

## Absatzschwierigkeiten in den USA

Die Vereinigten Staaten von Nordamerika gehören mit einem Wirtschaftspotential von rund 1.500 Mrd. \$ (1975) und einer Bevölkerung von 213,5 Mill. zu den größten und reichsten Volkswirtschaften der Welt. 1972 zählten die USA neben der Bundesrepublik Deutschland, der Schweiz, Italien und Großbritannien noch zu den fünf größten Absatzmärkten Österreichs. Damals wurden Waren im Werte von etwa 4 Mrd. S — ungefähr 4½% der österreichischen Gesamtexporte — in den USA abgesetzt. Seither stagniert jedoch der Export in die USA. Im vergangenen Jahr wuchs zwar die Ausfuhr in die USA mit +23% recht kräftig, damit konnte jedoch die unterdurchschnittliche Exportsteigerung von 5% und 9% in den Boomjahren 1973 und 1974 sowie der empfindliche Rückschlag im Rezessionsjahr 1975 (—30%) nicht aufgeholt werden. Die Ausfuhr war 1976 nominell noch immer niedriger als 1972.

Übersicht 1

### Entwicklung der österreichischen Exporte in die USA von 1970 bis 1976

	Wert	Veränderung	Anteil an den
	Mill. S	gegen das Vorjahr	österreichischen Gesamtexporten
		in %	
1970	3 043,4	+ 6,6	4,1
1971	3 185,1	+ 4,7	4,0
1972	4 040,5	+26,9	4,5
1973	4 243,0	+ 5,0	4,2
1974	4 646,0	+ 9,5	3,5
1975	3 247,8	-30,1	2,5
1976	3 989,5	+22,8	2,6

Q: Außenhandelsstatistik.

Im Laufe von vier Jahren ist somit die Bedeutung der USA als österreichischer Absatzmarkt deutlich gesunken. 1976 wurden nur noch 2,6% der Gesamtexporte in den USA abgesetzt, sie nahmen 1976 bloß den 11. Platz in der Rangliste der wichtigsten Exportmärkte ein. Aus einem der wichtigsten Handelspartner ist ein Sorgenkind der österreichischen Exportwirtschaft geworden.

Der schwere Rückschlag im USA-Geschäft fiel in die Zeit der kräftigsten Rezession der Nachkriegsjahre, als die Weltwirtschaft vom Erdölchock und von ständigen Währungskrisen erschüttert wurde. Die Wirtschaft der USA schrumpfte real zwei Jahre hindurch und wurde vom Konjunkturreinbruch viel stärker getroffen als die meisten anderen westlichen Industrieländer. Schon vorher hatte der US-Dollar seine Leitwährungsfunktion verloren, womit das alte Währungssystem zusammenbrach. Die Folge dieser

Ereignisse war eine Flut von Aufwertungen durch einige Industrieländer, die den Außenwert des Dollar aushöhlten und seine Vormachtstellung im internationalen Währungssystem beendeten. Österreich gehört zu den Ländern, die ihre Währungen gegenüber dem US-Dollar am stärksten aufwerteten. Von 1970 bis 1976 wertete der Schilling — wobei die Inflation in Österreich nicht geringer als in den USA war — gegenüber dem Dollar um 30½% auf. Dadurch haben sich die Exportlieferungen empfindlich verteuert.

Zwischen 1973 und 1976 mußte Österreich in den USA auch am sinkenden Importaufkommen empfindliche Einbußen hinnehmen: Der österreichische Marktanteil in den USA sank — gemessen an den Importen aus den gesamten OECD-Staaten — im Zeitraum 1973/1976 um 29%.

Zur Erklärung des starken Ausfuhrückganges sowie der Verluste an Marktanteilen lassen sich vorerst folgende Hypothesen formulieren:

1. Die Importnachfrage der USA sinkt relativ zu den Importen der anderen Märkte Österreichs, oder umgekehrt ausgedrückt: die österreichischen Exporteure finden in den USA ein geringeres wachsendes Nachfragepotential vor als in anderen Ländern. Dies ist denkbar, wenn

- a) der Konjunkturrückschlag in den USA viel stärker war als in allen anderen Ländern,
- b) durch die Dollarabwertung die nun teurer gewordenen Importe von relativ billigeren „Binnenprodukten“ der USA substituiert wurden, womit die Importnachfrage zusätzlich gedämpft wurde,
- c) die USA generell importbeschränkende Maßnahmen einführt.

2. Österreich muß einen Rückgang des Marktanteiles hinnehmen, da

- a) die starke Schillingaufwertung und die Verschlechterung der relativen Wettbewerbsfähigkeit die österreichische Position in den USA beeinträchtigt,
- b) die österreichischen US-Exporte vorwiegend auf Warengruppen konzentriert sind, deren Absatz im Vergleich zur allgemeinen US-Importentwicklung relativ langsam wächst oder rückläufig ist und sich somit (Export-)Angebot und (Import-)Nachfrage „auseinander entwickeln“,
- c) das Schwergewicht der österreichischen Exporte in die USA auf Waren liegt, bei deren

Erzeugung Österreich insbesondere gegenüber den jungen Industriestaaten, keine komparativen Vorteile mehr hat,

- d) die USA zunehmend selektive importbeschränkende Maßnahmen einführen.

Ziel der vorliegenden Untersuchung ist die Überprüfung der aufgestellten Hypothesen.

### Entwicklung der amerikanischen Importnachfrage

In den USA setzte der Konjunkturabschwung schon Ende 1973, also früher als in den europäischen Ländern, ein. Die Rezession dauerte ungefähr zwei Jahre. In den Jahren 1974 und 1975 schrumpfte die amerikanische Wirtschaft jeweils real um etwa 2%. Damit wuchs in den von der Rezession besonders hart getroffenen USA das reale Brutto-Nationalprodukt (BNP) zwischen 1973 und 1976 viel schwächer (1973/1976 +27%) als in den übrigen westlichen Industrieländern (+52%). Die realen Importe sanken 1974 um 4%, 1975 sogar um 11%. Die österreichischen Absatzmärkte in Westeuropa wurden größtenteils erst 1975 und viel schwächer von der Rezession erfaßt. Darüber hinaus konnten die heimischen Exporteure auf kräftig expandierende Märkte wie Osteuropa und die OPEC-Staaten ausweichen. Andererseits setzte der Aufschwung in den USA früher ein als bei den meisten europäischen Handelspartnern Österreichs. Zwischen 1973 und 1976 wuchsen dennoch die Gesamtimporte der USA aus den OECD-Staaten deutlich langsamer (1973/1976: nominell im Jahresdurchschnitt +117%) als die Importe der westeuropäischen Industriestaaten aus den OECD-Ländern (1973/1976: nominell im Jahresdurchschnitt +133%), wodurch der Export in die USA im Vergleich zum Export innerhalb von Europa weniger Absatzchancen vorfand.

