

Gewinnspannen und Preisverhalten im österreichischen Export

Einleitung

Der kalkulierte Preis einer Ware setzt sich aus dem Brutto-Stückgewinn und den Stückkosten zusammen. Die unterschiedliche Entwicklung von Exportpreisen und Arbeitsstückkosten wird daher häufig als Indikator für die Veränderung der Brutto-Gewinnspanne in der Exportindustrie herangezogen. Dabei wird angenommen, daß die Arbeitskosten das wichtigste Kostenelement sind und die gesamte Stückkostenentwicklung dominieren. Die Gewinnspanne (verstanden als prozentueller Gewinnaufschlag auf die Stückkosten) bleibt nur dann unverändert, wenn eventuelle Stückkostensteigerungen auch in den Exportpreisen weitergegeben werden können. Steigen die Stückkosten im Inland stärker als im Ausland, dann ist es möglich, daß ein Land, gemessen an den Exportpreisen in einheitlicher Währung, zwar konkurrenzfähig bleibt, aber die Profitabilität der Exportwirtschaft sinkt. Zu einer solchen Entwicklung kommt es, wenn sich die Exporteure auf dem Weltmarkt wie "Preisnehmer" verhalten, die Exportpreise also auch dann weitgehend von der Entwicklung der Weltmarktpreise determiniert werden, wenn die Kostenentwicklung im Inland von der Entwicklung bei den Handelspartnern abweicht. Kurzfristig wirkt die Wechselkursentwicklung noch zusätzlich mit: Verhalten sich die Exporteure eines Landes wie "Preisnehmer", so können Aufwertungen im allgemeinen nicht in den Exportpreisen überwältigt werden. Dadurch entsteht im Ausmaß der aus dem Inland stammenden Vorleistungen ein Druck auf die Gewinnmargen. Mittelfristig können jedoch die kostendämpfenden Wirkungen einer Aufwertung (niedrigere Preise für importierte Vorprodukte, Dämpfung der inländischen Preis- und Kostenspirale) die ursprüngliche Kompression der Gewinnspannen wieder weitgehend neutralisieren. Insgesamt betrachtet geht es hier nicht nur um die Profitspanne in der Exportindustrie schlechthin, sondern um die Ertragslage im gesamten exponierten Sektor, zumal Exportpreise ein mehr oder weniger guter Indikator für die Weltmarktpreise sind und diese auch für den Inlandsabsatz von heimischen Produkten mit internationaler Konkurrenz Bedeutung haben.

Nimmt die Profitabilität im exponierten Sektor tendenziell ab, so hat das erhebliche gesamtwirtschaftliche Konsequenzen: Sinkende Gewinnspannen können bewirken, daß sich die unternehmerischen Aktivitäten vom exponierten Sektor in den von Auslandseinflüs-

sen geschützten "Binnensektor" verlagern. Dabei ergeben sich negative Folgen für Auslandsmarktanteile und die Handelsbilanz, aber auch der Spielraum für eine aus Gründen der Beschäftigungssicherung notwendig gewordene expansive Wirtschaftspolitik wird eingengt. Die gedrückten Gewinnmargen können andererseits die Unternehmer zu Rationalisierungsmaßnahmen veranlassen, wenn sie nicht aus dem exponierten Sektor verdrängt werden wollen, wodurch in der Folge die Produktionsstruktur günstig beeinflußt werden kann.

Die vorliegende Studie geht in erster Linie auf die Entwicklung der Brutto-Gewinnspannen in der österreichischen Ausfuhr von industriell erzeugten Halb- und Fertigwaren seit 1974 ein und prüft in diesem Zusammenhang, ob sich aus dem Preisverhalten der österreichischen Exporteure Rückschlüsse auf die mittelfristige Entwicklung der Brutto-Gewinnspannen ziehen lassen.

Statistische Grundlagen und Methoden

Die Arbeitskosten je Produktionseinheit für die Industrie ("Arbeitsstückkosten") werden vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung sowohl für Österreich als auch für die wichtigsten westlichen Industrieländer regelmäßig publiziert und fortgeführt (vgl. *Walterskirchen*, 1977, *Guger*, 1983). Sie ergeben sich als Quotient von Brutto-Stundenverdiensten (einschließlich der Lohnnebenkosten) und der Stundenproduktivität, letztere verstanden als Relation von Produktion zu Arbeitsvolumen (alternative Berechnungsansätze bei *Guger*, 1983).

Um die relative Wettbewerbsposition der Erzeugung von Industriewaren auf den internationalen Warenmärkten zu erfassen, wurden sowohl die Indizes der Exportpreise als auch der Arbeitsstückkosten zum (jeweiligen) gewogenen Durchschnitt der Handelspartner (10 Länder) in Beziehung gesetzt. Diese Berechnung wurde für Österreich und 10 wichtige Industrieländer vorgenommen. Die Gewichtung erfolgte mit Hilfe einer konstanten Länderstruktur des Jahres 1979, wobei für Österreich zwei verschiedene Gewichtungsschemata angewandt wurden. Einmal wurden die Exportpreise und Arbeitsstückkosten der Konkurrenzländer in einem zweistufigen Verfahren gewogen, d. h. bei der Gewichtung wurde auch die Konkurrenz auf Drittmärkten berücksichtigt (vgl. *Mooslechner*, 1982). In einer anderen Variante wur-

den als Gewichte die Anteile der Konkurrenzländer am österreichischen Export für Industriewaren verwendet. Diese Methode ist weit einfacher als die doppelte Gewichtung und hat den Vorteil, daß sie auch für die anderen Industrieländer leicht durchgeführt werden kann.

Ein Indikator für die Entwicklung der Gewinnspanne in der Exportindustrie (bzw. auch näherungsweise für die Ertragslage) läßt sich aus dem unterschiedlichen Entwicklungsverlauf von Exportpreisen und Gesamtstückkosten gewinnen. Dabei wird angenommen, daß die Brutto-Gewinnspanne unverändert bleibt, wenn die Exportpreise und die Stückkosten im gleichen Ausmaß steigen. Bleiben jedoch die realisierten Exportpreise hinter der Stückkostensteigerung zurück, dann sinkt die Brutto-Gewinnspanne. Werden im Gegensatz dazu die relativen Exportpreise, verglichen mit dem Ausland, und die relativen Stückkosten zueinander in Beziehung gesetzt, so ergibt sich daraus ein Indikator für die Entwicklung der relativen Profitabilität: die *relative* Brutto-Gewinnspanne.

