

Die Konkurrenzfähigkeit der österreichischen Wirtschaft

Fragestellung

Wenige Fragen werden in der Wirtschaftspolitik so heftig diskutiert wie die Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft. Die Beurteilung ist unterschiedlich, sie schwankt auch mit der Position des Betrachters und variiert oft mit der Entwicklung kurzfristiger Wirtschaftsindikatoren stärker, als es die eher mittel- oder langfristige Bedeutung des Themas zulassen sollte.

Das Institut hat in den Mittelpunkt seines Kernberichtes der Strukturberichterstattung 1986 eine umfassende Analyse der Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft gestellt¹⁾. Ein oft angesprochener Aspekt, die kostenbezogene Wettbewerbsfähigkeit, steht mit den strukturellen Aspekten (Branchenstruktur, Innovationsdynamik, Mobilität und Flexibilität der Wirtschaft) und mit dem Erreichen gesamtwirtschaftlicher Ziele in einem gegenseitigen Abhängigkeitsverhältnis. Daher empfiehlt es sich, die drei Aspekte im Zusammenhang zu betrachten. Niedrige Kosten ermöglichen Wachstum und Export, bedeuten aber niedrige Einkommen und einen geringen Druck in Richtung Veränderung. Ein hoher technologischer Standard läßt sich nur bei langfristiger Rentabilität erreichen, ermöglicht dann auch die Zahlung höherer Faktoreinkommen und das Durchsetzen höherer Preise. Höherer Sozialaufwand und strengere Umweltstandards sind kurzfristig Kosten, verstetigen aber die Rahmenbedingungen des Wirtschaftens und erhöhen die immaterielle Wohlfahrt. Steigende Verschuldung der öffentlichen Hand stabilisiert die Nachfrage des privaten Sektors, verringert aber die Steuereinkapazität in späteren Krisen und schmälert auch die Konkurrenzfähigkeit der Wirtschaft in späteren Konsolidierungsphasen.

Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit

Das Konzept der Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird häufig verwendet, ohne den Begriff zu definieren (Streibler). Manche Autoren (Balassa, 1962) leugnen, daß es bei flexiblen Wechselkursen sinnvoll ist, von der Wettbewerbsfähigkeit zu spre-

¹⁾ Der Strukturbericht wurde im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen erstellt. Er umfaßt drei Bände. Zitate in der vorliegenden Zusammenfassung beziehen sich, wenn keine Jahreszahl genannt wird, auf die entsprechenden Beiträge in Langfassung.

chen, da der Wechselkurs zumindest tendenziell Einnahmen und Ausgaben ausgleicht. Selbst in diesem Fall gehen viele Autoren (Orlowsky, 1982) davon aus, daß es faktorpreisunabhängige Komponenten der Wettbewerbsposition einer Volkswirtschaft gibt, ja daß Wettbewerbsfähigkeit die "ability to sell" bei faktorpreisneutraler Wechselkursentwicklung ist. Die Wettbewerbsfähigkeit nach diesem anspruchsvollen Konzept wird nicht durch eine Lohnsenkung, Gewinnkompression oder Abwertung erreicht. Sie ist technologisch (durch Vorreiterschaft bei einer Produktionstechnik), durch erfolgreiche Planung, durch Marketing oder eine wachstumsgünstige Produktionsstruktur bedingt. Sie kann erreicht werden durch Konzentration eines Landes auf Branchen mit raschem Wachstum oder mit expandierenden Märkten, vielleicht auch durch Konzentration auf Güter mit "economies of scale" oder mit der Möglichkeit einer Produktdifferenzierung. Sie kann auch auf besserer Ausbildung, Organisation, Planung, Marketing oder guter Zusammenarbeit zwischen Wirtschaft und Staat beruhen. Alle diese faktorpreisunabhängigen Komponenten erlauben eine tiefere Analyse vermuteter künftiger Wettbewerbsfähigkeit (dynamische Wettbewerbsfähigkeit) und können daher als höheres Anspruchsniveau — verglichen mit dem heutigen Ausgleich der Zahlungsströme (statische Wettbewerbsfähigkeit) — gewertet werden.

Faktorpreisabhängige und "tiefergehende" Elemente der Wettbewerbsfähigkeit sind voneinander nicht unabhängig. Verweist die dynamische Betrachtungsweise auf bevorstehende Probleme, so wäre ein Ausgleich der aktuellen Bilanz ein zu anspruchloses Ziel, da eine Bildung von Devisenreserven notwendig wäre. Sind die künftigen Probleme der "ability to sell" allgemein bekannt, wird die Währung bei flexiblen Wechselkursen unter Druck geraten. Je nachdem, ob man Währungsschwankungen, eine Beschränkung der Faktoreinkommen oder Abfluß der Devisen eher politisch tolerieren will, werden sich andere Strategien zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit ergeben. Strebt man höhere Realeinkommen in internationaler Währung an, wird man die Wettbewerbsfähigkeit bei gegebenem Verhältnis der laufenden Ströme und bei gegebenem Stand der "Zukunftsindikatoren" vorsichtiger beurteilen.

Streibler definiert Wettbewerbsfähigkeit als Vorteil aus außenwirtschaftlicher Integration in Relation zur Autarkie. Damit darf die Wettbewerbsfähigkeit nicht an der Ausgeglichenheit einer Bilanz gemessen wer-

den, sondern daran, ob die Kosten-Erlös-Relation beim Austausch einen höheren Lebensstandard bewirkt. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum ist damit Teil des durch Wettbewerbsfähigkeit anzustrebenden Zieles, wobei Streißler betont, daß auch der mit dem Wachstum verbundene Ressourceneinsatz (Umwelt, Arbeitszeit u. a.) berücksichtigt werden muß. Nur vordergründig dienen Exporte der Deckung von Importen, beide Ströme bewirken die Eingliederung eines Landes in die optimale internationale Arbeitsteilung und sollen letztlich helfen, die Wohlfahrt eines Landes zu erhöhen (wobei in eine "soziale Wohlfahrtsfunktion" neben Einkommen, Stabilität, Ressourcenschonung und Verteilungsziele eingehen können).

Hier wird daher eine Definition der Wettbewerbsfähigkeit gewählt, die zeigt, daß die Beurteilung der Wettbewerbsfähigkeit explizit vom Anspruchsniveau des Betrachters und seiner Zielfunktion abhängt. Als Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft wird ihre Fähigkeit bezeichnet, "genügend" Güter und Dienstleistungen zu "erwünschten" Faktoreinkommen und unter "akzeptierten" volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen abzusetzen. Die bewußte Verwendung der subjektiven Begriffe genügend, erwünscht und akzeptiert zeigt, daß Wettbewerbsfähigkeit letztlich ein komplexer wirtschaftspolitischer Begriff ist, in den die üblichen wirtschaftspolitischen Ziele gebündelt und gewichtet eingehen. Zu gewichten ist nicht nur zwischen heute und morgen, sondern auch zwischen Einkommen in nationaler und internationaler Währung, zwischen Strategien zur Verbesserung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit und der Erhöhung der "Restkomponente" (ability to sell) sowie der Frage, wieweit Reglementierungen (oder Deregulierung), wirtschaftspolitische Direktförderung, Ausschöpfung von wirtschaftspolitischen Potentialen (z. B. Verschuldung) zulässig sind. Angesichts dieser Komplexität des Begriffs ist es nicht verwunderlich, daß Analysen oder Wertungen über die Wettbewerbssituation zu so unterschiedlichen Ergebnissen kommen.