Der Rückgang des USA-Geschäftes ist somit zum Teil auf die starke und langandauernde Rezession zurückzuführen, wodurch die Importnachfrage gegenüber den anderen wichtigen Exportmärkten Österreichs relativ zurückging. Andererseits dürfte auch die abwertungsbedingte Verteuerung der Einfuhr für die USA besonders in der Rezession eine Substitution von Importen durch „Binnenprodukte“ ausgelöst haben, wodurch die Importnachfrage zusätzlich gedämpft wurde. Der Konjunktur- und der Abwertungseffekt können nicht isoliert betrachtet werden, da eine analytische Trennung der beiden Effekte kaum möglich ist. Die beiden Effekte zusammen (= Nachfrageeffekt) bewirkten eine starke Verlangsamung des Importwachstums in der Phase 1973/1976: Von 1960 bis 1973 wuchsen die nominellen Importe der USA aus den OECD-Staaten um etwa 182% pro Jahr, im Zeitraum 1973/1976 hingegen nur mit einer

durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate von 117%.

Da aber die österreichischen Exporteinbußen nicht nur durch eine Verlangsamung des Nachfragewachstums bewirkt wurden, sondern sich auch in Marktanteilsverlusten (1973/1976 —292%) niederschlugen, erhebt sich die für den weiteren Gang der Analyse wichtige Frage, in welchem Ausmaß einerseits Nachfrage- und andererseits Konkurrenzeffekte die österreichischen Exportverluste verursachten:

Für diesen Zweck wurden die Importe der USA aus den OECD-Staaten<sup>1)</sup> des Jahres 1973 mit der durchschnittlichen langfristigen Zuwachsrate bis 1976 fortgeschrieben und so ein hypothetischer Importwert für 1976 errechnet. Als langfristige Wachstumsrate wurde die durchschnittliche jährliche Importzuwachsrate der Phase 1960/1973 (+182%) herangezogen. Infolge des verhältnismäßig geringen Importwachstums in der Periode 1973/1976 lag der hypothetische Importwert 1976 um etwa 12 Mrd. \$ über dem tatsächlichen Importwert 1976. Bei der Errechnung des fiktiven heimischen Exportwertes wurde angenommen, daß sich der österreichische Marktanteil im Zeitraum 1973 bis 1976 nicht verändert hat. Bezieht man den Marktanteil 1973 (048%) — gemessen an den Gesamtimporten aus den OECD-Ländern<sup>2)</sup> — auf den hypothetischen Importwert 1976, dann erhält man den fiktiven Exportwert 1976: etwa 44% der österreichischen Gesamtexporte. Der Vergleich mit der tatsächlichen Exportentwicklung 1976 zeigte einen Gesamtverlust von etwa 28 Mrd. S. Die Differenz zwischen dem fiktiven Exportwert auf Basis der hypothetischen US-Importentwicklung und der tatsächlichen US-Importentwicklung ergibt den Nachfrageeffekt (11 Mrd. S). Der verbleibende Rest — die Differenz zwischen Gesamtverlust und Nachfrageeffekt — ergibt den Konkurrenzeffekt (17 Mrd. S), der weit größer ist als die übrigen Effekte. Auf den Nachfrageeffekt entfallen 38% des Verlustes, auf den Konkurrenzeffekt 62%.

### Entwicklung der Marktanteile

1970 erreichte Österreich in den Vereinigten Staaten einen Marktanteil<sup>2)</sup> — gemessen an den Importen der

<sup>1)</sup> Ohne SITC 896. Da diese Position von stark schwankenden Goldmünzenlieferungen dominiert wird, würde eine Berücksichtigung dieser Warengruppe die Marktanteilsentwicklung stark verzerren, zumal Gold nicht in der österreichischen Exportstatistik erfaßt wird. Als 1974 in den USA der private Goldbesitz erlaubt wurde, nahm die Goldmünzennachfrage außergewöhnlich kräftig zu und führte gegenüber 1973 zu einer Vergrößerung des österreichischen Marktanteiles. Nach der Ausschaltung dieses Sondereffektes zeigt sich hingegen eine umgekehrte Entwicklung.

<sup>2)</sup> Ohne SITC 896.

USA aus den OECD-Ländern — von 0,41%. Von 1970 bis 1973 konnte der Marktanteil auf 0,48% ausgebaut werden. Ab 1974 mußten die österreichischen Exporteure empfindliche Verluste hinnehmen. In der Rezession 1974/75 ging der Marktanteil ständig zurück, und 1975 lag er bereits um 25% unter dem Niveau von 1973. Auch im vergangenen Jahr sank der Marktanteil (—5½%); er war mit 0,34% bereits merklich niedriger als 1970 (—17,1%). Als Erklärung für die relative Verschlechterung der österreichischen Position in den USA wird häufig die überdurchschnittliche Aufwertung des Schilling gegenüber den anderen konkurrierenden Ländern herangezogen. Zusammenhänge zwischen Marktanteils- und Wechselkursveränderungen auf einem bestimmten Markt lassen sich jedoch sehr schwer nachweisen. Die Gründe hierfür sind vielfältig:

1. Neben der Wechselkursentwicklung muß auch die Entwicklung der Exportpreise berücksichtigt werden. Für den amerikanischen Markt stehen jedoch keine repräsentativen und verlässlichen Exportpreise zur Verfügung. Um zumindest in irgendeiner Weise die unterschiedliche „Preiskonkurrenzfähigkeit“ zu erfassen, kann man die verschiedenen BNP-Deflatoren der einzelnen Länder anstatt der Exportpreise heranziehen.

2. Preis- und Wechselkursveränderungen schlagen sich nicht unmittelbar in Marktanteilsveränderungen nieder, sondern werden erst nach einiger Zeit (verzögert) wirksam: Einerseits werden bereits eingespülte Handelsbeziehungen bei eventuellen Verteuerungen nicht sofort aufgegeben. Andererseits ist zu vermuten, daß die Preiselastizität der Nachfrage im Konjunkturverlauf erheblich schwankt. Es spricht nämlich einiges dafür anzunehmen, daß die Preiselastizität der Nachfrage bei guter Konjunkturlage sehr gering ist und somit Verteuerungen

gen die Marktanteilsentwicklung kaum beeinflussen. Es ist aber plausibel, daß in rezessiven Phasen die Preiselastizität der Nachfrage größer wird und Preiserhöhungen zu Absatzschwierigkeiten führen. Aus diesen Gründen dürfte die Preiselastizität in den Zeiträumen 1970/1973 und 1973/1975 sehr unterschiedlich gewesen sein

3. Preise und Wechselkurse sind nicht die einzigen Bestimmungsgründe der Marktanteilsentwicklung. Strukturelle Faktoren spielen eine mindestens ebenso große Rolle.

