollbeschäftigungsziel Priorität einräumte. Hauptinstrument zur Erreichung dieses Ziels war eine *antizyklische Fiskalpolitik*. Die Geldpolitik wirkte akkommodierend; monetäre Zwischenziele waren – ähnlich wie in Schweden – die Kredite an den privaten Nichtbankensektor und die Stabilisierung der Zinssätze auf einem niedrigen Niveau (Handler, 1977). Anders als in Schweden, wo Industriepolitik bis in die siebziger Jahre überwiegend in Arbeitsmarktpolitik bestand, wurde die Makropolitik in Norwegen durch eine staatliche *Industriepolitik* bzw. Industrieplanung ergänzt, die direkt – durch Förderungen und verstaatlichte Unternehmen – die Investitionen des produzierenden Sektor steuerte (Kapitel 7.1).

Hinsichtlich der Bestimmung von Preisen und Kosten folgten Schweden und Norwegen, zumindest bis Mitte der siebziger Jahre, dem gemeinsamen Paradigma des "*Skandinavischen Inflationsmodells*": Durch die Stabilisierung des Wechselkurses wurde der Preisauftrieb im exponierten Sektor der Wirtschaft an die internationale Inflation geknüpft. Die Tarifpartner – und zwar in Schweden praktisch ohne und in Norwegen mit Regierungsbeteiligung – bestimmten dann, bei gegebener Produktivitätsentwicklung im exponierten und im geschützten Sektor, die Inflation im Inland, vor allem aber die Gewinnspannen und damit die Investitionen im exponierten Sektor (z. B. Andersen – Akerholm, 1982, S. 630, Calmfors, 1984, S. 119-120).

4) Geringere Bedeutung hatten die seit den fünfziger Jahren zeitweise praktizierten Investitionssteuern (Lindbeck, 1973, S. 10-11).

5) Zur Geld- und Fiskalpolitik Schwedens bis Anfang der siebziger Jahre siehe Lindbeck (1973).

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

9.3.3 Österreich

Das wirtschaftspolitische "Modell" Österreichs ist jenen der nordischen Länder in vielerlei Hinsicht ähnlich – weitaus ähnlicher jedenfalls als jenem der Schweiz, die für wirtschaftspolitische Vergleiche mit Österreich oft herangezogen wird. Die Fiskalpolitik wird seit der zweiten Hälfte der fünfziger Jahre – also später als in Schweden und Norwegen – als konjunkturpolitisches Instrument eingesetzt. Der monetäre Sektor weist zahlreiche Parallelen zu den skandinavischen Ländern auf (Dominanz des Kreditapparates, Kreditrationierung, lange Zeit geringe Bedeutung von Marktprozessen), anders als in den nordischen Ländern wurde in Österreich jedoch keine ausgesprochene Niedrigzinspolitik betrieben (siehe dazu auch Abschnitt 8). Ähnlich wie in den Vergleichsländern hat die steuerliche Förderung privater Investitionen einen hohen Stellenwert. Daneben gibt es umfassende staatliche Eingriffe in die Ressourcenallokation, entweder durch direkte Förderungen oder im Rahmen der verstaatlichten Industrie, die eine größere Bedeutung hat als in den nordischen Ländern, insbesondere als in Schweden.

Eine weitere Parallele zwischen Österreich und den skandinavischen Vergleichsländern ist die *korporatistische Struktur der Wirtschaft und Gesellschaft*. Wie in Skandinavien sind die Interessenvertretungen der Arbeitnehmer und Arbeitgeber zentralistisch organisiert und haben bedeutenden Einfluß auf die Wirtschaftspolitik, vor allem auf den Lohn- und Preisbildungsprozeß.

9.4 Unterschiedliche Strategien der Krisenbekämpfung: "Hartwährungspolitik" und "Weichwährungspolitik"

Zieht man die Wechselkurspolitik als Indikator heran, so zeigt sich zwischen der Makropolitik der nordischen Länder und Österreichs seit dem Zusammenbruch des Fixkurssystems ein signifikanter Unterschied: Die skandinavischen Länder betrieben eine "Weichwährungs-", Österreich hingegen eine "Hartwährungspolitik"⁶⁾.

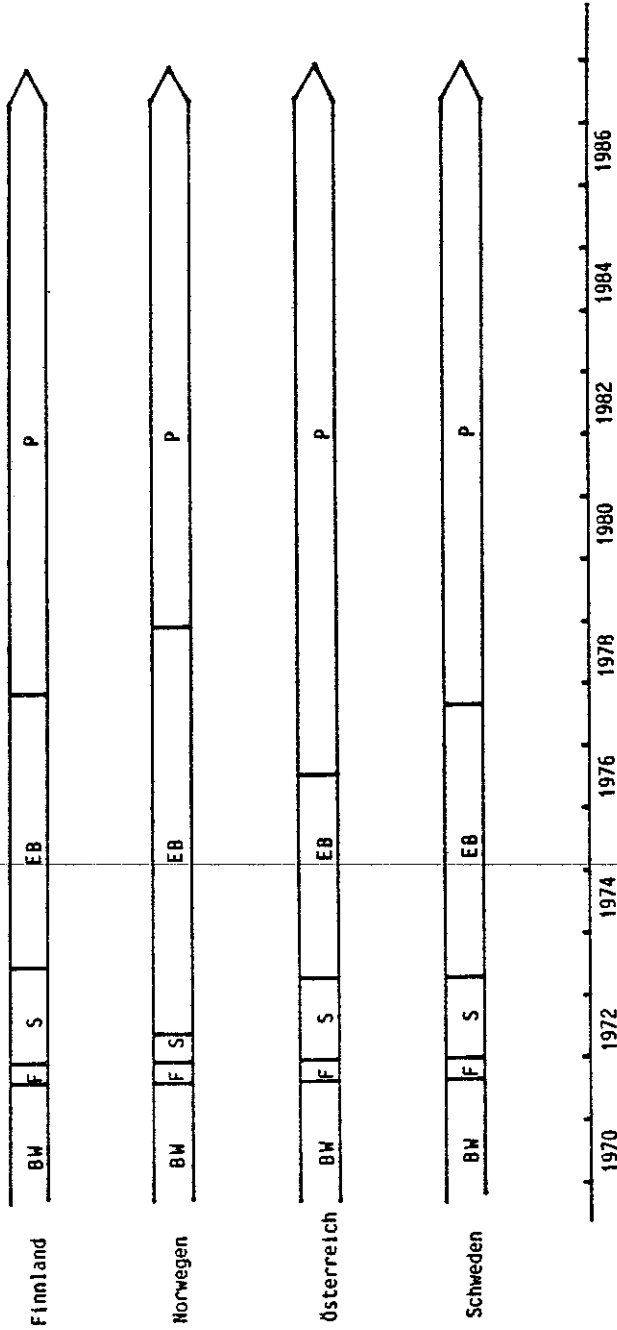
Dieser Unterschied zeigt sich nicht in institutioneller Hinsicht, also im Hinblick auf die Wechselkursregimes der vier Länder: Sowohl die nordischen Länder als auch Österreich lassen ihre Währungen nicht frei schwanken, sondern steuern den

6) Vergleichende Darstellungen der makroökonomischen Entwicklung und der Stabilisierungspolitik in den untersuchten Ländern seit Mitte der siebziger Jahre finden sich u. a. in Puumanen (1980), Herin – Halttunen (1983), McClam – Andersen (1983), Calmfors (1984), Halttunen (1984), Walterskirchen (1985) und Sukselainen – Utne – Herin (1986).

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.2

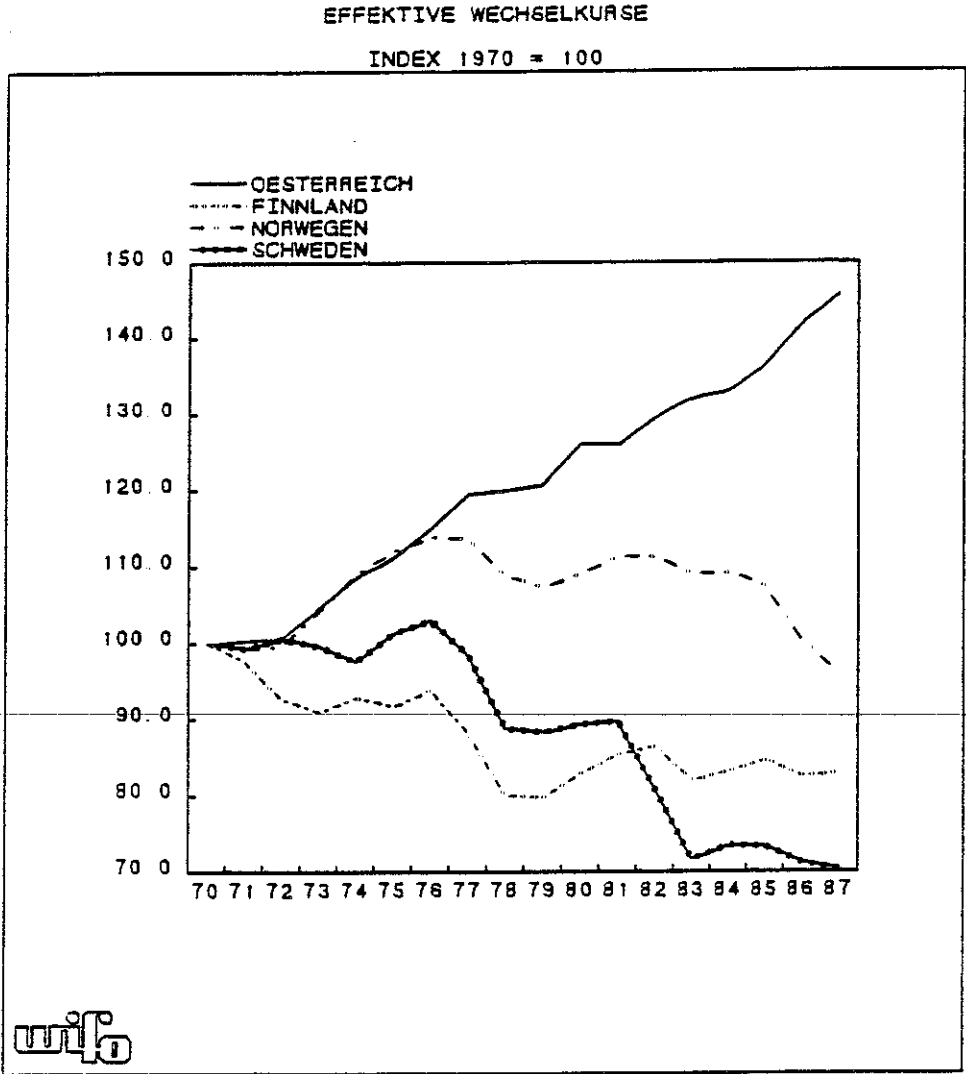
DIE WECHSELKURS-REGIMES IN DEN SKANDINAVISCHEN EFTA-STÄAATEN UND IN ÖSTERREICH



Abkürzungen: BW ... Bretton Woods-System; F ... "Floating"-Kurse; S ... Smithsonian Agreement; EB ... europäisches Block-Floating ("Schlange"); P ... "pegged" Kurse.
 Q: Suni (1984), Handler (1984).

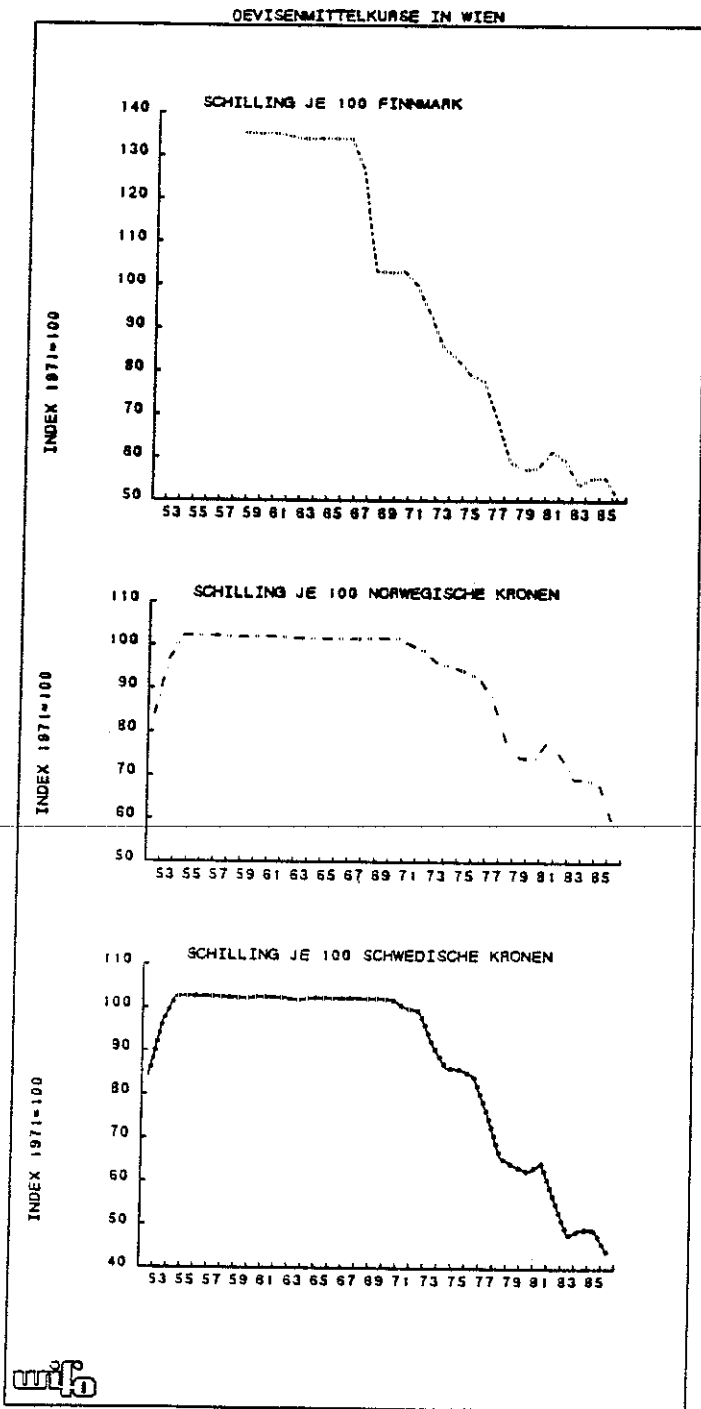
9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.3



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.4



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Wechselkurs durch Notenbankinterventionen. Als Orientierungsrahmen diente zwischen 1972/73 und der zweiten Hälfte der siebziger Jahre die europäische "Währungsschlange", seither sind die Indikatoren ("Währungskörbe" etc.) von Land zu Land verschieden (Abbildung 9.2). Innerhalb dieser Regimes wählten die Vergleichsländer jedoch unterschiedliche Wege (Abbildungen 9.3 und 9.4). Die skandinavischen Währungen wurden in den siebziger und achtziger Jahren mehrfach beträchtlich abgewertet, in den Perioden dazwischen wurde im wesentlichen ein konstanter nominell-effektiver Wechselkurs angestrebt. Der Schilling orientierte sich hingegen überwiegend an den "harten" europäischen Währungen bzw. seit 1976 eigentlich nur mehr an der Deutschen Mark, der nominell-effektive Schillingkurs erhöhte sich praktisch ohne Unterbrechung.

Der österreichische Policy-mix unterscheidet sich von dem der skandinavischen Länder durch eine andere Zuordnung (assignment) der Wechselkurspolitik. In Österreich ist der Wechselkurs ein *Instrument der Inflationsbekämpfung* (z. B. Tichy, 1985A, 1985B). Ein "harter" Schillingkurs wirkt auf zweifache Weise inflationssenkend: direkt durch die Dämpfung der importierten Inflation, indirekt indem er den Verhandlungsspielraum der Tarifpartner absteckt. In den drei skandinavischen Vergleichsländern hat der Wechselkurs dagegen eine andere Funktion: Er wird zur *Steuerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit* eingesetzt und ist damit ein leistungsbilanz- und beschäftigungspolitisches Instrument.

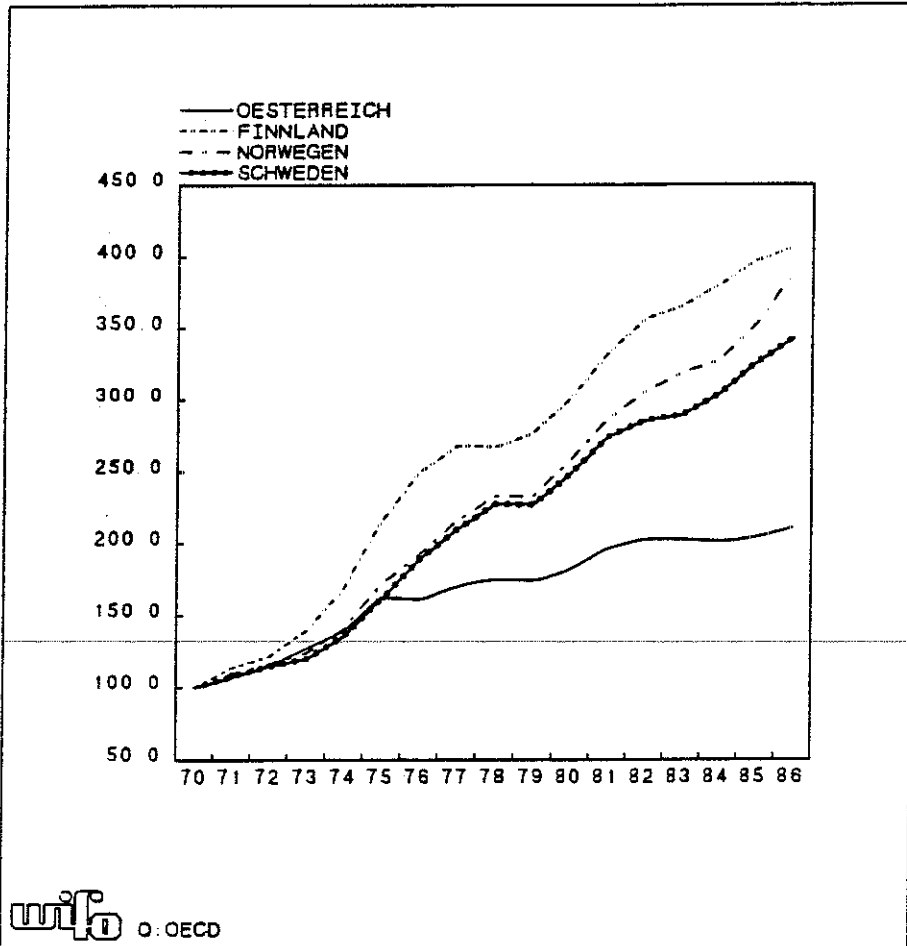
Während die beschriebene Wechselkurspolitik in Finnland der jahrzehntelangen Praxis entspricht, stellt sie in Norwegen und Schweden einerseits und in Österreich andererseits eine Abkehr von der zuvor praktizierten Politik dar: In dem in Norwegen und Schweden entwickelten "Skandinavischen Inflationsmodell" ist es eigentlich nicht Aufgabe der Währungspolitik, sondern der Tarifpartner, die internationale Wettbewerbsfähigkeit des exponierten Sektors sicherzustellen. In Österreich wiederum wurde 1969 aus konjunkturpolitischen Überlegungen die Aufwertung der DM nicht nachvollzogen.

