

Marktanteile der österreichischen Exporte

Um die Entwicklung der Exporte beurteilen zu können, werden verschiedene Vergleichsmaßstäbe herangezogen wie etwa die Entwicklung der Importe oder der heimischen Produktion. Die folgende Arbeit wählt als Beurteilungskriterium die Aufnahmefähigkeit der ausländischen Märkte, die Österreich beliefert (Verhältnis von heimischen Lieferungen zur ausländischen Nachfrage). Sie beschreibt, wie sich die Marktanteile der österreichischen Exporte nach Waren- und Ländergruppen seit dem Ende der fünfziger Jahre entwickelt haben und versucht, die wichtigsten Bestimmungsgründe der Marktanteilsänderungen aufzudecken. Ferner wird geprüft, wieweit mit Hilfe von Marktanteilen Exportprognosen erstellt werden können.

Methode

Der Begriff der Marktanteile (market-shares) läßt sich verschieden definieren. Allgemein kann man sagen, daß der Marktanteil eine Verhältniszahl ist, in der die Warenlieferungen eines Exportlandes zu einer Marktvariablen des Importlandes in Beziehung gesetzt werden. Das nachstehende Schema zeigt, welche Größen im Zähler und Nenner dieser Verhältniszahl stehen können.

Zähler

- Exporte des Landes i in das Land j
- Importe des Landes j aus dem Land i

Nenner

- Exporte der gesamten Welt in das Land j
- Gesamtimporte des Landes j
- Exporte der gesamten Welt in das Land j + Nachfrage nach inländischen Gütern im Land j
- Gesamtimporte des Landes j + Nachfrage nach inländischen Gütern im Land j
- Die Importe einer Ländergruppe (bzw. die Exporte in diese Ländergruppe) können inklusive oder exklusive der Lieferungen des Landes angesetzt werden, dessen Marktanteile zu berechnen sind.

Marktanteile lassen sich demnach mit Export- oder mit Importdaten berechnen. Theoretisch sind beide Arten gleichwertig. In der Praxis differieren die Exporte des Landes i in das Land j von den Im-

porten des Landes j aus dem Land i meist auf Grund unterschiedlicher Bewertungsverfahren (etwa fob und cif) und statistischer Fehler. Um die Unstimmigkeiten auszuschalten, empfiehlt es sich, im Zähler und Nenner die gleiche Bezugsgröße zu verwenden. Die Entscheidung für eine der Varianten richtet sich jedoch auch danach, welche Zahlen verfügbar sind

Von größerer Bedeutung ist die Definition des Marktes, der entweder auf den Außenbeitrag beschränkt bleiben kann oder die Gesamtnachfrage umfaßt (Punkt 3 und 4 im obigen Schema). Im ersten Fall läßt sich aus den Marktanteilen nur der Erfolg im Wettbewerb der Exporteure untereinander ablesen, im zweiten der Erfolg gegen die gesamte Konkurrenz, also auch gegen die Erzeuger im Importland.

Für die vorliegende Untersuchung wird im allgemeinen folgender Ansatz gewählt:

$$(1) \quad s_{oj}^{(k)} = \frac{M_{oj}^{(k)}}{M_{.j}^{(k)}}$$

Die Symbole haben nachstehende Bedeutung:

- o Österreich (Exportland)
- j Importland
- k Warengruppe
- s_{oj} Marktanteil Österreichs am Markt j
- M_{oj} Importe des Landes j aus Österreich
- $M_{.j}$ Gesamtimporte des Landes j

Der Marktanteil wird somit auf der Basis der Importe definiert. Der Inlandsmarkt des Importlandes wird vernachlässigt, teils weil die Daten schwer zu beschaffen sind, teils um den Untersuchungsbereich einzuschränken. Werden Marktanteile für Ländergruppen berechnet, denen Österreich angehört, so werden die österreichischen Lieferungen in diese Ländergruppe mit einbezogen. Dadurch wird zwar die Veränderung des Marktanteiles beeinflusst, doch

sind die österreichischen Exporte in jedem Fall so gering, daß die Ergebnisse nicht verzerrt werden.

Die Marktanteile in den Oststaaten werden, weil die Importdaten nicht immer verfügbar sind, auf der Basis der Exporte berechnet:

$$(2) \quad s_{oj}^{(k)} = \frac{X_{oj}^{(k)}}{X_j^{(k)}}$$

Dabei bedeutet:

X_{oj} Exporte Österreichs in das Land j

X_j Gesamtexporte in das Land j

Die Marktanteile werden für verschiedene Waren- und Ländergruppen analysiert. In regionaler Hinsicht erfaßt die Berechnung die europäischen OECD-Länder, USA und Kanada sowie Osteuropa und Jugoslawien. Da die anderen Länder am österreichischen Gesamtexport minimal beteiligt sind, erübrigt sich eine eingehendere Behandlung. Die Betrachtung nach Warengruppen enthält neben den Gesamtexporten auch die wichtigsten SITC-Hauptgruppen und zweistellige SITC-Gruppen¹⁾. Die Marktanteile wurden an den Importen der jeweiligen Länder aus der gesamten Welt und aus den OECD-Ländern (ohne Japan) gemessen

Marktanteile nach Länder- und Warengruppen

Österreich hat in den letzten zehn Jahren die Position, die es in den fünfziger Jahren auf den Auslandsmärkten inne hatte, nicht voll behaupten können²⁾. Seit Beginn der sechziger Jahre verschlechterte sich seine Stellung; erst 1967, teilweise erst 1968, setzte ein Aufwärtstrend ein, der zur Zeit anhält. Die Marktanteilsverluste waren hauptsächlich eine Folge der handelspolitischen Spaltung Westeuropas und einer warenmäßigen Zusammensetzung der Exporte, die den besonderen Bedingungen der Wiederaufbauperiode, nicht aber den längerfristigen Chancen der heimischen Wirtschaft im internationalen Handel entsprach. Außerdem wurde die Wettbewerbsfähigkeit zumindest zeitweilig durch die unterschiedliche Preisentwicklung im In- und Ausland beeinflusst.

¹⁾ Es sind dies: Ernährung (SITC 0), Rohstoffe (2), Holz (24), Mineralische Brennstoffe und Energie (3), Chemische Erzeugnisse (5), Chemische Grundstoffe und Verbindungen (51), Kunststoffe (58), Halb- und Fertigwaren (6), Papier (64), Garne und Gewebe (65), Eisen und Stahl (67), NE-Metalle (68), Metallwaren (69), Maschinen und Verkehrsmittel (7), Maschinen (71), Elektrotechnische Geräte (72), Verkehrsmittel (73), Sonstige Fertigwaren (8), Kleidung (84), Schuhe (85) und Feinmechanische Geräte (86).

²⁾ Eigentliche Untersuchungsperiode ist der Zeitraum 1959/68. Nur für die wichtigsten Länder und Ländergruppen wurden zusätzlich Marktanteile ab 1954 gerechnet, um die längerfristige Entwicklung besser einschätzen zu können. Die für 1969 berechneten Marktanteile sind als vorläufig anzusehen

In OECD-Europa stiegen die Marktanteile Österreichs von 1954 bis 1961 mit wenigen Ausnahmen von Jahr zu Jahr, fielen dann bis 1966 und nehmen seither wieder zu, erreichten aber bisher noch nicht den Höhepunkt von 1961. Die Verschlechterung der Marktposition geht vor allem auf die Rohstoff- und Halbwarexporte zurück, deren Marktanteile stark sanken. Insbesondere die Gruppen Holz, Papier sowie Eisen und Stahl mußten durch die aufkommende Konkurrenz vor allem der nordischen Staaten und die EWG-Diskriminierung stärkere Einbußen hinnehmen. Dagegen verbesserte sich die österreichische Position im Bereich der konsumnahen Fertigwaren (SITC 8), wo Kleidung und Schuhe beachtliche Marktgewinne erzielten. Das änderte jedoch am Rückgang des globalen Marktanteiles wenig, da die Gruppen mit sinkenden Anteilen im österreichischen Export größeres Gewicht hatten.

Im einzelnen erhöhten sich die österreichischen Exporte der Gruppe *Ernährung* etwa im gleichen Ausmaß wie die *Einfuhr* dieser Waren in den europäischen OECD-Ländern. Bis 1963 entwickelten sich die Marktanteile ziemlich einheitlich. Ab diesem Zeitpunkt schwankten sie überwiegend auf Grund von EWG-Maßnahmen von Jahr zu Jahr.

Die *Rohstoffexporte* wurden aus den Auslandsmärkten stark verdrängt. Sie fielen von 1959 bis 1964 von 190% auf 133% der Importe OECD-Europas, behielten dann jedoch diesen Anteil ungefähr bei. Den wichtigsten Posten in dieser Gruppe bilden die Holzexporte. Ihr relativer Rückgang auf den europäischen Märkten war eine der Hauptursachen für die gesamten Marktverluste. Die wichtigsten Abnehmer sind Italien und die Bundesrepublik Deutschland, die praktisch den österreichischen Marktanteil in der gesamten europäischen OECD bestimmen. In den Jahren 1961 und 1962 war die Abnahme des Anteiles nur deshalb mäßig, weil die günstige Entwicklung in der Schweiz, die an dritter Stelle der Abnehmer steht, den Rückgang bremste. Der Schwerpunkt der Holzlieferungen liegt eindeutig in den Nachbarländern. Da Holz ein transportkostenintensives Gut ist, können die Märkte in den entfernter gelegenen Ländern (etwa in den anderen EFTA-Staaten) kaum beliefert werden. Dazu kommt, daß die nordischen Staaten selbst Holzexporteure sind, die Österreich in seinen Nachbarstaaten — und noch mehr in weiter entfernten Ländern — scharf konkurrenzieren. Österreich ist überdies im Nachteil, da die nordischen Staaten geringere Bringungskosten haben.

Die *Ausfuhr chemischer Erzeugnisse* verdient besondere Aufmerksamkeit, da diese Produkte allgemein als „Wachstumsgüter“ betrachtet werden. Der Markt-

anteil in OECD-Europa blieb in der Periode 1959/68 mit 05% ungefähr konstant. Ähnlich dem Marktanteil der Gesamtausfuhr können drei Phasen unterschieden werden: Steigen des Anteiles bis 1961, anschließend Rückgang bis 1966, zuletzt wieder leichte Zunahme. In der EWG verlor Österreich Anteile, wogegen in der EFTA und in Osteuropa Marktgewinne erzielt wurden. Wichtigere Positionen dieser Gruppe sind die chemischen Grundstoffe und die Kunststoffe. Diese halten in OECD-Europa etwas höhere Marktanteile als die Grundstoffe. In beiden Positionen verschoben sich die Marktanteile in der EFTA zu Gunsten und in der EWG zu Ungunsten Österreichs.