Übersicht 3

Entwicklung der Dollarkurse<sup>1)</sup>

	Veränderung von				
	1970/71	1971/72	1972/73	1973/75	
	in %				
Spanien	-0,7	-7,5	-9,4	-16,8	-1,5
Österreich	-3,7	-7,2	-15,3	-24,3	-11,5
Schweden	-1,5	-6,8	-8,3	-15,8	-4,8
Norwegen	-1,4	-6,5	-11,8	-18,7	-9,8
Frankreich	-0,3	-8,5	-11,7	-19,4	-3,8
Belgien	-2,1	-9,4	-11,4	-21,5	-5,6
Niederlande	-3,3	-8,2	-12,9	-22,9	-9,5
Schweiz	-4,5	-7,2	-17,1	-26,5	-18,5
BRD	-4,6	-8,4	-16,2	-27,2	-7,8
Großbritannien	-1,9	-2,2	+2,0	-2,2	+10,3
Japan	-2,6	-11,7	-11,6	-24,0	+9,0
Dänemark	-1,2	-5,8	-13,3	-19,3	-5,0
Kanada	-3,3	-11,9	+0,9	-4,2	+1,7
Finnland	-0,0	-1,1	-0,8	-9,1	-3,9
Italien	-1,4	-5,7	-0,0	-7,0	+12,0

Q: OECD Statistics of Foreign Trade; eigene Berechnungen. — '): +: Abwertung gegenüber dem US-Dollar.

Vergleicht man im Zeitraum 1970/1975 die Marktanteilsentwicklung einiger wichtiger westlicher Industrieländer in den USA mit der Dynamik der jeweiligen BNP-Deflatoren, so zeigt sich, daß zwischen den beiden Größen tatsächlich ein Zusammenhang bestehen dürfte. So konnte Kanada seinen Marktanteil infolge geringer Dollarpreissteigerungen relativ kräftig erhöhen. Umgekehrt mußte Finnland wegen starker Preissteigerungen empfindliche Marktanteilsverluste in Kauf nehmen. Die statistische Überprüfung des Zusammenhanges erfolgte mit Hilfe einer Rangkorrelation, wobei für die wichtigsten westlichen Industrieländer die Rangordnung der Marktanteilsveränderungen mit der Rangordnung der verschiedenen nationalen BNP-Preissteigerungen korreliert wurde. Die Rangordnung der Preissteigerungen beginnt mit den jeweils geringsten Veränderungsraten. Um die unterschiedlichen Auf- bzw. Abwertungssätze zu erfassen, wurden die BNP-Deflatoren der einzelnen Länder in Dollar ausgedrückt. Für die Periode 1970/1975 ergab sich eine gewisse, wenn auch sehr bescheidene empirische Evidenz<sup>1)</sup>. Die Korrelation

<sup>1)</sup> Da die Berechnungen durchwegs auf Veränderungsraten basieren, ergeben sich auf Grund der unterschiedlichen Marktanteilsniveaus Verzerrungen. Die Verwendung von absoluten Veränderungen würde jedoch das Problem nur umkehren.

Übersicht 2  
Entwicklung der Marktanteile in den USA<sup>1)</sup>

	Veränderungen	
	1970/1973	1973/1975
	in %	
Spanien	+31,5	-6,8
Österreich	+17,1	-24,3
Schweden	+13,2	+0,0
Norwegen	+12,2	+30,9
Frankreich	+11,3	+12,4
Belgien	+10,8	-19,5
Niederlande	+6,6	-0,5
Schweiz	+4,5	-3,1
BRD	+3,5	-13,5
Großbritannien	+0,4	-9,2
Japan	-0,4	+0,8
Dänemark	-1,0	-13,3
Kanada	-4,8	+8,2
Finnland	-5,0	-29,0
Italien	-8,1	+5,5

Q: OECD, Statistics of Foreign Trade; eigene Berechnungen. — '): Gemessen an der Gesamteinfuhr der USA aus den OECD-Staaten ohne SITC 896.

Übersicht 4

**Entwicklung der BNP-Deflatoren in Dollar**

	1970/1973	1973/1975
	Durchschnittliche jährliche Veränderung in %	
Spanien	16,1	16,1
Österreich	16,9	16,6
Schweden	12,7	14,5
Norwegen	14,6	16,4
Frankreich	14,7	14,8
Belgien	14,8	15,8
Niederlande	18,2	15,4
Schweiz	20,8	18,6
BRD	18,1	12,0
Großbritannien	9,1	14,4
Japan	17,2	18,8
Dänemark	16,3	14,2
Kanada	7,3	11,7
Finnland	13,0	21,0
Italien	10,9	10,4

Q: OECD, National Accounts

lieferte einen Determinationskoeffizienten von 0,136. Ohne Norwegen und Großbritannien erhöht sich der Koeffizient auf 0,216<sup>1)</sup>.

Der Zeitraum 1970/1975 läßt sich deutlich in zwei Phasen zerlegen: Für die Phase 1970/1973 ergibt sich kein Zusammenhang zwischen Marktanteils- und Preisveränderungen ( $r = -0,268$ ). Das statistisch schwach abgesicherte Ergebnis — je stärker die Preissteigerungen, desto größer sind die Marktanteilsverluste — läßt eher „perverse“ Reaktionen vermuten und dürfte teilweise auf die in der Hochkonjunktur preisunelastische Nachfrage zurückzuführen sein. Für die Phase 1973/1975 ergibt sich zumindest dem Vorzeichen nach eine Bestätigung der unterstellten Hypothese. Der Korrelationskoeffizient ( $r = +0,250$ ) ist jedoch so niedrig — ohne Großbritannien und Norwegen erhöht sich der Korrelationskoeffizient auf 0,404 —, daß die Ergebnisse sehr vorsichtig interpretiert werden müssen: Erst 1973/1975 kam es als Reaktion auf die kumulierten vorangegangenen relativen Verteuerungen zu kräftigen Marktanteilsverlusten. Dies dürfte einerseits auf die im Konjunkturverlauf schwankende Preiselastizität der Nachfrage zurückzuführen sein, wobei die Elastizität in der Rezession viel größer ist als in der Hochkonjunktur. Andererseits ist es ebenso möglich, daß die verspäteten Marktanteilsverluste durch eine verzögerte Mengenanpassung auf die Veränderung des relativen Exportpreisniveaus hervorgerufen wurde.