Ein generelles Urteil über Erfolg und Mißerfolg verschiedener wechselkurspolitischer Strategien ist schwierig, zumal sich die makroökonomischen Rahmenbedingungen von Land zu Land und im Zeitablauf ändern. Im großen und ganzen hatten die Abwertungen in Finnland und Norwegen sowie in Schweden bis 1981 *defensiven* Charakter. Sie sollten bereits eingetretene Verschlechterungen in der relativen Arbeitskostenposition der nordischen Länder rückgängig machen und die Ertragslage der Industrie verbessern (Abbildungen 9.5 bis 9.7). Trotz einkommenspolitischer Begleitmaßnahmen konnte dies allerdings jeweils nur temporär erreicht werden. Insbesondere in Finnland gewann der Lohn- und Preisauftrieb nach den Abwertungen

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.5

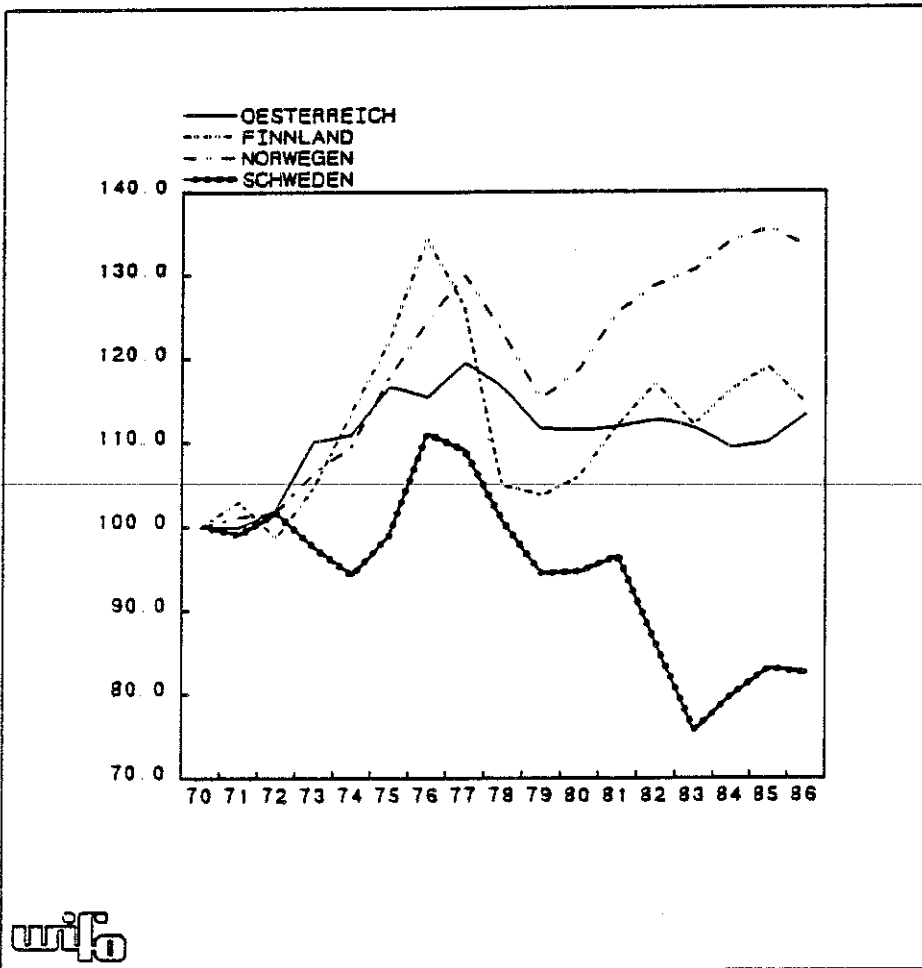
ARBEITSSTUECKKOSTEN (IN LANDESWAEHRUNG)
INDEX 1970 = 100



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.6

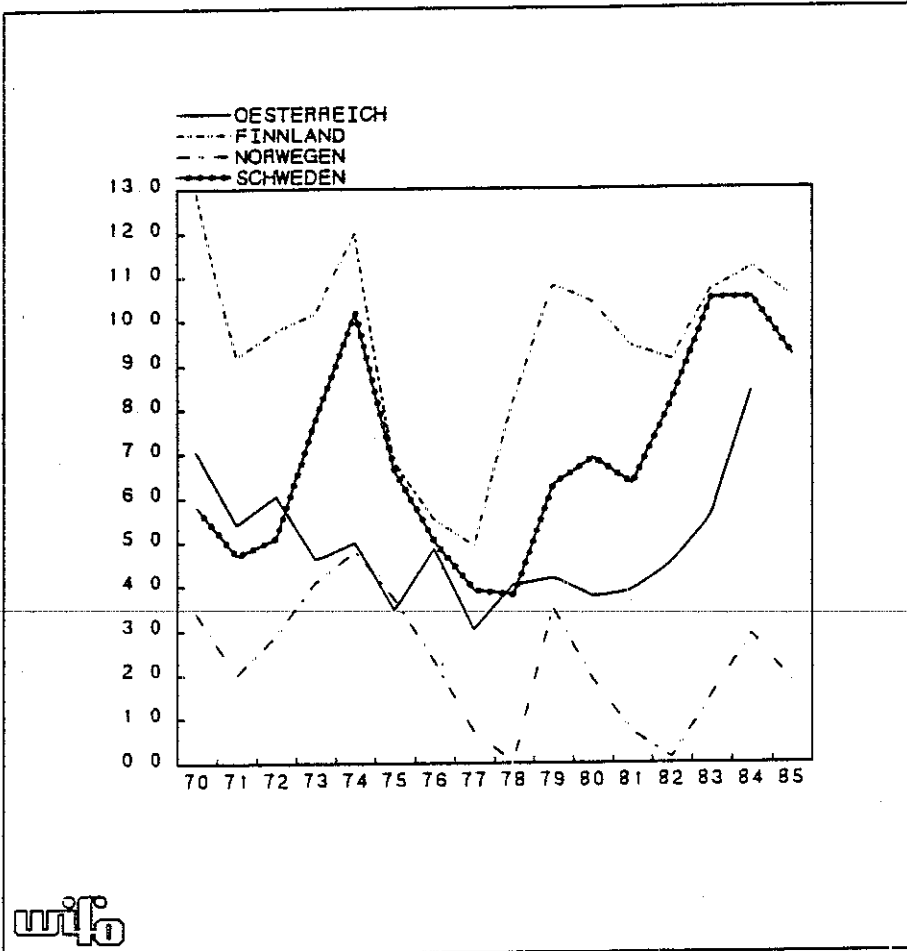
RELATIVE ARBEITSSTUECKKOSTEN
INDEX 1970=100



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.7

GESAMTKAPITALRENDITEN IN DER INDUSTRIE
IN %



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

rasch wieder an Dynamik. Reallohneinbußen mußten die finnischen Arbeitnehmer nur 1977 und 1978 hinnehmen — die Stundenverdienste in der Industrie sanken in diesen Jahren real um fast 4%. Finnland erzielte jedoch *trotz der ungünstigen Entwicklung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit* bis Anfang der achtziger Jahre deutliche *Marktanteilsgewinne*. In Norwegen war die Abwertung des Jahres 1978 von einem mehrere Jahre anhaltenden Reallohnrückgang begleitet. Zwischen 1979 und 1983 sanken die Stundenverdienste in der Industrie real um rund 7%; aufgrund der schwachen Produktivitätsentwicklung verschlechterte sich die preisliche Wettbewerbsfähigkeit allerdings dennoch weiter. In Schweden gelang es zwar nach den Abwertungen des Jahres 1977, eine erneute Verschlechterung der relativen Arbeitskostenposition zu verhindern, die erhofften güterwirtschaftlichen Effekte — dauerhafte Marktanteilsgewinne im Welthandel und eine Verbesserung der Leistungsbilanz — blieben jedoch weitgehend aus.

Zum Unterschied von den anderen Abwertungen kann jene der Schwedenkrone im Jahr 1982 als *"offensiv"* gelten (Argy, 1986, Walterskirchen, 1985). Sie diente nicht zur Korrektur einer ungünstigen Wettbewerbssituation, sondern schuf im Gegenteil der schwedischen Wirtschaft einen beträchtlichen Wettbewerbsvorteil. Die Schwedenkrone gilt nun als unterbewertet. Diese Maßnahme half 1983/84 Marktanteile zu gewinnen, die Leistungsbilanz auszugleichen und die Gewinnsituation in der Industrie zu verbessern. Ausschlaggebend für diese günstige Wirkung dürfte gewesen sein, daß die Reallöhne (Stundenverdienste in der Industrie) zwischen 1980 und 1983 um insgesamt mehr als 7% sanken, und daß seit 1983 die Fiskalpolitik restriktiv war; die internationale Konjunkturerholung verstärkte sicher diese Wirkung.

Die unterschiedliche Wechselkurspolitik in Österreich und den skandinavischen EFTA-Staaten geht nicht nur auf eine abweichende Einschätzung der kurz- und mittelfristigen Wirkungen von Wechselkursänderungen zurück. Auch im Hinblick auf die *langfristigen Konsequenzen* bestehen Auffassungsunterschiede. In den nordischen Ländern wurde im Zusammenhang mit den Abwertungen die Frage der internen Terms of Trade betont: Abwertungen sollten die Profite im exponierten Sektor erhöhen, dadurch Investitionen induzieren und eine Ressourcenverlagerung vom geschützten zum exponierten Sektor bewirken und damit letztlich langfristig die Wettbewerbsfähigkeit dieses Sektors steigern. In Österreich wurde hingegen ein umgekehrter Zusammenhang in den Vordergrund gestellt. Es wurde davon ausgegangen, daß ein "harter" Wechselkurs eine Gewinnkompression im exponierten Sektor verursacht, die einen Innovationsdruck auslöst, der langfristig die Produktivität dieses Sektors erhöht ("Produktivitätspeitsche").

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Empirische Tests der langfristigen Konsequenzen alternativer Wechselkurspolitischer Strategien sind aufgrund der Komplexität der Zusammenhänge allerdings überaus schwierig (siehe dazu aus österreichischer Sicht u. a. Breuss, 1983, S. 331, Tichy, 1985B). Anhand der aggregierten Daten über die Entwicklung der Industrieproduktion, -beschäftigung und -produktivität (Übersicht 2.4) ergibt sich jedenfalls kein klares Bild. Diese drei Kriterien entwickelten sich zwischen 1970 und 1985 in Schweden (dessen Arbeitskostenposition sich in diesem Zeitraum real sogar verbessert hat) und in Norwegen (das die weitaus größte Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit verzeichnete) ungünstiger als in Finnland und Österreich.

Die Beurteilung der Wechselkurspolitik — darauf wurde bereits hingewiesen — ist auch deshalb so schwierig, weil die Währungspolitik in den einzelnen Ländern unterschiedlichen Rahmenbedingungen unterworfen war, die sich überdies im Zeitablauf änderten. Auf den Konjunkturreinbruch des Jahres 1975 reagierten Norwegen, Schweden und Österreich mit keynesianischer Nachfragepolitik, in erster Linie durch eine expansive Fiskalpolitik. Diesen drei Ländern gelang es damit bis Anfang der achtziger Jahre, eine Verschlechterung auf dem Arbeitsmarkt zu verhindern. Finnland schlug dagegen bereits 1975 in seiner Geld- und Fiskalpolitik einen restriktiven Kurs ein und nahm einen deutlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Kauf (Abbildung 9.9).

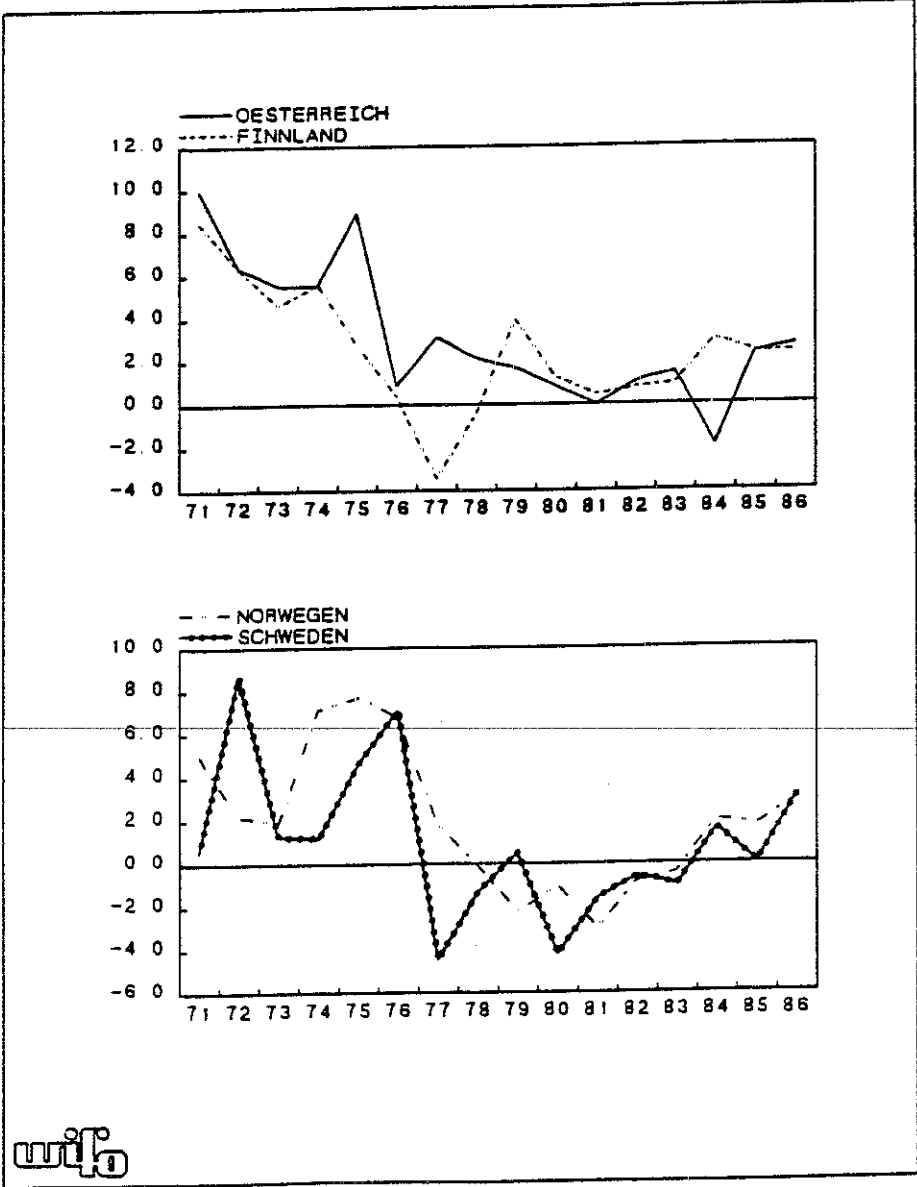
Die Reaktionen auf die Rezession 1981/82 im Gefolge des zweiten Erdölpreisschocks fielen zunächst ähnlich aus wie Mitte der siebziger Jahre: Norwegen, Schweden und — mit Verzögerung — Österreich verfolgten eine expansive Budgetpolitik, Finnland blieb restriktiv. 1982 kam es jedoch in den skandinavischen Ländern im Zusammenhang mit der Abwertung ihrer Währungen zu einer Neuorientierung der Politik: In Schweden und, wenn auch weniger ausgeprägt, in Norwegen wurde die Budgetpolitik restriktiv, Finnland hingegen setzte in den Jahren 1982 und 1983 mit Budgetdefiziten von 0,4% und 1,5% des Brutto-Inlandsproduktes expansive fiskalische Impulse.