Wenn Wettbewerbsfähigkeit explizit das Ziel einbezieht, ein gewisses Niveau der Faktoreinkommen zu erreichen (vgl. auch *Uri*, 1971, "Echte Wettbewerbsfähigkeit heißt vielmehr, die Voraussetzung für die Zahlung der höchsten Löhne zu schaffen"), dann ist Strukturpolitik ein Kernbestand der politischen Maßnahmen zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit (*Glismann — Horn*, 1977). Andererseits ändern sich auch die Komponenten der ability to sell im Zuge steigender Faktoreinkommen. Politische Stabilität, Aufbauwille, die Akzeptanz importierter Technologien sind in Ländern mit niedrigeren Faktoreinkommen wichtiger, die Fähigkeit zu kreativen und innovativen Neuentwicklungen, Produktdifferenzierung, Vorpreschen in neue Gebiete, Extrovertiertheit, Internationalität haben für jene Länder, die im Vordergrund der Faktoreinkommen liegen, größere Bedeutung.

Ausgeglichene Zahlungsströme

Eine Analyse der gesamtwirtschaftlichen Daten über das Erreichen der traditionellen wirtschaftspolitischen Ziele in den letzten zwei Jahrzehnten läßt den Schluß zu, daß die laufende Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Wirtschaft zu bestehenden Faktor-entlohnungen gegeben ist und die üblichen makroökonomischen Ziele zumindest im gleichen Ausmaß wie international erreicht wurden. Die wirtschaftspolitischen Steuerungspotentiale wurden zunehmend ausgeschöpft, ein internationaler Vergleich stößt hier auf Grenzen der Statistik.

● Die Leistungsbilanz Österreichs ist ungefähr ausgeglichen, im Durchschnitt der letzten fünf Jahre sind Einnahmen und Ausgaben (laut Leistungsbilanz) praktisch gleich. Im längeren Durchschnitt überwiegen die Jahre mit knapp negativer Leistungsbilanz bis zu maximal 4% des Brutto-Inlandsprodukts (Durchschnitt 1974 bis 1986: 1,3% des BIP). Dieser geringfügig negativen Leistungsbilanz steht eine in der Regel aktive Kapitalverkehrsbilanz gegenüber (im Durchschnitt der letzten 13 Jahre 1,5% des BIP). Die Währungsreserven haben in den meisten Jahren steigende Tendenz und waren 1986 um 115,9% höher als 1973, zuletzt deckten sie die Warenimporte von 3½ Monaten (1973 5 Monate).

Innerhalb der Leistungsbilanz ist die Komponente der Handelsbilanz in Österreich traditionell negativ, ohne deutlich steigende oder sinkende Tendenz in Relation zum BIP. Das Defizit betrug 1985 5% des BIP, war damit geringer als 1973 und gleich hoch wie 1964. (Das Jahr 1985 war allerdings durch eine hohe Energie-rechnung gekennzeichnet.) 1986 betrug das Defizit der Handelsbilanz nur 4,4% des BIP, 1987 soll es nach der jüngsten Prognose auf 4,0% sinken. Der Außenhandel mit Industriegütern (SITC 5 bis 9) war 1985 praktisch ausgeglichen, wies jedoch in den meisten Jahren ein leichtes Defizit auf (1973 —3,5%, 1964 —1,3% des BIP). Das Defizit der Handelsbilanz wird ausgeglichen durch ein Aktivum der Dienstleistungsbilanz (1986 Relation zum BIP 2,8% mit sinkender Tendenz) und ein Aktivum der Gruppe von Waren und Dienstleistungen, die nicht auf eine dieser Komponenten aufteilbar sind (im folgenden kurz "NIWO-DUL" genannt) und die größtenteils aus österreichischen Einnahmen im Zusammenhang mit dem Export von Anlagen, Software u. a. bestehen dürften. Der Saldo dieser Transaktionen war in den letzten zwölf Jahren immer aktiv.

Eine ausgeglichene Leistungsbilanz und — durch den Kapitalverkehr — tendenziell steigende Devisenreserven werden im allgemeinen als ausreichend dafür angesehen, daß die augenblickliche Wettbewerbsfähigkeit global gegeben ist. In bezug auf längerfristige und anspruchsvollere Zielsetzungen könnte man als Gefahrensignal interpretieren, daß das Defizit der

Übersicht 1

Brutto-Inlandsprodukt pro Kopf
Nominell

	1964	1973	1979	1983	1984	1985
				In \$		
BRD	1 812	5 538	12 380	10 679	10 076	10 241
Frankreich	1 883	4 796	10 709	9 434	8 919	9 250
Großbritannien	1 729	3 209	7 396	8 069	7 515	7 943
Italien	1 127	2 810	5 777	6 255	6 144	6 278
Japan	851	3 810	8 724	9 894	10 456	10 997
Kanada	2 482	5 727	9 844	13 091	13 504	13 635
USA	3 370	6 347	10 952	14 282	15 665	16 494
Große Industrieländer	2 163	4 955	9 768	11 248	11 751	12 292
Belgien	1 626	4 623	11 060	8 159	7 731	8 022
Dänemark	1 920	5 690	12 886	10 955	10 575	11 312
Finnland	1 654	4 003	8 995	10 146	10 484	11 022
Griechenland	619	1 830	4 040	3 520	3 378	3 299
Irland	880	2 153	4 811	5 157	4 947	5 154
Island	2 191	5 087	12 085	10 642	10 719	11 049
Luxemburg	2 030	5 591	11 402	9 493	9 416	9 719
Niederlande	1 468	4 686	11 220	9 292	8 610	8 624
Norwegen	1 737	4 898	11 571	13 353	13 396	13 943
Österreich	1 215	3 658	9 103	8 855	8 461	8 660
Portugal	366	1 282	2 054	2 047	1 892	2 031
Schweden	2 591	6 381	13 002	11 046	11 450	12 006
Schweiz	2 207	6 380	15 014	14 983	13 950	14 189
Spanien	631	2 041	5 271	4 060	4 076	4 268
Türkei	259	541	1 587	1 070	1 017	1 057
Australien	1 875	5 065	8 680	10 272	11 330	9 847
Neuseeland	1 998	4 203	6 420	7 034	6 739	6 694
Kleine Industrieländer	1 078	2 970	6 527	5 793	5 716	5 734
KEIL ¹⁾	1 885	5 367	12 270	10 398	9 962	10 256
OECD-Europa	1 385	3 569	7 954	7 246	6 907	7 116
OECD insgesamt	1 916	4 497	9 006	9 953	10 315	10 730

¹⁾ Kleine europäische Industrieländer: Belgien, Dänemark, Niederlande, Schweden und Schweiz

Handelsbilanz keinen sinkenden Trend aufweist, während das Aktivum der Dienstleistungsbilanz kleiner wird. Auch ist die Handelsbilanz in Österreich in Wachstumsphasen allgemein ungünstiger als bei schwacher Nachfrage.

Zudem ergibt sich das Aktivum der Kapitalbilanz weniger durch den langfristigen als durch den kurzfristigen Kapitalverkehr (Veranlagung der Banken). Voraussetzung dafür ist ein relativ hohes inländisches Zinsniveau. Alle diese Überlegungen sind spekulativ und zukunftsorientiert. Sie leiten damit über zu Analysen über Struktur und Wettbewerbsfähigkeit der Industrie, die letztlich darüber entscheiden, wie groß das Warendefizit sein wird, das durch die anderen Bilanzkomponenten abzudecken ist.

● Die Wettbewerbsfähigkeit im Sinn des Zahlungsausgleichs wird begleitet von einem beachtlichen Grad des Erreichens der wirtschaftspolitischen Ziele (vgl. Übersicht 4). Das reale Wachstum Österreichs liegt längerfristig höher als in der OECD insgesamt, der Bundesrepublik Deutschland und in den "KEIL"²⁾ (1973 bis 1983: Österreich 2,4%, BRD 1,6%, KEIL

1,3%, OECD 2,1%) Im Durchschnitt der Jahre 1984 bis 1986 wächst die österreichische Wirtschaft allerdings langsamer als die der genannten Vergleichsregionen. Akzeptiert man das Einkommenswachstum anderer Länder als Anspruchsniveau, dann sind die Faktoreinkommen im erwünschten Ausmaß gestiegen. Die Arbeitslosenrate liegt in Österreich niedriger als in der OECD insgesamt, die Inflation ist nur in der BRD geringer.