Neben den genannten Gründen spielen zweifellos noch „Warenstruktur“ und „Qualität“ eine große Rolle. So erzielte der Qualitätsexporteur Frankreich

<sup>1)</sup> Großbritannien hat große strukturelle Schwierigkeiten und kann trotz laufender Abwertungen keine Marktanteilsgewinne erzielen. Norwegen ist durch den Erdöllexport besonders begünstigt und gewinnt — relativ unabhängig vom Wechselkurs — ständig Marktanteile.

trotz erheblichen Preissteigerungen in der Phase 1973/1975 bedeutende Marktanteilsgewinne. Österreichs Verluste sind etwas größer als man im Vergleich mit anderen Ländern auf Grund der Preisveränderungen hätte erwarten können. Man kann daher vermuten, daß die Marktanteilsverluste eher auf strukturelle Ursachen zurückgehen.

**Struktur der Exporte in die USA**

Die österreichischen Exporte in die USA beschränken sich zu einem großen Teil auf wenige Warengruppen, die überwiegend zur Gruppe der Konsumgüter gehören. Investitionsgüter, Halbfertigwaren und Rohstoffe haben eine weit geringere Bedeutung. 1970 entfielen fast zwei Drittel der Exporte in die Vereinigten Staaten auf Konsumgüter, Investitionsgüter und Halbfertigwaren erreichten hingegen nur einen Anteil von 18½% und 17½%. Rohstoffe hatten mit 3½%-Anteil die geringste Bedeutung. Im Zeitraum 1970 bis 1976 gewannen die Rohstoff- und Halbfertigwarexporte — zum Teil auch infolge der weltweiten Rohwarenverteuerung — an Gewicht, wodurch jedoch die dominierende Rolle der Konsumgüterexporte kaum gefährdet wurde. 1976 waren noch immer 50% der Exporte in die USA Konsumgüter, davon hatte Ernährung einen Anteil von 8½%.

Da die österreichischen Lieferungen nur wenige Warengruppen umfassen und daher eine rückläufige Nachfrage nach einzelnen Waren stärker durchschlägt, wird der starke Rückgang der Exporte in

Übersicht 5

**Exportstruktur und Marktanteile verschiedener Länder in den USA**

	Anteil der jeweils 10 größten Positionen an den Gesamtexporten in die USA		Marktanteile der jeweils 10 größten Positionen in den USA		Marktanteile insgesamt in den USA	
	in % <sup>1)</sup>		in % <sup>2)</sup>		in % <sup>3)</sup>	
	1970	1975	1970	1975	1970	1975
Hongkong	79,6	76,7	15,75	12,92	3,38	2,84
Finnland	77,8	46,5	2,09	0,95	0,40	0,27
Dänemark	71,1	62,8	4,07	2,79	0,99	0,85
Belgien	68,9	57,3	5,39	4,04	2,41	2,16
Norwegen	68,2	46,4	3,46	3,24	0,49	0,73
BRD	66,0	59,6	20,77	15,39	10,86	9,75
Entwicklungsländer des Fernen Ostens (ohne Hongkong)	65,9	46,2	29,79	37,64	8,75	15,72
Schweden	60,0	59,1	2,51	2,59	1,38	1,60
Japan	58,7	64,1	30,08	32,11	20,33	20,66
Schweiz	56,0	55,6	8,57	7,15	1,56	1,52
Österreich	54,1	44,5	1,79	1,19	0,41	0,36
Großbritannien	52,5	50,0	11,43	9,29	7,44	6,63
Niederlande	52,3	45,9	5,14	3,45	1,83	1,94
Frankreich	44,3	37,0	3,01	3,64	3,11	3,75
Italien	39,6	42,5	4,60	4,08	4,55	4,42

<sup>1)</sup> Gemessen am 3-Steller-Niveau — <sup>2)</sup> Gemessen an der Gesamteinfuhr der jeweiligen Positionen. — <sup>3)</sup> Gemessen an den Importen aus den OECD-Staaten

die USA manchmal auf den hohen Konzentrationsgrad der österreichischen US-Exporte zurückgeführt. Ein Vergleich mit anderen Industrieländern zeigt jedoch, daß der Konzentrationsgrad der österreichischen Exporte — gemessen als Anteil der jeweils 10 größten Positionen (Drei-Steller) an den Gesamtexporten in die USA — unterdurchschnittlich ist und die Höhe des Konzentrationsgrades keine Rückschlüsse auf eventuelle Exportverluste oder Gewinne erlaubt. Die Ursachen für die Verluste in den Vereinigten Staaten dürften vielmehr in einer „falschen“ Warenstruktur liegen.

Von den im Handel mit den USA wichtigen Warengruppen gewannen im Zeitraum 1970 bis 1976 Käse und Topfen, synthetische und künstliche Fasern, Plattenspieler und Tonbandgeräte an Bedeutung. Die fünf Hauptexportprodukte Glaswaren, Schuhe, Bekleidung, Skier und Fahrräder verloren jedoch zunehmend an Gewicht. 1970 entfiel knapp ein Drittel der Exporte in die USA auf die letztgenannten fünf Exportwaren, 1974 etwa ein Viertel und 1976 weniger als ein Sechstel.

**Übersicht 6**  
**Bedeutung einiger wichtiger Waren im USA-Export**

	Anteil am gesamten Export in die USA						
	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	in %						
Käse und Topfen (SITC 024)	3 81	3 50	3 14	4 45	5 01	7 57	7 08
Glaswaren (SITC 665)	4 44	3 69	2 55	2 72	2 53	2 30	2 61
Kleidung (SITC 841)	7 14	5 09	2 95	1 89	1 00	1 05	1 42
Schuhe (SITC 851)	3 76	4 05	5 64	7 93	4 96	5 59	5 02
Fahrräder (Hst. Nr. 871000)	7 12	6 59	11 81	13 23	12 09	0 92	0 97
Skier (Hst. Nr. 970611) (Hst. Nr. 970619)	9 77	10 15	6 51	5 32	3 35	4 57	5 33
Insgesamt	36 04	33 07	32 60	35 54	28 94	22 00	22 42
Insgesamt ohne Käse und Topfen	32 23	29 57	29 46	31 09	23 93	14 43	15 34