Die wirtschaftspolitischen Absichten und Reaktionen der vier Vergleichsländer erfuhren im Laufe der achtziger Jahre zum Teil recht signifikante Modifikationen. Ein besonders deutliches Beispiel dafür sind die schwedische Abwertung im Jahr 1982 und die damit verbundenen fiskalpolitischen Maßnahmen, vor allem die kräftige Reduktion der Industrieförderung (Kapitel 7.1). In gewisser Hinsicht bedeutet das eine Rückkehr zu den bis Anfang der siebziger Jahre akzeptierten Grundsätzen des

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.8

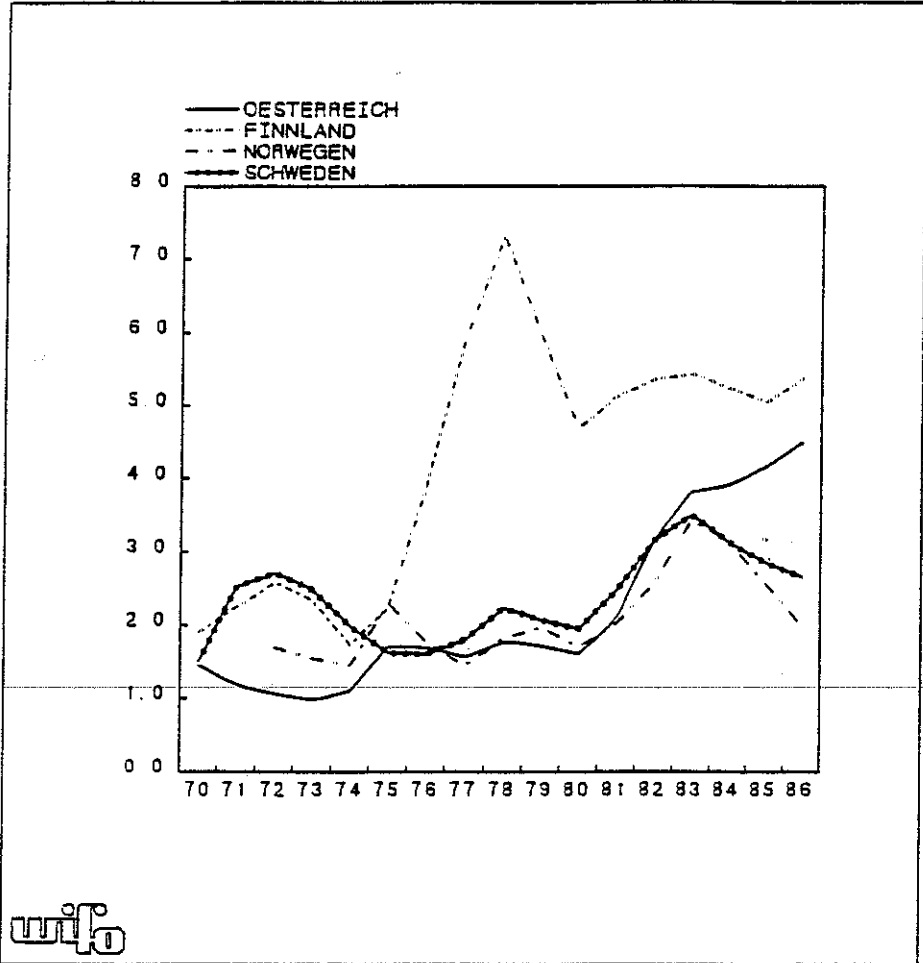
REALE STUNDENVERDIENSTE IN DER INDUSTRIE
VERÄNDERUNG GEGEN DAS VORJAHR IN %



9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

Abbildung 9.9

ARBEITSLÖSEN RATE
IN %



wifo

9. Makroökonomische Entwicklung und Stabilisierungspolitik

"Schwedischen Modells". Darauf deutet auch die Absicht der Regierung hin, künftig den Kurs der Krone zu fixieren und keine weitere Abwertung zuzulassen⁷⁾.

Eine ähnliche Entwicklung der Wechselkurspolitik ist in Finnland festzustellen (OECD, 1986F, S. 30-33). Bereits Ende der siebziger Jahre wurde den stabilitätspolitischen Aspekten der Währungspolitik mehr Beachtung geschenkt, 1979/80 wurde sogar — erstmals in der Nachkriegszeit — eine Aufwertung der Finnmark um insgesamt rund 5% zugelassen. Die Abwertung der Finnmark um rund 10% im Jahr 1982 war kein Bruch mit dieser "neuen" stabilitätsorientierten Währungspolitik, sondern war als Reaktion auf die kräftige Abwertung der schwedischen Krone nicht zu vermeiden. Seit 1983 ist der nominell-effektive Wechselkurs praktisch konstant gehalten worden.

Eine neue Situation für die drei skandinavischen Länder, in denen — wie oben dargestellt — die Sicherung eines niedrigen Zinsniveaus seit jeher in der Wirtschaftspolitik einen hohen Stellenwert hatte, ergab sich seit Anfang der achtziger Jahre durch den kräftigen Anstieg der Realzinsen (Abbildung 8.2). Er dürfte zwei Ursachen haben: die restriktive Geldpolitik zur Dämpfung des Preis- und Kostenauftriebs — aus diesem Grund ist auch künftig mit hohen Zinsen zu rechnen — sowie die institutionellen Änderungen (Aufhebung von Zinssatzregulierungen, Öffnung gegenüber dem Ausland) der Finanzsysteme Finnlands, Norwegens und Schwedens (Abschnitt 8).

Auch in Österreich hat im Laufe der achtziger Jahre in einzelnen Bereichen eine Neuorientierung der Wirtschaftspolitik stattgefunden, verschiedentlich ist sogar vom Ende der Strategie des "Austro-Keynesianismus" die Rede. Abgesehen von "klimatischen", im Rahmen von internationalen Vergleichen schwierig einzuordnenden Faktoren — wie z. B. dem manchmal behaupteten relativen Bedeutungsverlust der Institutionen der Sozial- und Wirtschaftspartnerschaft — zeigen sich vor allem in zweifacher Hinsicht Veränderungen: Erstens hat nun auch in Österreich — trotz steigender Arbeitslosigkeit — das Ziel der Budgetkonsolidierung Priorität erlangt; nach wie vor sind jedoch die Finanzierungsdefizite des öffentlichen Sektors in Österreich deutlich höher als in den nordischen Ländern, allerdings auch die privaten Sparquoten. Zweitens haben — ähnlich wie in den Vergleichsländern, zum Teil bereits früher — die ausländischen Einflüsse auf den monetären Sektor und die Geldpolitik an Bedeutung gewonnen.

7) "Another devaluation of the Swedish krona is absolutely out of the question. Inflation must therefore be combated principally by keeping fiscal policy tight and ensuring a very slow rise of wages and other costs" (Ministry of Finance, 1986, S. 12).

10. Zusammenfassung und Einschätzung der Ergebnisse

Besonders für kleine offene Volkswirtschaften ist der Aufbau "einkommensträchtiger" Produktionsstrukturen von strategischer Bedeutung auf dem Weg zu ökonomischer Wettbewerbsfähigkeit, aber auch zu ökonomisch-politischer Eigenständigkeit sowie Gleichrangigkeit mit den großen Ländern. *"Einkommensträchtige" Produktionsstrukturen* sind charakterisiert durch ein Überwiegen von Produkten und Produktionsprozessen, die technologie-, qualifikations- und Know-how-intensiv sind und die daher hohe Lohn-, Gehalts- und Gewinneinkommen ermöglichen. In einem Vergleich zwischen Schweden, Norwegen, Finnland und Österreich nimmt 1985 wie 1960 Schweden nach der Fähigkeit, hohe (Real-)Einkommen (pro Kopf) zu verwirklichen, den ersten Rang ein. Finnland holte am stärksten auf. Norwegen erzielte in den siebziger und achtziger Jahren hohe Renten in der Erdölproduktion, jedoch löste das eine strukturell unerwünschte Entindustrialisierung aus. Österreich konnte in den siebziger Jahren und in der ersten Hälfte der achtziger Jahre an Finnland aufschließen.

In Finnland wie in Österreich ging die Anhebung des Entwicklungsniveaus Hand in Hand mit einer Expansion der *Industrie*, während in Schweden und Norwegen die Industrie als Wachstumsmotor zumindest in den siebziger Jahren ausfiel. Als Ursache wie als Folge der Expansion des Outputs waren auch die Produktivitätssteigerungen der Industrie Finnlands und Österreichs hoch, sie waren jedoch nicht mit einer ähnlich starken Beschäftigungsreduktion verbunden wie in Schweden und Norwegen. In der ersten Hälfte der achtziger Jahre fiel Österreich hinter Finnland zurück, Schweden zog mit Österreich bezüglich des Produktions- und Produktivitätswachstums der Industrie wieder gleich.

Österreich hat im Vergleich zu den skandinavischen Ländern traditionell einen kleineren *Basissektor*, der zwischen 1975 und 1983 noch weiter reduziert werden konnte. Finnland zog sich am stärksten aus dem Basissektor zurück, der jedoch nach wie vor groß bleibt. Im Sektor *technischer Verarbeitungsgüter* konnte Österreich den Vorsprung Schwedens etwas verringern, Finnland expandierte hier am deutlichsten und schloß fast an Österreich an. Der Sektor der *traditionellen Konsumgüter* ist besonders in Österreich stark ausgebaut (doppelt so großer Anteil wie in Schweden), durch hohe und stark steigende Produktivität wird offensichtlich versucht, hier wettbewerbsfähig zu bleiben. Dynamische Wettbewerbsaspekte wie Qualifikation, Forschung und Entwicklung haben in diesem Bereich nur geringe Be-

10. Zusammenfassung

deutung. In einem dynamischen Sinn gründet sich internationale Wettbewerbsfähigkeit jedoch auf solchen Produktions- und Organisationscharakteristika wie Qualifikationsintensität, Know-how-Intensität, Technologieintensität, Forschungs- und Entwicklungsintensität. In Österreich ist – unter diesen Gesichtspunkten – die Konzentration auf zwar humankapitalintensive, aber nicht forschungs- und entwicklungsintensive Produkte auffallend groß. Dies spiegelt das hohe Qualifikationsniveau einerseits, die relativ geringe Forschungs- und Entwicklungstätigkeit andererseits wider. Dieser Mangel dürfte nicht zuletzt mit der Größenstruktur der Unternehmen zusammenhängen. Zwischen 1983 und 1986 erhöhte sich die *Forschungsquote* in Finnland um 30%, in Österreich stagnierte sie.

Auffallend ist wiederum der besonders hohe Produktionszuwachs Finnlands innerhalb der Gruppe der humankapitalintensiven Produkte. Finnland bleibt jedoch trotz dieser deutlichen Umstrukturierung noch am stärksten bei ressourcenintensiven Produkten verhaftet. Hier setzen Strategien eines gleichzeitigen Übergangs in die Herstellung von Investitionsgütern für diesen Bereich sowie in die Höherverarbeitung an. Standortvorteile, die bei gegebener Ressourcenintensität aus der Verfügbarkeit der Ressource entstehen, scheinen bei Holz- und Papierprodukten noch größeres Gewicht zu haben als in den Metallindustrien. Jedenfalls findet in diesen ressourcenintensiven Branchen aufgrund des insgesamt geringen Nachfragewachstums ein tendenziell heftigerer Verdrängungswettbewerb statt.

Innerhalb der *High-tech*-Produktionsbereiche ist Österreich spezialisiert auf forschungs- und entwicklungsintensive Produktgruppen in der Pharma- und Chemieindustrie, in der Elektroindustrie und im Maschinenbau. In allen elektronischen Bereichen besteht im Vergleich zur OECD ein Rückstand. Schweden ist außer im Maschinenbau auch in der Telekommunikation stark vertreten. Finnland, das insgesamt noch wenig *High-tech*-Spezialisierung aufweist, konnte etwa in der Telekommunikation seinen Spezialisierungsgrad fast verdoppeln, Österreich holte im Elektronikbereich bei Bauelementen auf.

Hinsichtlich des *Verarbeitungsgrads* und des erreichbaren Einkommenspotentials schneidet Österreich im Vergleich mit Schweden, aber auch bereits im Vergleich mit Finnland innerhalb des Sektors der technischen Verarbeitungsgüter (Maschinen, Elektroprodukte, Verkehrsmittel) relativ schlecht ab: In diesem sehr hochwertigen Sektor erzielte Österreich nur geringe Unit-Values. Mehr als die Hälfte der Differenz zu Schweden geht auf eine "geringerwertige" Struktur zurück. Österreich hätte mit der schwedischen Struktur einen entsprechend höheren Gesamt-Unit-Value erzielen können, ohne in den Einzelbereichen die Unit-Values zu erhöhen. Wieder fällt der

10. Zusammenfassung

Aufholprozeß Finnlands auf: Bei einer Analyse auf einer disaggregierteren Ebene weist Finnland im Durchschnitt bereits höhere Unit-Values als Österreich auf.

Auch was die *nachfrageseitigen* Wachstumsmöglichkeiten bestimmter Produkte betrifft – die nicht immer eine entsprechende Technologieintensität aufweisen –, sind Schwedens Vorsprung und Finnlands stärkster Umstrukturierungsprozeß bemerkenswert. Österreichs Flexibilität bezüglich eines ("richtigen") Strukturwandels nimmt hinter der Finnlands die zweite Stelle ein. Beachtenswert ist auch Finnlands selektive Spezialisierung auf Wachstumsprodukte *innerhalb* der Branchen, z. B. in der Elektro- und in der Holzindustrie.

Österreichs *Regionalstruktur* wird vom *überdurchschnittlichen Nachbarschaftseffekt* (BRD) bestimmt, der außerdem *asymmetrisch* ist (31% der Exporte, 50% der Importe). Weiters ist Österreich im Export – gemessen an den skandinavischen Ländern – wenig in OECD-Übersee vertreten und etwas mehr auf die Schwellenländer und die OPEC konzentriert. Die Länderstruktur war insgesamt etwas wachstumsfördernder als in den skandinavischen Ländern.

Asymmetrisch ist die Außenhandelsintegration Österreichs auch bezüglich der Überschneidung von Länder- und Güterstruktur: Österreich importiert technische Verarbeitungsgüter aus den Industrieländern, wohin es bearbeitete Waren, die dagegen relativ rohstoffnah sind, exportiert. Zugleich exportiert Österreich technische Verarbeitungsgüter in Schwellen- und Entwicklungsländer. Diese für Industrieländer mittleren Entwicklungsniveaus typische Außenhandelsintegration müßte im Zuge der Höherentwicklung zugunsten einer bei technischen Verarbeitungsprodukten ausgeglichener Position gegenüber anderen Industrieländern verändert werden. Schweden ist in diesem Sinne bereits Nettoexporteur von technischen Verarbeitungsprodukten gegenüber der OECD-Übersee und der EFTA, Finnland konnte auch hier deutlich aufholen.

Durch den Zollabbau in den beiden *Integrationsphasen* der sechziger Jahre (EG-Integration gegenüber EFTA-Integration) und der siebziger Jahre (EG- und EFTA-Integration) wurden die regionalen Handelsverflechtungen der vier verglichenen EFTA-Länder mit beeinflußt, wobei jeweils *Präferenzierungen* der "Insider" einer Integration *Diskriminierungen* der jeweiligen "Outsider" gegenüberstehen: Während Österreich in der Zeit der EFTA-Integration die EG-Länder importseitig nicht diskriminierte, wurde Österreich von der EG sehr wohl diskriminiert (steigende Importanteile aus der EG, sinkende Marktanteile in der EG). In der zweiten Integrationsphase von EG und EFTA (siebziger Jahre) konnte Österreich an der Präferenzierung in der (alten) EG teilhaben, wurde jedoch sehr deutlich aus der (alten) EFTA verdrängt

10. Zusammenfassung

(steigende Marktanteile in der EG, sinkende Marktanteile in der EFTA). Die skandinavischen Länder verblieben im Vergleich stärker in der EFTA, gingen in der zweiten Phase weniger zurück in die EG und orientierten sich stärker nach OECD-Übersee.

Österreich hat von den Vergleichsländern die *am meisten klein- und mittelbetrieblich dominierte Struktur*. In Schweden arbeiten 40% der Industriebeschäftigten in Betrieben mit weniger als 500 Beschäftigten, in Finnland 50%, in Österreich 66%. Zugleich arbeiten in Österreich relativ viele Beschäftigte in ausländischen oder staatlichen Unternehmen, die Großunternehmen sind vor allem in diesem Bereich zu finden. Dagegen gibt es in Schweden, Finnland und Norwegen bedeutende inländische Großunternehmen, die ganz wesentlich zum Strukturwandel und zum Aufbau einer hochwertigen einkommensträchtigen Struktur beitragen.

Die Untersuchung der Unternehmensstrategien und -erfolge der (inländischen) *Großunternehmen* der skandinavischen Länder ergab folgendes Bild: In allen drei skandinavischen Ländern wuchsen die Großunternehmen, gemessen am Output wie an der Beschäftigung, deutlich rascher als die Gesamtindustrie. Sie sind Vorreiter des Internationalisierungsprozesses ebenso wie bedeutende Träger des Strukturwandels: Die schwedischen Großunternehmen sind in den High-tech-Bereichen angesiedelt (1965 waren fünf der zehn größten Unternehmen noch in den Basisindustrien tätig), die finnischen Großunternehmungen haben sich ein rasch wachsendes High-tech-Segment geschaffen. Ein großer Teil des Strukturwandels vollzieht sich innerhalb dieser großen, sehr alten multinational tätigen Unternehmen. Die Expansion im Ausland erfolgte meist Hand in Hand mit einer Expansion im Inland, teilweise stützte sich die Regionalpolitik auf die Ansiedlung der heimischen Großunternehmen in Krisenregionen. Die Großunternehmen haben einen etwa doppelt so hohen Beschäftigtenanteil im Ausland wie die Gesamtindustrie.

Die Großunternehmen sind als "Wachstumsmotoren" nicht nur Träger der materiellen Investitionstätigkeit, zusätzlich übersteigt der Anteil immaterieller Investitionen (Forschung und Entwicklung, Marketing) an ihren Gesamtinvestitionen den Durchschnitt deutlich. Hier liegt sicherlich einer der größten Nachteile einer überwiegend klein- und mittelbetrieblichen Unternehmensstruktur wie der Österreichs begründet. In Schweden werden 95% der Forschung und Entwicklung in Unternehmen mit mehr als 500 Beschäftigten getätigt, in Österreich immerhin 65%. Außer der unmittelbar aktiven Rolle als Innovator ist auch die Funktion der Großunternehmen als Nachfrager und Anwender von fortgeschrittenen Technologien von Bedeutung. Von hier gehen positive externe Effekte auf die gesamte Industrie aus, die somit "kompetente" Anwender im Inland vorfindet. Das Fehlen solcher Synergieeffekte in Österreich dürfte der zweite große Mangel der klein- und mittelbetrieblichen Struktur sein.