Absolut am meisten exportiert Österreich in der Gruppe *Halb- und Fertigwaren*. Die Waren dieser Gruppe können nicht allgemein als wachstumsträchtig bezeichnet werden. Papier, Eisen und Stahl sowie Aluminium sind einer starken internationalen Konkurrenz ausgesetzt. Infolge der großen Schwankungen der internationalen Nachfrage sind die Gesamtexporte sehr konjunkturabhängig, wenn sie sich auf solche Waren konzentrieren. Österreichs Ausfuhr bestand 1959 zu 46% und 1968 immer noch zu 39% aus Gütern dieser Gruppe. In der Veränderung der Marktanteile spiegelt sich u. a. die Integration. Auf Grund der Diskriminierung in der Montanunion sanken die Anteile in der EWG, dagegen konnten sie in der EFTA, besonders in der Schweiz, erhöht werden. Die Papierexporte hielten ihren Anteil in OECD-Europa fast konstant. Innerhalb dieser Ländergruppe gab es aber große Unterschiede: In der EWG wurde der Anteil halbiert, da besonders Italien seine Importe auf andere Länder umschichtete. Dagegen steigerten die EFTA-Staaten ihre Papierimporte aus Österreich überdurchschnittlich. In der Ausfuhr von Textilien verringerte sich der Marktanteil in europäischen OECD-Ländern bis 1966, seither steigt er wieder. Im EWG-Raum ging er ständig zurück, in der EFTA aber stieg er, in den letzten zwei Jahren des Beobachtungszeitraumes sogar so stark, daß der EWG-Trend überkompensiert wurde. In der EFTA wirkten sich die Zollsenkungen nachhaltig aus. Die Eisen- und Stahlexporte entwickelten sich sehr unterschiedlich und unbeständig. In der EWG (besonders in Italien) verschlechterte sich die Marktstellung bis 1967 und verbesserte sich seither wieder. In der EFTA hingegen konnten bis 1961 sprunghafte Marktgewinne erzielt werden, 1962 (besonders in Schweden) und 1965 (besonders in der Schweiz) sanken die Anteile stärker, seither steigen sie wieder.

Die Marktanteile der *Maschinen und Verkehrsmittel* nahmen auf den europäischen OECD-Märkten bis 1961 etwas stärker, bis 1965 leicht zu, gingen bis

1967 etwas zurück und erhöhten sich 1968 wieder. Der EWG-Anteil veränderte sich im gleichen Rhythmus. In der EFTA stiegen die Anteile mit einer Unterbrechung in der Mitte der Periode ständig. Innerhalb der Gruppe konnten sich die Maschinen i. e. S. in der EFTA besser behaupten als in der EWG. Die Marktanteile der elektrotechnischen Geräte entwickelten sich bis 1965 günstig, sanken aber in den folgenden zwei Jahren und erhöhten sich erst 1968 wieder leicht; dadurch wurde aber das Ausgangsniveau von 1959 nicht ganz erreicht. In der EFTA war die Entwicklung weit günstiger, die Anteile konnten in den letzten zehn Jahren bedeutend erhöht werden. Das Gewicht der Verkehrsmittel am österreichischen Gesamtexport ist gering, ihre Anteile folgten in EWG und EFTA dem Gesamttrend der Gruppe.

Die Ausfuhr *Sonstiger Fertigwaren* (hier meist als „konsumnahe Fertigwaren“ bezeichnet) vermehrte ihren Marktanteil bis 1963 sehr stark, und zwar von 190% auf 271%, er sank nachher mit kleinen jährlichen Schwankungen auf 260%. Der auch in den letzten Jahren kräftig steigende EFTA-Anteil konnte die Verluste in der EWG seit 1963 nicht ausgleichen. Eine wichtige Untergruppe ist Bekleidung, die besonders in der Schweiz beachtliche Marktgewinne verbuchen konnte. In der EWG verbesserte sich die österreichische Marktstellung nur bis etwa 1963. Schuhe sind im österreichischen Export vergleichsweise weniger bedeutend, sie verdienen aber wegen der ungewöhnlich kräftigen Marktausweitung in der EFTA erwähnt zu werden. So erhöhte die Schweiz ihre relativen Bezüge aus Österreich seit 1960 (Werte für 1959 waren nicht verfügbar) fast auf das Zwölfwache, Schweden seit 1959 fast auf das Siebenfache. Nach starken Schwankungen in der EWG, konnte dort der Marktanteil nur wenig erhöht werden.

Unter den EWG-Staaten ist die *Bundesrepublik Deutschland* an der Entwicklung des globalen österreichischen Auslandsmarktanteiles entscheidend beteiligt. In diesem Nachbarland mußten größere Marktverluste hingenommen werden. Nur für konsumnahe Fertigwaren verbesserte sich die österreichische Position dank der kräftigen Zunahme in den ersten Jahren. Seit 1962 ist auch der Marktanteil dieser Gruppe ständig gesunken. Die Anteile der chemischen Erzeugnisse sowie der Maschinen und Verkehrsmittel konnten zwar anfangs gleichfalls erhöht werden, sanken jedoch nach 1961 wieder. Die übrigen Gütergruppen waren rückläufig. Das trifft insbesondere auf die Halb- und Fertigwaren zu, die aber nach wie vor den absolut höchsten Anteil unter den einstelligen SITC-Gruppen halten. Die größten Anteilsverluste erlitt Österreich in *Italien*. Entscheidend waren auch hier Rohstoffe sowie Halb- und

Marktanteile der Gesamtexporte nach Ländern 1954 bis 1969¹⁾

	OECD (ohne Japan)	OECD-Europa	EWG	BRD	Italien	Frankreich	Niederlande	Belgien — Luxemburg	EFTA	Schweiz	Großbritannien	Schweden	Dänemark	Norwegen	Portugal	USA u. Kanada	Jugoslawien	Osteuropa ²⁾	Welt ³⁾
1954	0 88	1 16	1 78	2 95	4 23	0 41	0 96	0 49	0 47	1 93	0 28	0 50	0 42	0 38	1 09	0 22			0 82
1955	0 88	1 15	1 80	2 86	4 15	0 53	0 94	0 47	0 45	2 01	0 25	0 58	0 44	0 34	0 78	0 22			1 00
1956	0 94	1 22	1 79	2 81	4 18	0 61	0 86	0 49	0 53	2 33	0 29	0 59	0 39	0 37	0 84	0 28			0 99
1957	0 96	1 27	1 84	2 86	4 36	0 53	0 83	0 49	0 54	2 46	0 23	0 66	0 54	0 46	0 79	0 21			1 05
1958	0 98	1 28	1 93	2 96	4 72	0 50	0 83	0 51	0 49	2 08	0 22	0 72	0 56	0 42	0 84	0 25			1 07
1959	0 97	1 28	1 86	2 80	4 42	0 34	0 81	0 52	0 54	2 13	0 23	0 84	0 58	0 56	0 89	0 30		1 11	1 08
1960	1 00	1 27	1 81	2 72	3 79	0 33	0 85	0 58	0 58	2 17	0 26	1 02	0 61	0 66	0 58	0 28		1 19	1 19
1961	1 03	1 30	1 75	2 81	3 41	0 39	0 57	0 53	0 73	2 47	0 32	1 18	0 79	0 75	0 70	0 26	3 56	1 27	1 19
1962	1 02	1 28	1 66	2 68	3 07	0 37	0 55	0 45	0 77	2 81	0 30	1 02	0 80	0 83	0 71	0 26	3 61	1 23	1 17
1963	1 01	1 25	1 58	2 51	2 79	0 39	0 75	0 40	0 80	2 57	0 41	1 05	0 91	0 67	0 86	0 26	3 00	1 21	1 17
1964	0 98	1 21	1 48	2 60	2 34	0 38	0 80	0 37	0 86	2 84	0 47	1 09	0 87	0 69	0 90	0 26	2 64	1 19	1 16
1965	0 96	1 19	1 45	2 43	2 20	0 37	0 87	0 33	0 86	2 96	0 43	1 16	0 92	0 66	0 81	0 27	2 67	1 28	1 20
1966	0 92	1 16	1 34	2 32	1 98	0 35	0 81	0 33	0 95	3 21	0 47	1 34	0 98	0 70	0 96	0 27	2 39	1 32	1 21
1967	0 92	1 18	1 27	2 10	2 10	0 37	0 78	0 26	1 11	3 52	0 65	1 50	1 15	0 83	0 97	0 24	3 44	1 39	1 14
1968	0 93	1 20	1 25	2 18	1 90	0 37	0 71	0 28	1 21	3 77	0 74	1 50	1 15	0 86	1 25	0 28	4 65	1 29	1 11
1969 ⁴⁾	1 00	1 27	1 28	2 21	1 90	0 41	0 74	0 31	1 37	4 05	0 76	1 78	1 31	1 08	1 60	0 32	4 65		1 19

Q: OEEC Foreign Trade Serie IV bzw. Serie B; UN Monthly Bulletin Statistics. — ¹⁾ Auf Basis der Gesamtimporte der Partnerländer. — ²⁾ Ohne Jugoslawien — ³⁾ Ohne Albanien, Bulgarien, VR China, ČSSR, DDR, Ungarn, Mongolei, Nordkorea Nordvietnam Polen Rumänien — ⁴⁾ Vorläufige Werte

Marktanteile in OECD-Europa nach Warengruppen 1959 bis 1968¹⁾

	Warengruppen (SITC) ²⁾																				
	0	2	24	3	5	51	58	6	64	65	67	68	69	7	71	72	73	8	84	85	86
1959	0 41	1 90	9 95	0 10	0 51	0 43	0 64	3 02	5 14	2 58	4 71	0 83	1 86	0 83	0 85	1 07	0 46	1 90	1 87	0 55	1 35
1960	0 40	1 72	8 33	0 07	0 54	0 47	0 72	2 81	4 47	2 61	4 54	0 66	1 95	0 85	0 96	1 31	0 45	2 02	1 90	0 58	1 41
1961	0 42	1 72	8 01	0 05	0 66	0 53	0 82	2 88	3 95	2 52	4 55	0 87	1 92	0 97	1 08	1 37	0 52	2 02	2 45	1 17	1 28
1962	0 45	1 67	8 01	0 09	0 61	0 52	0 85	2 81	3 89	2 52	4 33	0 76	1 91	0 98	1 09	1 42	0 50	2 32	3 26	1 61	1 41
1963	0 50	1 52	7 10	0 09	0 60	0 52	0 79	2 70	3 76	2 52	3 96	0 74	2 47	0 97	1 05	1 49	0 43	2 71	3 48	1 72	1 38
1964	0 40	1 33	5 61	0 05	0 54	0 49	0 89	2 54	3 65	2 42	3 47	0 68	2 10	0 98	1 03	1 54	0 44	2 69	3 48	2 36	1 25
1965	0 45	1 34	5 53	0 02	0 50	0 47	0 82	2 33	3 75	2 44	3 16	0 70	1 92	0 99	1 03	1 62	0 47	2 76	3 47	2 68	1 28
1966	0 40	1 29	5 84	0 01	0 47	0 44	0 69	2 25	3 47	2 39	3 29	0 73	1 84	0 94	0 99	1 49	0 44	2 63	3 23	2 60	1 14
1967	0 54	1 34	5 82	0 01	0 52	0 51	0 68	2 24	3 44	2 75	3 01	0 92	1 71	0 93	1 01	1 47	0 41	2 71	3 22	3 04	1 22
1968	0 46	1 35	5 83	0 01	0 50	0 47	0 73	2 31	3 52	2 79	3 38	0 87	1 84	0 96	1 01	1 61	0 44	2 60	2 95	3 48	1 14

¹⁾ Auf Basis der Gesamtimporte von OECD-Europa — ²⁾ Siehe Fußnote ¹⁾ auf S. 166

Fertigwaren. Die anderen Gruppen nahmen in weit geringerem Umfang ab. Auffallend sind die starken Anteilsschwankungen der Gruppe „Ernährung“. Diese Unregelmäßigkeiten gehen teils auf die unterschiedlichen Abschöpfungssätze der EWG zurück, von denen Österreichs Lebendviehexporte stark betroffen werden, teils beruhen sie auf Schwankungen in der heimischen Produktion. Im übrigen EWG-Bereich hat Österreich nur in Belgien-Luxemburg deutlich Marktanteile verloren. Die Position in den Niederlanden verschlechterte sich zwar gleichfalls, doch konnte Österreich von 1963 bis 1965 — entgegen dem „EWG-Trend“ — seine Anteile ausbauen. Frankreich ist der einzige EWG-Staat, in dem Österreich insgesamt keine Marktanteile einbüßte. Zum Teil geht dies auf die Senkung der französischen Zölle im Rahmen der Angleichung an den EWG-Außentarif zurück.