Die hier vorgenommene Berechnung der Brutto-Gewinnspanne basiert jedoch infolge statistischer Informationslücken nur auf der Relation von Export-Unit-Values für Industriewaren und Arbeitsstückkosten in der Gesamtindustrie. Daraus ergeben sich im Hinblick auf Interpretierbarkeit und Aussagefähigkeit Probleme, die sich in folgenden Hauptgesichtspunkten zusammenfassen lassen:

- In der Berechnung der Arbeitsstückkosten sind nicht alle wichtigen Kostenarten erfaßt. Hier ist vor allem an die wichtigen Materialkosten, aber auch an Kapitalkosten usw zu denken. Dieser Mangel wirkt sich bei der Berechnung der relativen Brutto-Gewinnspanne weit weniger aus als in den absoluten Werten der Brutto-Gewinnspanne. Nimmt man an, daß sich die Vorproduktpreise in einheitlicher Währung für alle Länder ähnlich entwickeln, ergeben die relativen Arbeitsstückkosten einen guten Indikator für die relativen Gesamtstückkosten (vgl. *OECD*, 1978)

- Die Entwicklung der Arbeitsstückkosten in der Exportindustrie weicht von jener in der Gesamtindustrie ab, weil der Produktivitätsfortschritt in der rascher wachsenden Exportindustrie meist größer ist als in geschützten Produktionsbereichen. Bei der Berechnung der Arbeitsstückkosten ist jedoch keine Trennung von Arbeitsstückkosten der Exportindustrie und Arbeitsstückkosten der "Inlandsproduktion" möglich. Diese Schwierigkeit wird insbesondere bei der Ermittlung der Brutto-Gewinnspanne akut¹⁾. Dieses Problem verringert sich aber gleichfalls, wenn statt der absoluten die relative Brutto-Gewinnspanne herangezogen wird. Bei

der Berechnung der relativen Brutto-Gewinnspanne wird in diesem Zusammenhang unterstellt, daß die jeweiligen Produktivitätsdifferenziale zwischen Export- und Gesamtindustrie von Land zu Land gleich sind

- Die Gewinnverlagerungen der multinationalen Unternehmungen ("Manipulation der konzerninternen Verrechnungspreise") können mitunter eine wesentliche Rolle spielen und den Vergleich zwischen Exportpreisen und Arbeitsstückkosten verzerren.
- Eine Abnahme der Brutto-Gewinnspanne muß nicht unbedingt eine Verringerung der Netto-spanne oder eine Verschlechterung der Ertrags-situation bedeuten, da z. B. Exportförderungsmaßnahmen, sonstige Subventionen oder Steuererleichterungen eine Rolle spielen können.

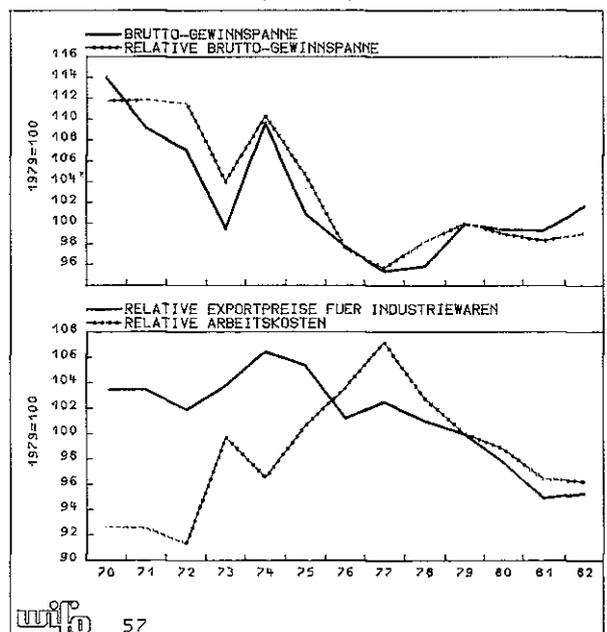
Brutto-Gewinnspanne seit 1974 deutlich gesunken

Die Entwicklung der österreichischen Brutto-Gewinnspanne vollzog sich in mehreren Phasen (vgl. Abbildung 1 sowie die Übersichten 1 und 2):

Im Durchschnitt der Periode 1970/1974 ging die Brutto-Gewinnspanne nur leicht zurück. Die im Vergleich zu den Handelspartnern stärkeren Arbeitskostensteigerungen konnten auf Grund der Rohwarenhäufung, des spekulativen Welthandelsbooms 1974 als Folge der ersten Energiepreiskrise sowie wegen kurzzeitiger konjunktureller Überhitzungserscheinun-

Abbildung 1

Entwicklung der Brutto-Gewinnspannen im österreichischen Export
(In Dollar)



¹⁾ Die OECD hat in diesem Zusammenhang eine Bereinigung versucht, der jedoch eher illustrative Bedeutung zukommt; vgl. dazu *OECD* (1978), S. 41, Fußnote 11

Kennzahlen der österreichischen Exportindustrie

	Exportpreise für Industriewaren (SITC 5 bis 8)	Arbeitskosten je Produktionseinheit	Relative Exportpreise für Industriewaren (SITC 5 bis 8)		Relative Arbeitskosten je Produktionseinheit		Brutto-Gewinnspanne	Relative Brutto-Gewinnspanne		Cash-flow-Quote des exponierten Sektors ¹⁾	Nomineller effektiver Wechselkurs
	in \$	in \$	doppelt gewogen ²⁾		doppelt gewogen ²⁾		in \$	doppelt gewogen ²⁾		in %	1979 = 100
			in \$		in \$			in \$			
					1979 = 100						
1970	357	31,3	103,5	100,2	92,7	89,2	114,0	111,8	112,4	28,8	73,4
1971	38,2	35,0	103,5	100,9	92,6	89,9	109,1	111,9	112,3	25,5	74,4
1972	41,6	38,9	101,8	99,8	91,3	88,6	107,1	111,5	112,7	25,9	75,5
1973	51,2	51,5	103,7	102,6	99,7	99,2	99,4	104,0	103,4	26,7	79,9
1974	62,9	57,3	106,5	104,9	96,6	95,9	109,7	110,3	109,4	27,8	83,9
1975	71,9	71,4	105,4	104,7	100,7	99,6	100,8	104,7	105,1	21,7	86,9
1976	69,3	70,9	101,2	100,7	103,6	102,6	97,7	97,6	98,1	24,6	90,0
1977	77,0	80,8	102,6	102,1	107,2	105,8	95,3	95,7	98,5	15,5	95,1
1978	88,7	92,6	101,0	101,1	102,8	102,1	95,8	98,2	99,1	16,4	97,5
1979	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	15,9	100,0
1980	107,4	108,2	97,8	97,6	98,8	98,4	99,3	99,0	99,2	17,6	104,3
1981	92,4	93,1	94,9	92,6	96,5	93,9	99,2	98,3	98,6	16,0 ²⁾	103,0
1982	91,1	89,5	95,3	92,9	96,3	93,8	101,7	99,0	99,0	16,0 ²⁾	106,8
					Veränderung gegen das Vorjahr in %						
1970	+ 9,0	+ 4,2	+ 1,4	+ 1,8	- 7,7	- 6,5	+ 4,7	+ 9,9	+ 8,8	+ 9,6	- 2,6
1971	+ 8,9	+ 11,7	- 0,0	+ 0,7	- 0,1	+ 0,7	- 4,3	+ 0,1	- 0,1	- 11,5	+ 1,3
1972	+ 9,1	+ 11,2	- 1,7	- 1,1	- 1,4	- 1,4	- 1,9	- 0,3	+ 0,4	+ 1,5	+ 1,5
1973	+ 23,0	+ 32,5	+ 1,9	+ 2,8	+ 9,2	+ 12,0	- 7,2	- 6,7	- 8,3	+ 3,3	+ 5,9
1974	+ 22,8	+ 11,2	+ 2,7	+ 2,3	- 3,2	- 3,3	+ 10,5	+ 6,0	+ 5,8	+ 4,0	+ 5,1
1975	+ 14,4	+ 24,6	- 1,0	- 0,2	+ 4,2	+ 3,9	- 8,2	- 5,0	- 3,9	- 21,9	+ 3,6
1976	- 3,7	- 0,6	- 4,0	- 3,9	+ 3,0	+ 3,0	- 3,1	- 6,8	- 6,7	+ 13,3	+ 3,6
1977	+ 11,2	+ 13,9	+ 1,4	+ 1,5	+ 3,4	+ 3,2	- 2,4	- 1,9	- 1,7	- 37,0	+ 5,6
1978	+ 15,2	+ 14,7	- 1,6	- 1,0	- 4,1	- 3,6	+ 0,5	+ 2,6	+ 2,7	+ 5,8	+ 2,6
1979	+ 12,7	+ 8,0	- 0,9	- 1,1	- 2,7	- 2,0	+ 4,4	+ 1,8	+ 0,9	- 3,1	+ 2,5
1980	+ 7,4	+ 8,2	- 2,2	- 2,4	- 1,2	- 1,6	- 0,7	- 1,0	- 0,8	+ 10,7	+ 4,3
1981	- 14,0	- 14,0	- 3,0	- 5,1	- 2,4	- 4,6	- 0,1	- 0,7	- 0,5	- 9,0 ²⁾	- 1,2
1982	- 1,4	- 3,8	+ 0,5	+ 0,3	- 0,2	- 0,1	+ 2,5	+ 0,7	+ 0,4	± 0,0 ²⁾	+ 3,7