Q: Eigene Berechnungen

**Übersicht 7**  
**Entwicklung der Exporte einiger wichtiger Waren in die USA**

	1971	1972	1973	1974	1975	1976
	Veränderung gegen die Vorperiode in %					
Käse und Topfen (SITC 024)	- 3 7	+ 13 7	+49 1	+23 2	+ 5 6	+14 9
Glaswaren (SITC 665)	-13 1	- 12 1	+12 0	+ 1 9	-36 5	+39 3
Kleidung (SITC 841)	-25 4	- 26 4	-32 7	-41 9	-26 8	-65 9
Schuhe (SITC 851)	+12 8	+ 76 7	+47 7	-31 5	-21 2	+10 3
Fahrräder (Hst. Nr. 871000)	- 3 2	+127 5	+17 6	+ 0 1	-94 7	+29 1
Skier (Hst. Nr. 970611) (Hst. Nr. 970619)	+ 8 7	- 18 6	-14 1	-31 0	- 4 8	+43 2
Exporte in die USA insgesamt	+ 4 7	+ 26 9	+ 5 0	+ 9 5	-30 1	+22 8

Q: Außenhandelsstatistik

Als 1974 die Exporte infolge der in den Vereinigten Staaten herrschenden Rezession nur noch schwach gesteigert werden konnten, sank der Absatz der fünf Hauptexportprodukte insgesamt um 15 1/2%: Die Ausfuhr von Fahrrädern (+0%), die 1973 noch um

17 1/2% gestiegen war, und von Glaswaren (+2%) stagnierte, die Lieferungen von Kleidung (-42%), Schuhen (-31 1/2%) und Skiern (-31%) ging stark zurück. Der Export in den restlichen Warengruppen stieg insgesamt um 21 1/2%, wobei der Absatz in den wichtigen Warengruppen Gummireifen und -schläuche (+45%) sowie Käse und Topfen (+23 1/2%) kräftig expandierte. Die 1975 noch immer anhaltende Rezession ließ dann den gesamten Export in die USA zusammenbrechen. Die Ausfuhr insgesamt nahm um 30% ab. Nahezu die Hälfte des Rückganges ist den fünf Hauptexportprodukten zuzuschreiben, deren Absatz um 58% niedriger war als im Vorjahr. Am stärksten sank der Absatz von Fahrrädern (-94 1/2%). 1973 wurden in den USA noch 720.336 Stück verkauft, 1975 nur mehr 32.775 Stück. Die restlichen Warengruppen gingen um 21 1/2% zurück, wobei die Abnahme breit gestreut war. Bloß Käse und Topfen (+5 1/2%) sowie synthetische und künstliche Fasern (+65%) erreichten eine Absatzsteigerung. Im Zuge der allgemeinen Konjunkturerholung belebte sich 1976 (+23%) der Export in die USA. Die Ausfuhr der fünf Hauptexportprodukte konnte überdurchschnittlich (+30 1/2%) gesteigert werden — das vor Jahren erreichte Absatzniveau wurde aber bei weitem nicht mehr erreicht.

Die längerfristige Betrachtung zeigt, daß die rückläufige Bedeutung der Exporte in die USA — gemessen am österreichischen Gesamtexport — etwa zur Hälfte den fünf Hauptexportprodukten zuzurechnen ist, während sich der Rest auf sehr viele Warengruppen verteilt. Nach dieser globalen Erklärung des Nachfrage- und Marktanteilverlaufes wird in den folgenden Abschnitten die Entwicklung der Marktanteile der verschiedenen wichtigen Warengruppen genauer untersucht, um Klarheit über die „marktanteilsbedingten“ Exporteinbußen zu schaffen.

**Marktanteile einzelner Warengruppen**

Eine Aufspaltung des globalen Marktanteiles in die Marktanteile einzelner wichtiger Warenobergruppen zeigt, daß die Verluste vor allem im Konsumgüter-

**Übersicht 8**  
**Entwicklung des österreichischen Marktanteiles in den USA**

	Insgesamt <sup>1)</sup> in %	Fünf Haupt- export- produkte <sup>2)</sup>	Insgesamt ohne die Haupt- export- produkte <sup>3)</sup>
	1973=100		
1970	0 41	—	—
1973	0 48	100 00	100 00
1974	0 40	83 20	85 20
1975	0 36	45 43	90 99
1976 <sup>3)</sup>	0 34	28 76	86 99

Q: OECD-Statistics of Foreign Trade. — <sup>1)</sup> Gemessen an der Gesamteinfuhr der USA aus den OECD-Staaten ohne SITC 896. — <sup>2)</sup> Gemessen an der Gesamteinfuhr der USA dieser Produkte. — <sup>3)</sup> Schätzung.

und nur in einem kleineren Teil im Investitionsgüterbereich eintraten. Gewinne wurden nur bei Rohstoffen und Ernährung erzielt.

Von 1970 bis 1973 konnte der globale Marktanteil noch kräftig (+17%) ausgeweitet werden. Der Marktanteil der fünf Hauptexportprodukte stieg hingegen nur noch um 5½%, wobei die Erhöhung vor allem Gewinnen bei Schuhen (1970/1973 +129,4%) zu danken war. Die Marktanteile der vier anderen Warengruppen (Glaswaren, Fahrräder, Bekleidung und Skier) waren rückläufig

Die empfindlichen Marktanteilseinbußen im Rezessionsjahr 1974 erstreckten sich neben den Hauptexportprodukten auch auf nahezu alle anderen Warengruppen, wobei die aufwertungsbedingte Verteuerung die Absatzschwierigkeiten im allgemeinen erhöht haben dürfte. 1975 und 1976 stabilisierten sich dann die Marktanteile der meisten Warengruppen, nur der Marktanteil der Hauptexportprodukte sank ständig und blieb 1976 um 71% unter dem Niveau von 1973, wogegen die Marktanteile der restlichen Waren nur um 20% bis 30% darunter lagen. Der Rückgang des globalen Marktanteiles in den Jahren 1975 und 1976 ist somit nahezu ausschließlich den fünf Hauptexportprodukten zuzuschreiben, deren Absatz bereits seit Beginn der siebziger Jahre auf Schwierigkeiten stieß.

Die Marktanteilsverluste verlangsamten sich seit 1974 zusehends. 1977 dürften die Einbußen an Marktpositionen nach dem mehrjährigen Umstrukturierungsprozeß zum Stillstand kommen.

*Fahrräder* hatten im Jahr 1973 mit einem Anteil (an den gesamten Exporten in die USA) von 13,2% ihre größte Bedeutung im USA-Export erlangt. In diesem Rekordjahr erreichte der Fahrradabsatz einen Wert von rund 561 Mill. S (720.336 Stück). Der Marktanteil ist jedoch bereits seit 1970 von mehr als 10% auf etwa 9% (1973) gesunken. Als die Hochkonjunktur abriß, beschleunigten sich die Marktanteilsverluste. 1975 brach dann der Fahrradexport völlig zusammen. 1976 konnten nur mehr 23.546 Stück Fahrräder in den Vereinigten Staaten abgesetzt werden, der Importmarktanteil schrumpfte auf den bisherigen Tiefstwert von 1½%.