10. Zusammenfassung

Während Österreich überwiegend *Gastland ausländischer multinationaler Unternehmen* ist, sind besonders Finnland und Schweden überwiegend *Stammländer (inländischer) multinational tätiger Unternehmen*. Neben den Größenstrukturen ist dieses Muster der Direktinvestitionen ein weiterer zentraler Unterschied zwischen Österreich und den skandinavischen Ländern. Ausländische Direktinvestitionen stellen – besonders im Bereich technischer Verarbeitungsgüter – eine wichtige Unternehmensstrategie zur Eroberung von Märkten dar. Der Anteil ausländischer Direktinvestitionen an den Gesamtinvestitionen steigt international. Zunehmend werden "Einkäufe" neben Investitionen "auf grüner Wiese" getätigt. Schwedens hohes Auslandsengagement bei Direktinvestitionen ist traditionell, Finnland holte auch hier stark auf, seit 1978 sind in Finnland die ausländischen Direktinvestitionen höher als die Direktinvestitionen von Ausländern im Inland. Großunternehmen im allgemeinen und die verstaatlichten Unternehmen im besonderen (in Finnland) sind Hauptträger dieser Direktinvestitionen. In Schwedens Industrie ist jeder dritte Beschäftigte im Ausland tätig, in den Großunternehmen bereits jeder zweite. In Finnlands Industrie arbeitet bereits jeder zehnte Beschäftigte im Ausland, in den finnischen Großunternehmen jeder sechste, in der finnischen verstaatlichten Industrie jeder dritte. In Österreichs verstaatlichter Industrie beträgt die Auslandsbeschäftigung erst rund 5%.

Insbesondere in Finnland war die direkte Auslandsaktivität nicht Substitut für die Inlandsaktivität (und den Export). In Schweden, das bereits ein äußerst hohes Investitionsvolumen im Ausland hat, dürfte Ende der siebziger Jahre vorübergehend ein solcher Substitutionseffekt aufgetreten sein, seither expandieren jedoch Auslands- und Inlandsaktivitäten wieder parallel. Österreichs schwache Stellung bei Direktinvestitionen im Ausland hängt außer mit der Produktstruktur auch mit der räumlichen Nähe des Haupthandelspartners BRD zusammen. Weiters ist in Österreich gerade diese Befürchtung der Substitution von Inlandsproduktion (und Export) durch Auslandsproduktion ("Export" von Arbeitsplätzen) verbreitet; durch die skandinavischen Beispiele wird diese Besorgnis – mit Ausnahme Schwedens Ende der siebziger Jahre – jedoch nicht bestätigt.

Gegenüber Direktinvestitionen von Ausländern im Inland ist die Wirtschafts- und Unternehmenspolitik der skandinavischen Länder andererseits vorsichtiger eingestellt: Eine generöse *Betriebsansiedlungspolitik* ausländischen Unternehmen gegenüber, wie sie in Österreich erfolgt, findet nicht statt. Auch werden "High-skill"-Direktinvestitionen von Ausländern im Inland betont. Statt des "Imports" von Arbeitsplätzen durch Direktinvestitionen von ausländischen Unternehmen im Inland wird die Entwicklungsfähigkeit der inländischen Unternehmen forciert. Neben einem Mangel an Direktinvestitionen im strategischen Repertoire österreichischer Unter-

10. Zusammenfassung

nehmen ist, vor dem Hintergrund der skandinavischen Beispiele, die Politik der Ansiedlung ausländischer Unternehmen in Österreich vermutlich etwas zu unselektiv verlaufen. Besonders was die qualitativen (insbesondere externen) Effekte solcher Direktinvestitionen von Ausländern im Inland betrifft (Know-how-Import, Qualifikationsimport, Technologieimport, Diffusion), deutet die Literatur darauf hin, daß diese "firmenspezifischen" Vorteile nicht notwendig in die lokale Umgebung diffundieren, sodaß zwar Arbeitsplätze und damit Einkommen, aber nicht notwendig Entwicklungsfähigkeiten importiert werden.

Aus der empirischen Untersuchung geht somit hervor, daß sich die Industrie der vier untersuchten Länder sowohl in wichtigen Strukturmerkmalen – wie z. B. Produkte, Branchen und Märkte, Unternehmensgröße, Eigentumsverhältnisse – als auch in längerfristigen Entwicklungstendenzen – Wachstum, Geschwindigkeit und Richtung der Umstrukturierung u. a. – zum Teil recht deutlich unterscheidet. Diese Unterschiede haben vermutlich eine Vielzahl von Ursachen. Historische, unter Umständen lange zurückliegende Faktoren (z. B. das Zerbrechen des altösterreichischen Wirtschaftsraums nach 1918 oder, wie in Norwegen und Österreich, die Einbindung in die deutsche Kriegswirtschaft im Zweiten Weltkrieg) dürften ebenso von Bedeutung sein wie geographische Einflüsse (etwa die Nachbarschaft Österreichs zur Bundesrepublik Deutschland), die Ressourcenausstattung (z. B. das Nordsee-Erdöl in Norwegen), die politischen Rahmenbedingungen (interne Kräfteverhältnisse zwischen verschiedenen Interessengruppen und politischen Richtungen) und schließlich die wirtschaftspolitischen Einflüsse und Rahmenbedingungen, mit denen der industrielle Sektor konfrontiert ist.

Die vorliegende Arbeit beschränkt sich auf die Untersuchung der wirtschaftspolitischen Einflußfaktoren. Drei Bereiche wurden behandelt: die industriepolitischen Maßnahmen (Abschnitt 7), die Finanzsysteme und damit die jeweiligen Finanzierungsbedingungen des realen Sektors (Abschnitt 8) und schließlich die stabilisierungspolitischen Strategien (Abschnitt 9).

Die *industriepolitischen "Philosophien"* der vier Vergleichsländer sind einander im Grunde sehr ähnlich. Aufgabe der staatlichen Interventionen und Förderungen ist es, die Anpassung der Industrie (ebenso wie jene anderer gesamtwirtschaftlich wichtiger Sektoren) an die sich laufend ändernden Marktbedingungen zu steuern, und zwar beschleunigend, wenn der Unternehmenssektor selbst aufgrund von Marktunvollkommenheiten zu langsam reagiert, oder verzögernd, wenn die sozialen Kosten einer raschen Anpassung als zu hoch angesehen werden. Typische mit einer solchen Politik verbundene wirtschaftspolitische Instrumente sind etwa breit ge-

10. Zusammenfassung

streute Investitionsförderungen, wenig selektive regionalpolitische Maßnahmen und, bei Bedarf, Förderungsprogramme für notleidende Branchen und Unternehmen.

Eine solche Industriepolitik – sie wird in der Literatur häufig als *"reaktive Industriepolitik"* etikettiert – scheint typisch für kleine offene Industrieländer zu sein. Für konkurrierende industriepolitische Strategien – etwa für eine "Picking-the-winners"-Strategie nach japanischem und französischem Vorbild oder für eine ausgeprägte "Laissez-faire"-Politik im Inland (gegebenfalls in Verbindung mit protektionistischen Maßnahmen gegenüber ausländischer Konkurrenz) nach US-amerikanischem Muster – sind die untersuchten Länder, vereinfacht gesagt, zu klein, zu exponiert und handelspolitisch zu schwach.

Auf der Basis der eben skizzierten industriepolitischen Grundsätze sind allerdings in der Praxis recht divergierende wirtschaftspolitische Strategien möglich, wie vor allem die Entwicklung in Norwegen, Schweden und Österreich einerseits und in Finnland andererseits gezeigt hat. Während *Norwegen, Schweden* und *Österreich* auf die konjunktur- und strukturpolitischen Schwierigkeiten der siebziger und achtziger Jahre mit einer überaus kräftigen *Ausweitung der direkten Förderungen* reagierten, hat eine solche Politik in Finnland nicht bzw. nur in wesentlich geringerem Umfang stattgefunden. Insbesondere die in den Vergleichsländern, ebenso wie in den meisten anderen Industriestaaten, seit Mitte der siebziger Jahre üblich gewordenen Sanierungs- und Umstrukturierungshilfen scheinen in Finnland keine Bedeutung erlangt zu haben.

Ebenfalls bemerkenswert ist die schwedische Förderungsolitik. Nach der beschriebenen raschen Expansion staatlicher Beihilfen seit den siebziger Jahren erfolgte 1983 – sozusagen mit einem Schnitt – eine drastische Reduktion der Förderungen (laut EFTA von 7,3% der Wertschöpfung der Sachgüterproduktion im Jahr 1983 auf 2,8% im Jahr 1984). Allerdings zeigt sich an diesem Beispiel eines gelungenen Förderungsabbaus, daß eine solche Maßnahme in ein umfangreicheres gesamtwirtschaftliches Maßnahmenpaket, das mit den Interessengruppen abgestimmt ist, eingebettet sein soll. Als besonders hilfreich dürften sich im konkreten schwedischen Fall die deutliche Abwertung im Jahr 1982 und die damit verbundenen expansiven Impulse erwiesen haben.

Unter den vier untersuchten Ländern entwickelten sich Österreich und Norwegen Mitte der achtziger Jahre zu jenen Ländern mit dem höchsten Förderungsvolumen. Allerdings darf nicht übersehen werden, daß – soweit sich das aus der in diesem Bereich besonders undurchsichtigen Datenlage schließen läßt – in Österreich die

10. Zusammenfassung

Förderungsexpansion in den siebziger Jahren später einsetzte und zunächst schwächer ausfiel als in Norwegen und Schweden.

Nur sehr kursorisch konnte in der vorliegenden Studie auf steuerliche Einflüsse eingegangen werden. Aus *gesamtwirtschaftlichen Abgabenquoten* geht hervor, daß Schweden und Norwegen im internationalen Vergleich eine sehr hohe Steuerbelastung aufweisen und auch Österreich im oberen Drittel der OECD-Staaten zu finden ist. Finnland liegt mit seiner Abgabenquote im Mittelfeld. Langfristig hatte die Steuerbelastung in Schweden und Norwegen stark steigende Tendenz, in Finnland und Österreich nahm sie hingegen im internationalen Vergleich wenig zu.

Weder gesamtwirtschaftliche Abgabenquoten noch nominelle Steuersätze lassen jedoch ein Urteil über die Steuerbelastung der Unternehmen in den untersuchten Ländern zu. In allen vier Vergleichsländern gibt es umfassende *steuerliche Förderungsmaßnahmen*, in den nordischen Ländern vor allem in Form der Investitionsfonds, in Österreich in Form der vorzeitigen Abschreibung und anderer steuerlicher Investitionsbegünstigungen. Die in verschiedenen Arbeiten vorgenommenen Vergleiche der Steuerbestimmungen unter dem Gesichtspunkt ihrer Vorteilhaftigkeit für den Investor liefern zum Teil widersprüchliche Ergebnisse und sind wenig schlüssig. Aus der Mehrzahl der Untersuchungen geht jedenfalls hervor, daß die tatsächliche Steuerbelastung deutlich unter der nominellen liegt; ihr Einfluß sollte nicht überschätzt werden.

Die Untersuchung der *Finanzsysteme* in Österreich und den nordischen Ländern ergab folgendes Bild: Die Mitteltransformation von den Defizit- zu den Überschußeinheiten weist in den vier Ländern eine Reihe von Gemeinsamkeiten und Parallelen auf – sowohl in institutioneller als auch in wirtschaftspolitischer Hinsicht. Der reale Sektor scheint für seine Finanzierungsentscheidungen überall ähnliche, insbesondere durch die *dominierende Stellung der Kreditfinanzierung* und des Kreditapparates geprägte Rahmenbedingungen vorzufinden. Darüber hinaus hat sich der Strukturwandel der Finanzsysteme in den untersuchten Ländern annähernd gleich schnell und in die selbe Richtung vollzogen. Die *organisierten Finanzmärkte* haben an Bedeutung gewonnen, *De-Regulierung* und eine Stärkung der Marktelemente wurden vorangetrieben, und die *Auslandsverflechtung* der Finanzmärkte ist enger geworden. Insgesamt haben die Finanzsysteme im letzten Jahrzehnt ein höheres Entwicklungsniveau erreicht, d. h. es sind neue Märkte und Finanzierungsinstrumente entstanden, und die Transaktionsvolumina haben rasch expandiert. Der "Preis" für diese Entwicklung dürfte eine Einschränkung der wirtschaftspolitischen Steuerungsmöglichkeiten sein.

10. Zusammenfassung

Obwohl zweifellos die Ähnlichkeiten zwischen den untersuchten Finanzsystemen überwiegen, dürfen einige wichtige Unterschiede zwischen Österreich und den nordischen Vergleichsländern nicht übersehen werden:

- Dem Ziel eines *niedrigen gesamtwirtschaftlichen Zinsniveaus* wurde in den skandinavischen Ländern wesentlich mehr Gewicht gegeben als in Österreich. Im langjährigen Durchschnitt lagen die realen Kreditzinsen in Österreich – sofern die veröffentlichten Nominalzinsen vergleichbar sind – um 2 bis 3 Prozentpunkte über denen Finnlands, Norwegens und Schwedens. Seit Anfang der achtziger Jahre sind die nordischen Länder jedoch mit einem beträchtlichen Anstieg der Realzinsen konfrontiert, etwa 1983 wurde das österreichische Zinsniveau überschritten. Diese Entwicklung dürfte zwei Ursachen haben: die – zumindest in Schweden und Finnland – eher restriktive Geldpolitik zur Dämpfung des Preis- und Kostenauftriebs im Gefolge der Abwertungen des Jahres 1982 und die institutionellen Änderungen der Finanzsysteme (Aufhebung von Zinssatzregulierungen).
- Die *internationalen Aktivitäten* der skandinavischen Kreditunternehmungen haben einen wesentlich geringeren Umfang als die des österreichischen Kreditapparates. Das könnte ein Indiz dafür sein, daß die Finanzmärkte in Österreich generell enger mit dem Ausland verflochten sind als in den nordischen Ländern.
- Die untersuchten *Beteiligungsmärkte* – der Aktienmarkt und, seit kurzem, die Wagnisfinanzierung – haben in den skandinavischen Ländern bereits ein höheres Entwicklungsniveau erreicht als in Österreich. Allerdings gibt es keine empirische Evidenz dafür, daß generell die Versorgung des industriellen Sektors mit Eigenkapital in Österreich bisher hinter jener in den nordischen Ländern zurückblieb.

Die *Stabilisierungspolitik* geht in den untersuchten Ländern von zwei unterschiedlichen Ansätze aus: Norwegen, Schweden und Österreich – in diesen Ländern hat das Vollbeschäftigungsziel hohen Stellenwert – betrieben eine keynesianische Stabilisierungspolitik, die sich auf eine antizyklische Fiskalpolitik, in Schweden auch auf geldpolitische Maßnahmen stützte. Vor allem die schwedische Variante dieser Politik – die Kombination der nachfrageorientierten Makropolitik mit einer von Regierung und Sozialpartnern getragenen Wachstums- und Strukturpolitik sowie mit einem umfassenden Ausbau wohlfahrtstaatlicher Einrichtungen – fand international lange Zeit große Beachtung.

10. Zusammenfassung

In Finnland hingegen konnte der Keynesianismus nicht Fuß fassen, die antizyklische Nachfragesteuerung spielte praktisch keine Rolle. Der Unterschied zwischen Finnland und den Vergleichsländern zeigt sich vor allem in der Reaktion auf die Rezessionen Mitte der siebziger und Anfang der achtziger Jahre. Während Norwegen, Schweden und Österreich mit fiskalpolitischer Nachfragebelebung reagierten — in Norwegen allerdings wegen der mit dem Erdölgeschäft verbundenen Steuereinnahmen ohne sichtbare Wirkung auf die Budgetsalden —, verfolgte Finnland sowohl geld- als auch fiskalpolitisch einen restriktiven Kurs und nahm einen deutlichen Anstieg der Arbeitslosigkeit in Kauf.

Besonders interessant ist aus österreichischer Sicht ein Vergleich der *Wechselkurspolitik* seit dem Zusammenbruch des Fixkurssystems von Bretton Woods. Während Österreich sich aus stabilitätspolitischen Gründen zu einem "Hartwährungskurs" entschloß und ihn, mit wenigen Modifikationen, bis heute beibehielt, setzten die untersuchten skandinavischen Länder ihren Wechselkurs zur Steuerung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und zur Verbesserung der Ertragslage der Industrie ein. Im Hinblick auf die längerfristigen allokativen Wirkungen der Wechselkurspolitik spielte in Österreich das Argument der "Produktivitätspeitsche" für den exponierten Sektor eine wichtige Rolle, in den nordischen Ländern wurde hingegen die Frage der internen Terms of Trade, d. h. letztlich der relativen "Profitchancen" im exponierten und geschützten Sektor der Wirtschaft betont.