¹⁾ Cash-flow in % des Rohertrags - ²⁾ Gewichte laut Mooslechner (1982) - ³⁾ Schätzung

gen weitgehend in den Exportpreisen weitergegeben werden. Von 1970 bis 1974 sank die Brutto-Gewinnspanne mit einer durchschnittlichen jährlichen Rate von 1%, die relative Brutto-Gewinnspanne nahm mit -0,3% (doppelt gewogen -0,7%) pro Jahr deutlich schwächer ab. Der starke Rückgang der Brutto-Gewinnspanne im Jahr 1973 war insofern eine Ausnahme, als die Arbeitskosten außergewöhnlich kräftig

zunahmen, wobei die beginnende Wachstumsverlangsamung als Folge des auslaufenden Konjunkturzyklus die Situation noch zusätzlich verschärfte.

In den Jahren 1974 bis 1977 ist die Brutto-Gewinnspanne stark gesunken. Der Rückgang betrug rund 13%, das sind durchschnittlich 4,6% pro Jahr. In dieser Phase konnte die starke Steigerung der Arbeitsstückkosten (auf Dollarbasis + 12,1% pro Jahr) nicht in den Exportpreisen für Industriewaren (+ 7,0% pro Jahr) weitergegeben werden. Im Rezessionsjahr 1975 war der Rückgang der Brutto-Gewinnspanne besonders kräftig (-8,2%), wobei die starken Lohnsteigerungen des Jahres 1975 und die rezessionsbedingten Absatz- und Produktivitätseinbußen wichtige Faktoren waren. Zwischen 1977 und 1979 bewirkten der nachlassende Arbeitskostendruck und die kräftigere Steigerung der Exportpreise eine Zunahme der Brutto-Gewinnspanne um 2,4% pro Jahr. Seit 1979 hat sich jedoch die Erhöhung der Brutto-Gewinnspanne deutlich abgeschwächt und betrug in der Periode 1979/1982 nur etwa 1/2% pro Jahr. 1982 war aber die Brutto-Gewinnspanne noch immer um rund 7 1/2% niedriger als 1974.

Die Beurteilung der Profitabilität der österreichischen Exportindustrie mit Hilfe der "relativen Brutto-Gewinnspanne" liefert ungünstigere Resultate als sich auf Grund der Entwicklung der Brutto-Gewinnspanne

Übersicht 2

Kennzahlen der österreichischen Exportindustrie
(Mittelfristige Entwicklung)

	1974/1977	1977/1979	1979/1982
	Durchschnittliche jährliche Veränderung in %		
Exportpreise für Industriewaren (SITC 5 bis 8) in \$	+ 7,0	+ 14,0	- 3,1
Arbeitskosten je Produktionseinheit in \$	+ 12,1	+ 11,3	- 3,6
Relative Exportpreise für Industriewaren (SITC 5 bis 8) in \$	- 1,2	- 1,3	- 1,6
doppelt gewogen ¹⁾	- 0,9	- 1,1	- 2,4
Relative Arbeitskosten je Produktionseinheit in \$	+ 3,5	- 3,4	- 1,3
doppelt gewogen ¹⁾	+ 3,3	- 2,8	- 2,1
Brutto-Gewinnspanne in \$	- 4,6	+ 2,4	+ 0,6
Relative Brutto-Gewinnspanne in \$	- 4,6	+ 2,2	- 0,3
doppelt gewogen ¹⁾	- 4,1	+ 1,8	- 0,3
Cash-flow-Quote des exponierten Sektors ²⁾	- 17,7	+ 1,3	+ 0,2 ³⁾
Nomineller effektiver Wechselkurs	+ 4,3	+ 2,5	+ 2,2

¹⁾ Gewichte laut Mooslechner (1982) - ²⁾ Cash-flow in % des Rohertrags - ³⁾ Schätzung

ableiten lassen, wenn auch die Entwicklungsrichtungen beider Kennzahlen tendenziell ähnlich sind (vgl. Übersicht 2)

Die relative Brutto-Gewinnspanne sank von 1974 bis 1977 durchschnittlich um 4,6% pro Jahr. In dieser Entwicklung spiegeln sich in erster Linie die im Vergleich zum gewogenen Durchschnitt der Handelspartner kräftigen Steigerungen der Arbeitsstückkosten. In der Periode 1974/1977 stiegen die relativen Arbeitsstückkosten auf Dollarbasis mit einer durchschnittlichen jährlichen Steigerungsrate von 3,5%, die Exportpreise hingegen nahmen durchschnittlich um 1,2% pro Jahr langsamer zu als die der gewogenen Konkurrenzländer. Werden bei der Gewichtung Drittmarkteffekte berücksichtigt, fällt der Rückgang der relativen Brutto-Gewinnspanne mit 4,1% pro Jahr etwas geringer aus (vgl. auch *OECD*, 1978). Im Zeitraum 1977/1979 gingen die relativen Exportpreise etwa im gleichen Ausmaß (−1,3% pro Jahr) zurück wie 1974/1977, jedoch sanken auf Grund des nachlassenden Kostendrucks im Inland die relativen Arbeitsstückkosten um 3,4% pro Jahr. Dadurch stieg die relative Brutto-Gewinnspanne bis 1979 durchschnittlich um 2,2%; bei Berücksichtigung von Drittmarkteffekten war der Anstieg mit 1,8% geringer. Seit 1979 gingen aber die relativen Arbeitskosten (−1,3%) wieder schwächer zurück als die relativen Exportpreise (−1,6%), sodaß im Durchschnitt der Periode 1979/1982 die relative Gewinnspanne der Exportindustrie per Saldo leicht abnahm (−0,3%). Betrachtet man den gesamten Untersuchungszeitraum, dann konnte die günstige Entwicklung der relativen Brutto-Gewinnspanne zwischen 1977 und 1979 die starken Einbußen in der Periode 1974/1977 nicht wettmachen: Die relative Brutto-Gewinnspanne war 1982 um rund 10% niedriger als 1974 (Die doppelte

Gewichtung ergab einen schwächeren Rückgang von etwa 9½%)

Die Verschlechterung der Ertragslage seit 1974 zeigt sich auch in der Entwicklung der Cash-flow-Quote — des Quotienten von Cash-flow und Rohertrag (vgl. *Hahn*, 1982, *Kramer*, 1982, *Müllner — Richter*, 1982). Die Cash-flow-Quote für den exponierten Sektor²⁾ der österreichischen Industrie ist von 1974 bis 1977 um rund 12½ Prozentpunkte gesunken und betrug 1977 15½% (vgl. Übersicht 1). Zwischen 1977 und 1979 erholte sich die Cash-flow-Quote um rund ½ Prozentpunkt, wobei die kräftigen Marktanteilsgewinne in dieser Periode (zum Teil eine Spätfolge der 1977 ausgelaufenen Europäischen Integration) zu einer Verbesserung der Ertragslage beigetragen haben dürften. Seit 1979 blieb die Cash-flow-Quote im wesentlichen unverändert und erreichte 1982 ein Niveau von etwa 16%.