Die Marktanteilsverluste wurden zu einem großen Teil durch die Gewinne von Japan und Taiwan verursacht, die den USA-Markt zunehmend mit „Billigrädern“ belieferten. Die „Billigexporteure“ dürften in der Rezession 1974/75 ihre größten Erfolge errungen haben, als die Amerikaner, geschockt von der Wirtschaftskrise, preisbewußt „Billigwaren“ bevorzugten. Ähnlich wie Österreich dürfte es den Exporteuren aus der Bundesrepublik Deutschland ergangen sein, deren Fahrräder teilweise sicherlich aufwer-

tungsbedingt im Verhältnis zu den „Billigexporteuren“ zu teuer waren.

Die Marktanteilsverluste bei *Bekleidung und Schuhen* gehen so wie bei Fahrrädern auf das Konto der „Billigexporteure“. Im Bekleidungsbereich hatte Österreich 1970 noch einen Marktanteil von 11,2%, bis 1973 ging er auf 0,31% zurück, und 1976 betrug er nur noch 0,04%. Bei Schuhen konnte der Marktanteil zwar von 0,68% (1970) auf 1,50% (1973) gesteigert werden, 1976 sank er jedoch auf 0,48%. Im gleichen Zeitraum gelang es den „Billigexporteuren“ aus dem Fernen Osten, deren Angebotspreise weit unter den Preisen der westlichen Konkurrenz liegen, ihre Marktanteile bei Schuhen und Bekleidung stark auszuweiten. Hauptgewinner waren Südkorea und Taiwan.

Der Importdruck der „Billigexportländer“ ist so stark, daß die internationale Handelskommission der amerikanischen Schuhindustrie bereits zum zweitenmal Importschutz zubilligte und der Regierung die Einführung von Zollkontingenten empfahl. Man wollte den Importländern Zollkontingente auf der Basis des Importvolumens von 1974 zuteilen und alle darüber hinausgehenden Importe während der ersten drei Jahre mit Wertzöllen von 40%, im vierten von 30% und im fünften und letzten Jahr mit 20% belegen. Das Gesamtkontingent umfaßt bei etwa 265 Mill. Paar Schuhen einen Wert von 1 Mrd. \$. Für das Kontingent sollen die derzeit zwischen 10% und 20% liegenden Zollsätze weiterhin gelten. Diese Maßnahmen würden die Länder der „Dritten Welt“, vor allem Taiwan, Südkorea und Brasilien, sehr hart treffen und den Nord-Süd-Dialog weiter verschärfen. Inzwischen lehnte aber Präsident Carter den von der amerikanischen Schuhindustrie geforderten Importschutz ab und strebt statt dessen mit den wichtigsten Exportländern Kompromißlösungen an. Die amerikanische Schuhindustrie soll allerdings Anpassungsbeihilfen erhalten.

Erfolgreicher als die Schuhindustrie waren die Edelstahlproduzenten, die im März 1976 einen „Importschutz“ durchsetzen konnten. Er besteht in der Form einer Quotenregelung für Werkzeugstahl, wobei für Österreich, Polen, Spanien, Finnland und Brasilien eine gemeinsame Quote festgelegt wurde. Erst in jüngster Zeit (März 1977) wurde Österreich ein eigenes Länderkontingent zugesprochen. Für das Quotenjahr 1977/78 wurde Österreich eine Jahresmenge von 2.322 t und für 1978/79 von 2.385 t zugesichert. Für die österreichischen Edstahllexporteure bedeuten die Importbeschränkungen den Verlust von Marktanteilen, die in den vergangenen Jahren mühsam errungen wurden. Den globalen österreichischen Export in die USA treffen diese Restriktionen wenig, da die Edstahllieferungen in die USA ein unbedeutender Posten sind.

Glaswaren wurden 1970 in den USA im Wert von rund 135 Mill. S — etwa 4,4% der Gesamtexporte in die USA — abgesetzt, 1976 dürften es nur noch knapp über 100 Mill. S gewesen sein. Der Rückgang war mit empfindlichen Marktanteilsverlusten verbunden. Im Zeitraum 1970 bis 1976 wurde der Marktanteil mehr als halbiert (1970: 7,97%, 1976: 3,82%). Im vergangenen Jahr konnten zwar die Exporte im Vergleich zu 1975 wieder gesteigert werden (+22,4%), das hohe Niveau von 1970 wurde aber bei weitem nicht erreicht. Die Verluste konzentrierten sich vor allem auf den Bereich der Edel- und Schmucksteinimitationen sowie auf Glasperlen, Mosaikplättchen und Phantasiewaren. Ein Großteil des Rückganges dürfte einerseits auch hier auf das Konto der „Billigexporteure“ — vor allem Hongkong — gehen, andererseits wurden Waren höherer Qualität bevorzugt, wovon insbesondere Frankreich profitieren konnte.

Die Marktanteilsgewinne der „Exoten“ beschränken sich nicht auf Bekleidung, Schuhe und Glaswaren, sondern streuen über ein breites Spektrum arbeitsintensiver Massenwaren, wie Handschuhe, Bestecke, Lautsprecher, Taschenrechner usw. Die stärksten Gewinne im Zeitraum 1973/1976 verzeichneten Indien (+19,8%), Taiwan (21,2%), Malaysia (+71,6%) und Südkorea (+82,4%).

Österreich gehört auf dem US-Skemarkt zu den größten Anbietern. Als die österreichischen Erzeuger im Rekordjahr 1971 nahezu 380.000 Paar Skier im Wert von 323 Mill. S — mehr als 10% der damaligen Gesamtausfuhr in die USA — absetzen konnten, beherrschten sie fast die Hälfte des Importmarktes. Bis 1975 sank ihr Marktanteil unter 30%, während die Franzosen im gleichen Zeitraum ihren Marktanteil mehr als verdreifachen konnten und damit Österreich vorübergehend umsatzmäßig von der Spitze der Lieferländer auf den zweiten Platz verdrängten. Der Höhenflug französischer Skier dürfte zum Teil durch das bessere Vertriebssystem unterstützt worden sein.

Der österreichische Export von Skiern in die USA war seit 1971 ständig rückläufig und konnte sich erst

1976 durch den forcierten Export von Langlaufbrettern erholen, womit wieder — wenn auch sehr knapp — die Spitze der Lieferländer erlangt werden konnte. Die Umsatzzahlen und die Marktstellung früherer Jahre wurden aber bei weitem nicht erreicht.