● Der Marktanteil der österreichischen Exporte (Stankovsky) an den Exporten der Industrieländer ist von 1,27% (Durchschnitt 1964/65) auf 1,33% (1984/85) gestiegen. Der Marktanteilsgewinn (in nomineller Rechnung) von 4,7% war höher als jener aller anderen kleinen europäischen Industrieländer (außer den Niederlanden) und auch höher als jener in der Bundesrepublik Deutschland (+0,6%). Der Marktanteil in der OPEC verdoppelte sich von 0,67% auf 1,33% (allerdings von einem sehr niedrigen Niveau ausgehend), in der europäischen OECD stieg er von 1,72% auf 1,92% (+12%), in OECD-Übersee blieb er (obwohl der österreichische Anteil niedriger ist als der aller KEIL) konstant (0,34%). In den Staatshandelsländern ist der Marktanteil der höchste aller kleinen Industrieländer, hat aber sinkende Tendenz (von

²⁾ KEIL = Kleine europäische Industrieländer: Belgien, Dänemark, Niederlande, Schweden, Schweiz

Konkurrenzfähigkeit

4,98% auf 3,75%) In realer Rechnung stieg der österreichische Marktanteil von 1,21% auf 1,57%, dieser Anstieg um 30% ist der höchste aller zwölf verglichenen Länder (außer Japan; Stankovsky, Übersicht 43)

Der Marktanteil Österreichs erreichte (nach Stankovsky) 1979 seinen Höhepunkt und sinkt seither wieder Ein Rückgang war in den meisten europäischen Industrieländern festzustellen, in Belgien und den Niederlanden war er überdurchschnittlich, ebenso in der Bundesrepublik Deutschland und in Frankreich Dänemark, Finnland, die USA und vor allem Japan konnten ihre Marktanteile erhöhen. Der Verlust von Marktanteilen in den letzten Jahren geht auf die Konzentration der Exporte Österreichs und auf den wenig dynamischen west- und osteuropäischen Markt zurück. Zwischen 1980 und 1984 konnte Österreich auf allen Teilmärkten den Marktanteil halten oder erhöhen, verlor aber durch die ungünstige Länderstruktur (Stankovsky, Übersicht 40).

● Die hohe Wirtschaftsdynamik muß auch unter dem Blickwinkel eines Aufholprozesses gesehen werden. Trotz des höheren Wachstums liegt das Brutto-Inlandsprodukt je Einwohner in Österreich nur an 15 Stelle unter 24 OECD-Staaten, Vergleiche zu Kaufkraftparitäten, mit Sozialindikatoren, nach dem Lohn- und Produktivitätsniveau zeichnen eine ähnliche Perspektive. Der Durchschnitt von OECD-Europa ist nach den meisten Indikatoren erreicht oder überschritten, das BIP je Einwohner liegt auch 1985 noch um 15% unter jenem der Bundesrepublik Deutschland oder der KEIL (Schweiz, Belgien, Niederlande, Schweden, Dänemark). Nach einem mittleren Anspruchsniveau (OECD-Europa) hat Österreich das "erwünschte" Faktoreinkommensniveau erreicht, nach höheren Maßstäben (Bundesrepublik Deutschland, KEIL) steht noch ein weiterer Aufholprozeß vor uns

● Die Wettbewerbsposition wurde fast ohne Nutzung passiver Strategien zur Herstellung der Konkurrenzfähigkeit erreicht. Der Außenwert des Schillings ist gegenüber dem Durchschnitt anderer Währungen (gewichtet mit den österreichischen Exportanteilen)

zwischen 1973 und 1985 um 58% gestiegen (gegenüber der DM um rund 4%). Die Reallöhne haben im internationalen Ausmaß oder schneller zugenommen, Importbeschränkungsstrategien wurden fast nicht angewandt, betrafen nur einzelne Produkte (z. B. Videorecorder) oder einzelne Jahre (1977 mußten Importe und Binnennachfrage wegen des drohenden Leistungsbilanzdefizits durch wirtschaftspolitische Maßnahmen gedämpft werden).

Die Subventionen wurden in Österreich deutlich gesteigert, Szopo errechnet, daß der Wert der Investitionsförderung in der Sachgüterproduktion von 0,2 Mrd. S im Jahr 1970 auf 1,3 Mrd. S im Jahr 1982 und auf 2,6 Mrd. S im Jahr 1985 (Barwerte in vergleichbarer Rechnung) gestiegen ist. Darunter hat sicher ein Teil dazu gedient, Produkte abzusetzen, die ohne Subventionen nicht konkurrenzfähig gewesen wären, ein anderer Teil sollte Auslandsinvestoren dazu veranlassen, Österreich als Standort zu wählen. Fügt man zu diesen Berechnungen (die auf Szopo — Aiginger — Lehner beruhen) die Förderungen durch die Investitionsprämie, Arbeitsmarktförderung, Umweltfonds und Bergbauförderung hinzu, liegt der Förderungsbarwert 1984 und 1985 bei rund 10% der Investitionen der Sachgüterproduktion. Es läßt sich aber nicht eindeutig nachweisen, daß die Subventionen in Österreich höher waren als im Ausland. Gemessen an den Daten von Busch lag der Anteil der Subventionen am BIP in Österreich 1981 mit 5,3% höher als im Durchschnitt von neun verglichenen Ländern. Nur in Italien und in Japan war der Anteil höher, in der Bundesrepublik Deutschland gleich hoch wie in Österreich. Die geringere Fähigkeit der österreichischen Exporteure, ihre Preissteigerungen auf dem Weltmarkt durchzusetzen (vgl. Stankovsky) oder der schnellere Rückgang von Cash-flow und Eigenkapital in der österreichischen Industrie, gemessen an vier Vergleichsländern (vgl. Übersicht 2), deuten eine gewisse Gewinnkompression an. Eine niedrige Entlohnung des Faktors Kapital war Teil einer Strategie, auf Märkten Fuß zu fassen oder trotz Strukturproblemen zu bleiben. Das war jedoch keine politische Strategie zur Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit, sondern

Übersicht 2

Cash-flow und Eigenkapital im internationalen Vergleich

	Cash-flow				Eigenkapital			
	1973	1979	1983	1984	1973	1979	1983	1984
		In % des Umsatzes				In % der Bilanzsumme		
USA	8,0	8,8	8,0	8,5	52,1	50,3	49,3	47,7
Japan	8,1	6,0	5,7	6,1	19,3	18,9	22,5	23,2
Belgien	—	4,8	4,5	5,6	—	28,3	28,2	29,6
BRD	7,8	6,0	6,2	6,3	27,5	25,4	22,5	21,7
Österreich	9,0	5,9	4,9	6,0	30,4	21,9	20,3	20,9

Q: Mitteilungen des Direktoriums der Oesterreichischen Nationalbank 1985 (4) 1986 (6) 1987 (4)

eine Reaktion der Unternehmen in einer Umstrukturierungsphase auf den Weltmärkten bei gleichzeitig hoher und steigender Zinsbelastung im Inland. Die Strategie eines Teils der österreichischen Industrie, Umsatzmaximierung und Beschäftigungsstabilisierung anstelle oder neben Gewinnerzielung anzustreben, hat ebenfalls zur schlechteren Gewinnsituation und den wenig dynamischen Exportpreisen beigetragen.