Ein internationaler Vergleich der Entwicklung der relativen Brutto-Gewinnspanne für den Zeitraum 1974/1982 zeigt, daß Frankreich (−2,4%) im Durchschnitt der Periode eine stärkere Abnahme verzeichnete als Österreich (−1,3%), die relativen Brutto-Gewinnspannen Japans (−1,2%), Italiens (−1,2%), Großbritanniens (−1,0%) und der Schweiz (−0,7%) nahmen hingegen etwas schwächer ab (vgl. Übersicht 3).

Zu der Gruppe der Länder, die ihre relative Brutto-Gewinnspanne erhöhen konnten, gehörten Belgien (+1,1%), die BRD (+1,6%), Schweden (+1,7%) und die USA (+2,1%).

²⁾ Als exponierter Sektor wurden die Branchen Eisen und Metall, Chemie, Papier, Textil, Bekleidung, Leder, Maschinen, Fahrzeuge und Elektro zusammengefaßt, weil diese eine überdurchschnittlich hohe Exportquote aufweisen

Übersicht 3

Relative Brutto-Gewinnspannen im internationalen Vergleich
(In Dollar)

	Österreich doppelt ge- wogen ¹⁾	Belgien	BRD	Frankreich	Großbritan- nien	Italien	Japan	Niederlande	Schweden	Schweiz	USA	
1979 = 100												
1970	111,8	112,4	124,8	94,3	107,1	95,7	115,8	161,8	107,5	91,5	117,6	
1971	111,9	112,3	112,1	94,0	115,5	98,2	108,7	148,3	105,9	92,9	116,1	
1972	111,5	112,7	108,5	95,4	113,2	99,8	104,2	133,2	103,3	96,1	122,3	
1973	104,0	103,4	105,9	90,0	139,8	103,3	97,4	133,0	96,5	96,8	110,4	
1974	110,3	109,4	112,7	88,3	111,1	97,8	106,3	126,4	105,5	99,9	108,0	
1975	104,7	105,1	102,2	99,8	101,6	97,4	100,4	103,8	101,5	98,1	103,8	
1976	97,6	98,1	99,3	102,3	102,9	99,9	102,5	99,5	99,0	91,2	103,0	
1977	95,7	96,5	95,6	101,8	102,0	110,8	101,6	96,6	97,0	90,3	107,1	
1978	98,2	99,1	96,0	102,0	101,2	109,3	97,1	92,7	100,4	94,4	102,3	
1979	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	
1980	99,0	99,2	106,9	97,5	96,5	90,2	103,1	109,8	105,9	107,0	109,0	
1981	98,3	98,6	111,4	100,0	92,5	86,5	99,1	104,6	110,7	109,4	105,6	
1982	99,0	99,0	122,6	100,1	91,2	90,5	96,3	115,2	106,7	114,2	102,4	
Durchschnittliche jährliche Veränderung in %												
1974/1982	- 1,3	- 1,2	+ 1,1	+ 1,6	- 2,4	- 1,0	- 1,2	- 1,2	+ 0,1	+ 1,7	- 0,7	+ 2,1

¹⁾ Gewichte laut *Mooslechner* (1982)

Österreich ist Preisnehmer auf dem Weltmarkt

Ein wichtiger Grund für die mittelfristig gedrückten Gewinnmargen ist, daß die Weltmarktpreise für Österreich offenbar in hohem Maße gegeben sind, d. h., die Exporteure sind im wesentlichen "Preisnehmer", und im Gegensatz zu "Preissetzern" können überdurchschnittliche Kostensteigerungen (abgesehen von bestimmten Situationen, wie z. B. internationalen Boomphasen, wie sie noch in der ersten Hälfte der siebziger Jahre herrschten) nicht bzw. nur zum Teil in den Exportpreisen überwältigt werden (vgl. *OECD*, 1982). In der mikroökonomischen Theorie wird unter einem "Preisnehmer" ein Produzent verstanden, der unter den Bedingungen der vollkommenen Konkurrenz Gewinnmaximierung anstrebt: Der Weltmarktpreis für ein homogenes Produkt wird durch die Gesamtnachfrage und das Gesamtangebot für dieses eine Produkt bestimmt, der einzelne Anbieter ist nur ein winziges Element im Marktgeschehen und kann den Marktpreis somit nicht beeinflussen. Die Maximierung des Gewinns erfolgt nun insofern, als der Produzent versucht, bei einem gegebenen Preis genau soviel zu produzieren und auch abzusetzen, daß die Grenzkosten der Erzeugung dem Produktpreis entsprechen ("Mengenanpasser"). Erhöht der Produzent den Preis über den Marktpreis, so würde er alle seine Kunden verlieren. Verfügt ein Land in überwiegendermaßen über Produzenten, die sich wie Preisnehmer verhalten, so kann auch die gesamte Volkswirtschaft weitgehend als Preisnehmer angesehen werden. Im allgemeinen gilt ein Land auf dem Weltmarkt als "Preisnehmer", wenn es über eine geringe Marktmacht verfügt, die sich im kleinen Anteil am Welthandel und/oder einem Exportangebot von Standardwaren ausdrückt. Im Gegensatz zum "Preisnehmer" wird der "Preissetzer" häufig einen hohen Anteil auf dem Weltmarkt und einen relativ geringen Anteil von industriellen Massenwaren — also eine günstige Struktur — aufweisen.

Österreich wird aus zwei Gründen zum "Preisnehmer": einerseits durch den geringen Welthandelsanteil, andererseits durch das Fehlen an "technologischer" Marktmacht; diese ist nur in verhältnismäßig wenigen Bereichen vorhanden (Einige charakteristische Ausprägungen der Rolle als Preisnehmer werden im Schlußkapitel zusammengefaßt und geteilt.)