Im Lauf der achtziger Jahre hat in den untersuchten Ländern in einzelnen Bereichen der Wirtschaftspolitik eine gewisse Neuorientierung stattgefunden, vor allem in Schweden, Finnland und Österreich. Sowohl Schweden als auch Finnland versuchen die Abwertungszyklen der Vergangenheit zu durchbrechen und auf einen "härteren" währungspolitischen Kurs überzugehen. Bemerkenswert ist auch, daß Schweden seit 1983 eine restriktive Budgetpolitik verfolgt, und daß umgekehrt Finnland in den Jahren 1982 und 1983 einen expansiven fiskalpolitischen Kurs steuerte. In Österreich zeigten sich ebenfalls in zweifacher Hinsicht Änderungen: Erstens hat nun auch in Österreich — trotz steigender Arbeitslosigkeit — das Ziel der Budgetkonsolidierung Priorität erhalten; nach wie vor sind jedoch die Finanzierungsdefizite des öffentlichen Sektors in Österreich deutlich höher als in den nordischen Ländern. Zweitens haben, ähnlich wie in den Vergleichsländern, zum Teil allerdings sogar früher, die ausländischen Einflüsse auf den monetären Sektor und auf die Geldpolitik an Bedeutung gewonnen.

Die *Gegenüberstellung der Entwicklungstendenzen der Industrie* der vier Vergleichsländer einerseits *und der wirtschaftspolitischen Strategien* und Rahmenbedingungen andererseits führt allerdings zu wenig schlüssigen Ergebnissen. Das läßt

10. Zusammenfassung

sich an mehreren Beispielen zeigen: Besonders aufschlußreich ist in dieser Hinsicht der direkte Vergleich zwischen *Finnland* und *Österreich*, die in ihrer Fiskal- und Wechselkurspolitik länger als ein Jahrzehnt fast immer *gegensätzliche Strategien* verfolgten. Erwartungsgemäß kommen diese Unterschiede auch in einer Reihe makroökonomischer Ergebnisse — etwa hinsichtlich Arbeitslosigkeit und Inflation, wo Österreich wesentlich günstiger abschnitt — recht deutlich zum Ausdruck. In der Industrieentwicklung sind gravierende Unterschiede hingegen nicht sichtbar: Beide Länder verzeichneten ein ähnlich rasches Wachstum der Industrieproduktion, -beschäftigung und -produktivität sowie einen zügigen Strukturwandel.

Auch aus dem Vergleich der relativen Arbeitskosten seit Mitte der siebziger Jahre, die sich aus der nationalen Kostenentwicklung und der jeweiligen Wechselkurspolitik ergeben, folgt kein eindeutiges Bild: Norwegen, dessen preisliche Wettbewerbsfähigkeit sich am meisten verschlechterte, und auch Schweden, dessen Arbeitskostenposition sich sogar mittelfristig verbesserte, entwickelten sich in den meisten Belangen (Produktion, Produktivität, Strukturwandel) ungünstiger als Finnland und Österreich.

Auf keinen Fall läßt sich aus der vorliegenden empirischen Evidenz der Schluß ziehen, daß eine Abwertungspolitik nach dem Muster der nordischen EFTA-Staaten längerfristig eine andere, "bessere" Entwicklung der österreichischen Industrie bewirkt hätte als die praktizierte Hartwährungspolitik. Kurzfristige stabilitätspolitische Überlegungen sprechen eher für einen Hartwährungskurs, und es gibt in Schweden und Finnland Ansätze, von der bis Anfang der achtziger Jahre verfolgten Weichwährungspolitik abzurücken. Umgekehrt zeigt allerdings die Abwertung in Schweden 1982, daß Abwertungen, die durch entsprechende Begleitmaßnahmen abgesichert sind, in der Erlangung von Marktanteilsgewinnen und Verbesserung der Ertragslage der Industrie erfolgreich sein können und die Bewältigung schwieriger wirtschaftspolitischer Probleme — Abbau von Industriesubventionen, generelle Budgetkonsolidierung — erleichtern (siehe auch Walterskirchen, 1987).

Auch die Untersuchung der industriepolitischen Positionen, insbesondere der Förderungssysteme, liefert kein eindeutiges Bild: Finnland erreichte eine günstige Industrieentwicklung mit wenig Förderungen, in Österreich, das eine ähnlich günstige Industrieentwicklung aufwies, wurde — zumindest seit der zweiten Hälfte der siebziger Jahre — recht umfangreich subventioniert; umgekehrt wurden in Norwegen und Schweden sehr umfangreiche Förderungen gewährt, beide Länder verzeichneten — wie dargestellt — eine weniger günstige Entwicklung ihres industriellen Sektors.

10. Zusammenfassung

Im Grunde ist es allerdings nicht so überraschend, daß ein Vergleich der Förderungssysteme weniger Aufschlüsse liefert, als auf den ersten Blick zu erwarten wäre, und zwar aus mehreren Gründen: Erstens sind die Förderungssysteme der vier Länder — wenn auch in der vorliegenden Studie die Unterschiede betont wurden — in vielfacher Hinsicht sehr ähnlich. Im Rahmen der "reaktiven Industriepolitik", die in den untersuchten Ländern verfolgt wird, sind Förderungen oft eher eine "politische Geste" (Katzenstein) als Ergebnis konsequenter industriepolitischer Planung. Zweitens hat gerade in den siebziger Jahren insofern eine Angleichung der Förderungspraktiken stattgefunden, als es — vermutlich unter anderem durch Imitation — inzwischen fast kein westliches Industrieland gibt, das nicht über ein sehr ausgebautes Förderungsinstrumentarium verfügt. Und drittens schließlich hängen die Wirkungen von Förderungsinstrumenten und -programmen nicht von den Absichten der Wirtschaftspolitik und oft auch nicht so sehr von der Höhe und der Struktur der vergebenen Mittel ab — nur diese Faktoren sind in einem internationalen Vergleich zu erfassen —, sondern von der konkreten Förderungspraxis, also von Faktoren wie z. B. der Auslegung und Anwendung der in der Regel wenig restriktiven Förderungsrichtlinien, der Anfälligkeit gegenüber Interventionen etc.

Im wesentlichen läßt sich in nur einem Punkt ein klarer Zusammenhang zwischen industrie- und förderungspolitischen Zielsetzungen einerseits und der tatsächlichen Industrieentwicklung andererseits herstellen. Österreich ist das einzige der vier Länder, das sich intensiv und durch die Gewährung großzügiger Förderungen um die Ansiedlung ausländischer Unternehmen bemüht. Wie bereits dargestellt, wird eine solche Politik in den nordischen Ländern praktisch nicht angewendet — im Gegenteil: es scheint Ziel der Wirtschaftspolitik dieser Länder zu sein, in vielen Bereichen eine Verstärkung des Auslandseinflusses zu verhindern, der Anteil ausländischer Direktinvestitionen ist auch deutlich geringer als in Österreich.

Wirtschaftsvergleiche zwischen Ländern und die "objektive" Beurteilung der Erfolge und Mißerfolge verschiedener wirtschaftlicher Entwicklungen und wirtschaftspolitischer Strategien und Einzelmaßnahmen sind aus vielen methodischen und empirischen Gründen ein schwieriges Unterfangen. Ein gemeinsames Merkmal vieler solcher Vergleiche scheint zu sein, daß dem jeweils eigenen Land schlechte Noten, den Vergleichsländern hingegen gute Noten erteilt werden (Franzmeyer et al., 1987, Band 1, S. 178). Die vorliegende Untersuchung versucht einen solchen "Bias" zu vermeiden: Die Stärken der österreichischen Industrie und der in vielfacher Hinsicht erfolgreiche Strukturwandel wurden in dieser Studie immer wieder betont. Umgekehrt ist ein solcher Wirtschaftsvergleich nur dann sinnvoll, wenn er dazu herangezogen wird, Aufschluß über die *Schwachstellen* und Mängel der Wirtschaft des eigenen Landes zu gewinnen. Im Vergleich mit den skandinavischen Ländern Finn-

10. Zusammenfassung

land, Norwegen und Schweden zeichnen sich in industrieökonomischer und unternehmenstrategischer Hinsicht vor allem die folgenden Schwächen des österreichischen Industriesektors ab:

- Österreichs Spezialisierung in technologieintensiven und daher besonders einkommensträchtigen Produktionsbereichen konzentriert sich auf Produkte, die zwar bereits hohe Anforderungen an das "Humankapital" stellen – das erforderliche Qualifikationsniveau ist also bereits hoch –, deren unmittelbarer Forschungs- und (Weiter-)Entwicklungseinsatz aber relativ klein ist. Das ist Ursache wie Folge der im internationalen Vergleich nach wie vor niedrigen Forschungsquote. Positive interne, besonders aber auch externe Effekte, die von einer solchen eigenständigen Forschungs- und Entwicklungstätigkeit ausgehen, fehlen dadurch. Gerade in hochwertigen Bereichen der technischen Verarbeitungsprodukte (Maschinen, Elektroprodukte, Transportmittel) weist Österreich niedrige Mengeneinheitswerte auf, was zum Teil auf die geringwertige Produktstruktur innerhalb dieses Bereichs zurückzuführen ist, zum Teil auf einen geringen Verarbeitungsgrad der Einzelprodukte.
- In Österreich herrscht ein Mangel an inländischen Großunternehmen in technologischen Schlüsselbereichen. Auf diesen Faktor dürften eine Reihe der angeführten Schwachstellen zurückzuführen sein. Die Industrie Schwedens und in zunehmendem Maß auch Finnlands erhält bedeutende Impulse durch die nationalen, zugleich aber multinational tätigen Großunternehmen: Sie waren Wachstumsmotor, sie agierten ausschließlich oder zumindest teilweise in hochtechnologischen Produktbereichen, von denen auch positive externe Effekte auf die restliche Wirtschaft ausgingen. Sie sind nicht nur wichtige Träger der heimischen Innovationsentwicklung, sondern fordern als "kompetente" anspruchsvolle Technologieanwender auch die anderen, vor- und nachgelagerten Industrien zu Weiterentwicklungen heraus oder stellen für diese einen anspruchsvollen Heimmarkt dar. In Finnland zählen auch einige verstaatlichte Unternehmen zu diesen erfolgreichen Großunternehmen.
- Die dritte zentrale Schwachstelle, die sich aus dem Vergleich mit den skandinavischen Ländern ergibt und die ebenfalls mit den Größen- und Eigentumsstrukturen zusammenhängt, ist der geringe Internationalisierungsgrad der österreichischen inländischen Unternehmen. Dem steht eine großzügige Betriebsansiedlungspolitik gegenüber. Internationalisierung scheint jedoch als Unternehmensstrategie an Bedeutung zu gewinnen. Der Übergang vom Außenhandel zu Direktinvestitionen ist in den skandinavischen Ländern bereits wesentlich weiter fortgeschritten als in Österreich, die manchmal geäußerte Befürchtung,

10. Zusammenfassung

Direktinvestitionen kämen einem Export von Arbeitsplätzen gleich, findet sich in den skandinavischen Ländern kaum bestätigt.

11. Literaturhinweise

- Aiginger, K., "Zusammenfassende Wertung der Konkurrenzposition der österreichischen Wirtschaft", in WIFO (1987), Band III.
- Aiginger, K., Bayer, K., Stankovsky, J., Volk, E., "Die Entwicklung der österreichischen Aluminiumindustrie", WIFO-Monatsberichte, 1986, 59(10), S. 625-646.
- Andersen, P. S., Akerholm, J., "Scandinavia", in Boltho, A. (Hrsg.), *The European Economy — Growth and Crisis*, Oxford University Press, Oxford, 1982, S. 610-644.
- Argy, V., "Exchange Rate Policy for a Small Economy", University of Stockholm, Institute for International Economic Studies, Seminar Paper, 1986, (369).
- Aurikko, E., "The increased internationalization of Finnish Financial Markets", Special Issue of the Bank of Finland Monthly Bulletin, 1986, S. 26-31.
- Bayer, K., Pichl, C., "Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit am Beispiel der österreichischen Elektroindustrie", in WIFO (1987), Band III.
- Beer, E., "Die jüngsten Trends der internationalen Direktinvestitionen", Informationen über Multinationale Konzerne, 1987, (3), S. 11-13.
- Bingham, T. R. G., *Banking and Monetary Policy*, OECD, Paris, 1985.
- Bollino, C. A., "Industrial Policy: A Review of European Approaches", in Adams, F. G., Klein, L. (Hrsg.), *Industrial Policy and Competitiveness*, Lexington, 1983, S. 49-86.
- Bosworth, B. P., Rivlin, A. M. (Hrsg.), *The Swedish Economy*, The Brookings Institution, Washington, D. C., 1987.
- Breuss, F., *Österreichs Außenwirtschaft 1945-1982*, Signum, Wien, 1983.
- Breuss, F., "Schweiz und Österreich: Ein Wirtschaftsvergleich", WIFO-Monatsberichte, 1985, 58(2), S. 94-118.
- Breuss, F., "Struktur- und Wettbewerbseffekte im Außenhandel: Österreich im internationalen Vergleich. Eine 'Constant-Market-Share-Analyse'", in WIFO (1987), Band I.
- Breuss, F., Pichl, C., "Umstrukturierung und CMS-Analyse", WIFO Working Paper, 1987, (22).
- Calmfors, L., "Sweden and Finland — a Comparison of Stabilisation-Policy Strategies", *Skandinaviska Enskilda Banken Quarterly Review*, 1984, (4), S. 119-124.
- Carlsson, B., "Industrial Subsidies in the Nordic Countries", in DOR et al. (1984), S. 221-229.

11. Literaturhinweise

- Cervený, M., Aiginger, K., "Internationaler Industriestrukturvergleich", in WIFO (1987), Band III.
- DOR, ETLA, IFF, IUI, IOI (Hrsg.), *Economic Growth in a Nordic Perspective*, Kopenhagen, 1984.
- Dunning, J. H., "International Business, the Recession and Economic Restructuring", University of Reading, Working Paper, 1985, (89)
- Dunning, J. H., Cantwell, J., *IRM Directory of Statistics of International Investment and Production*, Basingstoke, 1987
- Dunning, J. H., Pearce, J. H., *The World's Largest Industrial Enterprises 1962-1983*, Aldershot, 1985.
- EFTA Economic Committee — Working Party on Government Aids, *Final Report*, Genf, 1986.
- Enders, K., "Strukturelle Konsequenzen eines Rohstoffbooms in einem Industrieland: De-industrialisierungstheorie und norwegische Erfahrungen", *Konjunkturpolitik*, 1984, 30(6), S. 328-347.
- Enders, K., Herberg, H., "The Dutch Disease — Causes, Consequences, Cures and Calmatives", *Weltwirtschaftliches Archiv*, 1983, (3), S. 473-497.
- ETLA, IFF, IUI, IOI (Hrsg.), *Growth Policies in a Nordic Perspective*, Helsinki, 1987.
- Felderer, B., "Thesen zu ökonomischen Problemen kleiner Volkswirtschaften", *Jahrbuch für Sozialwissenschaft*, 1974, (25), S. 106-114.
- Finnfacts Bulletin, 1987, (3-5).
- Finnischer Außenhandelsverband (1986A), *Finnland auf dem Weg in die Neunziger*, Helsinki, 1986.
- Finnischer Außenhandelsverband (1986B), *Finnlands Industrie*, Helsinki, 1986.
-
- Franzmeyer, F., Schultz, S., Seidel, B., Svindland, E., Volz, J., "Industriepolitik im westlichen Ausland — Rahmenbedingungen, Strategien, Außenhandelsaspekte", *Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung — Beiträge zur Strukturforchung* (2 Bände), 1987, 92.
- Gabrisch, H., "Finnish-Soviet Economic Relations", *Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht*, 1985, (109), S. 1-23.
- Hagermann, H., Schewe, T., "Keynesianische Politik in der Wachstumskrise: Das Beispiel Schweden", *Konjunkturpolitik*, 1982, 28(1), S. 1-34.
- Halttunen, H., "Stabilization Policies in the EFTA Countries", *EFTA, Occasional Paper*, 1984, (4)
- Handler, H., "Problems of Monetary Control in Norway", *Empirical Economics*, 1977, 2(1), S. 31-57.
- Handler, H., "Die österreichische Hartwährungspolitik", in Abele, H., Nowotny, E., Schleicher, St., Winckler, G. (Hrsg.), *Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik*, 2. Auflage, Manz, Wien, 1984, S. 413-426.

11. Literaturhinweise

- Handler, H., "Capital Mobility Versus Sterilization Policy: A Time Series Approach for Austria", *Empirica*, 1985, 12(2), S. 163-190.
- Herin, J., Halttunen, H., "Wirtschaftsentwicklungen und -politiken in Finnland und Schweden", *EFTA-Bulletin*, 1983, 24(3), S. 1-14.
- Hirsch, S., "An International Trade and Investment Theory of the Firm", *Oxford Economic Papers*, 1976, (2), S. 258-270.
- Hodne, F., *The Norwegian Economy 1920-1980*, Croom Helm, London-Canberra, 1983
- Horvei, T., Jagren, L., Mitek, K., Salo, S., "Financial Markets in the Nordic Countries", in *ETLA et al.* (1987), S. 237-301.
- Jaffe, D. M., Myhrman, J., "Monetary Policy in Small Open Economies: The Nordic Countries", University of Stockholm, Institute for International Economic Studies, Seminar Paper, 1976, (55).
- Kaldor, N., "The Irrelevance of Equilibrium Economics", *Economic Journal*, 1972, S. 1237-1255.
- Katzenstein, P. J., *Corporatism and Change: Austria, Switzerland and the Politics of Industry*, Cornell University Press, Ithaca, 1984.
- Katzenstein, P. J., *Small States in World Markets — Industrial Policy in Europe*, Cornell University Press, Ithaca-London, 1985.
- Kivikari, U., "Finnish-Soviet Trade in the Light Industries", *Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht*, 1985, (109), S. 25-100.
- Kolukisa, M., *Ausländische Direktinvestitionen in Entwicklungsländern — Begründung und Auswirkungen (am Beispiel der Türkei)*, Wien, 1987.
- Kramer, H. (Hrsg.), "Perspektiven der österreichischen Industrie", *Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Schriftenreihe*, 1982, (47).
- Kramer, H., *Österreichs Industrie im internationalen Wettbewerb*, Signum, Wien, 1985
- Lawrence, R. C., Bosworth, B. P., "Adjusting to Slower Economic Growth: The External Sector", in *Bosworth — Rivlin* (1987), S. 55-88.
- Leibfritz, W., Meurer, C., "Steuerliche Investitionsförderung im internationalen Vergleich", *IFO-Institut für Wirtschaftsforschung, München, Schriftenreihe*, 1985, (117).
- Lindbeck, A., "Some Fiscal and Monetary Policy Experiments in Sweden", University of Stockholm, Institute for International Economic Studies, Seminar Paper, 1973, (33).
- Lundberg, E., "The Rise and Fall of the Swedish Model", *Journal of Economic Literature*, 1985, 23(1), S. 1-36.