In den EFTA-Ländern insgesamt ist Österreichs Anteil an den Gesamtimporten von 1959 bis

1969 ohne Rückschlag gestiegen; daran waren alle Warengruppen beteiligt. Den weitaus höchsten Marktanteil erreicht Österreich in der Schweiz. Trotz der günstigen Ausgangsposition konnte im Nachbarstaat absolut am meisten gewonnen werden. Der Marktanteil ging nur 1963 nach einer besonders großen Zunahme im Jahr vorher kurzfristig zurück. Unter den österreichischen Exporten dominieren Halb- und Fertigwaren sowie konsumnahe Fertigwaren. Beide Gruppen konnten hohe Marktgewinne erzielen. Gut entwickelten sich auch Maschinen und Verkehrsmittel, dagegen stiegen die Anteile von chemischen Erzeugnissen und Rohstoffen nur anfangs stärker. Der hohe globale Marktanteil Österreichs in der Schweiz ist neben der räumlichen Nähe (geringe Transportkosten) auch sprachlichen und kulturellen Gemeinsamkeiten zu danken, die seit jeher Geschäftskontakte zwischen den beiden Staaten förderten. Nach der Schweiz wird in Schweden der höchste Marktanteil erreicht. Auch dort hat sich die Position (mit einer Ausnahme im Jahre 1962) von

Jahr zu Jahr verbessert. In diesem Land liegen die Exportschwerpunkte gleichfalls in den Gruppen Halb- und Fertigwaren sowie Sonstige Fertigwaren. In den übrigen EFTA-Staaten betragen die Marktanteile durchwegs weniger als 1% oder nur wenig mehr, am geringsten sind sie in Großbritannien.

Für die Oststaaten (ohne Jugoslawien) wurden die österreichischen Marktanteile nicht auf Grund der Importe, sondern auf Exportbasis gerechnet, da nur auf diese Weise die Aufgliederung nach UN-Code-Gruppen möglich ist. Dadurch sind die Daten nicht ganz vergleichbar, doch dürfte der Unterschied so gering sein, daß er vernachlässigt werden kann. Die Marktanteile veränderten sich in mehreren Phasen. Zuerst stiegen sie bis 1961, dann nahmen sie bis 1964 ab. Anschließend verbesserte sich die Position Österreichs wieder. 1968 ergaben sich jedoch neuerlich Marktverluste. Maßgeblich für diese Schwankungen waren die Halb- und Fertigwaren, die konsumnahen Fertigwaren, insbesondere aber die chemischen Erzeugnisse. Der Rohstoffanteil blieb etwa konstant, der von Maschinen und Verkehrsmitteln sank.

Besonders bemerkenswert ist die Entwicklung der österreichischen Marktstellung in Jugoslawien, das durch seine räumliche Nähe für einen Warenaustausch mit Österreich prädestiniert ist. Bis 1966 sind die Anteile vorwiegend gesunken, seither aber steil

gestiegen. Die Tendenzumkehr dürfte damit zusammenhängen, daß Ende 1964 der bilaterale Warenaustausch aufgegeben wurde. Nach einjähriger Verzögerung, die man als Umstellungszeit betrachten kann, stellten sich die großen Exporterfolge ein.

Abbildung 2

Österreichische Marktanteile in OECD-Europa nach SITC-Hauptgruppen

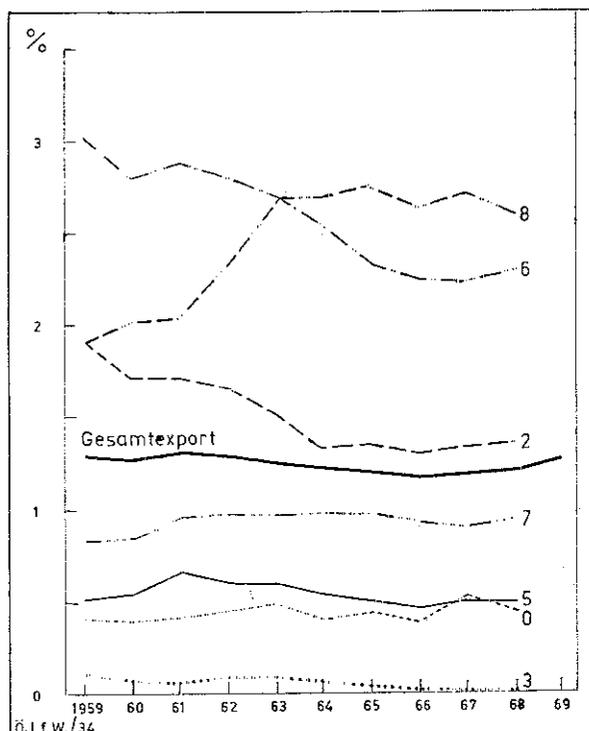
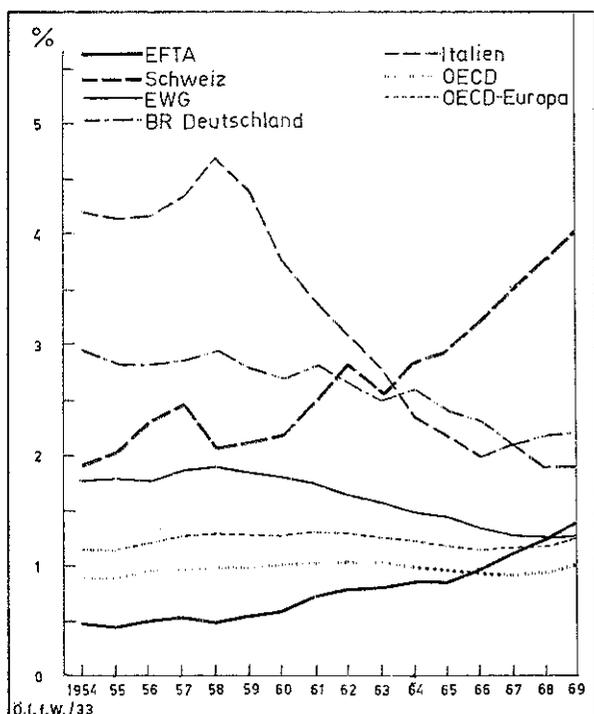


Abbildung 1

Österreichische Marktanteile in einzelnen Ländern



Bestimmungsgründe der Marktanteile

Konstanz oder Veränderung der Marktanteile werden in erster Linie durch folgende Faktoren bestimmt¹⁾:

- die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Erzeugnisse;
- die Diskriminierung im Außenhandel, besonders durch Zölle;
- die Waren- und Regionalstruktur der eigenen Exporte

Die daraus resultierenden Einflüsse auf die Marktanteile können als „Konkurrenzeffekt“, „Integrationeffekt“ und „Struktureffekt“ bezeichnet werden. Freilich hängen sie teilweise voneinander ab und können daher nicht unbedingt getrennt werden.

¹⁾ Siehe hierzu etwa H. B. Junz & R. R. Rhombert, Prices and Export Performance of Industrial Countries, 1953—63; Staff Papers des IMF, Vol. XII, Nr. 2, Juli 1965. Ferner A. Romanis, Relative Growth of Exports of Manufactures of United States and Other Industrial Countries; Staff Papers des IMF, Vol. VIII, Nr. 2, Mai 1961.

Konkurrenzeffekt

Um den Konkurrenzeffekt zu erfassen, müßten jene Exportwaren ausgeschieden werden, die eine monopolähnliche Stellung genießen. Solche Waren können Rohstoffe sein, für die es keine anderen Anbieter gibt, oder Spezialerzeugnisse, die ebenfalls in keinem anderen Land in gleicher Art und Qualität angeboten werden. Die Wettbewerbsfähigkeit der übrigen Exporte beruht primär auf dem Verhältnis von Preis und Qualität der Waren bezogen auf das entsprechende Verhältnis der ausländischen Konkurrenzgüter. Dazu kommen andere Faktoren, wie Liefer- und Zahlungskonditionen, Service und Marketing. Da nur wenige österreichische Exportgüter eine monopolartige Stellung einnehmen, kann diese Unterscheidung vernachlässigt werden. Sämtliche Ausfuhrgüter werden als Wettbewerbsgüter behandelt.

Transportkosten beeinflussen hauptsächlich die Höhe der Marktanteile (besonders von Massengütern mit kurzen Absatzradien). Ihre Wirkungen auf Marktanteilsänderungen sind auf kurze Sicht meist gering, da sich das Verhältnis zwischen Transportkosten und Erzeugerpreisen sowie jenes zwischen inländischen und ausländischen Transportkosten nicht stark verschiebt. Indirekt können sie die Gewinnmargen und damit die Exportbereitschaft beeinflussen. Bei gleichbleibenden Transportkosten und gleichem Absatzpreis drücken stärker als im Ausland steigende Erzeugungskosten die Gewinnmargen; über große Entfernungen wird dann die Gewinn-Verlust-Grenze eher erreicht sein als bei kleiner Entfernung. Unter konstanten Skalenerträgen ist somit im ersten Fall (hohe Transportkosten) die Wahrscheinlichkeit, daß die Marktanteile sinken, größer als im zweiten Fall. Diese Auswirkungen können jedoch im Zusammenhang mit den Preisen behandelt werden.

Die *Preise* der Exportgüter werden nicht nur von der Preisentwicklung im Inland, sondern auch von der Auslandskonkurrenz beeinflusst. Vergleiche zwischen Inland- und Exportpreisen zeigen, daß sie sich oft in entgegengesetzter Richtung bewegen. Für unterschiedliche Inland- und Weltmarktpreise sind die jeweiligen Kosten der Produktionsfaktoren (Kosten für Arbeit, Maschinen, Vorprodukte, Kredite) maßgebend, aber auch die Produktivität der Produktionsverfahren. Je nach Wettbewerbssituation werden die von den Kosten bestimmten Preise nach oben oder unten korrigiert (man denke etwa an die Dumping-Preise).