Österreich verfügt schon wegen seines kleinen Welthandelsanteils von nur rund 1% über eine geringe Marktmacht zur Beeinflussung der Preisbildung (vgl. Übersicht 4). Sein Aktionsparameter ist in erster Linie die Menge der zu gegebenen Weltmarktpreisen absetzbaren Exportgüter. Die Ursachen für den geringen Anteil am Welthandel lassen sich, abgesehen von der Landesgröße, zum Teil auf geographische und historische Faktoren zurückführen. Die Binnenlage und

Übersicht 4

Internationaler Vergleich der Welthandelsanteile 1982

	In % des Weltexports
Österreich	0,92
Belgien	3,08
BRD	10,38
Frankreich	5,69
Großbritannien	5,71
Italien	4,35
Japan	8,10
Niederlande	3,91
Schweden	1,58
Schweiz	1,53
USA	12,62

Q: WIFO IFS-Datenbank

die Tatsache, daß Österreich praktisch nie Kolonialmacht³⁾ war, beschränkten langfristig die Entwicklung der Handelsbeziehungen und führten so zu einer verhältnismäßig geringen Verankerung auf dem Weltmarkt.

Der zweite Faktor der Preisnehmerrolle Österreichs ist die oft zitierte Strukturschwäche (vgl. z. B. *Beirat*, 1978, 1980, *Smeral — Walterskirchen*, 1981, *Tichy*, 1980, *Kramer*, 1980): Österreich erzeugt und exportiert relativ viele Grundstoffe und niedrig verarbeitete Fertigwaren, aber relativ wenige technologisch höher entwickelte Fertigwaren, wie z. B. Maschinen und Verkehrsmittel (vgl. Übersicht 5).

Übersicht 5

Exportstrukturen für Industriewaren im internationalen Vergleich

SITC	Warenbezeichnung	Österreich	BRD	OECD insgesamt
Anteile in %				
5	Chemische Erzeugnisse	10,3	14,6	13,3
6	Bearbeitete Waren	41,8	23,5	27,2
7	Maschinen, Verkehrsmittel	32,4	51,2	47,2
8	Sonstige Fertigwaren	15,5	10,8	12,3
5 bis 8	Industriewaren	100,0	100,0	100,0

Q: OECD Statistics of Foreign Trade 1980

Insgesamt betrachtet zeigt die österreichische Volkswirtschaft zwar in überwiegendermaßen Eigenschaften eines "Preisnehmers", doch könnte durch innovationsorientierte Unternehmensstrategien, wie z. B. im Bereich der Produktionstechnologie, der Organisation, des Marketings usw., unterstützt durch die Wirtschaftspolitik, die Situation sehr verbessert werden. Denn je mehr ein Produkt auf spezifischen technologischen Entwicklungen beruht und/oder je mehr bei dessen Verkauf auf spezielle Marketingstrategien zurückgegriffen werden kann, umso höher ist

³⁾ Eine Folge davon dürfte sein, daß Österreich viel weniger Niederlassungen von multinationalen Konzernen aufweist als andere Länder. Denn gerade bei multinationalen Konzernen kann auf Grund ihrer weltweiten Verflechtung viel eher angenommen werden, daß sie sich wie "Preissetzer" verhalten.

auch die Marktmacht des Exporteurs, der daraus "Preisvorteile" bzw. Monopolrenten ziehen und bei Bedarf Kostensteigerungen überwälzen kann. Für industrielle Massenwaren dagegen ist Konkurrenzpreisbildung auf den internationalen Märkten anzunehmen, sodaß die Exporteure gezwungen sind, sich der Entwicklung der Weltmarktpreise eng anzupassen, auch wenn ihre Kostenentwicklung stark davon abweicht. Untersuchungen zeigten auch, daß für homogene international gehandelte Produkte, wie z. B. Bleche einer bestimmten Stärke, Warmbreitbandstahl oder Bandeisen, die Differenzen in den Steigerungsraten verschiedener Länderexportpreise in einheitlicher Währung verhältnismäßig gering waren (vgl. *Smeral*, 1982)⁴).

Die Rolle Österreichs als Preisnehmer auf dem Weltmarkt wurde insbesondere im Ausnahmejahr 1973 und im Zeitraum 1974 bis 1977 deutlich, als die überdurchschnittlichen Kostensteigerungen nicht in den Exportpreisen weitergegeben werden konnten und dadurch die Gewinnspanne stark schrumpfte. Auch die Verbesserung der Gewinnlage seit 1977 ist nicht "preisbedingt", sondern auf das Nachlassen des Kostendrucks zurückzuführen, da die Steigerung der Exportpreise in einheitlicher Währung deutlich hinter den Steigerungsraten der Konkurrenzländer zurückblieb.

In welchem Ausmaß die Schillingaufwertung die Entwicklung der Brutto-Gewinnspanne beeinflusste, ist schwierig zu beurteilen. Diese Frage kann im Rahmen dieser Arbeit nicht eindeutig beantwortet werden, denn, um die Effekte von Wechselkursveränderungen ganz zu erfassen, müßte versucht werden, die verzögerten kurzfristigen Effekte von Wechselkursänderungen auf die Kosten- und Preisentwicklung im Jahresverlauf festzustellen.

Die Schillingaufwertung kann sich in vielfacher Weise auf die Gewinnspanne auswirken. Die Möglichkeiten lassen sich kurz folgendermaßen zusammenfassen: Ein Land, dessen Exporteure sich auf dem Weltmarkt weitgehend wie "Preisnehmer" verhalten, ist mit gegebenen Weltmarktpreisen konfrontiert, sodaß von einer Aufwertung dämpfende Effekte auf die Export-

preise bzw. Exporterlöse in Schilling und somit zumindest kurzfristig auch auf die Gewinnspanne und die Wertproduktivität (Umsatz je Beschäftigten) ausgehen. Andererseits bedeutet aber die Erhöhung des effektiven Außenwertes eine Verbilligung jener Importe, deren Preise in Auslandswährung fixiert sind, und in der Folge niedrigere Steigerungsraten der Großhandels- und Verbraucherpreise. Im Anschluß daran können auch die Lohnforderungen wegen der geringeren Inflationsrate und der gedämpften Entwicklung der Wertproduktivität in der Exportindustrie gemäßiger ausfallen (vgl. *Handler*, 1981). Die gedrückten Gewinnmargen könnten weiters die Unternehmer zu Rationalisierungsmaßnahmen veranlassen (wenn sie nicht aus dem exponierten Sektor verdrängt werden wollen), wodurch die Produktionsstruktur günstig beeinflusst werden kann (vgl. *Handler*, 1982). Über einen längeren Zeitraum gesehen dürfte daher die Schillingaufwertung nicht zu einer kostenmäßigen Belastung geführt haben, weil sich die Wirkung der kurzfristig entstandenen Verminderung der Brutto-Gewinnspanne allmählich wieder weitgehend neutralisierte (vgl. dazu auch *OECD*, 1982).