11. Literaturhinweise

Lundmark, K., "Welfare State and Employment Policy: Sweden", in Dyson, K., Wilks, S. (Hrsg.), *Industrial Crisis — A Comparative Study of the State and Industry*, Martin Robertson, Oxford, 1983, S. 220-244.

Marin, D., "Fortschritt ohne Forschung", *Wirtschaft und Gesellschaft*, 1986, (3), S. 323-344.

McClam, W. D., Andersen, P. S., "Adjustment Performance of Open Economies: Some International Comparisons", *BIS Economic Papers*, 1983, (10).

Meidner, R., Hedborg, A., *Modell Schweden — Erfahrungen einer Wohstandsgesellschaft*, Campus, Frankfurt am Main, 1984.

Ministry of Finance, *The 1984 Medium Term Survey of the Swedish Economy*, Stockholm, 1984.

Ministry of Finance, *The Swedish Budget 1986/87*, Stockholm, 1986.

Ministry of Industry, "The Net Costs of Government Support", 1982, (Ds I 1982:10).

Mooslechner, P., "Die österreichische Kapitalbilanz 1954 bis 1982", *WIFO-Monatsberichte*, 56(7), 1983, S. 439-458.

Navigator, *Finland — A Modern Industrial Country*, Helsinki, 1985.

OECD (19...F), *Economic Surveys: Finland*, Paris, verschiedene Jahre.

OECD (19...N), *Economic Surveys: Norway*, Paris, verschiedene Jahre.

OECD (19...Ö), *Economic Surveys: Austria*, Paris, verschiedene Jahre.

OECD (19...S), *Economic Surveys: Sweden*, Paris, verschiedene Jahre.

OECD, *Industrial Structure Statistics*, verschiedene Jahrgänge.

OECD, *The Industrial Policies of 14 Member Countries*, Paris, 1971.

OECD, *The Aims and Instruments of Industrial Policy — A Comparative Study*, Paris, 1975.

OECD, *Tax Expenditures — A Review of the Issues and Country Practices*, Paris, 1984.

OECD, "Trade in High Technology Products", 1985, (DSTI/SPR/84.66).

OECD (1986A), *Science and Technology Indicators*, 1986, (2).

OECD (1986B), "Changing Industrial Structures in OECD Countries", 1986, (DSTI/IND/86.46).

OECD (1986C), "Determinants of the Impact of Technology on Employment and Investment", 1986, (DSTI/IND/86.14).

OECD (1986D), *Selected Science and Technology Indicators, Recent Results*, Paris, 1986.

11. Literaturhinweise

OECD (1987A), *International Investment and Multinational Enterprises*, Paris, 1987.

OECD (1987B), "Intangible Investment", 1987, (DSTI/IND/87 24).

Oxelheim, L., "The Largest Nordic Manufacturing Companies", in DOR et al. (1984), S. 183-201

Pekkarinen, J., Sauramo, P., "Devaluations and Employment in the Economic Policy of the Nordic Countries — Some Reflections on the Finnish Experience", Labour Institute for Economic Research, Helsinki, Discussion Paper, 1985, (35).

Pekkarinen, J., Vartiainen, J., "Keynesianism and National Models of Economic Policy", University of Helsinki, Department of Economics, Discussion and Working Papers, 1983, (203).

Pichl, C., "Strukturanpassung als Wachstumsfaktor in der österreichischen Industrie", WIFO-Monatsberichte, 1987, 60(10).

Prachowny, M. F. J., *Macroeconomic Analysis for Small Open Economies*, Clarendon Press, Oxford, 1984.

Puumanen, K., "Abweichungen spiegeln unterschiedliche Wirtschaftspolitiken wider: Trends in Schweden, Norwegen und Finnland", EFTA-Bulletin, 1980, 21(5), S. 2-8.

Puwein, W., "Probleme der Holzverarbeitung", WIFO-Monatsberichte, 1982, 55(4), S. 231-244.

Rother, D., "Strukturwandel im Weltschiffbau — Auswirkungen auf die westeuropäische Schifffahrtsindustrie, dargestellt an den Beispielen der Schiffbauindustrien der Bundesrepublik, Japans und Schwedens", Beihefte der Konjunkturpolitik, 1985, (31), S. 131-154.

Schulmeister, St., "Indikatoren der Stellung von Ländern und Waren im weltwirtschaftlichen Strukturwandel", in WIFO (1985), Band I.

Schulmeister, St., Bösch, G. "Das technologische Profil der österreichischen Wirtschaft im Spiegel des Außenhandels", in WIFO (1987), Band I

Stankovsky, J., "Integration in und zwischen Wirtschaftssystemen: Theorie und Praxis in Finnland und Österreich", *Wirtschaftspolitische Blätter*, 1983, (2), S. 91-107

State-owned Companies in Finland 1985, Ministry of Trade and Industry, Helsinki, 1986

Stickler, R., "Venture Capital in Österreich", in Girozentrale (Hrsg.), *Beteiligungsreport 1986*, Wien, 1987, S. 73-77.

Sukselainen, T., Utne, A., Herin, J., "A Comparative Study of the Economic Developments in Finland, Norway and Sweden 1982-1985 and the Short-Term Outlook", EFTA Occasional Paper, 1986, (16).

Suni, P., "A Comparison of the External Values of Nordic Currencies 1970-83", in DOR et al (1984), S. 241-258

11. Literaturhinweise

Suominen, I., Die heutigen Aussichten der Wirtschaft und Industrie Finnlands, Vortrag auf der Konferenz der Finnischen Handelsgilde, Wien, 1987

Swedenborg, B., The Multinational Operations of Swedish Firms. An Analysis of Determinants and Effects, Stockholm, 1979.

Szopo, P., Subventionen in Österreich, Österreichische Strukturberichterstattung, Spezialbericht 1985, WIFO, Wien, 1986.

Szopo, P. (1987A), "Die Direktförderung der Industrie und des produzierenden Gewerbes in Österreich in den Jahren 1984 und 1985", in WIFO (1987), Band III.

Szopo, P. (1987B), The 'EFTA-report' on Government Aids: Comment, WIFO, Wien, 1987.

Szopo, P., Aiginger, K., Lehner, G., Ziele, Instrumente und Effizienz der Investitionsförderung in Österreich, WIFO-Gutachten, Wien, 1985.

Tichy, G. (1985A), "Wie funktioniert die österreichische Wechselkurspolitik. Konzept, Voraussetzung und Handhabung", Wirtschaftspolitische Blätter, 1985, 32(5), S. 493-506.

Tichy, G. (1985B), "Wie funktioniert die österreichische Wechselkurspolitik. Theoretische Erklärungen und Wirtschaftspolitische Folgen", Wirtschaftspolitische Blätter, 1985, 32(6), S. 630-640.

Tolonen, Y., "Effects of Soviet Trade on the Structure of Finnish Exports Industries", Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht, 1985, (109), S. 101-125.

UNO-ECE, European Timber Trends and Prospects, Vol. I, II, New York, 1986.

Utne, A., "The EFTA Countries' Export Performance for Manufactured Goods — 1970-1982", EFTA Occasional Paper, 1984, (7).

Vihriälä, V., "The Monetary Autonomy of Finland: What Can the Time Series Analysis Tell Us?", Empirical Economics, 1985, 10(4), S. 263-274.

Vihriälä, V., "Finnish Financial Markets", Special Issue of the Bank of Finland Monthly Bulletin, 1986, S. 3-10.

Volk, E., "Investitionsförderung in europäischen Ländern — Ein Vergleich der Systeme in der BRD, Schweiz, Schweden und Österreich", Österreichische Investitionskredit AG, Schriftenreihe, N. F., 1982, (6).

Volk, E., Die Innovationsaktivitäten der österreichischen Industrie, Vorläufiger Endbericht, WIFO, Wien, 1987.

Volk, E., Wieser, Th., Industriepolitik in der Krise? Die Entwicklung der österreichischen Industriepolitik und ihrer Bestimmungsgründe seit 1945, unveröffentlichtes Manuskript, Wien, 1986.

11. Literaturhinweise

- Wahroos, B., Strukturelle Veränderungen und Internationalisierung der finnischen Industrie, Vortrag, Wien, 1987.
- Walterskirchen, E., "Wirtschaftspolitische Erfahrungen Schwedens — Ein Vergleich mit Österreich", WIFO-Monatsberichte, 1985, 58(2), S. 83-93.
- Walterskirchen, E., "Budgetsanierung in einigen westeuropäischen Ländern", WIFO-Monatsberichte, 1987, 60(7), S. 454-463.
- WIFO, Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1984 (8 Bände), Wien, 1985.
- WIFO, Die Internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, Österreichische Strukturberichterstattung, Kernbericht 1987 (3 Bände), Wien, 1987.
- Winckler, G., "Probleme der Zinspolitik in Österreich", Wirtschaft und Gesellschaft, 1979, 5(1), S. 61-83.
- Wold, K. G., "Main Features of the Current Interest Rate Policy in the Nordic Countries", Norges Bank Economic Bulletin, 1981, 52(2), S. 123-134.
- Wyatt, G. J., "Trends in Total Factor Productivity in Finnish and Swedish Industries", in DOR et al. (1984), S. 231-240.
- Zysman, J., Governments, Markets and Growth: Financial Systems and the Politics of Industrial Change, Cornell University Press, Ithaca-London, 1983.

NETTO-PRODUKTIONSWEERT DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE
(REAL, LANDESWAHRUNG)

MILL., 1970=100, VERAENDERUNG GEGEN DAS VORJAHR IN %

	OESTERREICH		FINNLAND		NORWEGEN		SCHWEDEN	
	I	I	I	I	I	I	I	I
	ZU PREISEN 1976	ZU PREISEN 1976	ZU PREISEN 1960	ZU PREISEN 1960	ZU PREISEN 1960	ZU PREISEN 1960	ZU PREISEN 1960	ZU PREISEN 1960
1960	.	16779	52.8	25401	64.1	98776	.	.
1961	.	18202	57.3	26455	66.7	99413	.	.
1962	.	18953	59.6	26667	67.3	100013	.	.
1963	.	19714	62.0	28265	71.3	107091	.	.
1964	70.3	21073	66.3	30273	76.4	112879	.	.
1965	4.9	22279	70.1	31865	80.4	113255	.	.
1966	5.4	23389	73.6	33767	85.2	113282	.	.
1967	1.5	24045	75.7	34861	87.9	106789	.	.
1968	6.4	25387	79.9	35706	90.1	103902	.	.
1969	10.6	28649	90.1	36314	96.6	105288	.	.
1970	7.6	31784	100.0	39648	100.0	110288	.	.
1971	5.8	32310	101.7	41057	103.6	111018	.	.
1972	7.6	35962	113.1	43025	108.5	107598	.	.
1973	5.2	38282	120.4	45465	114.7	106852	.	.
1974	5.4	39986	125.8	47744	120.4	112542	.	.
1975	-6.0	37937	119.4	46699	117.8	119121	.	.
1976	6.3	38768	122.0	46803	118.0	121518	.	.
1977	5.4	38433	120.9	45832	115.6	121518	.	.
1978	9.9	40289	126.8	44703	112.7	123.0	.	.
1979	6.8	44791	140.9	46139	116.4	123.0	.	.
1980	3.0	48408	152.3	45635	115.1	123.0	.	.
1981	-8.8	49740	156.5	44691	112.7	107598	.	.
1982	-6.6	50150	157.8	44787	113.0	106852	.	.
1983	1.7	51864	163.2	43840	110.6	112342	.	.
1984	2.6	54040	170.0	45522	114.8	119121	.	.
1985	4.8	56124	176.6	46316	116.8	121518	.	.

Q: OECD, NATIONAL ACCOUNTS II; FUER OESTERREICH: VGR.

NETTO-PRODUKTIONSWERT (REAL) JE BESCHÄFTIGTEN
IN DER VERARBEITENDEN INDUSTRIE

1970=100, VERÄNDERUNG GEGEN DAS VORJAHR IN %

	OESTERREICH	FINNLAND	NORWEGEN	SCHWEDEN
I				
I				
1960	66.2	4.1	.	.
1961	.	4.1	.	.
1962	.	2.2	.	.
1963	.	5.2	2.9	.
1964	69.9	74.1	5.7	.
1965	73.0	81.7	3.2	.
1966	77.0	6.1	4.0	.
1967	80.6	4.2	3.5	.
1968	87.6	3.8	2.4	.
1969	94.8	87.0	6.8	.
1970	100.0	93.0	100.0	100.0
1971	101.9	99.3	7	103.9
1972	108.2	102.4	2.4	106.2
1973	110.3	106.6	4.1	112.0
1974	113.6	112.6	5.6	115.3
1975	110.7	115.4	2.5	114.6
1976	118.8	114.0	-1.2	114.9
1977	123.1	114.4	.3	112.2
1978	124.7	111.5	-2.5	112.5
1979	133.4	110.4	-1.0	119.2
1980	137.2	115.9	4.9	119.7
1981	137.8	115.4	-5	119.5
1982	143.6	114.6	-7	124.0
1983	150.9	118.2	3.1	133.9
1984	155.6	123.6	4.6	140.9
1985	163.7	130.0	5.2	143.4
		130.8	.5	1.7

Q: OECD, NATIONAL ACCOUNTS II; FUER OESTERREICH: VGR.

ÖSTERREICH

INVESTITIONSSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEINVESTITIONEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	27.2	24.1	21.4	-3.1	-2.7	-5.8
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	6.0	4.1	9.4	-2.0	5.4	3.4
ERDÖLVERARBEITUNG	I	4.3	6.6	2.8	2.4	-3.8	-1.5
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.1	.3	.2	.2	-.1	.1
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	15.4	11.6	7.5	-3.8	-4.2	-8.0
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.4	1.4	1.5	.1	.1	.2
CHEMIE	I	13.5	10.7	10.0	-2.7	-.7	-3.5
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	7.4	4.3	3.6	-3.1	-.7	-3.8
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	3.4	3.4	3.5	.0	.1	.0
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.2	.7	1.0	-.5	.2	-.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.4	2.2	1.9	.9	-.3	.6
BAUZULIEFERUNG	I	12.6	12.1	14.1	-.5	2.0	1.5
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	2.0	1.0	4.0	-1.0	3.0	1.9
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	2.6	2.5	2.5	-.1	.0	-.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.2	.2	-.1	.0	-.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	1.4	2.2	1.6	.8	-.6	.2
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	6.3	6.2	5.8	-.1	-.4	-.5
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	20.0	19.7	21.2	-.3	1.5	1.2
NÄHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	12.6	13.0	14.3	.4	1.3	1.7
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	4.9	4.4	4.2	-.6	-.2	-.7
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	1.6	1.3	1.6	-.3	.2	-.1
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.9	1.0	1.1	.1	.2	.3
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	23.9	29.3	30.0	5.4	.7	6.1
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.5	7.6	8.2	1.1	.6	1.7
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	6.4	6.7	6.9	.3	.2	.6
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	7.1	8.9	9.4	1.7	.5	2.3
TRANSPORTMITTELBAU	I	3.1	5.4	5.0	2.3	-.4	1.9
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.7	.7	.5	.0	-.2	-.2
ANDERE PRODUKTE	I	2.8	4.1	3.3	1.3	-.8	.5
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	8.4	10.8	5.1	2.4	-5.7	-3.3
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	35.6	34.9	26.5	-.8	-8.4	-9.1

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

FINNLAND

INVESTITIONSSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEINVESTITIONEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1979	1983	1979/83
	I			

BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	27.8	26.2	-1.6
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	21.5	20.5	-1.0
ERDÖLVERARBEITUNG	I	2.6	1.3	-1.3
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.1	.2	.1
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	2.7	2.8	.1
NE-METALLERZEUGUNG	I	.9	1.2	.4

CHEMIE	I	9.3	12.0	2.8
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	5.1	5.8	.8
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	2.1	4.5	2.4
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.3	.3	-.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.9	1.5	-.4

BAUZULIEFERUNG	I	14.3	12.1	-2.1
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	9.1	5.6	-3.5
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.2	2.0	.7
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.2	.1	-.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.6	.2	-.4
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	3.1	4.2	1.1

TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	22.8	17.8	-5.0
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	17.5	14.3	-3.2
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.9	1.4	-1.4
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.0	1.5	-.5
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.4	.6	.2

TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	19.5	23.0	3.5
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	3.4	4.8	1.5
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	6.2	6.7	.6
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	3.4	4.4	1.0
TRANSPORTMITTELBAU	I	6.1	6.4	.3
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.5	.7	.2

ANDERE PRODUKTE	I	6.3	8.9	2.5

SUMME	I	100.0	100.0	.0

BERGBAU	I	4.9	2.0	-2.9
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	32.7	28.1	-4.6

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

Übersicht A7

NORWEGEN

INVESTITIONSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEINVESTITIONEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1979	1983	1979/83
	I			

BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	23.7	19.7	-4.0
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	11.1	4.8	-6.3
ERDÖLVERARBEITUNG	I	1.3	2.7	1.4
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.8	.4	-.4
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	5.6	4.5	-1.1
NE-METALLERZEUGUNG	I	4.9	7.2	2.3
	I			

CHEMIE	I	8.0	10.8	2.8
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.5	5.5	2.0
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	2.2	3.0	.9
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.6	.3	-.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.7	1.9	.3
	I			