Strukturprobleme in Produktion und Export

Eine Untersuchung der strukturellen Position der österreichischen Industrie — des dem internationalen Wettbewerb am stärksten ausgesetzten Sektors — liefert eine Reihe von Schwächezeichen, verglichen mit dem Umstrukturierungsbedarf im Hinblick auf internationale Arbeitsteilung und Produktinnovationen.

- Die Exporte je Kopf der Bevölkerung (besonders die Warenexporte) sind niedriger als in den kleinen europäischen Industriestaaten (Stankovsky).
- Bei Basisprodukten hat Österreich einen Exportüberschuß, bei technischen Verarbeitungsgütern und in der Chemie einen Importüberschuß (Cerveny — Aiginger).
- Die Länder- und Warenstruktur dämpft systematisch das Exportwachstum (Breuss).
- Österreich hat ein Defizit bei Waren, die mittels höherer und mittlerer Technologie hergestellt werden, aber einen Überschuß von Waren, deren Erzeugung mit einer stärkeren Beanspruchung von Ressourcen verbunden ist (Schulmeister — Bösch).
- Der Verarbeitungsgrad der Exporte von Industriewaren ist niedriger als jener von Importen und niedriger als in den KEIL und der Bundesrepublik Deutschland (Aiginger, Abschnitt 6).
- Die geringe Preisdurchsetzungsfähigkeit, die Gewinnkompression und die geringere Vertretung auf entfernten Märkten weisen ebenfalls auf Probleme der Industriestruktur hin (vgl. auch Smeral, 1986A und B).
- Auf Branchenebene wiederholt sich ein Teil der genannten Strukturprobleme (Bayer — Pichl). Die angewandte Betrachtungsweise macht es möglich, den Einfluß von institutionellen Faktoren, wie Firmenstrategien, Größen- und Marktstrukturen, auf die Produktions- und Außenhandelsmuster der Länder zu untersuchen.
- Die Exportquote der österreichischen Wirtschaft (Warenexporte in Relation zum BIP) ist von 16,6% (1964) auf 18,8% (1973) und 24,5% (1984) gestiegen. Dennoch liegt die Exportquote unter jener anderer kleiner Industriestaaten (1984: Schweiz 28,4%, Belgien 58,5%, Niederlande 53,5%, Schweden 30,8%). Der Anteil der Dienstleistungsexporte (einschließlich NIWODUL) ist von 7,5% auf 14,5% gestiegen und liegt

höher als in den meisten anderen Ländern. Waren- und Dienstleistungsexporte zusammen erreichen eine Exportquote i. w. S. von 24,1% (1964) und 39,0% (1984). In der Schweiz beträgt diese Exportquote i. w. S. 37,3%, im Durchschnitt der KEIL 49,4%.

Die beiden wichtigsten Bestimmungsgrößen der Exportquoten von Volkswirtschaften sind ihr Entwicklungsniveau (mit dem BIP pro Kopf steigt auch die Exportquote) und die Landesgröße (negativer Zusammenhang). Bestimmt man mit diesem Ansatz eine "Norm-Exportquote" für Österreich, so zeigt sich eine Abweichung der tatsächlichen Exportquote i. w. S. von der "Norm" von +1,5 Prozentpunkten im Jahr 1973 und von -1,7 Prozentpunkten im Jahr 1984. Die Exportlücke im Jahr 1984 ist etwas größer, wenn man das anspruchsvollere Maß der europäischen Industrieländer heranzieht, kleiner, wenn man auch außereuropäische Länder heranzieht. Die Gesamtlücke setzt sich aus einem erheblichen, aber in Relation zum BIP schrumpfenden Warendefizit und einem Überschuß im Dienstleistungsbereich zusammen (der im Zeitablauf besonders seit 1979 ebenfalls kleiner wird). Für Waren und Dienstleistungen zusammen ergibt sich nach dem anspruchsvolleren Maß ein Rückstand, der aber nicht sehr groß ist.

Diese Ergebnisse bestätigen tendenziell jene der Analyse der Leistungsbilanz. Es muß jedoch im Auge behalten werden, daß Normstrukturansätze primär Probleme aufzeigen, ohne Ursachen und Folgen zu beleuchten, und daß der Export nicht ein Selbstzweck ist, sondern dem wirtschaftspolitischen Ziel der Einkommenssicherung und der Bezahlung der Importe zu dienen hat. Gemeinsam mit der Analyse der Leistungsbilanz, der Kapitalbilanz und den Überlegungen über den künftig wahrscheinlich sinkenden Überschuß in der Fremdenverkehrsbilanz (Smeral, 1986A, B) untermauern die ermittelten Defizite tendenziell die Notwendigkeit von Exportanstrengungen. Die folgenden Ergebnisse zeigen, daß nicht nur die Höhe der Exporte, sondern ihr Verarbeitungsgrad und die mit ihnen verbundenen Einkommen wichtig sind.

- Der Anteil des Basissektors an der Wertschöpfung der verarbeitenden Industrie ist in Österreich (1983 12,7%) höher als in der Bundesrepublik Deutschland (12,2%), liegt aber unter dem Durchschnitt jener OECD-Länder, für die Daten verfügbar sind (13,1%, vgl. Cerveny — Aiginger, Übersicht 2). Der Rückzug aus diesem Sektor vollzog sich in Österreich schneller als in der OECD. In den Industrieländern ist die Dynamik der Wertschöpfung in diesem Sektor — ebenso wie in Österreich — schwächer als in der Gesamtindustrie (+4% jährlich gegen +6%). Dem durchschnittlichen Anteil des Sektors an der Wertschöpfung steht in Österreich weiterhin ein überdurchschnittlicher Anteil an den Investitionen und an den Beschäftigten (Österreich 21,4% und

Nettodefizit und Verschuldung der Zentralstaaten

	Nettodefizit des Bundes						Schuldenstand des Bundes				Zinsdienst des Bundes	
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1982	1983	1984	1985	1985	1986
	In % des BIP						In % des BIP				In % der Ausgaben	
BRD	2,4	1,9	1,6	1,2	1,2	1,3	38	40	40	41	11,3	11,6
Frankreich	2,6	2,9	2,8	3,3	2,9	2,5	18	21	23	26	7,7	8,0
Großbritannien	2,7	3,5	3,2	1,9	2,5	.	56	53	54	55	11,4	11,5
Italien	15,5	16,5	15,7	16,0	15,0	12,8	72	76	76	77	18,5	18,8
Japan	5,2	4,7	4,5	3,7	3,5	3,1	48	52	56	57	18,9	19,4
Kanada	7,7	8,3	9,1	7,5	6,6	5,6
USA	6,6	5,5	5,6	5,5	3,9	2,5	49	55	56	50	13,2	13,2
Große Industrieländer	6,1	6,2	6,1	5,6	5,1	4,6	47	50	51	51	13,5	13,8
Belgien	10,6	10,1	12,1	10,3	10,9	8,0	93	103	108	103	20,0	21,5
Dänemark	11,9	10,9	8,1	4,5	—	0,1	69	81	85	83	25,1	22,5
Griechenland	9,4	11,2	10,0	10,0	11,3	11,8
Irland	17,0	13,5	12,6	13,9	13,3	10,9	93	106	114	121	21,0	20,0
Luxemburg	0,9	1,0	—	—	—	0,0	11	11	11	10	1,8	1,6
Niederlande	7,2	8,0	7,6	5,5	5,9	6,8	54	61	66	68	11,8	12,6
Norwegen	—	—	—	—	2,1	.	41	36	34	34	8,5	7,6
Österreich	4,1	5,5	4,5	4,4	4,8	5,0	42	46	48	49	10,6	11,0
Portugal	9,8	8,5	9,9	12,5	10,2	8,5
Schweden	14,1	11,2	8,8	5,6	4,6	3,8	70	74	77	78	21,6	20,5
Schweiz	0,2	0,4	0,2	0,3	.	.	37	36	36	35	.	.
Spanien	5,4	5,7	5,7	5,5	4,3	3,7
Kleine Industrieländer ¹⁾	8,2	7,8	8,0	7,3	6,8	5,9	57	62	64	65	15,1	14,7
KEIL ²⁾	8,8	8,1	7,4	5,2	5,4	3,8	65	71	74	73	19,6	19,3