Schränkt man den Konkurrenzeffekt auf die Preise ein („Preiseffekt“), kann man mit einer relativen

Maßzahl eine Trennung von den übrigen Effekten erreichen¹⁾.

Vorerst werden in- und ausländische Preis- oder Kostenindizes in Beziehung gesetzt, um die relative Preisentwicklung für die eigenen Exporte zu ermitteln. Man kann etwa den inländischen Preisindex des Brutto-Nationalproduktes (P_0) zur Summe der gewogenen Indizes (P_i) anderer Exportländer in Beziehung setzen; als Gewichte werden die Exporte (X_i) des letzten Jahres dieser Länder eingesetzt:

$$(3) \quad p = \frac{P_0}{\left(\sum_{i=1}^n X_i P_i \right) / \sum_{i \neq 0} X_i}$$

Der Preisindex des Brutto-Nationalproduktes hat den Nachteil, daß er auch die Preisentwicklung des tertiären Sektors enthält. Besser wäre ein echter Exportpreisindex, da er den untersuchten Bereich umfaßt, für Österreich ist jedoch nur ein Durchschnittswertindex verfügbar. Verbraucherpreis- und Großhandelspreisindizes sind ebenfalls nicht ideal, da sie durch Kosten belastet sind, die im Export kaum eine Rolle spielen (z. B. indirekte Steuern); außerdem sind sie oft nicht international vergleichbar. Der Preisindex des Brutto-Nationalproduktes wird zumindest auf OECD-Basis einheitlich errechnet. Einen Ausweg aus der Problematik der Preisindizes könnten Kostenindizes bieten, auf die später noch eingegangen wird.

Preisindizes des Brutto-Nationalproduktes in OECD-Ländern

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968 ¹⁾
	1963=100									
Österreich	86	89	94	97	100	103	109	113	117	119
Belgien	94	95	96	97	100	105	110	115	119	122
BRD	87	89	93	97	100	103	106	110	111	113
Dänemark	84	85	89	95	100	105	112	121	127	135
Frankreich	85	88	91	95	100	104	106	109	112	117
Griechenland	90	94	96	98	100	103	107	110	113	116
Großbritannien	91	92	95	98	100	103	107	112	115	119
Irland	90	91	93	97	100	109	114	118	122	126
Island	64	70	81	90	100	120	135	151	152	154
Italien	83	84	87	92	100	107	111	113	116	118
Niederlande	88	90	92	95	100	108	115	122	127	132
Norwegen	90	93	95	98	100	105	111	115	120	124
Portugal	94	97	98	99	100	102	105	112	117	122
Schweden	85	90	93	97	100	104	110	116	121	124
Schweiz	84	87	91	96	100	105	109	114	119	123
Türkei	82	87	89	94	100	103	105	112	118	124
USA	95	96	98	99	100	102	104	106	110	114
Kanada	95	96	97	98	100	103	106	110	115	119
Gewogene Indizes ²⁾	90	91	94	97	100	104	107	111	115	118

Q: National Accounts of OECD-Countries 1958—1967. — ¹⁾ 1968 vorläufige Zahlen. — ²⁾ Summe der mit den Exporten gewogenen Indizes der genannten Länder ohne Österreich

¹⁾ Siehe H. B. Junz & R. R. Rhomberg, op. cit

In der funktionellen Beziehung zwischen Exporten (bzw. deren Marktanteilen) und Preisen, sind die Preise (hier p) die unabhängige Variable. Als abhängige Variable werden die Marktanteile (s) eingesetzt und mittels einer Regression der Preisparameter (b) berechnet. Der Determinationskoeffizient (r^2) gibt an, wieviel Prozent der Gesamtvarianz der Marktanteile durch die Preisentwicklung erklärt werden.

$$(4) \quad s = a + bp$$

Um eine etwas anschaulichere Interpretation zu ermöglichen, kann die Gleichung in multiplikativer Form angesetzt werden; b ist dann die Preiselastizität der österreichischen Marktanteile¹⁾.

$$(5) \quad s = ap^b$$

Nach den empirischen Daten für den Zeitraum 1959 bis 1968 ist die Korrelation zwischen Marktanteilen und relativen Preisen zwar nicht sehr eng, aber doch deutlich zu erkennen. Der Determinationskoeffizient bessert sich merklich, wenn der am weitesten zurückliegende Zeitpunkt (1959) ausgeschaltet wird. Das Ergebnis dieses Jahres weicht vor allem von der Preisseite her von den übrigen Werten stark ab. Die gewichteten Auslandspreisindizes waren in diesem Jahr verhältnismäßig hoch, wodurch p einen außergewöhnlich niedrigen Wert annahm. In der verbesserten Form lauten die Gleichungen, die einmal für Marktanteile der österreichischen Gesamtexporte bezogen auf Gesamtimporte der OECD (s_1) und einmal bezogen auf OECD-Importe der OECD (s_2) berechnet wurden:

$$(6) \quad s_1 = 3'246 - 2'263 p \quad r^2 = 0'509$$

(0'841)

$$(7) \quad s_2 = 7'682 - 6'183 p \quad r^2 = 0'557$$

(2'085)

In logarithmischer Form:

$$(8) \quad \log s_1 = -0'008 - 2'340 \log p \quad r^2 = 0'508$$

(0'866)

$$(9) \quad \log s_2 = -0'175 - 4'220 \log p \quad r^2 = 0'562$$

(1'408)

Die Preisvariable allein erklärt in absoluten Werten 51% bzw. 56% der Gesamtvarianz der österreichischen Marktanteile an den OECD-Importen aus der ganzen Welt bzw. aus OECD-Ländern. Aus dem eher niedrigen Wert des Determinationskoeffizienten ist der Einfluß von anderen als Preisfaktoren zu erkennen. Die Vorzeichen der Regressionskoeffizienten sind wie erwartet negativ: Steigen die Preise in

Österreich stärker als im Ausland, dann sinken die eigenen Exporte im Verhältnis zu den Exporten anderer Länder. Die Elastizitäten der Gleichungen (8) und (9) geben die überproportionale Reaktion der Marktanteile auf Preisveränderungen wieder. Steigen die relativen Preise um 1%, dann sinken die Marktanteile um 2% bzw. 4%. Die geringere Empfindlichkeit der Marktanteile an den Gesamtimporten der OECD hängt vermutlich mit der unterschiedlichen warenmäßigen Zusammensetzung der OECD-Importe insgesamt und des OECD-Binnenhandels zusammen. Die Gesamtimporte enthalten im Verhältnis weniger Industriegüter und mehr Grundstoffe, mit denen die hauptsächlich aus Industriegütern bestehenden Exporte Österreichs weniger in Konkurrenz stehen²⁾.

Um Einwände zu vermeiden, daß der Preisindex des Brutto-Nationalproduktes willkürlich gewählt sei, kann man die Untersuchung um eine Stufe verschieben und von Preisen zu *Arbeitskosten* als Einflußgröße übergehen. Im Gegensatz zu den Preisen schaltet man damit „erzeugungsfremde“ Lasten aus (z. B. preissteigernde staatliche Belastungen). Beschreibt der Preisindex einen zu großen Bereich, so ist der von den Arbeitskosten erfaßte Bereich insofern zu klein, als nur ein (wenn auch entscheidender) Teil der Veränderungen der Konkurrenzfähigkeit erklärt wird. Unter „Arbeitskosten“ sind hier die Arbeitskosten der Industrie je Produktionseinheit — als Relation der Brutto-Stundenverdienste zur Produktion je geleisteter Arbeitsstunde — zu verstehen³⁾.

**Arbeitskosten je Produktionseinheit
(Industriearbeiter)**

	1959	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
	1954=100									
Österreich	113	116	124	128	128	130	132	141	142	139
Belgien	103	104	107	114	116	124	127	132	132	128
BRD	108	111	122	126	127	127	133	137	133	128
Frankreich ¹⁾	94	95	99	103	111	113	116	115	116	122
Großbritannien	124	130	138	141	140	144	153	158	153	138
Italien	113	108	110	116	131	133	126	121	124	122
Niederlande ¹⁾	116	118	131	134	142	156	161	166	163	162
Schweden	107	117	121	122	124	124	130	134	136	135
Schweiz	95	89	88	90	92	95	98	102	105	105
USA	109	110	113	109	109	108	107	111	113	118
Gewogene Indizes ²⁾	109	111	117	118	121	123	126	129	129	127

Q: H. Suppanz, Ein internationaler Vergleich der Arbeitskosten, Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung Jg. 1968, Heft 1, S. 8 ff. —

¹⁾ Unter Berücksichtigung der Veränderung der Währungsparitäten. — ²⁾ Summe der mit den Exporten gewogenen Indizes der genannten Länder ohne Österreich

³⁾ Im Jahre 1968 betrug der Anteil der Industrieimporte (SITC 5 bis 9) der OECD an der Binneneinfuhr 75%, an der Gesamteinfuhr aber nur 62%.

⁴⁾ Zur Entwicklung der Arbeitskosten im In- und Ausland siehe H. Suppanz, Ein internationaler Vergleich der Arbeitskosten; Monatsberichte des Österreichischen Institutes für Wirtschaftsforschung, Jg. 1968, Heft 1, S. 8 ff.

¹⁾ $b = \frac{ds}{dp} \cdot \frac{p}{s}$

Wie für die Preisindizes wird eine Verhältniszahl für die Arbeitskosten errechnet (c), auf die die Regression der Marktanteile (s_1 und s_2) erfolgt (an Stelle von p tritt nun c):

$$(10) \quad c = \frac{C_0}{\left(\sum_{i=1}^n X_i C_i \right) / \sum_{i=1}^n X_i}$$

Die Arbeitskosten beeinflussen zwar die Marktanteile gleichfalls im negativen Sinn (steigende Arbeitskosten fallen mit sinkenden Marktanteilen zusammen), die Korrelation ist jedoch viel geringer als bei der Beziehung zu den Preisen. Zur Illustration seien zwei logarithmische Funktionen angeführt:

$$(11) \quad \log s_1 = 0.016 - 0.992 \log c \quad r^2 = 0.265 \quad (0.584)$$

$$(12) \quad \log s_2 = 0.232 - 2.144 \log c \quad r^2 = 0.377 \quad (0.974)$$

Arbeitskosten allein erklären somit nur einen kleinen Teil der Marktanteilsschwankungen¹⁾. Aussagekräftiger wäre vermutlich die Einbeziehung von Material- und Kapitalkosten, Fixkosten und der zwischen Produktion und Verbrauch auftretenden Belastungen und Subventionen. Zusätzlich müßte man zeitliche Verschiebungen zwischen den Kostensteigerungen und deren Einfluß auf die Veränderungen der Marktanteile berücksichtigen. Solche eingehendere Untersuchungen scheitern meist am Fehlen statistischer Unterlagen.