Test der Preisnehmerrolle

Einige Ausprägungen des Preisverhaltens wurden empirisch getestet. Die Ergebnisse unterstützen die Hypothese, daß sich die österreichischen Exporteure auf dem Weltmarkt weitgehend wie Preisnehmer verhalten:

- Regressionsbeziehungen (alle Größen wurden in Dollar umgerechnet und in Veränderungsraten transformiert) in der Form von

$$XP58 = a_0 + a_1 WPX58 + a_2 AK + \text{Residuen}$$

bestätigten, daß die Entwicklung der österreichischen Exportpreise für Industriewaren (*XP58*) weitgehend von den mit österreichischen Exportanteilen des Jahres 1979 gewogenen Exportpreisen der wichtigsten Industrieländer (*WPX58*) dominiert wird. Die Arbeitskosten je Produktionseinheit (*AK*) haben keinen signifikanten Einfluß auf die Entwicklung der Exportpreise (*Deppler — Ripley*, 1978). Neben Österreich wurden noch für Belgien, Japan, Frankreich, die Niederlande und Italien ähnlich signifikante Einflüsse der Exportpreise der Konkurrenten festgestellt, die Koeffizienten a_1 erreichten alle Werte um 1. Die Exportpreisentwicklung in der Schweiz, in Schweden, Großbritannien und der BRD hingegen wird viel weniger von den Weltmarktpreisen beeinflusst, hier ist der Einfluß der Arbeitskosten etwa im gleichen Verhältnis höher. Die Koeffizienten der gewogenen Weltmarktpreise a_1 und der jeweiligen nationalen Arbeitsstückkosten a_2 liegen in der Größenordnung von jeweils 0,5 (siehe Übersicht 6)

⁴) Selbst wenn im gesamten Exportangebot nur Güter mit sogenannten Weltmarktpreisen vertreten wären, kann die Entwicklung des durchschnittlichen Exportpreisniveaus für das gesamte Sortiment von der ausländischen Konkurrenz abweichen, wenn sich das Exportangebot warenmäßig und/oder regional unterschiedlich zusammensetzt. Der Anteil dieser Struktureffekte am durchschnittlichen Abstand der österreichischen Exportpreise für Industriewaren von der internationalen Preisentwicklung beträgt gut 50%. Anders ausgedrückt heißt das, daß der Rückgang der relativen österreichischen Exportpreise seit 1974 um rund die Hälfte geringer ausgefallen wäre, wenn Österreich die gleiche Zusammensetzung der Warenexporte hätte wie der Durchschnitt der westlichen Industrieländer (vgl. *Smeral*, 1982). Der verbleibende Teil könnte zumindest teilweise auf große Qualitätsunterschiede sowie auch auf Elemente außerhalb der reinen Preisgestaltung ("Nicht-Preis-Faktoren") zurückzuführen sein.

Übersicht 6

Übersicht 7

Regressionsgleichungen I

Regressionsgleichungen II

Abhängige Variable: Exportpreise für Industriewaren (SITC 5 bis 8) in \$	Exportpreise der Industrieländer in \$ ungewogen-gewogen	Arbeitskosten je Produktionseinheit in \$	Konstante	\bar{R}^2	DW
Österreich	1,17 (10)		-1,32	0,86	2,32
		1,12 (7)	-1,53	0,93	2,52
Belgien	1,12 (10)		-0,94	0,87	2,57
		1,02 (10)	-0,46	0,86	2,66
BRD	0,58 (18)	0,46 (18)	-0,34	0,94	1,24
		0,56 (17)	0,44 (19)	-0,12	0,94
Frankreich	1,05 (16)		-0,07	0,72	3,28
		1,00 (14)	-0,09	0,76	3,13
Großbritannien	0,48 (31)	0,49 (16)	0,76	0,91	1,64
		0,47 (30)	0,49 (16)	0,64	0,90
Italien	1,04 (17)		-0,53	0,71	2,86
		1,00 (16)	-0,93	0,70	2,42
Japan	1,07 (21)		-0,86	0,61	2,22
		0,95 (34)	0,27	0,35	1,76
Niederlande	1,26 (9)		-2,41	0,90	2,67
		1,16 (9)	-2,11	0,89	2,86
Schweden	0,63 (21)	0,45 (26)	1,11	0,85	2,17
		0,66 (19)	0,39 (29)	1,00	0,87
Schweiz	0,41 (32)	0,49 (13)	1,83	0,94	2,92
		0,43 (31)	0,48 (14)	1,45	0,93
USA	0,69 (22)		1,80	0,59	1,40
		0,53 (28)	2,85	0,45	1,33

Abhängige Variable: Exportpreise der BRD in \$	Exportpreise der Industrieländer in \$	Arbeitskosten je Produktionseinheit in \$	Konstante	\bar{R}^2	DW
Industriewaren (SITC 5 bis 8)	0,61 (16)	0,43 (17)	-0,13	0,95	1,57
Chemische Erzeugnisse (SITC 5)	0,78 (5)	0,08 (81)	1,38	0,98	1,36
Gering verarbeitete und konsumnahe Fertigwaren (SITC 6+8)	0,65 (13)	0,43 (20)	-1,50	0,96	1,92
Maschinen Verkehrsmittel (SITC 7)	0,36 (43)	0,46 (31)	2,28	0,82	1,49

Alle Variablen wurden in Veränderungsraten transformiert

Alle Variablen wurden in Veränderungsraten transformiert

abweichen. Je geringer die Streuung der Exportpreise verschiedener nationaler Anbieter ist, desto eher kann angenommen werden, daß für jedes gehandelte Produkt "ein" Weltmarktpreis existiert. Die Vorstellung von einheitlichen Weltmarktpreisen für gleiche Produkte verschiedener Herkunft basiert auf dem "Law of One Price". Diese Hypothese geht davon aus, daß sich auf Wettbewerbsmärkten die Preise bzw kurzfristig bestehende Preisunterschiede gleicher oder ähnlicher Produkte in einheitlicher Währung ausgleichen (vgl. Kravis — Lipsey, 1978). Demnach kann es für ein international gehandeltes Gut verschiedener Erzeuger auf verschiedenen Exportmärkten Preisdifferenzen nur im Ausmaß der Transferkosten (wie z. B. Transport-, Versicherungs- oder auch Informationskosten) geben, über die in der Praxis jedoch keine statistischen Informationen vorliegen. Zur Überprüfung der "Streuungshypothese" wurden für das Stichjahr 1980 die Variationskoeffizienten (Variationskoeffizient = Standardabweichung in Prozent des Mittelwertes) von rund 300 ausgewählten (das sind je Land etwa 20% bis 30% des gesamten Industriewarenexports) Unit-Values (für SITC-Fünfsteller) im Bereich der Industriewaren ermittelt, wobei die Variationskoeffizienten jeweils über die Unit-Values eines Produktes für 8 bzw. 9 (mit Schweiz) Länder berechnet wurden⁵⁾. Sodann wurden in Ermangelung objektiver Maßstäbe jene Produkte ausgewählt, deren Variationskoeffizienten unter 21% bzw. 31% lagen. Unabhängig von der Zahl der herangezogenen Länder (mit oder ohne Schweiz) und der angesetzten Höchstgrenze für den Variationskoeffizienten gehörte Österreich immer zu den Ländern, die den größten Anteil von

Eine warenmäßige Aufgliederung nach SITC-Einstellern zeigt, daß für Österreich in jedem Bereich die Entwicklung auf dem Weltmarkt dominant war und die Arbeitsstückkosten in keiner Weise die Exportpreisentwicklung signifikant beeinflussen. Für die BRD hingegen waren, ausgenommen chemische Erzeugnisse, die Arbeitsstückkosten in jedem Bereich signifikant. Bei Maschinen und Verkehrsmitteln war der Einfluß der Weltmarktpreise am geringsten (Übersicht 7).