Q: Finanzbericht 1988, Bundesministerium der Finanzen Bonn. — ¹⁾ Der Anteil des Nettodefizits am BIP der Schweiz wurde für 1986 sowie für 1987 mit 0,3% geschätzt.
— ²⁾ Kleine europäische Industrieländer: Belgien Dänemark Niederlande Schweden und Schweiz

13,1%, OECD 16,2% und 10,7%) gegenüber. Während die OECD im Basissektor einen Importüberschuß aufweist, ergibt sich in Österreich ein Exportüberschuß (u. a. Stahl, NE-Metalle, Papier)

Spiegelverkehrt ist die Situation bei technischen Verarbeitungsgütern. Österreich hatte hier 1975 einen Rückstand im Wertschöpfungsanteil gegenüber den OECD-Ländern von 4 Prozentpunkten und konnte ihn bis 1983 gegenüber der OECD nicht verringern (Österreich 34,2%, OECD 38,9%). Die OECD ist hier Nettoexporteur (der Exportanteil liegt um 8 Prozentpunkte höher als der Importanteil), Österreich hat eine höhere Importquote (der Anteil der Importe überstieg 1983 jenen der Exporte um 4 Prozentpunkte).

In der Chemieindustrie sinkt in Österreich (zwischen 1975 und 1983) der Anteil an der Wertschöpfung (teilweise durch die geringe Preisdynamik). Er ist nun ebenso wie jener an den Beschäftigten und an den Investitionen niedriger als im OECD-Durchschnitt. Einem Exportüberhang der OECD steht ein Importüberschuß der österreichischen Chemie (Ausnahme Düngemittel) gegenüber. Der Bauzulieferungssektor und der Sektor traditioneller Konsumgüter haben eine größere Bedeutung als in der OECD, in beiden Sektoren ist der Anteil an der Wertschöpfung seit 1975 in Österreich — im Gegensatz zur OECD — noch gestiegen.

Die Grenzen einer sektoralen Analyse liegen darin,

daß die Sektoren sehr heterogen sind und es einzelnen Ländern gelingen könnte, sich innerhalb der schrumpfenden Sektoren auf hochwertige Produkte zu spezialisieren. Sektorale Aussagen sollten daher nicht ohne Beleuchtung der im Produktionsprozeß verwendeten Technologien und nicht ohne Daten über den Verarbeitungsgrad einzelner Sparten innerhalb des Sektors gemacht werden.

● Ausgehend von theoretischen "Technologielückenmodellen", nach denen einzelne Länder aufgrund von Kapitalakkumulation und Innovationsprozessen unterschiedliche absolute Produktionsanteile erlangten (die sich dann wieder auf die Realeinkommen niederschlagen), untergliedern Schulmeister — Bösch den Außenhandel nach Produktionstechnologien. Die Produktion kann unter Einsatz von Humankapital vor sich gehen (gemessen etwa an der Forschungsquote oder der Qualifikation der Arbeitskräfte) oder — am anderen Ende des Spektrums — ressourcenintensiv sein (gemessen an Energie-, Rohstoff- und Umweltbelastung). Die traditionellen Merkmale der Arbeitsintensität oder der Kapitalintensität erweisen sich nach Schulmeister — Bösch als für die Charakterisierung des Technologieniveaus relativ wenig geeignet, weil es sowohl in der Hoch- wie in der Gebrauchstechnologie sehr arbeits- und andererseits sehr kapitalintensive Herstellungsmethoden gibt (sie werden daher als nicht dominantes Kriterium verwendet).

Nach dieser Einteilung haben humankapitalintensive

Produkte am Import Österreichs von Industriewaren (1973) einen Anteil von 54,2%, am Export von 37,9% (vgl. Übersichten 19 bis 22 in Schulmeister — Bösch). Dieses Defizit von 16,3 Prozentpunkten verringerte sich bis 1983 auf 7,2 Prozentpunkte. Die Verbesserung kam vor allem durch die Verringerung des Importüberhangs bei Waren aus dem Bereich der Gebrauchstechnologie zustande, bei Hochtechnologiegütern waren die Importe auch 1983 noch um die Hälfte höher als die Exporte (9,2% gegen 6,1%)

Bei ressourcenintensiven Produkten erzielt Österreich einen Exportüberschuß, der seit 1973 absolut gesunken ist (von 11,3 Prozentpunkten auf 9,3 Prozentpunkte), aber höher liegt als in allen Vergleichsländern. Gemessen an den Entwicklungsprozessen in anderen Ländern hat die österreichische Ausfuhr von humankapitalintensiven Produkten ihre Exportanteile schneller steigern können als die OECD (+1,9% p. a. gegenüber +1,0%), allerdings war auch der Rückzug in ressourcenintensiven Positionen langsamer (−1,5% gegen −1,8%). Die mittlere Technologieposition Österreichs im Weltmaßstab zeigt sich darin, daß an humankapitalintensiven Gütern gegenüber der EG und der EFTA eine negative Handelsbilanz besteht, gegenüber den Schwellenländern und den Planwirtschaften ein Überschuß

● Breuss zerlegt in einer Constant-Market-Share-Analyse (CMS-Analyse) das tatsächliche Exportwachstum Österreichs in eine Komponente, die auf die Dynamik der Märkte (Länderstruktur) zurückgeht, eine Komponente, die die Dynamik der Produkte erfaßt (Güterstruktur) und in eine Restkomponente ("Wettbewerbseffekte"), die man als Marktanteilsge-
winn bzw. -verlust im engeren Sinn bezeichnen kann, weil sie die Verbesserung (Verschlechterung) der Position charakterisiert, die nicht auf Markt- oder Produktdynamik zurückgeht, sondern durch Produktveränderung, Spezialisierung, Marketing u. a. verursacht wird. Bei einem seit 1973 ungefähr gleich schnellen Wachstum der nominellen Exporte Österreichs und der OECD — also bei einem konstanten Marktanteil im konventionellen weiteren Sinn — exportiert Österreich in Länder mit einem niedrigeren Wachstum (Länderstruktureffekt −10 bzw. −12 Prozentpunkte nach zwei alternativen Berechnungen) und Produkte mit unterdurchschnittlicher Dynamik (−17 bzw. −23 Prozentpunkte). Auf diesen schrumpfenden Teilmärkten kann Österreich seinen Marktanteil im engeren Sinn so stark erhöhen, daß ein Wachstumsbeitrag von 22 bzw. 32 Prozentpunkten entsteht.