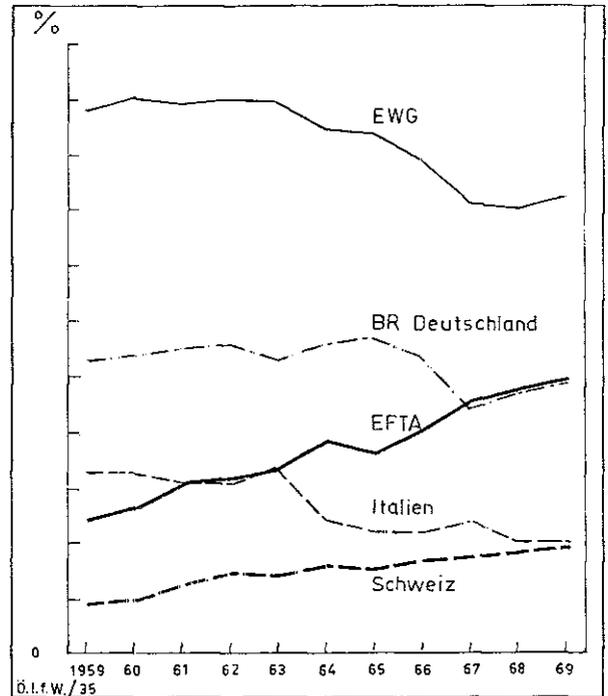
Integrationseffekt

Die Zollsenkungen in der EWG und EFTA brachten eine Umschichtung des Handels mit sich. Österreich exportierte 1959 49% seiner Gesamtausfuhr in die EWG, 1968 aber nur noch 40%. Der Exportanteil der EFTA stieg dagegen von 12% auf 24%. Da sich die Importe der beiden Wirtschaftsräume ähnlich entwickelten, veränderten sich die Marktanteile den Exportanteilen entsprechend. In der EWG fiel der Anteil von 1.86% auf 1.25%, in der EFTA stieg er von 0.54% auf 1.21%. Die entgegengesetzte Bewegung allein Struktur- und Preiskomponenten zuzuschreiben, wäre nicht zielführend. Diese Faktoren gelten im allgemeinen für beide Wirtschaftsräume,

¹⁾ Zu ähnlichen Ergebnissen kommt bei einem Vergleich mehrerer Länder H. Neiss, Zur längerfristigen Entwicklung der Arbeitskosten, der Preise und des Außenhandels; Quartalshefte der Girozentrale, Heft 4, Dezember 1967. Auch C. A. van den Beld & D. van der Werf, A Note on International Competitiveness; Reprint Series No. 103, Zentralplanbüro, Den Haag, erhalten mit Arbeitskosten schlechtere Resultate als etwa mit Ausfuhrdurchschnittswerten

so daß daraus die Veränderung der Marktanteile nicht im tatsächlichen Ausmaß abgeleitet werden könnte. Die Ursache hierfür liegt zu einem guten Teil in den Zollsenkungen. Ihre Folgen können als „Integrationseffekt“ zusammengefaßt werden

Abbildung 3
Anteil der österreichischen Ausfuhr in die EFTA und EWG an der Gesamtausfuhr in Prozent
(Skaleneinteilung von 5 zu 5 Prozent)



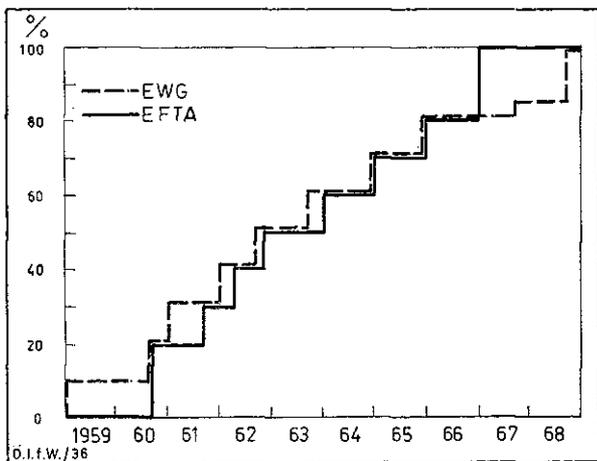
Dieser Effekt steht in enger sachlicher Beziehung zum Konkurrenzeffekt. Geht man nämlich von den Verkaufspreisen der Exportgüter aus, bildet die Zollbelastung einen Kostenfaktor und ist daher bereits im Preiseffekt enthalten. Da die Zollbelastung in der hier verwendeten statistischen Preisberechnung nicht enthalten ist, wird eine getrennte Untersuchung erforderlich.

Es wurden verschiedene Vorschläge gemacht, wie der Einfluß der Zollsenkung quantifiziert werden könnte. Man kann etwa hypothetische Außenhandelswerte konstruieren, die den vermutlichen Verlauf der Exporte und Importe (meist in bezug auf eine inländische Aktivitätsvariable) ohne Integration wiedergeben, und sie mit den tatsächlichen Werten vergleichen²⁾.

²⁾ Diese Methode verwendet B. Balassa, Trade Creation and Trade Diversion in the European Economic Market; The Economic Journal, März 1967. Er unterscheidet zwischen „Common Market effect“, „competition effect“ und „price effect“, die sich jedoch nicht mit den hier verwendeten Begriffen decken. Siehe auch die Studie des EFTA-Sekretariates, The Effects of EFTA on the Economies of Member States, Genf, Jänner 1969.

Nach der unterstellten Hypothese wird die Entwicklung in der Periode vor der Integration in den Integrationszeitraum extrapoliert und die Abweichungen ausschließlich dem wirtschaftlichen Zusammenschluß zugeschrieben. Darin liegt die Schwäche dieser Methode, denn es werden weder auf andere Ursachen zurückgehende Wettbewerbsveränderungen (etwa Preisänderungen) noch autonome Strukturverschiebungen im Angebot berücksichtigt. Die Nachfragestruktur wird meist durch die Beziehung auf das Brutto-Nationalprodukt (*Balassa*) oder eine Konsumvariable (*EFTA-Studie*) des Importlandes eingebaut.

Abbildung 4
Niveau der kumulierten Zollsenkungen in EFTA und EWG



Die vorliegende Untersuchung versucht, durch Regressionen den Einfluß der Zollsenkungen auf die Marktanteile darzustellen. Zu diesem Zweck wurden für die beiden Bereiche Zollvariable konstruiert (T_3 für die EWG und T_4 für die EFTA). Sie haben vor Beginn der Zollsenkung den Wert 0 und steigen dann dem kumulierten Zollsensungs niveau entsprechend bis zum Wert 1, den sie nach Beseitigung der Zölle erreichen. Die Variablen vernachlässigen zwei Faktoren, die in einer verfeinerten Analyse berücksichtigt werden müßten. Es ist dies einmal die unterschiedliche Bedeutung von Zollsenkungen für ein Land, das Mitglied des zu integrierenden Raumes ist und für ein außenstehendes Land: Im ersten Fall bessert sich die Konkurrenzfähigkeit gegenüber Drittländern, im zweiten Fall bleibt sie diesen gegenüber gleich. Zum anderen wäre in bezug auf die EWG für ein außenstehendes Land wie Österreich die Angleichung der Zollniveaus der einzelnen Mitgliedstaaten an den gemeinsamen Außentarif ins Kalkül zu ziehen¹⁾. Die Korrelation wäre jedoch dadurch in

¹⁾ Die EWG-Staaten paßten ihre Einzeltarife für Industrieprodukte in drei Etappen dem gemeinsamen Tarif an, und zwar am 1. Jänner 1961 und 1. Juli 1963 um je 30% der Differenz und am 1. Juli 1968 um die restlichen 40% zu

ihrer Richtung kaum beeinflusst worden. Die Regression der Marktanteile auf die Zollvariablen ergab folgende Resultate (s_3 bzw. s_4 sind die österreichischen Marktanteile in der EWG bzw. EFTA jeweils auf Basis der Gesamtimporte dieser Ländergruppen):

$$(13) \quad s_3 = 1.955 - 0.766 T_3 \quad r^2 = 0.970$$

(0.047)

$$(14) \quad s_4 = 0.529 + 0.583 T_4 \quad r^2 = 0.946$$

(0.049)

$$(15) \quad \log s_3 = 0.471 - 0.174 \log T_3 \quad r^2 = 0.820$$

(0.029)

$$(16) \quad \log s_4 = -0.364 + 0.166 \log T_4 \quad r^2 = 0.512$$

(0.100)

Der Zollabbau in beiden Regionen ist eng korreliert mit der Bewegung der Marktanteile, aus den Vorzeichen der Regressionskoeffizienten ist die Richtung des Einflusses abzulesen. Nimmt man konstante Elastizitäten an (Gleichungen 15 und 16), dann sind diese bezüglich des EFTA- und EWG-Zollabbaues ungefähr gleich hoch, allerdings ist das Resultat für die EFTA statistisch weniger gesichert. Die Marktanteile in der EFTA und in der EWG reagierten also etwa gleich stark auf die jeweiligen Integrationssschritte.

Struktureffekt

Unter „Struktur“ wird hier die Zusammensetzung des internationalen Warenverkehrs nach Waren und Ländern verstanden. Es kann angenommen werden, daß die Entwicklung der Gesamtexporte und ihres Marktanteiles zumindest teilweise von der Struktur bestimmt werden. Werden hauptsächlich Waren exportiert, deren Nachfrage überdurchschnittlich zunimmt, dann wird sich auch der Gesamtexport günstig entwickeln und umgekehrt. Auf die Regionalstruktur bezogen bedeutet dies, daß die Exporte dann vergleichsweise hohe Steigerungsraten aufweisen, wenn sie in erster Linie in Länder mit starkem Importwachstum gehen.

Um den Struktureffekt zu quantifizieren, wird neben dem tatsächlichen Marktanteil der Gesamtexporte (dem globalen Marktanteil) ein hypothetischer Marktanteil errechnet. Bezeichnet man mit s_t den globalen Marktanteil im Zeitpunkt t , so kann dieser wie folgt definiert werden:

diesem Zeitpunkt trat der gemeinsame Außentarif in Kraft, der als Durchschnittszollsatz (ohne Landwirtschaft) 11.7% betrug. Durch die Kennedy-Runde, die derzeit zu drei Fünftel der ausgehandelten Zollsenkungen (etwa 35% bis 40% der Ausgangszölle) verwirklicht ist, wurde dieser Satz inzwischen vermindert.

Abbildung 5

$$(17) \quad s_t = \frac{X_t}{M_t} = \sum_i \frac{X_{it}}{M_{it}} \frac{M_{it}}{M_t} = \sum_i s_{it} m_{it}$$

Der globale Marktanteil im Zeitpunkt t ist also gleich der Summe der partiellen Marktanteile s_{it} ($i = 1, 2, \dots, n$ steht für die einzelnen Warengruppen bzw. Länder), die mit den Anteilen der einzelnen Warengruppen (oder den Anteilen der Länder) an den Gesamtimporten (etwa von OECD-Europa) gewichtet sind ($m_{it} = \frac{M_{it}}{M_t}$). In gleicher Weise kann der globale Marktanteil für ein Basisjahr $t = 0$ definiert werden:

$$(18) \quad s_0 = \sum_i s_{i0} m_{i0}$$

Der globale Marktanteil hängt also von den jeweiligen partiellen Marktanteilen und der Importstruktur der betrachteten Periode ab.