BAUZULIEFERUNG	I	12.7	12.3	-.4
HOLZ- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	6.7	7.1	.4
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.4	1.7	.3
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.1	.1	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.4	.4	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	4.1	3.0	-1.1
	I			

TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	24.8	24.3	-.5
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	21.6	22.8	1.2
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.4	.9	-1.5
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	.6	.3	-.3
LEDER, LEGER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.2	.3	.0
	I			

TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	24.0	25.5	1.5
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	5.5	4.2	-1.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	8.0	8.4	.5
ERZ. V. ELEKTROTECHN. HINRICHTUNGEN	I	4.6	6.5	1.9
TRANSPORTMITTELBAU	I	5.7	5.8	.1
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.3	.5	.3
	I			

ANDERE PRODUKTE	I	6.8	7.5	.7
	I			

SUMME	I	100.0	100.0	.0

BERGBAU	I	95.0	186.5	91.5
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	118.7	206.2	87.5

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

12. Anhang

SCHWEDEN

Übersicht A8

INVESTITIONSSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEINVESTITIONEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1978	1975/78
	I			

BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	30.8	23.8	-7.0
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	16.6	16.8	.2
ERDÖLVERARBEITUNG	I	2.4	.8	-1.6
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	"	"	"
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	10.0	4.7	-5.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.8	1.5	-.3

CHEMIE	I	7.3	11.9	4.6
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.6	5.7	2.1
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	1.8	4.4	2.5
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.8	.7	-.2
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.1	1.1	.0

BAUZULIEFERUNG	I	12.8	14.0	1.2
HOLZ- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	7.7	6.0	-1.7
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.1	1.1	.4
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.2	.2	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	1.9	.3	-1.6
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	2.2	6.4	4.1

TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	9.6	14.2	4.7
NÄHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	7.1	11.9	4.7
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	1.7	1.9	.2
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	.6	.3	-.2
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.2	.2	.0

TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	36.6	31.0	-5.6
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.8	6.5	-.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	11.1	9.1	-2.0
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	5.4	6.0	.6
TRANSPORTMITTELBAU	I	12.9	8.7	-4.2
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.3	.6	.3

ANDERE PRODUKTE	I	3.0	5.1	2.1

SUMME	I	100.0	100.0	.0

BERGBAU	I	.	"	"
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	.	"	"

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

ÖSTERREICH

IMPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEIMPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	14.6	12.6	13.5	-2.0	1.0	-1.1
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	2.5	1.8	2.3	-.6	.4	-.2
ERDÖLVERARBEITUNG	I	3.3	2.9	4.2	-.4	1.3	1.0
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	1.5	1.0	.9	-.5	-.1	-.7
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	4.6	3.8	3.4	-.8	-.4	-1.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	2.7	3.0	2.8	.3	-.2	.1
	I						
CHEMIE	I	14.0	14.7	15.1	.7	.4	1.1
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	8.0	8.3	8.5	.4	.2	.6
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	3.6	3.8	3.9	.2	.2	.3
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.1	1.2	.0	.1	.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.5	1.4	.2	-.1	.2
	I						
BAUZULIEFERUNG	I	5.3	5.7	5.5	.4	-.2	.2
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.1	1.4	1.4	.3	.0	.3
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.5	1.5	1.5	.0	.0	.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.6	.7	.6	.1	-.2	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.8	.8	.7	.0	-.1	-.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	1.3	1.3	1.2	-.1	.0	-.1
	I						
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	19.8	19.4	19.0	-.5	-.4	-.8
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	6.2	5.6	5.6	-.6	-.1	-.6
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	7.6	6.5	5.9	-1.1	-.6	-1.7
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	4.0	4.8	5.2	.8	.4	1.2
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.9	2.4	2.3	.5	-.1	.4
	I						
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	43.2	44.1	43.6	.9	-.5	.4
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	4.4	4.9	4.5	.5	-.4	.1
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	14.6	13.7	13.6	-.9	-.1	-1.0
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	9.2	9.3	9.1	.1	-.2	-.1
TRANSPORTMITTELBAU	I	12.0	12.7	13.0	.7	.2	.9
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	2.7	3.0	3.0	.3	.0	.3
	I						
ANDERE PRODUKTE	I	3.1	3.6	3.3	.5	-.3	.2
	I						
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
	I						
BERGBAU	I
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

IMPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEIMPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1981	1983	1981/83
	I			

BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	9.4	8.6	-0.8
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	.	.	.
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.	.	.
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.	.	.
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	.	.	.
NE-METALLERZEUGUNG	I	.	.	.

CHEMIE	I	24.6	24.8	0.2
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	.	.	.
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	.	.	.
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.	.	.
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	.	.	.

BAUZULIEFERUNG	I	2.6	3.2	0.6
HOLZRE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	.	.	.
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.	.	.
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.	.	.
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.	.	.
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	.	.	.

TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	14.9	13.5	-1.4
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	5.6	5.0	-0.6
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	.	.	.
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	.	.	.
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.	.	.

TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	46.9	48.2	1.3
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	.	.	.
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	.	.	.
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	.	.	.
TRANSPORTMITTELBAU	I	.	.	.
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.	.	.

ANDERE PRODUKTE	I	1.6	1.7	0.1

SUMME	I	100.0	100.0	0

BERGBAU	I	38.2	30.1	-8.1
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	.	.	.

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

12. Anhang

Übersicht A11

NORWEGEN

IMPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEIMPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	18.5	19.7	18.2	1.2	-1.4	-.2
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	2.3	2.7	2.5	.4	-.2	.2
ERDÖLVERARBEITUNG	I	3.0	4.7	5.0	1.7	.3	2.0
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	2.1	3.2	3.0	1.2	-.3	.9
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	7.1	5.1	4.9	-2.0	-.2	-2.2
NE-METALLERZEUGUNG	I	4.0	3.9	2.9	-.1	-1.0	-1.1
CHEMIE	I	10.7	12.6	12.3	2.0	-.3	1.6
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	4.8	5.6	5.3	.7	-.3	.4
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	3.2	3.9	3.9	.6	.0	.6
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.2	1.3	.0	.0	.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.4	1.9	1.9	.6	.0	.5
BAUZULIEFERUNG	I	3.8	5.0	5.6	1.2	.6	1.8
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.4	1.9	2.0	.4	.2	.6
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.9	1.3	1.6	.4	.3	.7
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.3	.4	.1	.1	.1
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.5	.7	.7	.2	.0	.2
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	.7	.7	.8	.1	.1	.2
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	12.1	14.9	12.8	2.8	-2.2	.7
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	4.0	4.6	3.9	.6	-.7	-.1
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	4.7	5.3	4.4	.6	-.9	-.3
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.3	3.3	3.1	1.0	-.1	.8
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.0	1.7	1.3	.7	-.4	.3
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	53.2	45.2	48.4	-8.0	3.2	-4.8
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	5.1	4.6	4.4	-.5	-.2	-.7
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	12.2	12.6	16.5	.3	3.9	4.3
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	6.6	7.4	6.9	.8	-.5	.3
TRANSPORTMITTELBAU	I	26.9	17.6	17.5	-9.3	.0	-9.4
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	2.3	3.0	3.0	.7	.0	.7
ANDERE PRODUKTE	I	1.8	2.6	2.6	.8	.1	.8
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	.	11.3	4.9	.	-6.4	.
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	.	31.0	23.2	.	-7.8	.

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

SCHWEDEN

IMPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEIMPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	22.2	23.8	20.0	1.6	-3.8	-2.2
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	1.0	1.0	1.4	.0	.3	.3
ERDÖLVERARBEITUNG	I	11.0	14.6	11.8	3.6	-2.7	.9
KOHL-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	1.2	.7	.8	-.4	.0	-.4
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	6.2	4.5	2.9	-1.7	-1.6	-3.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	2.8	2.9	3.1	.1	.1	.2
CHEMIE	I	13.1	14.4	15.9	1.3	1.5	2.9
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	7.2	8.4	9.2	1.2	.8	2.1
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	3.3	3.4	4.0	.1	.6	.7
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.6	1.4	1.5	-.2	.1	-.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.0	1.2	1.2	.2	.0	.2
BAUZULIEFERUNG	I	3.6	3.9	3.2	.3	-.7	-.3
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	.9	1.1	.8	.3	-.4	-.1
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.8	.9	.8	.1	-.1	.0
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.3	.3	.0	.0	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.5	.6	.5	.0	.0	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	1.0	.9	.8	-.1	-.1	-.2
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	15.6	15.8	14.5	.3	-1.4	-1.1
NÄHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	6.3	6.2	5.7	-.2	-.5	-.6
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	5.4	5.2	4.7	-.1	-.6	-.7
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.6	3.0	2.7	.3	-.2	-.1
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.2	1.5	1.4	.3	-.1	.1
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	43.7	40.0	44.2	-3.8	4.3	.5
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.1	5.6	5.7	-.4	.0	-.4
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	14.5	13.0	15.6	-1.5	2.6	1.1
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	8.3	7.8	9.1	-.5	1.3	.8
TRANSPORTMITTELBAU	I	12.1	10.6	10.5	-1.4	-.1	-1.6
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	2.8	2.9	3.4	.1	.4	.6
ANDERE PRODUKTE	I	1.8	2.0	2.1	.2	.1	.3
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	8.9	11.5	16.6	2.6	5.1	7.7
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	31.1	35.4	36.6	4.2	1.3	5.5

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

ÖSTERREICH

EXPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEIMPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	21.4	20.2	18.2	-1.2	-1.9	-3.2
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	6.6	5.4	5.6	-1.3	.2	-1.0
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.4	.3	.4	-.1	.1	.0
KOHLE-, TREER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.1	.1	.1	.0	.0	.0
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	12.7	11.5	9.1	-1.1	-2.5	-3.6
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.6	2.9	3.1	1.3	.2	1.5
CHEMIE	I	10.7	12.1	13.4	1.4	1.3	2.8
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	6.4	7.4	8.4	1.1	1.0	2.0
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	1.5	2.0	2.1	.4	.2	.6
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.7	1.6	1.6	-.1	.1	-.1
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.1	1.1	1.3	.1	.1	.2
BAUZULIEFERUNG	I	9.7	11.3	9.4	1.6	-1.9	-.3
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	4.9	6.4	4.8	1.5	-1.6	-.1
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.4	.7	.9	.2	.2	.5
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.1	.4	.2	.3	-.2	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.9	1.0	1.3	.1	.3	.4
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	3.4	2.8	2.3	-.6	-.5	-1.2
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	17.0	16.4	16.5	-.7	.1	-.6
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	3.3	3.1	3.5	-.2	.3	.2
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	8.7	7.5	7.2	-1.2	-.3	-1.5
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	3.0	3.3	3.5	.4	.2	.5
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	2.1	2.4	2.3	.3	-.1	-.2
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	37.2	37.0	39.4	-.2	2.3	2.1
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	5.7	5.7	5.7	.0	-.1	-.1
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	15.6	13.9	14.8	-1.6	.9	-.7
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	9.4	9.1	9.3	-.3	.3	-.1
TRANSPORTMITTELBAU	I	4.9	5.8	7.1	.9	1.3	2.2
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.5	2.3	2.2	.8	-.1	.6
ANDERE PRODUKTE	I	3.9	3.0	3.1	-.9	.0	-.8
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

12. Anhang

Übersicht A14

FINNLAND

EXPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEEXPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1981	1983	1981/83
	I			

BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	36.0	35.5	-0.6
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I
ERDÖLVERARBEITUNG	I
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I
NE-METALLERZEUGUNG	I

CHEMIE	I	12.0	12.5	0.5
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I
GUMMIWARENERZEUGUNG	I
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I

BAUZULIEFERUNG	I	12.9	11.4	-1.5
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I

TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	12.7	10.0	-2.7
NÄHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	4.3	3.5	-0.8
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I

TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	25.5	29.8	4.2
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I
TRANSPORTMITTELBAU	I
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I

ANDERE PRODUKTE	I	.8	.8	.1

SUMME	I	100.0	100.0	0.0

BERGBAU	I	.4	.4	0.0
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

Übersicht A15

NORWEGEN

EXPORTSTRUKTUR

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN
INDUSTRIEEXPORTEN IN %

	I	1975
	I	
-----	I	
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	37.6
PAPIERERZEUGUNG U. -VERARBEITUNG	I	10.0
ERDÖLVERARBEITUNG	I	4.3
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	3
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	10.9
NE-METALLERZEUGUNG	I	12.2
-----	I	
CHEMIE	I	9.8
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	6.5
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	1.7
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.5
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.1
-----	I	
BAUZULIEFERUNG	I	3.0
HOLZBE- U. -VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.4
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	.5
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.2
GLASERZEUGUNG U. -BEARBEITUNG	I	.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	.8
-----	I	
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	13.7
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	11.5
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	1.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	.2
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.4
-----	I	
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	35.1
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	3.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	14.8
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	4.8
TRANSPORTMITTELBAU	I	11.6
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.7
-----	I	
ANDERE PRODUKTE	I	.7
-----	I	
SUMME	I	100.0
-----	I	
BERGBAU	I	.
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	.

Q: OECD, Industrial Structure Statistics;
eigene Berechnungen.

SCHWEDEN

EXPORTSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DEN INDUSTRIEEXPORTEN IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	27.5	28.3	28.1	.8	-.2	.6
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	17.0	15.3	13.7	-1.7	-1.6	-3.3
ERDÖLVERARBEITUNG	I	1.2	2.7	6.1	1.6	3.3	4.9
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.4	.0	.2	.2
EISEN- UND STAHLERZEUGUNG	I	7.7	7.8	5.5	.1	-2.3	-2.3
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.4	2.3	2.5	.8	.2	1.1
CHEMIE	I	6.8	8.2	8.7	1.4	.5	1.9
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	3.4	4.1	4.5	.7	.4	1.1
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM.PRODUKTEN	I	2.0	2.7	2.9	.7	.2	.9
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.8	.8	.7	.0	-.1	-.2
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	.6	.6	.7	.1	.0	.1
BAUZULIEFERUNG	I	7.0	8.3	8.2	1.3	.0	1.3
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	4.9	5.7	5.7	.8	.0	.8
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.1	1.4	1.3	.3	.0	.3
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.2	.2	.2	.0	.0	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.3	.5	.5	.2	.0	.2
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN U. ERDEN	I	.5	.5	.5	.0	.0	.1
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	5.0	4.9	4.9	-.1	.0	-.1
NAHRUNGS- UND GENUSSMITTEL	I	1.7	1.8	2.2	.1	.4	.5
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.0	1.9	1.7	-.1	-.2	-.3
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	.8	.6	.5	-.2	-.1	-.3
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.5	.6	.4	.1	-.1	-.1
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	52.6	49.1	49.0	-3.4	-.1	-3.5
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	5.4	5.4	5.3	.0	-.1	-.1
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	18.3	17.9	16.7	-.4	-1.3	-1.6
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	8.7	8.0	7.7	-.7	-.3	-1.0
TRANSPORTMITTELBAU	I	18.6	16.0	17.2	-2.6	1.2	-1.4
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.5	1.8	2.1	.3	.4	.7
ANDERE PRODUKTE	I	1.1	1.1	1.0	.0	-.1	-.1
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	3.1	2.3	1.6	-.8	-.7	-1.5
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	30.6	30.6	29.8	-.1	-.8	-.9

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

ÖSTERREICH

LOHNSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIELOHNSUMME IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	17.8	16.0	15.6	-1.8	-.5	-2.2
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	4.0	3.6	3.7	-.4	.1	-.3
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.5	.6	1.1	.1	.5	.6
KOHL-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.2	.0	.0	.0
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	11.5	10.0	9.0	-1.4	-1.0	-2.5
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.6	1.5	1.6	-.1	.1	.0
CHEMIE	I	10.4	10.4	10.2	.1	-.3	-.2
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	4.1	3.9	4.1	-.2	.2	.1
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	3.2	3.2	3.1	.0	.0	.0
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.6	1.5	1.4	-.1	-.1	-.3
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.5	1.9	1.6	.4	-.3	-.1
BAUZULIEFERUNG	I	11.4	11.1	12.1	-.4	1.0	.7
HOLZ- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	1.2	1.2	2.3	.0	1.1	1.1
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	3.2	3.4	3.5	.3	.0	.3
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.4	.4	.0	.0	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	1.3	1.3	1.4	-.1	.1	.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN UND ERDEN	I	5.3	4.8	4.5	-.5	-.3	-.8
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	21.3	20.5	19.9	-.8	-.5	-1.3
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	9.8	10.1	10.3	.3	.1	.5
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	6.3	5.5	4.9	-.8	-.6	-1.4
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	3.4	3.2	3.1	-.2	-.1	-.3
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.7	1.6	1.7	-.1	.0	.0
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	35.0	36.8	37.0	1.8	.2	2.0
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	10.3	10.5	10.2	.2	-.3	-.1
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	8.6	9.1	9.5	.5	.4	.9
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	10.2	10.7	11.5	.5	.8	1.3
TRANSPORTMITTELBAU	I	4.5	5.1	5.0	.5	-.1	.4
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.3	1.4	.8	.1	-.6	-.5
ANDERE PRODUKTE	I	4.1	5.2	5.2	1.1	.0	1.1
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	4.0	3.6	2.9	-.3	-.7	-1.1
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	21.8	19.7	18.5	-2.1	-1.2	-3.3