— Ein weiteres statistisches Merkmal eines "Preisnehmers" ist der im internationalen Vergleich relativ hohe Anteil von Produkten, deren Exportpreise international verhältnismäßig wenig voneinander

⁵⁾ Da bei diesem Verfahren nur ein Teil der Industriewaren erfaßt werden konnte, lassen sich nur auf Grund der internationalen Rangordnung einigermaßen verlässliche Aussagen formulieren

Übersicht 8

Internationaler Vergleich des Anteils von Produkten mit geringer Streuung der Preise am Export von Industriewaren 1980

	Anteil von Produkten mit Variationskoeffizienten von weniger als		
	20,9% (ohne Schweiz)	20,9%	30,9%
	am Export von Industriewaren in %		
Österreich	28,6	14,9	30,7
Belgien	32,4	27,5	41,4
BRD	24,9	14,7	28,1
Frankreich	18,0	12,7	24,8
Großbritannien	19,8	7,3	18,3
Italien	22,8	12,7	24,8
Japan	20,1	16,3	26,7
Niederlande	18,7	12,5	23,9
Schweiz	—	6,0	19,4

Q: WIFO UNO-Datenbank; eigene Berechnungen

Produkten mit Variationskoeffizienten unterhalb der festgesetzten Höchstgrenzen an der Ausfuhr von Industriewaren hatten (Übersicht 8).

Ähnliche Aussagen lassen sich treffen, wenn anstatt der Produktpreise verschiedener Länder in einem Stichjahr die Entwicklung der aggregierten relativen Preisindizes der einzelnen Länder analysiert wird (vgl. dazu vor allem *Pauwels — Poeck*, 1982). Auch hier zeigt sich, daß Österreich zu den Ländern gehört, deren relativer Exportpreisindex für Industriewaren im Zeitverlauf verhältnismäßig wenig schwankt (Übersicht 9)

- Der Anteil der Fakturierung in Auslandswährung am Export kann als ein weiteres Merkmal des Preisverhaltens herangezogen werden. Je höher der Anteil der Fakturierung in Auslandswährung ist, desto eher kann vermutet werden, daß das betrachtete Land Preisnehmer auf dem Weltmarkt ist (vgl. *Tichy*, 1981, *Scharrer*, 1978). Dies hängt aber nicht nur mit der Marktmacht im engeren Sinn (als Resultat der Landesgröße) zusammen, sondern ist auch Folge der strukturellen Charakteristika des Exportangebotes. So dürfte die Fakturierung in bestimmten internationalen Währungen gewohn-

Übersicht 9

Standardabweichungen der relativen Exportpreise für Industriewaren (In Dollar)

	Standardabweichung ¹⁾	Rangordnung
Österreich	2 105	1
Belgien	2 551	2
Niederlande	2 644	3
BRD	2 712	4
Schweden	2 996	5
Frankreich	3 298	6
Italien	3 929	7
Schweiz	4 367	8
Großbritannien	4 760	9
USA	4 948	10
Japan	6 268	11

¹⁾ Der Veränderungsrate von 1965 bis 1980

heitsmäßig bei folgenden Gütern überdurchschnittlich hoch sein (vgl. *Scharrer*, 1978):

- agrarische und mineralische Rohstoffe,
- Markenerzeugnisse für den Massenbedarf, die kontinuierlich zu einem mittelfristig stabilen Verbraucherpreis vertrieben werden,
- einfache Konsum-Massenartikel mit starker internationaler Preiskonkurrenz,
- homogene Grundstoffe, Halbfabrikate und Fertigteile mit international breit gestreuter Produktion,
- Maschinen und Kraftfahrzeugteile.

Ein internationaler Vergleich der Anteile der in eigener Währung fakturierten Exporte liefert ein weiteres Indiz für die Rolle Österreichs als Preisnehmer auf dem Weltmarkt (Übersicht 10). Österreich rangiert von 12 Ländern im Mittelfeld und fakturiert ungefähr die Hälfte seiner Gesamtexporte in Schilling (vgl. *Tichy*, 1981⁶⁾). Den größten Anteil der in eigener Währung fakturierten Exporte mit rund 85% erreichen die BRD und die Schweiz. Hinter diesen beiden Ländern folgen Großbritannien, Frankreich und Schweden, die etwas mehr als zwei Drittel ihrer Exporte in eigener Währung fakturieren. Belgien, die Niederlande und Dänemark weisen so wie Österreich einen Anteil von rund 50% auf. Die geringsten Anteile haben Italien, Japan und Finnland.

Übersicht 10

Internationaler Vergleich des Anteils der in eigener Währung fakturierten Exporte

	In % der Gesamtexporte
BRD	87
Schweiz	83
Großbritannien	69
Frankreich	68
Schweden	67
Österreich	54
Dänemark	54
Niederlande	50
Belgien	47
Italien	39
Japan	20
Finnland	16

Q: *Scharrer* (1979)

Zusammenfassung

Die Entwicklung der Brutto-Gewinnspanne in der Exportindustrie vollzog sich in mehreren Phasen: Im Durchschnitt der Periode 1970 bis 1974 verringerte sich die Brutto-Gewinnspanne nur wenig; der starke Rückgang im Jahr 1973 war insofern eine Ausnahme,

⁶⁾ Obwohl sich dieser internationale Vergleich auf die gesamten Exporte (einschließlich Vorprodukte) bezieht, dürfte die Rangordnung im großen und ganzen auch bestehen bleiben wenn nur Industriewaren betrachtet werden.

als die außergewöhnlich kräftige Steigerung der Arbeitsstückkosten nicht (so wie in den anderen Jahren dieser Periode zumindest weitgehend) in den Exportpreisen weitergegeben werden konnte. 1974 lag die Brutto-Gewinnspanne (Exportpreise bezogen auf Arbeitsstückkosten) um 4% unter dem Niveau von 1970, die Abnahme der relativen Brutto-Gewinnspanne (relative Exportpreise bezogen auf relative Arbeitsstückkosten) dagegen war mit 1½% deutlich geringer. Im Zeitraum 1974 bis 1977 sind die Brutto-Gewinnspannen kräftig gesunken. In dieser Phase konnte der starke Arbeitskostendruck nicht in den Exportpreisen überwältigt werden. Zwischen 1977 und 1979 ließ dann der Arbeitskostendruck nach, sodaß sich die Brutto-Gewinnspannen vergrößerten. Seit 1979 war jedoch im wesentlichen keine Verbesserung der Ertragsituation konnte somit die günstige Entwicklung 1977 bis 1979 die starken Einbußen der Periode 1974 bis 1977 nicht wettmachen, sodaß die Brutto-Gewinnspanne 1982 um ungefähr 7½%, die relative Brutto-Gewinnspanne hingegen um rund 10% niedriger war als 1974. Eine wichtige Ursache für die mittelfristig gedrückten Gewinnmargen ist, daß die österreichischen Exporteure weitgehend "Preisnehmer" sind und überdurchschnittliche Kostensteigerungen nicht bzw. nur zum Teil in den Exportpreisen überwältigt werden können. Österreich wird in doppelter Hinsicht zum Preisnehmer: einerseits durch den geringen Welthandelsanteil, andererseits wegen der nur in wenigen Bereichen vorhandenen "technologischen Marktmacht" bzw. anders ausgedrückt wegen der oft zitierten Struktur Schwächen. Österreich erzeugt und exportiert im internationalen Vergleich verhältnismäßig wenige technologisch höher entwickelte Fertigwaren, wie z. B. Maschinen und Verkehrsmittel. Aber gerade bei solchen Produkten kann die Preisbildung im Gegensatz zu industriellen Standardwaren eher ohne Rücksicht auf die Konkurrenz vorgenommen werden. Die Rolle Österreichs als Preisnehmer auf dem Welt-

markt wurde insbesondere im Ausnahmejahr 1973 und im Zeitraum 1974 bis 1977 deutlich, als die überdurchschnittlichen Kostensteigerungen nicht in den Exportpreisen weitergegeben werden konnten und dadurch die Gewinnspannen stark schrumpften. Auch die Verbesserung der Gewinnlage seit 1977 ist nicht "preisbedingt", sondern auf das Nachlassen des Kostendrucks zurückzuführen, da die Steigerung der Exportpreise in einheitlicher Währung deutlich hinter den Steigerungsraten der Konkurrenzländer zurückblieb. Die Preisnehmerrolle der österreichischen Exporteure auf dem Weltmarkt zeigt sich in einigen charakteristischen Merkmalen:

- Preisnehmer müssen bei der Preisgestaltung eng der Entwicklung auf dem Weltmarkt folgen, auch wenn die Kosten von der Entwicklung bei den wichtigsten Konkurrenten abweichen. Die Entwicklung der österreichischen Exportpreise wird von den Preisen der Konkurrenzländer bestimmt, die Arbeitsstückkosten dagegen haben keinen signifikanten Einfluß auf die Entwicklung der Exportpreise.
- Ein weiteres statistisches Merkmal eines "Preisnehmers" ist der im internationalen Vergleich relativ hohe Anteil von Produkten, deren Exportpreise international verhältnismäßig wenig voneinander abweichen bzw. relativ gering streuen. Im internationalen Vergleich zeigte sich auch, daß Österreich zu den Ländern gehört, die in einem Stichjahr den größten Anteil von Produkten mit verhältnismäßig niedrigen Variationskoeffizienten an der Ausfuhr von Industriewaren aufweisen. Ähnliche Aussagen lassen sich treffen, wenn anstatt der Produktpreise verschiedener Länder in einem Stichjahr die Entwicklung der aggregierten relativen Preisindizes der einzelnen Länder analysiert wird. Auch hier zeigt sich, daß Österreich zu den Ländern gehört, deren relative Exportpreisindizes für Industriewaren im Zeitverlauf verhältnismäßig wenig schwanken.

Übersicht 11

Rangordnung der Kennziffern für das Preisverhalten im internationalen Vergleich

	Weithandelsanteil 1982 kleinster = 1	Anteil der Maschinen und Verkehrsmittel am Industriewarenexport 1982 kleinster = 1	Koeffizient a_1 ¹⁾ größter = 1	Standardabweichung der Veränderung der relativen Exportpreise für Industriewaren in \$ kleinste = 1	Anteil der in eigener Währung fakturierten Exporte am Gesamt- export kleinster = 1	Summe der Rangordnungen kleinste = 1
Österreich	1	3	2	1	5	1
Belgien	4	1	3	2	3	2
BRD	10	9	8	4	10	9
Frankreich	7	6	5	6	7	6
Großbritannien	8	7	10	9	8	10
Italien	6	5	4	7	2	4
Japan	9	10	6	11	1	8
Niederlande	5	2	1	3	4	3
Schweden	3	8	7	5	6	5
Schweiz	2	4	11	8	9	7
USA	11	11	9	10	11	11

¹⁾ $XP58 = a_0 + a_1 WPX58 + a_2 AK + \text{Residuen}$

— Ein internationaler Vergleich der Anteile der in eigener Währung fakturierten Exporte liefert ein weiteres Indiz für die Rolle Österreichs als Preisnehmer auf dem Weltmarkt. Denn je höher der Anteil der Fakturierung in Auslandswährung ist, desto eher kann vermutet werden, daß das betrach-

tete Land Preisnehmer auf dem Weltmarkt ist. Von 12 Ländern rangiert Österreich im Mittelfeld und fakturiert rund die Hälfte seiner Gesamtexporte in Schilling.

Egon Smeral

Literaturhinweise

Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen: Kurz- und mittelfristige Fragen der Zahlungsbilanzentwicklung. Wien 1978

Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen: Bericht zur Zahlungsbilanz, Wien 1980

M. C. Deppler — D. M. Ripley: The World-Trade-Model: Merchandise Trade. IMF-Staff-Papers 1/1978

A. Guger: Die Arbeitskosten der verarbeitenden Industrie im internationalen Vergleich, Monatsberichte 1/1983

F. Hahn: Die Entwicklung des industriellen Cash Flow 1982, Monatsberichte 10/1982

H. Handler: Wechselkurs-Preis-Spiralen in offenen Volkswirtschaften: Das österreichische Beispiel im internationalen Vergleich, in *G. Bombach — B. Gahlen — A. E. Ott* (Hrsg.): Zur Theorie und Politik internationaler Wirtschaftsbeziehungen, Tübingen 1981

H. Handler: Die österreichische Hartwährungspolitik in *H. Abele — E. Nowotny — St. Schleicher — G. Winckler* (Hrsg.): Handbuch der österreichischen Wirtschaftspolitik, Wien 1982

H. Kramer: Industrielle Strukturprobleme Österreichs, Institut für angewandte Sozial- und Wirtschaftsforschung. Wien 1980.

H. Kramer: Situation und Entwicklungstendenzen der österreichischen Industrie zu Beginn der achtziger Jahre, in: Perspektiven der österreichischen Industrie, WIFO-Gutachten im Auftrag der Sektion Industrie der Bundeskammer der gewerblichen Wirtschaft, Wien, Dezember 1982

I. B. Kravis — R. E. Lipsey: Price Behavior in the Light of Balance of Payments Theories, Journal of International Economics, 2/1978

R. Müllner — F. Richter: Bilanzkennzahlen österreichischer Industrieunternehmen von 1973 bis 1980. Mitteilungen des Direktoriats der OeNB, 10/1982

P. Mooslechner: Neuberechnung der WIFO-Wechselkursindizes, Monatsberichte 7/1982

OECD: The International Competitiveness of Selected OECD-Countries, Occasional Studies, Paris, Juli 1978

OECD: International Aspects of Inflation, Occasional Studies, Paris, Juni 1982.

H. Pauwels — A. van Poeck: Export Pricing: The Case of Belgium. Tijdschrift voor Economie en Management, 4/1982

H. E. Scharrer — D. Gehrman — W. Wetter: Währungsrisiko und Währungsverhalten deutscher Unternehmen im Außenhandel, Hamburg 1978.

E. Smeral: Exportpreise und Exportstruktur. Monatsberichte 8/1982.

E. Smeral — E. Walterskirchen: Der Einfluß von Wirtschaftswachstum und Wettbewerbsfähigkeit auf die Leistungsbilanz, Monatsberichte 7/1981

G. Tichy: Strukturschwächen und Leistungsbilanz, in *OeNB* (Hrsg.): Probleme der Leistungsbilanz in den achtziger Jahren. Wien 1980

G. Tichy: Leistungsbilanzausgleich oder Inflationsbekämpfung als Ziele der Wechselkurspolitik in großen und kleinen Ländern, in *G. Bombach — B. Gahlen — A. E. Ott* (Hrsg.): Zur Theorie und Politik internationaler Wirtschaftsbeziehungen. Tübingen 1981.

E. Walterskirchen: Arbeitskosten im internationalen Vergleich. Monatsberichte 10/1977

E. Walterskirchen: Arbeitskosten, Exportpreis und Außenhandel, WIFO, 1979.