Der hypothetische Marktanteil wird konstruiert, indem die partiellen Marktanteile konstant gehalten werden, d. h. die Importstruktur des Auslandes wird nicht mit den tatsächlichen partiellen Marktanteilen in den einzelnen Jahren gewichtet, sondern mit denen des Basisjahres. Man stellt sich also die Frage, wie sich der Marktanteil der Gesamtexporte auf Grund der im Zeitablauf sich ändernden Bedeutung der einzelnen Importgruppen i entwickelt hätte, wenn das Exportland imstande gewesen wäre, seine Marktanteile des Basiszeitpunktes für die Gruppen i auch in den übrigen Jahren zu halten. Dieser hypothetische Marktanteil (\bar{s}), den man als *strukturbedingten* Marktanteil bezeichnen kann, hat folgende Form:

$$(19) \quad \bar{s}_t = \sum_i s_{i0} m_{it}$$

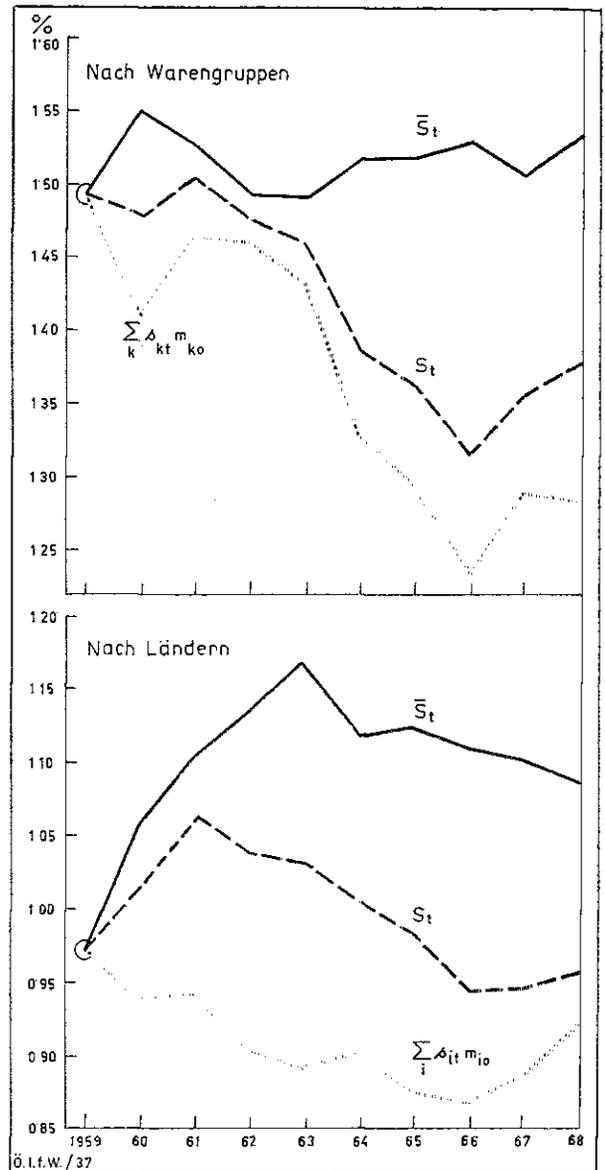
Abbildung 5 stellt den globalen Marktanteil der österreichischen Exporte in die wichtigsten OECD-Länder (S) dem strukturbedingten Marktanteil (\bar{S}) gegenüber. Die Summierung erfolgt einmal über die Länder i^1) (Regionalstruktur) und einmal über die Warengruppen k^2) (Warenstruktur). Der Niveauunterschied zwischen dem globalen Anteil nach Waren und dem nach Ländern erklärt sich aus der Vernachlässigung von jeweils anderen Gruppen in beiden Berechnungsarten.

Im Basisjahr 1959 sind globaler und strukturbedingter Marktanteil definitionsgemäß gleich. Dann aber hätte sich der Marktanteil der Gesamtexporte so-

¹) i = Belgien-Luxemburg, Bundesrepublik Deutschland, Dänemark, Frankreich, Großbritannien, Italien, Niederlande, Norwegen, Portugal, Schweden, Schweiz, USA und Kanada. (Die restlichen OECD-Länder werden vernachlässigt.)

²) k = SITC 0, 2, 5, 6, 7 und 8. (Die unbedeutenden SITC-Hauptgruppen 1, 3, 4 und 9 werden vernachlässigt.)

Globale und strukturbedingte Marktanteile nach Waren und Ländern



wohl nach der warenmäßigen als auch nach der regionalen Gliederung allein auf Grund der strukturellen Entwicklung der ausländischen Nachfrage erhöhen müssen³⁾. Das heißt, die österreichische Exportstruktur war schon im Jahre 1959 (entgegen

³⁾ Dies zeigt der Laspeyres-Index (Gewichte des Basisjahres 1959) nach Waren

$$S_L = \sum_k s_{k0} m_{kt} / \sum_k s_{k0} m_{k0} = 1,028$$

und nach Ländern

$$S_L = \sum_i s_{i0} m_{it} / \sum_i s_{i0} m_{i0} = 1,117$$

wobei $t=0$ für das Basisjahr 1959 und $t=1$ für das letzte Jahr des Untersuchungszeitraumes (1968) stehen.

einer weit verbreiteten Auffassung) relativ günstig. Wenn der globale (tatsächliche) Marktanteil dennoch sank, so geht das ausschließlich darauf zurück, daß die österreichischen Exporte auf wichtigen Warenmärkten und in wichtigen Ländern nicht mit der ausländischen Nachfrage Schritt halten konnten. Man kann das durchschnittliche Ausmaß dieser Marktanteilsverluste isoliert (d. h. getrennt vom Struktureffekt) darstellen, indem man die partiellen Marktanteile der österreichischen Exporte in den einzelnen Jahren mit konstanten Importanteilen (z. B. den Anteilen des Basisjahres) gewichtet ($\sum_i s_{it} m_{io}$ nach Ländern und $\sum_k s_{kt} m_{ko}$ nach Waren).

Die Entwicklung dieses *konkurrenzbedingten* Marktanteiles (man kann ihn auch als strukturbereinigten oder durchschnittlichen Marktanteil bezeichnen) ist ebenfalls aus Abbildung 5 zu ersehen¹⁾.

Österreich erlitt im Vergleichszeitraum vor allem Einbußen auf jenen Warenmärkten, die wenig wachsen und vermutlich auch künftig wenig wachsen werden. Dazu zählen besonders die Märkte für Eisen und Stahl sowie für Holz. Dagegen konnte auf den relativ rasch expandierenden Märkten für Fertigwaren die ursprüngliche Position gehalten und teilweise verbessert werden. Die warenmäßige Zusammensetzung des heimischen Exportes ist daher im Laufe der Zeit günstiger geworden, sofern man das bisherige Wachstum der ausländischen Nachfrage als Kriterium heranzieht. Das Umgekehrte gilt für die Regionalstruktur. Österreich verlor Marktanteile in jenen (hauptsächlich EWG-)Ländern, die ein überdurchschnittliches Importwachstum hatten²⁾.

Neben der Frage, ob die warenmäßige Zusammensetzung der österreichischen Exporte „günstig“ ist oder „günstiger“ geworden ist, interessiert auch, wie weit sie von der warenmäßigen Zusammensetzung der Importe der Abnehmerländer abweicht und

¹⁾ Multipliziert man die Indizes des strukturbedingten und des konkurrenzbedingten (durchschnittlichen) Marktanteiles, so erhält man den Index des tatsächlichen (globalen) Marktanteiles, vorausgesetzt, einer der beiden hypothetischen Indizes wird mit den Gewichten der Basisperiode und der andere mit den Gewichten der Endperiode versehen

²⁾ Dieses Ergebnis resultiert aus *Paasche*-Indizes (Gewichte des Endjahres 1968) nach Waren (S_p) und Ländern (S_p^l):

$$S_p = \frac{\sum_k s_{kt} m_{kt}}{\sum_k s_{kt} m_{ko}} = 1.072$$

$$S_p^l = \frac{\sum_i s_{it} m_{it}}{\sum_i s_{it} m_{io}} = 1.039$$

Da $S_p > S_L$, war die Warenstruktur 1968 besser als 1959, und da $S_p^l < S_L^l$, war die Länderstruktur 1968 ungünstiger als 1959.

ob diese Unterschiede im Zeitablauf größer oder kleiner werden. Beide Fragen sind ähnlich, aber nicht identisch. Um die zweite zu beantworten, wurde eine Variable Z nach folgender Definition konstruiert:

$$(20) \quad Z = \sum_k (x_k - m_k)^2 \quad k = 1, 2, \dots, n$$

In dieser definitorischen Beziehung ist x_k der Anteil der österreichischen Exporte einer bestimmten Warengruppe im Bestimmungsland der österreichischen Exporten ($x_k = \frac{X_k}{X}$) und m_k der Importanteil dieser

Warengruppe im Bestimmungsland der österreichischen Exporte an den Gesamtimporten dieses Landes ($m_k = \frac{M_k}{M}$). Die Differenz $(x_k - m_k)$ ist eine

Maßzahl für den Unterschied in der Bedeutung dieser Warengruppe auf der Angebots- und Nachfrage-seite. Bildet man die Summe der quadrierten Differenzen über die Warengruppen, so erhält man eine Kennzahl für Verschiedenheiten der Warenstruktur im Export- und Importland³⁾.

Mit einer Zeitreihe für Z können Aussagen über die Anpassung der Exporte an die ausländische Nachfrage getroffen werden: Nimmt Z über die Zeit ab, dann sind die Warenstrukturen ähnlicher geworden (die Unterschiede haben sich verringert), steigt Z, dann entwickelten sich die Strukturen auseinander. Diese Aussage enthält keine Wertung der Strukturveränderungen. Zu diesem Zweck müßten in einer zweiten Stufe der Analyse die Elemente von Z, aus denen seine Veränderung resultiert, untersucht werden.

Strukturvariable Z für OECD, EFTA und EWG

	OECD	EFTA	EWG
1959	1.096	2.307	902
1960	901	1.942	805
1961	853	1.724	738
1962	939	1.542	885
1963	745	1.617	628
1964	779	1.464	659
1965	655	1.217	590
1966	656	1.172	588
1967	623	1.141	532
1968	649	1.116	590

Aus den absoluten Werten der Variablen Z läßt sich erkennen, daß die Warenstruktur der österreichi-

³⁾ Dabei gilt: $\sum_k X_k = X$ und $\sum_k M_k = M$ bzw. $\sum_k x_k = 1$ und $\sum_k m_k = 1$

In der Auswertung der empirischen Daten, die der Arbeit zugrundeliegen, werden diese Bedingungen nicht voll erfüllt. Die Differenzen ergeben sich aus der Vernachlässigung unwichtiger Warengruppen.

schen Exporte besser mit jener der EWG und der OECD-Importe (ohne Japan) übereinstimmt als mit jener der EFTA-Importe. Im Zeitablauf konvergierte die Warenstruktur bezüglich aller drei Ländergruppen, besonders aber in bezug auf die EFTA, was teilweise der differenzierten Ausgangsposition zuzuschreiben ist. Im gesamten Zeitraum 1959/68 wurde die sinkende Tendenz der EFTA-Variablen nur einmal (1963) unterbrochen. Damals stieg der Anteil der Konsumgüter der Gruppe SITC 8 am österreichischen Export sprunghaft und jener der Rohstoffe sank. Dagegen blieb die relative Nachfrage in der EFTA in beiden Warengruppen nahezu unverändert.