Für die vielfältigen Ergebnisse von Breuss (für andere Länder, für Untergruppen, für den Nettoeffekt von Importen und Exporten) muß auf seinen Beitrag verwiesen werden. Hier soll das Ergebnis von Breuss noch hervorgehoben werden, daß Österreich mit High-Tech-Produkten seinen Marktanteil von 0,8% auf 1,2% erhöhen konnte, allerdings auch hier wieder auf in-

nerhalb des High-Tech-Bereichs schrumpfenden Märkten

● Der Verarbeitungsgrad der Exporte von Industriewaren liegt in Österreich niedriger als bei den Importen (1984 25,92 S je kg bzw. 39,82 S je kg), seit 1973 ist der Abstand der Unit Values praktisch gleich geblieben (1973 14,62 S je kg bzw. 22,14 S je kg). Im Verhältnis zu anderen kleinen Industrieländern ist der Verarbeitungsgrad besonders bei Maschinen (Österreich: 6,05 \$ je kg) und in der Chemie niedrig, in der Gruppe der sonstigen Fertigwaren (Kleidung, Sportgeräte) ergibt sich ein höherer Unit Value (8,49 \$ je kg)

Hoher Ressourceneinsatz

Das international beachtliche gesamtwirtschaftliche Wachstum und die Steigerung der Marktanteile werden von einem hohen Ressourceneinsatz begleitet. Dafür sprechen die hohe gesamtwirtschaftliche Investitionsquote, das niedrige Produktivitätsniveau, die geringe Preisdurchsetzungsfähigkeit, der hohe staatliche Interventionsaufwand und der Energieaufwand. Die Produktion steigt in Österreich rascher als die Einkommen, in der Schweiz ist es umgekehrt.

● Die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote liegt in Österreich (Durchschnitt 1974/1983: 25,5%) über dem Durchschnitt der OECD (21,4%), OECD-Europas (21,1%) und der KEIL (20,8%). Von den einzelnen Sektoren erreichen (z. B. im Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland) vor allem die Elektrizitätswirtschaft und der Verkehrsbereich überdurchschnittliche Investitionsquoten; ein Teil des höheren Investitionsaufwands könnte somit geographische Ursachen haben. Die Schweiz hat allerdings eine deutlich niedrigere gesamtwirtschaftliche Investitionsquote (bei auch deutlich niedrigerem Wirtschaftswachstum). Die industrielle Investitionsquote Österreichs liegt in den letzten Jahren nicht weit vom internationalen Schnitt (teilweise hängt das Ergebnis von der statistischen Quelle ab und davon, ob die Erdölindustrie in den Vergleich einbezogen wird oder nicht). Über einen längeren Zeitraum war aber die Investitionsquote in Österreich höher, und besonders gegenüber der Bundesrepublik Deutschland ist sie heute noch um fast ein Viertel höher. Das deutet darauf hin, daß die Kapitalproduktivität in Österreich niedriger ist als in der Bundesrepublik Deutschland (teilweise durch die Branchenstruktur bedingt).

● Die Wertschöpfung je Beschäftigten ist nach Guger in allen Vergleichsländern außer Italien höher als in Österreich; in Belgien, den Niederlanden und Frankreich beträgt der Abstand zu Österreich zwischen 20% und 25%, in der deutschen Industrie ist die Arbeitsproduktivität um 15% höher, in Dänemark

um 7% Gegenüber 1978 hat sich der Abstand eher verringert, besonders gegenüber der Bundesrepublik Deutschland (ausgehend von 26% 1978), aber auch gegenüber Dänemark, Belgien und den Niederlanden. Frankreich konnte seinen Vorsprung ausweiten, Italien und Großbritannien verringerten ihren Rückstand gegenüber Österreich. Im Durchschnitt der EG-Länder war die Wertschöpfung je Industriebeschäftigten 1981 um 10%, im Durchschnitt der kleinen EG-Länder um 20% höher als in Österreich. Der Abstand dürfte sich insgesamt verringern, wie auch der höhere Produktivitätsanstieg zeigt, der aus realen Indizes errechnet wurde.

● Die mangelnde Preisdurchsetzungsfähigkeit der österreichischen Exporteure läßt sich aus dem Vergleich der nominellen und der realen Marktanteile ablesen. Während nach Stankovsky der nominelle Marktanteil zwischen 1964/65 und 1984/85 von 1,27% auf 1,33%, also um 4,7% gestiegen ist, ist der reale viel kräftiger (+30%) gewachsen. Dies impliziert, daß die Exportpreise Österreichs verglichen mit jenen der Konkurrenten um 19½% gesunken sind (wobei sich zeigen läßt, daß dieser Rückgang vorwiegend seit Ende der siebziger Jahre eingetreten ist). Er ist der stärkste aller zwölf Länder, die in der Übersicht 46 (Stankovsky, Abschnitt 3) angeführt sind, die USA, die Schweiz und Finnland konnten ihre nominellen Marktanteile rascher erhöhen als die realen (und haben damit höhere Preissteigerungen durchgesetzt), Japan und die Niederlande hatten in dieser langen Periode nominell und real eine ähnliche Entwicklung.

Betrachtet man nur die Preisentwicklung zwischen 1979/80 und 1984/85, so ist der relative Exportpreis Österreichs um 17½% gesunken; dieser Rückgang wird von Belgien knapp übertroffen, im Durchschnitt der anderen europäischen Länder beträgt er rund 10%. Die Schweiz hat mit 13%, die Bundesrepublik Deutschland mit 15½% ebenfalls überdurchschnittliche Preisrückgänge zu verzeichnen. Diese Verschlechterung der relativen Exportpreise wurde freilich auch durch die starke Abwertung der europäischen Währungen gegenüber dem Dollar beeinflusst, die USA und Japan konnten steigende Preise durchsetzen. Längerfristige Vergleiche der österreichischen Exportpreisentwicklung mit anderen Hartwährungsländern zeigen, daß der Preisverfall auch strukturell bedingt ist. Gegenüber 1973/74 sanken die Exportpreise Österreichs um 20%, jene der Bundesrepublik Deutschland um 15%, die der Schweiz verlaufen parallel mit den Handelspartnern.

● Ein deutliches Beispiel für den hohen Ressourceneinsatz bietet der Basissektor. Während sich die Wertschöpfungsanteile in Österreich rasch verringert haben (und der Basissektor nicht mehr größer als im OECD-Durchschnitt ist), ist der Anteil der hier eingesetzten Arbeitskräfte und der Investitionen nach wie vor weit überdurchschnittlich. Die letzten Feststellun-

gen gelten auch für die Papierindustrie, deren Export-Unit-Value aber dennoch unterdurchschnittlich bleibt.

● Der staatliche Interventionsaufwand ist schwer zu messen, dürfte jedoch mindestens gleich hoch sein wie in anderen Ländern. Ein Vergleich des Subventionsaufwands zeigt, daß Österreich an zweiter Stelle unter fünf Ländern liegt. Die steuerliche Investitionsförderung und die Rückstellungsmöglichkeiten sind groß, der Anteil des öffentlichen Eigentums in der Industrie ist überdurchschnittlich. Marktvorgänge, Unternehmensgründungen und ebenso die Beendigung von Arbeitsverhältnissen sind reglementiert. Der Anteil der Steuerquote und der Staatsquote liegt im Mittelfeld, Österreich kommt in diesen Vergleichen ein niedrigerer Rang zu als in Einkommensvergleichen.

● Die Schweiz erzielt Netto-Faktoreinkommen aus dem Ausland, in Österreich ist diese Bilanzposition negativ (Schulmeister). Das Brutto-Inlandsprodukt (die Summe der im Inland entstehenden Einkommen) wächst in Österreich rascher als die Einkommen, in der Schweiz wird das geringere Wirtschaftswachstum begleitet. Das ist unter dem von Streißler betonten Aspekt, daß Wettbewerbsfähigkeit an der Wohlfahrtsverbesserung durch Außenbeziehungen gemessen werden soll, für Österreich negativ zu werten.

● Nach Musil liegt der Energieeinsatz je 1.000 \$ gesamtwirtschaftlicher Produktion in der Schweiz mit 208 kgoe (kilogram of oil equivalent) um fast die Hälfte niedriger als in Österreich und der Bundesrepublik Deutschland (420 bzw. 430 kgoe). Der Energieverbrauch hat auf der Basis der Energiestatistik der OECD in der Schweiz weniger stark zugenommen als in Österreich, in der Bundesrepublik Deutschland war er sogar rückläufig. Je Einheit des realen BIP benötigte Österreich 1984 um 13% weniger Energie als 1973, die Bundesrepublik Deutschland aber um 18%. Das niedrige Niveau des Energieverbrauchs führte dazu, daß in der Schweiz der Verbrauch je BIP-Einheit sogar um 3% stieg. Die Einsparung an Energie — so beachtlich sie ist — bleibt in Österreich unbefriedigend, da die Importabhängigkeit noch gewachsen ist und Österreich und die Bundesrepublik Deutschland heute nach Musil 4,2% ihrer gesamtwirtschaftlichen Produktion für Energieimporte aufwenden müssen (die Schweiz 3,3%).