Der Marktanteil des Vorjahres konnte gehalten werden, womit der rückläufige Trend gestoppt wurde. Seit 1971 ist allerdings der österreichische Marktanteil in den USA um 39½% gesunken. Wertmäßig erreichten die Skiexporte 1976 nur knapp das Niveau vor der Rezession (gegen 1973 —6%) und blieben noch immer um 34% unter den Umsätzen von 1971. Die mäßige Entwicklung der Skiexporte wurde nicht nur durch Marktanteilsverluste, sondern auch durch die Abnahme der US-Importnachfrage verursacht. Das war zum Teil konjunkturbedingt, zum anderen erklärt sie sich aus den kräftigen Kapazitätserweiterungen der US-Skiindustrie. 1975 wurden in den Vereinigten Staaten bereits 330.000 Paar Skier erzeugt. Für 1976 wird die Produktion auf etwa eine halbe Million Paar geschätzt. In den kommenden Jahren ist mit weiteren bedeutenden Kapazitätserweiterungen zu rechnen. Angesichts der beginnenden Strukturverschiebung (mehr Langlaufbretter) und der deutlichen Erholung im Jahr 1976 sowie der besonderen Produktions- und Absatzvorteile als Spitzennation im alpinen Skisport können die künftigen Absatzchancen durchaus positiv beurteilt werden, so daß Skier nur in beschränktem Ausmaß als ein Problemprodukt bezeichnet werden können.

### Strukturprobleme

Der Export in die USA hat — gemessen am Fertigwarenanteil (etwa 60%) — einen ähnlich hohen „Entwicklungsstand“ wie die österreichischen Gesamtexporte und hat mit Ausnahme der Spezialisierung innerhalb des Konsumgüterbereiches auch eine ähnliche „Grobstruktur“.

Obwohl das österreichische Exportangebot in den USA größtenteils auf Bereiche konzentriert ist, die im Vergleich zur gesamten US-Importnachfrage<sup>1)</sup> überdurchschnittlich rasch wachsen, konnte die Gesamtnachfrage nicht ausgenutzt werden. Dadurch kam es in der Folge zu Marktanteilsverlusten. Etwa 75% der erfaßten Positionen verzeichneten ein überdurchschnittlich starkes Wachstum der Importnachfrage, bei ungefähr 60% mußten jedoch österreichische Exporteure Marktanteilsverluste in Kauf nehmen.

Dieses Phänomen dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, daß sich der österreichische Absatz in den Vereinigten Staaten größtenteils auf solche

Übersicht 9

#### Marktanteile von Skiern in den USA<sup>1)</sup>

	1970	1971	1973	1974	1975	1976 <sup>2)</sup>
	Anteile in %					
Österreich .....	43,25	48,69	36,09	31,76	29,62	29½
Frankreich .....	12,01	10,83	23,23	30,41	32,21	29
Norwegen .....	1,49	4,35	9,86	9,74	11,07	8½
BRD .....	11,24	6,33	8,93	6,90	3,48	0
Jugoslawien .....	0,41	1,66	0,99	1,76	3,06	0
Schweiz .....	4,47	1,62	1,34	2,79	2,09	0

Q: Eigene Berechnungen — <sup>1)</sup> Gemessen an der gesamten Skieinfuhr der USA — <sup>2)</sup> Schätzung

<sup>1)</sup> Ohne Energie (SITC 3)

Übersicht 10

Strukturrelationen

	Anteil an der Gesamteinfuhr der USA aus Österreich 1975 in % <sup>1)</sup>	Einfuhrwachstum der USA 1970/1975 in % <sup>2)</sup>	Entwicklung des Marktanteiles österreichischer Waren in den USA 1970/1975 in % <sup>3)</sup>
Gesamteinfuhr der USA ohne Energie (SITC 3)	—	13,4	—
Einfuhr der USA aus Österreich ohne SITC 896	—	10,9	+ 2,6
davon			
Käse u. Topfen (SITC 024)	7,06	14,6	+ 8,9
Synthetische u. künstliche Fasern (SITC 266)	4,92	2,9	+17,2
Gummireifen u. -schläuche (SITC 6291)	2,49	18,2	-11,2
Glaswaren (SITC 665)	2,23	15,4	-20,6
Hand- u. Maschinenwerkzeuge (SITC 695)	1,62	12,8	- 0,6
Werkzeugmaschinen (SITC 7151)	1,57	20,0	-18,1
Textilmaschinen (SITC 7171)	1,27	6,2	-18,2
Elektrische Maschinen u. Geräte (SITC 722)	0,76	17,3	-20,6
Andere elektrische Maschinen u. Apparate (SITC 729)	1,97	22,9	- 3,2
Straßenfahrzeuge ohne Kraftantrieb (SITC 733)	3,71	18,0	-17,3
Bekleidung (SITC 8411 SITC 8414)	1,21	15,4	-59,1
Schuhe (SITC 85)	4,92	15,2	- 6,0 <sup>3)</sup>
Wissenschaftlich-medizinische u. optische Geräte (SITC 861)	4,31	15,3	+11,8
Tonbandgeräte, Plattenspieler (SITC 8911)	3,91	8,3	+ 6,4
Spiel- u. Sportgeräte (SITC 894)	7,01	8,2	- 5,1
Insgesamt	48,96		

Q: Eigene Berechnungen — <sup>1)</sup> Abweichungen gegenüber den Strukturdaten in Übersicht 6 sind auf Unterschiede in der österreichischen und der US-Außenhandelsstatistik zurückzuführen. — <sup>2)</sup> Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate. — <sup>3)</sup> 1970/1976.

Halb- und Fertigwaren beschränkt, deren Verarbeitungsgrad im internationalen Vergleich eher mäßig ist. Waren, die mit viel technischem Wissen, hohem Verarbeitungsgrad und großer Forschungsintensivität („technological sophisticated goods“) hergestellt werden, haben in der österreichischen Ausfuhr in die Vereinigten Staaten noch geringe Bedeutung. Das Schwergewicht der österreichischen Exportaktivitäten in den USA liegt somit noch immer im Bereich traditioneller Massenprodukte, deren Herstellung wenig forschungsintensiv ist bzw. keiner besonderen qualifizierten Arbeitskräfte bedarf. Da jedoch diese Art der Produktion immer mehr zur Domäne der jungen Industriestaaten (Billigexporteure) wird, trifft dies Österreich besonders hart<sup>1)</sup>. Die niedrigen Löhne der „Billigexportländer“ erlauben Exportpreise, die mitunter weit unter den Produktionskosten der westlichen Industriestaaten liegen.