Die Exportstruktur bezüglich OECD und EWG veränderte sich nicht so einheitlich. Divergenzen traten 1962, 1964 und 1968 auf. 1962 nahm die österreichische Ausfuhr von Halb- und Fertigwaren und von Sonstigen Fertigwaren (gemessen an den Gesamtexporten) stärker zu als die ausländische Nachfrage nach diesen Produkten (gemessen an den Gesamtimporten). 1964 und 1968 sank der Anteil der Ernährung an den österreichischen Exporten viel stärker und jener der Halb- und Fertigwaren stieg viel stärker als sich die Importstruktur von OECD und EWG veränderte.

Abschließend ist zu betonen: Die hier verwendeten Kennzahlen beschreiben nur bestimmte Eigenschaften der Exportstruktur und erlauben nur beschränkte Aussagen darüber, ob die Zusammensetzung der Exporte gut oder schlecht ist. Sowohl der Index des strukturbedingten Marktanteiles als auch das Maß für die Übereinstimmung von heimischer Exportstruktur und ausländischer Importstruktur orientieren sich in erster Linie an der ausländischen Nachfrage und vernachlässigen die Besonderheiten des heimischen Angebotes. Die Zusammensetzung der Exporte nach Waren und Ländern kann jedoch nicht bereits dann als günstig bezeichnet werden, wenn ein relativ großer Teil der Exportgüter auf rasch wachsenden Märkten abgesetzt wird. Die Problematik der relativ hohen Exporte von Rohstoffen und Grundstoffen zu Beginn der sechziger Jahre lag weniger darin, daß die ausländische Nachfrage nach diesen Produkten nur mäßig wuchs. (Der Anteil der österreichischen Exporte am westeuropäischen Import wäre dennoch gestiegen, wenn es gelungen wäre, die Position auf den einzelnen Warenmärkten zu halten.) Entscheidend war vielmehr, daß die Erzeugung dieser Waren in Österreich an natürliche Grenzen stieß (z. B. Holz) oder nur unter relativ ungünstigen natürlichen und gesellschaftlichen Standortbedingungen möglich war (z. B. Eisen und Stahl oder Masspapier). Ebenso wird man eine An-

näherung der Exportstruktur eines Landes an die Importstruktur seiner Handelspartner nur dann als günstig bezeichnen können, wenn sie den besonderen Produktionsbedingungen des exportierenden Landes entspricht. (Der Rückgang des Anteil der Ernährung oder der Rohstoffe und Halbfabrikate am österreichischen Export z. B. war unter diesem Gesichtspunkt positiv zu beurteilen, obschon er in einzelnen Jahren die Konvergenz von Angebot- und Nachfragestruktur unterbrach.)

Die komparativen Vorteile und Nachteile des Exportangebotes lassen sich allerdings mit den herkömmlichen Methoden der empirischen Wirtschaftsforschung nicht leicht feststellen, weil nicht genügend Informationen darüber vorliegen, wie hoch Kosten und Erträge sind und wie sie sich unter bestimmten Voraussetzungen entwickeln. Dennoch wird man sich künftig mehr mit der Analyse des Angebotes beschäftigen müssen, da sich besonders in kleinen Ländern nicht die Produkte als Wachstumsprodukte erweisen, die auf expandierenden Märkten abgesetzt werden, sondern jene, die zu günstigeren Bedingungen als im Ausland erzeugt und vertrieben werden können und sich daher im internationalen Wettbewerb durchsetzen.

Marktanteile und Konzentration

Die Exportkonzentration spielt sowohl regional als warenmäßig eine Rolle für die Reagibilität der Marktanteile von Gesamtexporten. So hat etwa mit fortschreitender Integration der EWG-Länder deren handelsablenkender Effekt die österreichischen Anbieter getroffen. Durch die starke Konzentration der österreichischen Ausfuhr auf die EWG schlugen die dort verlorenen Marktanteile in den Gesamtexporten kräftig durch. Eine geringe *regionale Differenzierung* bietet zwar gewisse Vorteile, wie etwa die geringen Transportkosten, wenn hauptsächlich in die Nachbarländer exportiert wird. Ferner sind die Kosten für die Markterschließung relativ niedrig. Dadurch erhalten — und das kann positiv wie negativ beurteilt werden — auch Grenzproduzenten Aufträge, die im internationalen Vergleich zu hohen Kosten produzieren. Die Nachteile überwiegen jedoch: Bei Konjunkturschwankungen ändert sich die Nachfrage nach ausländischen Exportgütern stärker als die nach inländischen Gütern¹⁾, außerdem beeinflussen Sonderfaktoren die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes (etwa die Integrationsmaßnahmen). Die Risiken des Exporteurs sind somit viel größer, wenn er

¹⁾ Importelastizitäten sind in der Regel größer als Nachfrageelastizitäten nach gleichwertigen heimischen Erzeugnissen

sich auf wenige Länder beschränkt. Dazu kommt, daß ein Exportland Nachfrageüberhänge eines Landes, das bereits bearbeitet wird, schneller und besser wahrnehmen kann. Konzentrieren sich die Exporte auf wenige Länder, so werden wahrscheinlich vorwiegend Massengüter erzeugt, die auf einem Markt in großer Zahl abgesetzt werden können (meist in der Nähe des Exportlandes). Waren mit hohem Spezialisierungsgrad finden bei Konzentration auf wenige Märkte keine ausreichende Nachfrage, andererseits vermindern sich für solche Produkte die Absatzschwierigkeiten in weiter entfernten Gebieten, da das Transportkostenproblem mit zunehmender Spezialisierung immer mehr an Bedeutung verliert. Die regionale Konzentration der österreichischen Exporte hat in den letzten Jahren abgenommen¹⁾, doch werden noch immer mehr als 50% der Gesamtexporte in die unmittelbaren Nachbarländer geliefert.

Anders ist die *warenmäßige Konzentration* zu beurteilen. Hier ist es weniger wichtig, wie groß die Zahl der exportierten Warenarten ist, als vielmehr, um welche Waren es sich handelt. Bilden die Vorprodukte den Schwerpunkt — wie in Österreich am Beginn der Untersuchungsperiode —, dann ist der Effekt wachsender Einkommen des Auslandes auf die Exporte gering. Zudem ist mit starker Konkurrenz zu rechnen, da in vielen Entwicklungsländern besonders günstige Voraussetzungen für die Erzeugung solcher Güter bestehen; ausgenommen sind nur jene Rohstoffe, für die das Exportland eine monopolistische Stellung einnimmt. Je höher die Wertschöpfung bei der Erzeugung der Exportgüter ist, desto höher ist auch die Wirkung auf die Einkommen im Inland. Eine Konzentration auf fertige Industrieprodukte scheint unter diesem Gesichtspunkt

¹⁾ Die Veränderung der Konzentration wurde mit folgendem Konzentrationsindex gemessen:

$$K = 100 \sqrt{\frac{\sum_j \left(\frac{X_{oj}}{X_o}\right)^2}{n}}$$

X_{oj} ... Österreichs Exporte in das Land j
 X_o ... Österreichs Gesamtexporte

Der Maximalwert von K ist 100, er ergibt sich, wenn sämtliche Exporte nur in ein Land geliefert werden. Der Minimalwert kann aus der Formel $K_{min} = 100 n^{-1/2}$ errechnet werden.

Teilt man die österreichischen Exporte auf die 40 wichtigsten Länder und Ländergruppen auf, dann ist $K_{min} = 15,8$. Für das Jahr 1959 nimmt K den Wert 33,5 an, für 1969 den Wert 30,0. Der Rückgang zeigt, daß sich die Streuung verbreitert hat.

Näheres zu diesem von C. Gini entwickelten Konzentrationsindex bei K. Rothschild, Österreich, Schweiz, Schweden: Ein Wirtschaftsvergleich; Bellage Nr. 77 zu den Monatsberichten des Österreichischen Instituts für Wirtschaftsforschung, Oktober 1964.

für entwickelte Industrieländer günstiger zu sein als auf Rohstoffe und halbfertige Waren. Doch muß zwischen Massenerzeugnissen und Waren einer höheren Spezialisierungsstufe unterschieden werden. Für die erstgenannten gilt das von den Vorprodukten Gesagte; sie sind dem internationalen Wettbewerb der Industriestaaten besonders ausgesetzt, werden oft mit relativ hohem Materialkosten- und geringem Arbeitsanteil produziert — sind also weder „gehirnintensiv“ noch arbeitsintensiv — und lassen sich (da Transportkosten eine große Rolle spielen) nur in wenigen, nahegelegenen Ländern absetzen. Von diesem Standpunkt am günstigsten ist die Ausfuhr von Spezialgütern, für die auf dem Weltmarkt nur wenige andere Anbieter auftreten. Der Nachteil einer starken Warenkonzentration, daß bei Dominieren konjunkturabhängiger Exporte übermäßige Schwankungen eintreten, wird durch die für derartige Güter zu erwartende breite regionale Streuung gemildert werden (da sich Konjunkturphasen in verschiedenen Ländern zeitlich verschieben werden)²⁾.

Österreich ist auf dem Weg, seine Exporte von Vorprodukten zu Fertigwaren und innerhalb der Fertigwaren zu Erzeugnissen umzuschichten, die „nach Maß“ angefertigt werden oder sonst speziellen Wünschen genügen. Deshalb verfügen in Österreich die industriellen Mittelbetriebe über die höchsten Exportquoten. Sie können nicht in international üblichen Losgrößen Massengüter erzeugen, sondern nehmen vielmehr jene Spezialausführungen vor, die im Rahmen der großindustriellen Erzeugung nicht optimal hergestellt werden könnten.

Exportprognose mit Marktanteilen

Marktanteile sind ein Weg, über den Ausfuhrprognosen errechnet werden können. Die OECD verwendet sie in ihren Prognoseverfahren schon seit längerer Zeit. Nach Schätzung der Importe der Abnehmerländer wird eine vorläufige Prognose unter der Annahme erstellt, daß die Marktanteile im Vergleich zur Vorperiode konstant bleiben. In einer zweiten Stufe wird dann die Veränderung der Marktanteile geschätzt, woraus sich die Endprognose ableitet. Zur Erstellung einer solchen Exportprognose müssen einige Voraussetzungen gegeben sein. Zum besseren Verständnis seien vorerst die zwischen den Importen der Partnerländer (M_i) und den eigenen Ex-

²⁾ Eine kurze Übersicht über den Einfluß der Konjunktur auf die Marktanteile geben F. G. Adams, H. Eguchi, F. Meyer-zu-Schlochtern, An Econometric Analysis of International Trade; OECD, Economic Studies Series, Jänner 1969; S. 30.

porten (X) bestehenden Identitäten beschrieben bzw. abgeleitet.

Nimmt man an, daß die Marktanteile im Zeitablauf konstant bleiben und sämtliche Exporte nur in ein Land (in das Ausland) gehen, dann besteht zwischen dem Wachstum der ausländischen Importe und dem der eigenen Exporte die Beziehung

$$(21) \quad \frac{M_{t+1}}{M_t} = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

t ist hierbei die Ausgangsperiode (ein bestimmtes Jahr).