Strukturposition innerhalb von Branchen

Analysen auf Branchen- oder Sektorebene bleiben unbefriedigend, weil sie heterogene Unternehmungen und Produkte zusammenfassen, ohne die zugrundeliegenden Prozesse, Informationen und Produktzyklen zur Kenntnis zu nehmen. Bayer — Pichl untersuchten die Struktur- und Wettbewerbsfähigkeit

einer der dynamischsten österreichischen Industriebranchen, der Elektroindustrie. Hier ist auch international ein hoher Modernisierungsgrad und rascher Produktwandel gegeben, und die Branche ist extrem stark in die Internationalisierung eingebunden. Viele der auf sektoraler Ebene gefundenen Erkenntnisse treffen innerhalb dieser Branche sogar verstärkt zu.

- Der Verarbeitungsgrad der österreichischen Elektroindustrie ist nach Bayer — Pichl geringer als in anderen Industriestaaten. In Österreich ansässige Unternehmen sind in jenen Sparten stärker engagiert, die in der internationalen Wertigkeitshierarchie weiter unten liegen. Stark vertreten sind Unterhaltungselektronik, Energietechnik, Beleuchtung und Haushaltsgeschäfte, gering Telekommunikation, Meß- und Regeltechnik, elektromedizinische Geräte.

- Die Produktivität der Elektroindustrie ist niedriger als im Ausland, der Rückstand ist nach der Maßzahl der Wertschöpfung je Beschäftigten höher als im Industriedurchschnitt. Am größten ist der Rückstand bei Telekommunikation, Meßgeräten und jener Position, die Computerteile und Spezialgeräte umfaßt, am geringsten bei Haushaltsgeschäften und elektrischen Industriemaschinen.

- Die Elektroindustrie ist stark in die internationale Arbeitsteilung eingebunden, wie man an der Höhe von Export- und Importquote sieht, an der niedrigen Nettoquote (Komponentenerzeugung) und am Anteil ausländischen Eigentums. Der hohe Anteil ausländischen Eigentums ermöglicht es, an besseren internationalen Forschungs- und Produktentwicklungen teilzuhaben, wobei jedoch die österreichische Position von internationalen Produktions- und Absatzstrategien bestimmt wird.

Damit Österreichs Elektroindustrie nicht in direkte Konkurrenz zu (massenproduzierenden) Schwellenländern kommt, sind eigenständige Entwicklungen — eventuell in Kooperation mit ausländischen Firmen — erforderlich. Diese können durch gezielte Technologiepolitik von der Angebots- wie der Nachfrageseite her unterstützt werden.

- Die Frage der Wettbewerbsfähigkeit einer Branche ist wie die der Gesamtwirtschaft vom Anspruchsniveau abhängig. Wettbewerbsfähigkeit im Sinne des tendenziellen Ausgleichs von Exporten und Importen ist auf Branchenebene kein sehr sinnvolles Konzept, da z. B. in der Elektroindustrie die meisten Industrieländer aufgrund ihrer relativen Vorteile einen Exportüberhang erzielen. Die österreichische Elektroindustrie weist einen Importüberhang auf, konnte diesen jedoch verringern (die Importdeckung durch Exporte ist derzeit höher als im Industriedurchschnitt). Eine gute Wettbewerbsfähigkeit würde etwa eine ausgeprägte Präsenz in Hochtechnologiebereichen bedeuten. Diese ist nach Bayer — Pichl für andere Industrieländer gegeben, in Österreich ist sie vielleicht für den dynamischen Bereich kleiner und mittlerer Be-

triebe und für Teilbereiche größerer Unternehmen im Entstehen. Für einen großen Teil der Branche wird die niedrigere Produktivität durch niedrige Löhne ausgeglichen und die geringe eigene Entwicklungsdynamik durch Import von Technologien.

- Im Gegensatz zur Elektroindustrie konnten in den übrigen Industriezweigen keine Branchenstudien vorgenommen werden. Am ehesten ermöglicht die Analyse der Unit Values nach Dreistellern einen Blick in die Branchen. So konnte festgestellt werden, daß der Unit Value der Chemieexporte noch immer deutlich unter jenem der Importe und auch der KEIL liegt. Österreich hat seine höchsten Exportanteile bei Düngemitteln mit niedrigem Verarbeitungsgrad (Düngemittel, Kunststoffe, -harze) und erreicht hier nicht immer den durchschnittlichen Verarbeitungsgrad der europäischen Industrieländer. Die Branche verliert zumindest nominell — entgegen dem internationalen Trend — Anteile an der Industriewertschöpfung (Cerveny — Aiginger). Hier scheint eine Branchenstudie empfehlenswert.

- Im Bereich der Maschinenindustrie erreichen die Exporte fast die Importe, und auch der Verarbeitungsgrad der Exporte und Importe ist ungefähr gleich groß, doch war er 1973 im Export höher. Bei landwirtschaftlichen Maschinen übertrifft der Verarbeitungsgrad jenen der KEIL, bei Spezialmaschinen liegt er deutlich darunter. Der starke Anstieg des Marktanteils von Maschinen war eine der Ursachen des Wachstums der Marktanteile insgesamt, gegenwärtig trägt der Anlagenbau zur Umkehr des Trends bei Produktionszuwächse und die Erhöhung des

Übersicht 4
Wachstum, Inflation und Arbeitslosenrate

	Ø 1964/ 1973	Ø 1973/ 1983	1984	1985	1986
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
BIP (zu Preisen von 1980)					
Österreich	+4,8	+2,4	+1,4	+2,8	+1,7
BRD	+4,2	+1,6	+2,7	+2,6	+2,5
KEIL ¹⁾	+4,1	+1,3	+2,7	+2,6	+2,3
OECD-Europa	+4,5	+1,8	+2,4	+2,5	+2,5
OECD insgesamt	+4,7	+2,1	+4,5	+3,0	+2,5
Verbraucherpreisindex (1980 = 100)					
Österreich	+4,4	+6,0	+5,7	+3,2	+1,7
BRD	+3,8	+4,8	+2,4	+2,2	-0,2
KEIL ¹⁾	+5,0	+7,9	+5,4	+4,5	+2,1
OECD-Europa	+5,1	+11,3	+7,4	+6,5	+3,7
OECD insgesamt	+4,6	+9,6	+5,2	+4,4	+2,5
In %					
Arbeitslosenrate					
Österreich	2,0	2,4	4,5	4,7	5,2
BRD	0,9	4,5	8,4	8,4	8,1
KEIL ¹⁾		5,0	9,1	8,4	7,7
OECD-Europa	3,1	6,4	10,8	11,0	11,0
OECD insgesamt	3,2	6,0	8,4	8,3	8,3

¹⁾ Kleine europäische Industrieländer: Belgien, Dänemark, Niederlande, Schweden und Schweiz.

Verarbeitungsgrades müssen hier immer im Vergleich zu den ebenfalls deutlichen Steigerungen in anderen Ländern gesehen werden. Die Aussage von Krugman, "... the developed countries must keep running to stay in the same place", gilt besonders für die innovativen Branchen mit rascher technischer Entwicklung.