Die österreichischen Exporteure stehen somit in weiten Bereichen ihres Exportangebotes in direkter Konkurrenz mit den „Billigexporteuren“, während Länder wie die Schweiz, Schweden, Dänemark, die Niederlande und Belgien technisch höherwertige

Fertigwaren anbieten und dadurch nicht so stark der Konkurrenz aus „Fernost“ ausgesetzt sind, sie konnten auch höhere Marktanteile auf dem amerikanischen Markt erreichen.

Ein direkter Vergleich mit der Schweiz und mit Schweden zeigt, daß beide Länder nicht nur höhere Marktanteile als Österreich haben, sondern sie auch im Zeitraum 1970/1976 halten konnten, während Österreich gleichzeitig starke Einbußen erlitt. Dies dürfte zumindest teilweise darauf zurückzuführen sein, daß die beiden Vergleichsländer in einem viel größerem Ausmaß als Österreich technisch hochwertige Fertigwaren, wie z. B. Maschinen, exportieren, die weniger preisempfindlich sind — was bei den wechselkursbedingten Verteuerungen eine große Rolle spielte —, und außerdem von kräftig expandierenden Märkten profitieren. Auf Maschinen<sup>2)</sup> entfallen nur 22,8% der österreichischen Exporte in die USA, aber 31,6% jener Schwedens und 36,5% jener der Schweiz. Umgekehrt haben Massenwaren, wie Bekleidung, Schuhe, Glaswaren und Fahrräder, in der Schweizer (1975: 1 1/2%) und schwedischen (1975: 2%) Ausfuhr in die USA kaum Bedeutung, so daß die beiden Vergleichsländer von billigen Schuh- und Bekleidungsimporten aus Fernost nur wenig getroffen werden. Die Schweiz und auch Schweden stehen allerdings in anderen Bereichen — wenn auch viel schwächer als Österreich — in direkter Konkurrenz mit den „Billigexporteuren“. So mußte die Schweiz im Uhrensektor empfindliche Marktanteilsverluste hinnehmen. 1970 hatte die Schweiz in den USA einen Anteil am Importmarkt von 59%, 1975 nur noch von 34%. Hauptgewinner waren die „Billigexporteure<sup>3)</sup>“ aus dem Fernen Osten, die ihren Marktanteil von 2 1/2% (1970) auf 27 1/2% (1975) hinaufschrauben konnten.

Im Sinne einer auf Wachstum ausgerichteten Exportstrategie wäre eine Verlagerung der Exportaktivitäten von Waren mit niedrigem Verarbeitungsgrad zu Produkten mit hohem technischem Einsatz anzustreben. Technisch hochwertige Fertigwaren sprechen den Konsumenten hauptsächlich über die gute Qualität an und sind nicht besonders preisempfindlich. Solche Waren sind z. B. teure Qualitätsmopeds, die die ostasiatische Schleuderkonkurrenz kaum fürchten müssen und deren Absatz in den USA von österreichischen Exportunternehmen kräftig gesteigert werden konnte. Ihr Marktanteil<sup>4)</sup> hat sich von 1970 bis 1975 verdoppelt. 1976 wurden in den USA um 189% (wertmäßig 211%) mehr Mopeds abgesetzt als 1975.

<sup>1)</sup> Zum Phänomen der Billigimporte am österreichischen Markt vgl.: Monatsberichte 12/1976, S. 610 ff., und 6/1977, S. 311 ff.

<sup>2)</sup> Anteil von SITC 71 und SITC 72 an der jeweiligen Ausfuhr in die USA im Jahre 1975.

<sup>3)</sup> Entwicklungsländer aus Fernost gemäß OECD-Definition

<sup>4)</sup> SITC 7329.



Obwohl das österreichische Exportangebot in den USA größtenteils auf Bereiche entfällt, die — im Vergleich zu den gesamten Importen der USA — überdurchschnittlich expandierten, dürfte die österreichische Exportbeteiligung in den besonders rasch wachsenden Bereichen noch relativ gering sein. Diese Hypothese wurde durch eine Rangkorrelation ( $r = -0,43$ ) zumindest teilweise bestätigt und läßt sich folgendermaßen formulieren: Je rascher das Wachstumstempo der US-Importnachfrage in einer bestimmten Warengruppe ist, desto geringer ist die Bedeutung dieser Warengruppen im österreichischen Export in die USA<sup>2)</sup>.

Der vielfältige Importbedarf der USA räumt dem qualitätsbewußten Exporteur reichliche Verkaufschancen ein und lohnt die gerade im Bereich der sehr rasch wachsenden hochwertigen „technischen“ Konsum- und Investitionsgüter erforderlichen Verkaufsanstrengungen. In den letzten Jahren wuchsen die US-Importe an feinmechanischen und optischen Erzeugnissen (1970/1975 durchschnittliche jährliche Zuwachsraten +16%), Maschinen (+17½%, davon besonders landwirtschaftliche Maschinen und Geräte +25%, Büromaschinen +16%, Maschinen für Spezialindustrien +21½%), elektrischen Maschinen (1970/1975 +16½%, davon besonders elektrische Maschinen und Geräte zum Schalten

+17½%), elektrischen Kontroll- und Meßgeräten (1970/1975 +17%), Spezialgeweben (1970/1975 +18½%), Metallwaren (1970/1975 +16½%) und Mopeds (1970/1975 +18%) besonders kräftig. In den meisten Gruppen ist Österreich auf dem US-Markt nur schwach oder gar nicht vertreten.

Erfolgreich waren die Absatzbemühungen bei Ernährung sowie bei synthetischen und künstlichen Fasern, so daß im Laufe der Jahre bedeutende Marktpositionen erreicht werden konnten. Die Marktanteilsgewinne im Ernährungssektor lassen sich größtenteils auf die Dynamik der Warengruppe Käse und Topfen zurückführen. Hier konnte der Marktanteil von 5,49% (1970) auf 8,91% (1976) erhöht werden. Ähnliche Erfolge gelangen bei synthetischen und künstlichen Fasern, deren Marktanteil sich innerhalb von sechs Jahren verdoppelte (1970: 9,27%, 1976: +18,78%).

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die österreichischen Exporteure in die USA vorwiegend Waren liefern, die im internationalen Vergleich einen relativ niedrigen Verarbeitungsgrad aufweisen und von den „Billigexporteuren“ zum Teil viel preisgünstiger angeboten werden. Eine kräftigere Expansion des Exportes wird nur erzielt werden können, wenn das Exportangebot zugunsten technisch hochwertiger Konsum- und Investitionsgüter umstrukturiert und die zunehmende Konkurrenzierung durch die jungen Industriestaaten vermieden wird.

<sup>2)</sup> Die Untersuchung erstreckt sich auf die in der Übersicht 10 ausgewiesenen Warengruppen.

Egon Smeral