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

12. Anhang

Übersicht A18

FINNLAND

LOHNSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIELOHNSUMME IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1979	1983	1979/83
	I			
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	17.0	16.0	-0.9
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	11.5	10.8	-0.7
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.7	.7	.0
KOHLE-,TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.0
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	3.4	3.2	-0.2
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.1	1.2	.0
	I			
CHEMIE	I	7.0	7.4	.5
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.9	3.2	.3
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	2.0	2.1	.2
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.8	.8	.0
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.3	.0
	I			
BAUZULIEFERUNG	I	13.9	12.8	-1.1
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE NÖBEL)	I	7.8	6.6	-1.3
NÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLNÖBEL)	I	2.1	2.1	.0
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.3	.3	.0
GLASERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.7	.7	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN UND ERDEN	I	3.0	3.2	.2
	I			
TRADITIONELLE-KONSUMGÜTER	I	20.9	19.8	-1.1
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	11.4	11.0	-0.3
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	3.7	3.0	-0.7
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	4.6	4.3	-0.2
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	1.4	1.5	.1
	I			
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	33.1	35.0	1.9
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	6.0	6.7	.7
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	12.6	12.8	.3
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	5.7	5.9	.2
TRANSPORTMITTELBAU	I	7.8	8.7	.9
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.0	.9	-0.1
	I			
ANDERE PRODUKTE	I	8.2	8.9	.7
	I			
SUMME	I	100.0	100.0	.0
	I			
BERGBAU	I	1.7	1.6	-0.1
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	18.6	17.7	-0.9

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

12. Anhang

Übersicht A19

NORWEGEN

LOHNSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIELOHNSUMME IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	15.6	14.2	13.6	-1.4	-.6	-2.0
PAPIERERZEUGUNG U. -VERARBEITUNG	I	5.6	5.0	4.5	-.6	-.5	-1.2
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.3	.4	.5	.1	.1	.2
KOHLE-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.5	.5	.6	.0	.1	.1
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	5.2	4.1	3.7	-1.1	-.4	-1.5
NE-METALLERZEUGUNG	I	4.0	4.2	4.3	.2	.1	.4
CHEMIE	I	7.8	8.4	8.2	.5	-.2	.3
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.9	3.2	3.5	.3	.2	.6
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	2.3	2.4	2.4	.1	.0	.1
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	.7	.6	.5	-.1	-.1	-.2
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.9	2.2	1.8	.2	-.4	-.2
BAUZULIEFERUNG	I	11.4	11.8	11.0	.4	-.8	-.3
HOLZBE- U. -VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	5.6	5.8	5.5	.2	-.4	-.2
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	2.3	2.4	2.2	.1	-.2	-.1
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.4	.3	.3	.0	-.1	-.1
GLASERZEUGUNG U. -BEARBEITUNG	I	.6	.6	.6	.1	-.1	.0
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN UND ERDEN	I	2.5	2.6	2.5	.1	-.1	.0
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	17.6	18.2	17.9	.6	-.4	.3
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	15.1	13.7	14.6	-1.4	.9	-.5
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.6	2.5	1.9	-.1	-.5	-.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	1.6	1.5	1.0	-.1	-.6	-.7
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.8	.5	.4	-.3	-.2	-.5
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	37.2	38.4	39.0	1.1	.6	1.7
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	7.5	6.9	7.1	-.6	.2	-.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	9.4	11.1	12.6	1.7	1.6	3.2
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	7.0	6.7	7.6	-.2	.9	.7
TRANSPORTMITTELBAU	I	13.1	13.3	11.2	.1	-2.1	-1.9
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	.3	.4	.4	.1	.0	.1
ANDERE PRODUKTE	I	7.8	9.1	10.4	1.2	1.3	2.6
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
BERGBAU	I	3.2	5.2	9.5	2.0	4.3	6.3
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I	18.8	19.4	23.1	.6	3.7	4.3

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

SCHWEDEN

LOHNSTRUKTUR UND STRUKTURVERÄNDERUNG

ANTEILE DER SEKTOREN BZW. BRANCHEN AN DER INDUSTRIELOHNSUMME IN %
VERÄNDERUNGEN DER ANTEILE IN PROZENTPUNKTEN

	I	1975	1979	1983	1975/79	1979/83	1975/83
	I						
BASISSEKTOR OHNE BERGBAU	I	15.9	15.7	15.3	-.1	-.4	-.6
PAPIERERZEUGUNG U.-VERARBEITUNG	I	6.8	7.4	7.5	.6	.1	.7
ERDÖLVERARBEITUNG	I	.2	.2	.3	.1	.0	.1
KOHL-, TEER- U. BITUMENVERARBEITUNG	I	.2	.2	.2	.0	.0	.0
EISEN- U. STAHLERZEUGUNG	I	7.3	6.4	5.8	-.9	-.7	-1.6
NE-METALLERZEUGUNG	I	1.4	1.4	1.5	.0	.1	.1
	I						
CHEMIE	I	7.1	7.6	8.5	.4	.9	1.4
ERZEUGUNG V. CHEMISCHEN GRUNDSTOFFEN	I	2.3	2.5	2.6	.2	.1	.3
ERZEUGUNG V. ÜBRIGEN CHEM. PRODUKTEN	I	2.2	2.6	3.5	.3	.9	1.3
GUMMIWARENERZEUGUNG	I	1.4	1.2	1.1	-.2	-.2	-.4
KUNSTSTOFFWARENERZEUGUNG	I	1.2	1.2	1.2	.1	.0	.1
	I						
BAUZULIEFERUNG	I	10.9	10.8	9.6	-.1	-1.2	-1.3
HOLZBE- U.-VERARBEITUNG (OHNE MÖBEL)	I	5.9	6.0	5.5	.1	-.4	-.4
MÖBELERZEUGUNG (OHNE METALLMÖBEL)	I	1.6	1.6	1.3	.0	-.3	-.3
ERZEUGUNG V. FEINKERAMIKWAREN	I	.5	.3	.4	-.2	.0	-.1
GLÄSERZEUGUNG U.-BEARBEITUNG	I	.6	.5	.5	.0	-.1	-.1
ÜBRIGE WAREN AUS STEINEN UND ERDEN	I	2.4	2.4	2.0	.0	-.4	-.5
	I						
TRADITIONELLE KONSUMGÜTER	I	12.2	11.8	11.6	-.4	-.2	-.6
NAHRUNGS- U. GENUSSMITTEL	I	7.2	7.8	8.2	.6	.4	1.0
ERZEUGUNG V. TEXTILIEN	I	2.4	2.1	1.8	-.3	-.2	-.6
ERZEUGUNG V. BEKLEIDUNG	I	2.0	1.4	1.1	-.6	-.3	-.9
LEDER, LEDER- U. PELZWAREN, SCHUHE	I	.6	.5	.4	-.1	-.1	-.2
	I						
TECHNISCHE VERARBEITUNG	I	47.9	47.6	48.1	-.3	.6	.2
METALLWARENERZEUGUNG (OHNE MASCHINEN)	I	9.0	8.3	8.7	-.7	.4	-.3
MASCHINENBAU (OHNE ELEKTR. MASCHINEN)	I	14.9	14.5	13.9	-.4	-.6	-.9
ERZ. V. ELEKTROTECHN. EINRICHTUNGEN	I	8.8	9.5	10.4	.7	.9	1.6
TRANSPORTMITTELBAU	I	14.1	14.2	13.8	.0	-.4	-.4
FEINMECHANISCHE U. OPTISCHE GERÄTE	I	1.1	1.1	1.4	.0	.3	.3
	I						
ANDERE PRODUKTE	I	6.0	6.5	6.9	.6	.4	1.0
	I						
SUMME	I	100.0	100.0	100.0	.0	.0	.0
	I						
BERGBAU	I
BASISSEKTOR MIT BERGBAU	I

Q: OECD, Industrial Structure Statistics; eigene Berechnungen.

VERARBEITUNGSGRAD DER OESTERREICHISCHEN EXPORTE UND IMPORTE 1984
SITC-EINSTELLER

SITC WARENBENENNUNG	MILL.\$ ANTEIL AM GESAMT- EXPORT IN %	\$ JE KG	MILL.\$ ANTEIL AM GESAMT- IMPORT IN %	\$ JE KG	VERHAELTNIS EXPORT-/ IMPORT- UNIT-VALUES
0 ERNAHRUNG	648	4.1	1087	5.6	.62
1 GETRAENKE, TABAK	64	.4	73	.4	.68
2 ROHSTOFFE	998	6.3	1292	6.6	.12
3 BRENNSTOFFE	234	1.5	2955	15.1	.16
4 OELE UND FETTE	16	.1	106	.5	.75
5 CHEMISCHE ERZEUGNISSE	1542	9.8	1977	10.1	.66
6 BEARBEITETE WAREN	5398	34.4	3670	18.8	1.06
7 MASCHINEN, VERKEHRSMITTEL	4619	29.4	5531	28.3	5.73
8 SONSTIGE FERTIGWAREN	2182	13.9	2878	14.7	6.53
9 A.N.G.WAREN	13	.1	4	.0	27.63
0 BIS 9 ALLE WAREN	15712	100.0	19573	100.0	.49
5 BIS 9 INDUSTRIEWAREN	13753	87.5	14060	71.8	1.90

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.

VERARBEITUNGSGRAD DER FINNISCHEN EKPORTE UND IMPORTE 1984
 SITC-EINSTELLER

SITC WARENBENENNUNG	I I I I I I	MILL. \$ ANTEIL AM GESAMT- EXPORT IN %	\$ JE KG	MILL. \$ ANTEIL AM GESAMT- IMPORT IN %	\$ JE KG	VERHAELTNIS EXPORT-/ IMPORT- UNIT-VALUES
0 ERNAHRUNG	I	441	.39	672	5.4	.94
1 GETRAENKE, TABAK	I	25	1.84	56	.4	2.24
2 ROHSTOFFE	I	1891	.29	807	6.5	.08
3 BRENNSTOFFE	I	743	.24	3101	24.9	.17
4 OELE UND FETTE	I	24	.62	22	.2	.92
5 CHEMISCHE ERZEUGNISSE	I	736	.44	1213	9.8	.46
6 BEARBEITETE WAREN	I	5036	.58	1822	14.6	1.21
7 MASCHINEN, VERKEHRSMITTEL	I	3441	6.36	3659	29.4	6.69
8 SONSTIGE FERTIGWAREN	I	1151	6.50	1051	8.5	8.59
9 A.N.G. WAREN	I	10	236.86	34	.3	2373.88
0 BIS 9 ALLE WAREN	I	13498	.56	12435	100.0	.35
5 BIS 9 INDUSTRIEWAREN	I	10373	.88	7778	62.5	1.75

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.

VERARBEITUNGSGRAD DER NORWEGISCHEN EXPORTE UND IMPORTE 1984
SITC-EINSTELLER

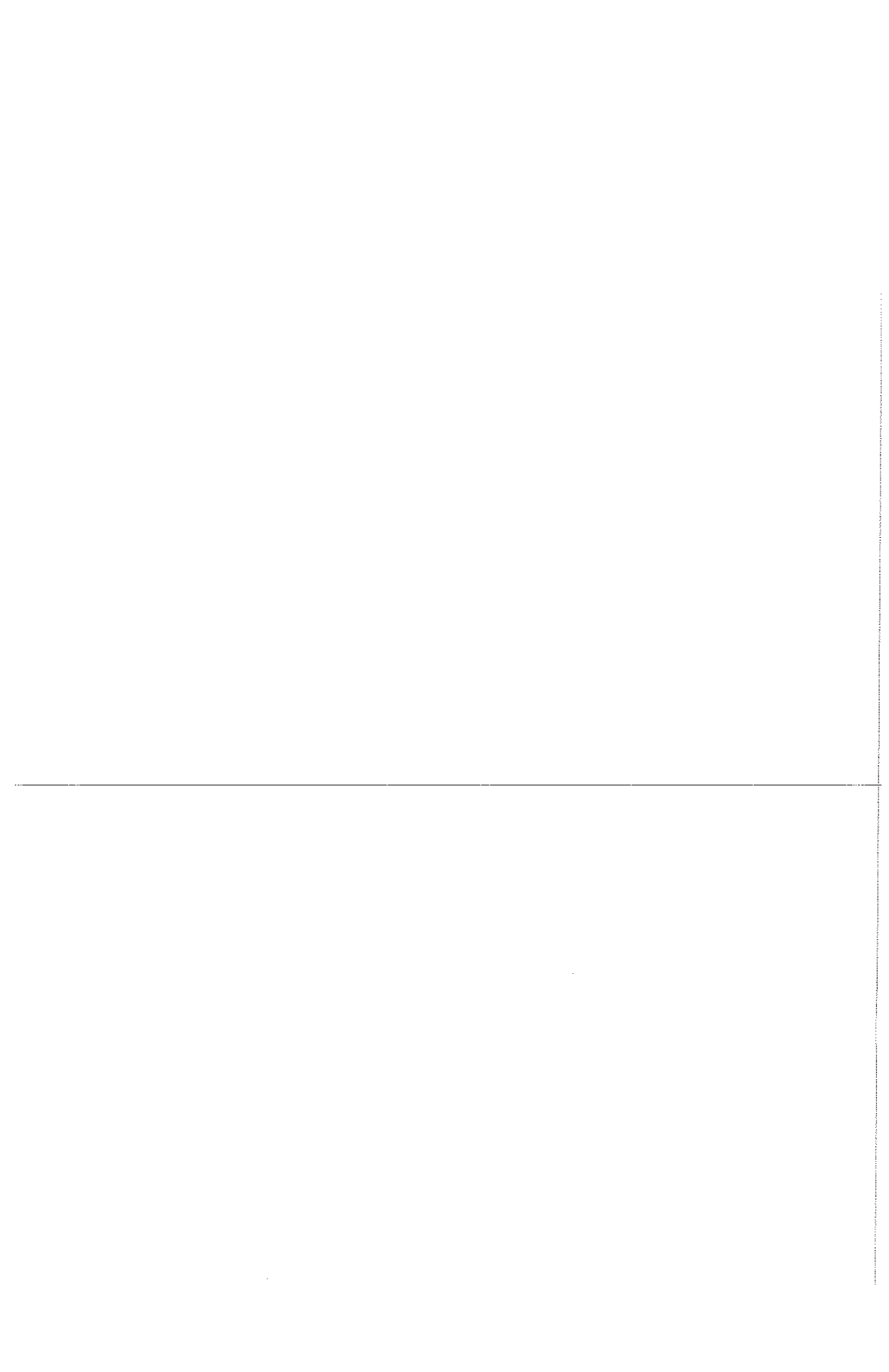
SITC WARENBEZEICHNUNG	I	MILL.\$ ANTEIL AM EXPORT-GESAMT-EXPORT IN %	\$ JE KG	MILL.\$ ANTEIL AM IMPORT-GESAMT-IMPORT IN %	\$ JE KG	VERHÄLTNISS EXPORT-/IMPORT-UNIT-VALUES		
0 ERNÄHRUNG	I	1023	5.4	1.13	713	5.1	.60	1.87
1 GETRÄNKE, TABAK	I	11	.1	6.47	85	.6	5.93	1.09
2 ROHSTOFFE	I	653	3.5	.06	836	6.0	.13	.46
3 BRENNSTOFFE	I	10322	54.6	.19	1421	10.2	.19	.99
4 ÖLE UND FETTE	I	87	.5	.50	27	.2	.60	.84
5 CHEMISCHE ERZEUGNISSE	I	1174	6.2	.32	1235	8.9	.35	.91
6 BEARBEITETE WAREN	I	3161	16.7	.71	2450	17.6	.91	.79
7 MASCHINEN, VERKEHRSMITTEL	I	2114	11.2	.	5093	36.7	3.42	.
8 SONSTIGE FERTIGWAREN	I	330	1.7	3.60	1990	14.3	4.26	.84
9 A.N.G.-WAREN	I	31	.2	2.72	34	.2	9.61	.28
0 BIS 9 ALLE WAREN	I	18914	100.0	.22	13885	100.0	.33	.68
5 BIS 9 INDUSTRIEWAREN	I	6810	36.0	.70	10802	77.8	.68	1.03

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.

VERARBEITUNGSGRAD DER SCHWEDISCHEN EXPORTE UND IMPORTE 1964
 SITC-EINSTELLER

SITC WARENBENENNUNG	I	EXPORT MILL.\$ ANTEIL AM GESAMT- EXPORT IN %	\$ JE KG	MILL.\$ ANTEIL AM IMPORT GESAMT- IMPORT IN %	\$ JE KG	VERHÄLTNIS EXPORT-/ IMPORT- UNIT-VALUES
0 ERNÄHRUNG	I	675	.41	1543	5.9	.83
1 GETRÄNKE, TABAK	I	34	1.47	208	.8	1.21
2 ROHSTOFFE	I	3367	.11	1128	4.3	.12
3 BRENNSTOFFE	I	1630	5.6	5124	19.5	.18
4 ÖLE UND FETTE	I	91	.3	101	.4	.73
5 CHEMISCHE ERZEUGNISSE	I	1903	.49	2547	9.7	.70
6 BEARBEITETE WAREN	I	7493	.62	4213	16.0	.90
7 MASCHINEN, VERKEHRSMITTEL	I	12034	7.37	8222	31.2	6.92
8 SONSTIGE FERTIGWAREN	I	1850	4.31	3135	11.9	7.33
9 A.N.G. WAREN	I	181	39.73	111	.4	37.90
0 BIS 9 ALLE WAREN	I	29258	100.0	26331	100.0	.61
5 BIS 9 INDUSTRIEWAREN	I	23461	80.2	18227	69.2	2.21

Q: EIGENE BERECHNUNGEN.



Eigentümer, Herausgeber und Verleger: Gemeinnütziger Verein "Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung", Wien 3, Arsenal, Objekt 20. Postanschrift: A-1103 Wien, Postfach 91. Tel. 78 26 01-0 Serie. Chefredakteur: Dr. Helmut Kramer. Vorstand: Präsident: Rudolf Sallinger, Vizepräsidenten: Adolf Czettel, Dr. Theodor Pütz, Geschäftsführer: Dr. Helmut Kramer

Satz und Druck: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung.

Nachdruck nur auszugsweise und mit genauer Quellenangabe gestattet.

Hektographierte Vervielfältigung. Dieses WIFO-Gutachten kann gegen einen Druckkostenbeitrag von S 350,— bezogen werden.