Wird in mehrere Länder (j = 1, 2, ..., n) exportiert, dann sind die Importzuwächse mit den jeweiligen Anteilen der eigenen Exporte in diese Länder am eigenen Gesamtexport zu gewichten

$$\left(x_{i,t} = \frac{X_{i,t}}{\sum_i X_{i,t}} \quad \sum_i x_{i,t} = X_t \right):$$

$$(22) \quad \sum_i \frac{M_{i,t+1}}{M_{i,t}} x_{i,t} = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

Diese Form gilt nur dann, wenn $\sum_i x_{i,t} = 1$, d. h., wenn die Exporte in sämtliche Partnerländer erfaßt wurden. In der Praxis wird meist ein nicht erfaßter Bereich bleiben, da die Importentwicklung sämtlicher Partnerländer im Prognosezeitpunkt kaum zur Verfügung stehen wird. Man wird daher bestrebt sein, die Länder mit höchstem Gewicht zu erfassen und zunächst annehmen, daß sich die Exporte in die restlichen Länder gleich entwickeln wie in den erfaßten Bereich. Die Formel für den Exportzuwachs ist also wie folgt abzuändern:

$$(23) \quad \sum_i \frac{M_{i,t+1}}{M_{i,t}} x_{i,t} + \frac{X_{t+1}}{X_t} (1 - \sum_i x_{i,t}) = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

Diese Form ist mit der vorhergehenden identisch, wenn $\sum_i x_{i,t} = 1$; es fällt dann der zweite Summand der linken Seite weg. Etwas umgeformt lautet die Gleichung:

$$(24) \quad \frac{\sum_i \frac{M_{i,t+1}}{M_{i,t}} x_{i,t}}{\sum_i x_{i,t}} = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

oder auch

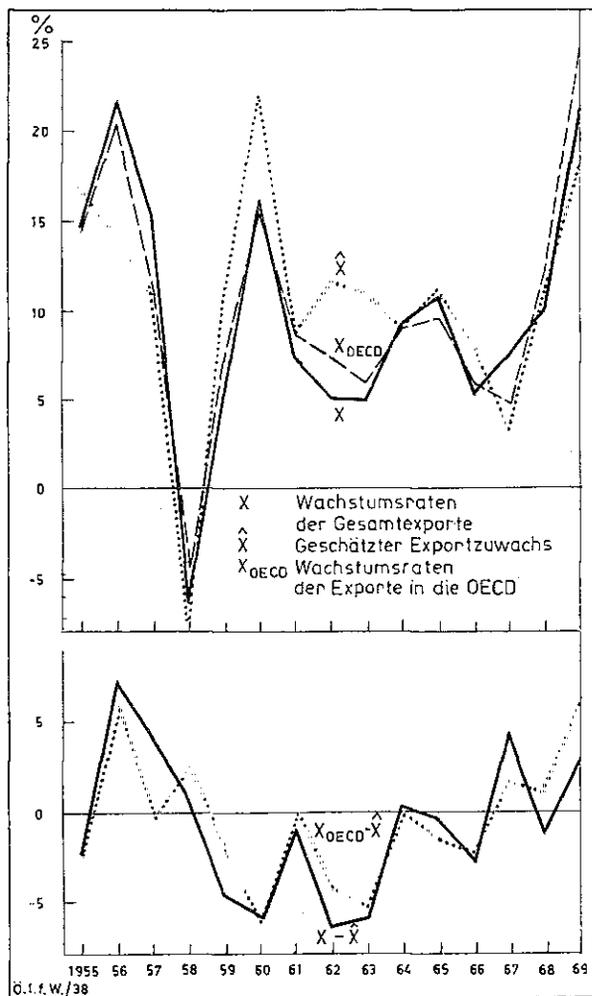
$$(25) \quad \frac{\sum_i M_{i,t+1} s_{i,t}}{\sum_i X_{i,t}} = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

Man kann also an Stelle der Gewichtung der ausländischen Importzuwächsen mit den jeweiligen Regionalanteilen von den absoluten Werten ausgehen und diese mit den Marktanteilen multiplizieren. Dieses Konzept enthält als störende Elemente die Annahme konstanter Marktanteile und die Hochrechnung vom erfaßten Bereich auf die Gesamtexporte. Läßt man nun die Annahme konstanter Marktanteile fallen, so ist in der Gleichung (25) $s_{i,t}$ durch $s_{i,t+1}$ auszutauschen:

$$(26) \quad \frac{\sum_i M_{i,t+1} s_{i,t+1}}{\sum_i X_{i,t}} = \frac{X_{t+1}}{X_t}$$

Um die Exportzuwachsrate zu prognostizieren, müssen vorerst die Importzuwächse und die Veränderungen der Marktanteile im Ausland geschätzt werden. Somit beruht die Prognose letztlich auf drei Unbekannten: auf dem Wachstum der Importe und der

Abbildung 6
Schätzung der Exportzuwächsen nach Gleichung (25)



Marktanteile und auf dem nicht erfaßten Bereich. Der Vorteil einer Prognose mit dieser Methode besteht darin, daß sich die Marktanteile von Jahr zu Jahr meist nicht sehr stark verändern. Nachteilig wirken sich die schwer zu schätzenden Importe und manchmal auftretende Sprünge in der Marktanteilsentwicklung aus.

Wendet man diese Methode für die Vergangenheit an, ergeben sich gute Werte, da in diesem Fall die Importe bekannt sind. Als entscheidender Unterschied zwischen ex post- und ex ante-Prognose verbleibt somit das ausländische Importwachstum. Wird dieses einigermaßen richtig geschätzt, dann wird auch die Schätzung des eigenen Exportwachstums nicht stark von den tatsächlichen Werten abweichen.

Auf Basis der Gleichung (25) wurden die österreichischen Ausfuhrveränderungen für den Zeitraum 1955/68 geschätzt. Im erfaßten Bereich befanden sich die EWG- und EFTA-Staaten (ohne Finnland) sowie USA und Kanada, in die Österreich insgesamt etwa zwei Drittel seiner Exporte liefert. Im nicht-erfaßten Bereich sind insbesondere die Oststaaten und die Entwicklungsländer enthalten. Für Prognosen der künftigen Entwicklung werden zusätzliche Teilschätzungen für diese beiden Ländergruppen die Treffsicherheit noch etwas erhöhen können, da sich der Osthandel und der Handel mit Entwicklungsländern anders entwickelt als der Handel im OECD-Raum. Die mit der vorliegenden Methode geschätzten Exporte passen sich daher in den meisten Jahren der tatsächlichen Zuwachsrates der Exporte in die OECD besser als jener der Gesamtexporte an.

Zusammenfassung und Ausblick

Der Anteil der österreichischen Exporte an den Importen der europäischen OECD-Länder nahm im Laufe der sechziger Jahre ab und war 1969 trotz einer leichten Steigerung seit 1967 noch niedriger als Ende der fünfziger Jahre. Für das relative Zurückbleiben der österreichischen Exporte waren vor allem zwei Faktoren verantwortlich, die etwa gleichzeitig auftraten und einander wechselseitig verstärkten: die Spaltung Westeuropas in zwei Handelsblöcke und das Ende des Nachkriegsbooms auf den internationalen Märkten für Rohstoffe und Grundstoffe.

Die österreichische Wirtschaft hatte nach dem Zweiten Weltkrieg große Exportkapazitäten in der Stahlindustrie und in der Papierindustrie aufgebaut, die den Nachkriegsboom auf den internationalen Märkten von Grundstoffen ausnutzten. Eisen und Stahl, Massenspinnerei sowie Holz wurden in großen Men-

gen vor allem in die unmittelbaren Nachbarländer Italien und Deutschland geliefert. Der Anteil der österreichischen Exporte an den Importen der EWG-Länder hatte bis gegen Ende der fünfziger Jahre steigende Tendenz. Diese regionalen und warenmäßigen Schwerpunkte des österreichischen Exportes konnten in den sechziger Jahren nicht mehr behauptet werden. Der Zollabbau und die Errichtung eines gemeinsamen Außentarifes in der EWG (dadurch wurden u. a. die Zölle der BRD angehoben) verschlechterten die Konkurrenzfähigkeit heimischer Produzenten auf ihren bis dahin wichtigsten Absatzmärkten. Gleichzeitig vollzog sich auf den internationalen Märkten für Rohstoffe und Grundstoffe der Übergang vom Verkäufermarkt zum Käufermarkt, auf dem sich nur Produzenten behaupten konnten, die billig erzeugen oder keiner handelspolitischen Diskriminierung unterliegen. Die preiseempfindlichen Warengruppen, besonders Eisen und Stahl, Papier und Holz erlitten in der EWG starke Einbußen. konnten jedoch in der EFTA ihren (an sich geringen Marktanteil) verbessern. In den höheren Verarbeitungsstufen entwickelten sich die Marktanteile in der EWG und EFTA nicht so unterschiedlich. Maschinen und Verkehrsmittel und noch mehr feinmechanische Erzeugnisse behaupteten sich in beiden Handelsblöcken etwa gleich gut. Konsumgüter gewannen Anfang der sechziger Jahre besonders in der EFTA Marktanteile. Infolge der nach Waren und Ländern unterschiedlichen Entwicklung der Marktanteile änderte sich die Struktur der österreichischen Exporte. Technische und konsumnahe Fertigwaren gewannen zu Lasten der Rohstoffe und Halbfabrikate an Bedeutung, die Exportrichtung verlagerte sich von der EWG auf die EFTA.

Die Analyse der Vergangenheit erlaubt eine relativ optimistische Beurteilung der künftigen Entwicklung der österreichischen Exporte. Ihre warenmäßige Zusammensetzung ist gegenwärtig „günstiger“ als vor zehn Jahren. Holz, Eisen und Stahl haben zugunsten von Produkten höherer Verarbeitungsstufen an Bedeutung verloren. Die Papierindustrie hat sich unter dem Druck der skandinavischen Konkurrenz mehr und mehr auf hochwertige Papiersorten umgestellt. Gleichzeitig ist der Zollabbau in den beiden europäischen Handelsblöcken beendet. Die Wettbewerbsfähigkeit in der EWG wird sich daher nicht mehr weiter verschlechtern (möglicherweise sogar verbessern, wenn es zu einem Arrangement mit der EWG kommt). Andererseits erhält der EFTA-Export keine zusätzlichen Impulse mehr, doch ist der EFTA-Markt nach wie vor von geringerer Bedeutung als der EWG-Markt. Obwohl die günstige Entwicklung des österreichischen Exportes in den letzten Jahren zum Teil vorübergehenden Einflüssen zu danken

war, erscheint es durchaus möglich, daß Österreich künftig seinen Anteil am OECD-Handel halten oder leicht steigern kann. Voraussetzung hierfür ist allerdings eine stärkere Ausrichtung der heimischen Produktion auf Sparten mit komparativen Vorteilen im

internationalen Handel sowie eine relative Preis- und Kostenstabilität (die Berechnungen dieser Arbeit deuten darauf hin, daß der Export ziemlich empfindlich auf Änderungen in den relativen Preisen reagiert).

Heinz Handler