Die preisliche Wettbewerbsfähigkeit

Die kostenbestimmte Wettbewerbsfähigkeit Österreichs (in Hinsicht auf die Arbeitskosten) ist gegeben und scheint bei Fortsetzung der derzeitigen Lohn- und Währungsstrategien nicht unmittelbar gefährdet. Der Produktivitätsrückstand der Industrie wird durch ein ebenfalls geringeres Lohnniveau kompensiert, die höheren Lohnsteigerungen in internationaler Währung werden durch ein höheres Produktivitätswachstum ausgeglichen. Allerdings empfehlen einerseits Diskrepanzen zwischen Industrie und den dem internationalen Wettbewerb nicht ausgesetzten Sektoren, zweitens die Gewinnkompression und drittens die zunehmende Notwendigkeit von Subventionen eine anhaltende Beobachtung der Entwicklung der Löhne in internationaler Währung, solange es nicht gelingt, durch Umstrukturierung und Forcierung des Technologieeinsatzes den Produktivitätsrückstand der Industrie weiter zu verringern. Dieser Zusammenhang zwischen Kostenentwicklung und technologischer Höherverarbeitung zeigt die enge Wechselbeziehung zwischen Faktorkostenabhängigkeit der Wettbewerbsfähigkeit und der faktorkostenunabhängigen (technologischen und strukturellen) Komponente. Je höher der Technologieeinsatz ist, desto höhere Faktorkostensteigerungen sind tragbar, ohne die statische Wettbewerbsfähigkeit zu gefährden.

● Der Rückstand im absoluten Personalaufwand je Beschäftigten ist mindestens so groß, wenn nicht größer als jener der Wertschöpfung je Beschäftigten. Nach Guger hatte die Bundesrepublik Deutschland 1981 beim Personalaufwand je Industriebeschäftigten einen Vorsprung von 30% und von nur 15% in der Wertschöpfung, ähnlich deutlich ist der Kostenvorteil Österreichs gegenüber Frankreich, Belgien und Dänemark. In Italien und Großbritannien sind die Arbeitskosten je Wertschöpfungseinheit ähnlich wie in Österreich. Dem Vorsprung der EG-Länder in der Wertschöpfung je Beschäftigten von 10% (1981) stehen um 19% höhere Arbeitskosten (Personalaufwand je Industriebeschäftigten) gegenüber, in den kleineren Ländern ist der Vorsprung gegenüber Österreich in beiden Kennzahlen noch größer (20% bzw. 46%). Dies bedeutet entweder höhere Gewinne oder höhere andere Kosten, falls nicht statistische Probleme den Vergleich erschweren.

● Handler zeigt, daß die höheren Zinskosten in

Österreich eine Erklärung für gleichzeitig niedrigere Personalkosten und niedrige Gewinne sein könnten. In Österreich sind die Nominalzinsen höher als in der Bundesrepublik Deutschland, die "in der Auslage stehende" Prime Rate betrug z. B. in der Periode 1979 bis 1986 nach Handler in Österreich durchschnittlich 10½%, in der Bundesrepublik Deutschland 9½%. Hinzu kommen nach Handler für österreichische Firmen Nachteile durch die geringere Flexibilität der Zinssätze und den stärker kanalisiertem Zugang zu den Finanzmärkten.

Die effektive Zinsbelastung der Industrie unterscheidet sich von der Prime Rate durch das Zinsgefüge, die Zinssubventionierungen und unterschiedliche Fremdkapitalanteile. Der Zinsaufwand ist in der Bundesrepublik Deutschland nach Handler ein weniger bedeutender Kostenbestandteil, er betrug im Durchschnitt der Periode 1976 bis 1983 nur 3,6% des Rohertrags der deutschen Industrie, in Österreich 9,1%. Bei höherem Brutto-Betriebsüberschuß (Wertschöpfung minus Personalkosten, in Prozent der Wertschöpfung: 23,6% in Österreich, 20,7% in der Bundesrepublik Deutschland) ist der Bruttogewinn (nach Abzug von Normal-Abschreibungen und Fremdkapitalzinsen) in Österreich (1983 4,3%) niedriger als in der Bundesrepublik Deutschland (6,2%, vgl. Handler, Übersicht 3)³⁾

● Die Veränderung der Kostenposition im Zeitablauf läßt sich am besten an der Entwicklung der Arbeitskosten in einheitlicher Währung erkennen. Nach Guger sind die Lohnstückkosten in der österreichischen Industrie in den letzten 20 Jahren um 3,7% gestiegen, im Durchschnitt der Handelspartner um 4,1%; somit ist eine relative Senkung von 0,4% pro Jahr eingetreten. Nach Perioden untergliedert verschlechterte sich zwischen 1973 und 1979 die Arbeitskostenposition Österreichs um 0,3% p. a., seither besserte sie sich um 1,7%, gegenüber der Bundesrepublik Deutschland gab es in beiden Teilperioden eine leichte Verschlechterung, gegenüber der Schweiz eine Verbesserung (Verbilligung).

● Puwein untersucht die Transportkostensituation Österreichs (die durch die Randlage sowohl zu den westeuropäischen Ländern als auch zu den Exporthäfen ungünstig ist). Die prinzipiell günstige Lage zu Osteuropa kann aus wirtschaftspolitischen Gründen (Devisenknappheit) nicht genutzt werden. Sowohl die Importe von Rohstoffen als auch die Exporte von Fertig- und Halbwaren Österreichs sind stärker mit Transportkosten belastet als die der meisten europäischen Industriestaaten. Nach einer Berechnung von

³⁾ Internationale Vergleiche der Zinsbelastung zählen zu den schwierigen empirischen Themen, da Bilanzierungstechniken (Ertrags- bzw. Aufwandszinsen, Verbuchung der Nebenkosten und der Subventionen) oft verzerrend wirken. Eine Analyse unterschiedlicher Quellen zeigt, daß nicht das Ausmaß, wohl aber die Tatsache der höheren De-facto-Zinsbelastung der österreichischen Industrie abgesichert ist.

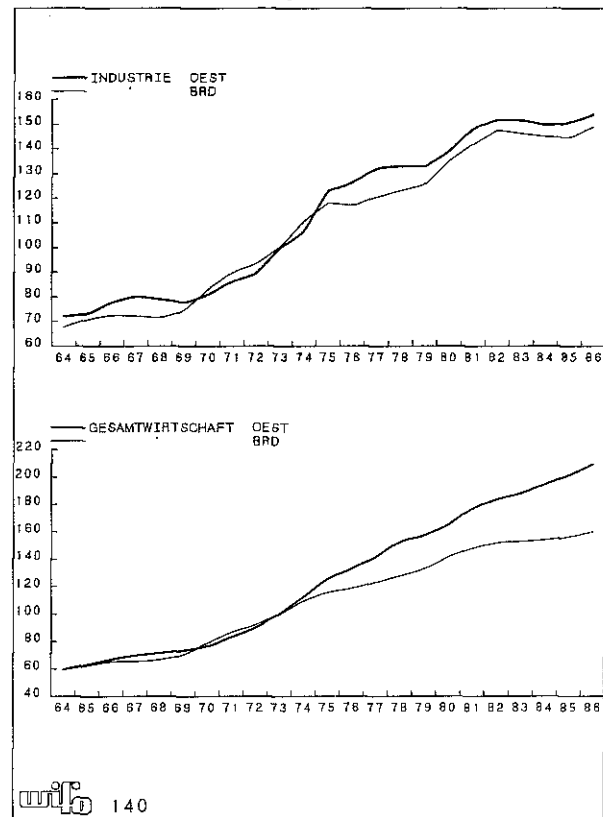
Geraci und Prewo (wiedergegeben in Puwein, Übersicht 8) liegt z. B. die Transportkostenbelastung in Österreich mit 12% des CIF-Exportwertes um rund ein Drittel höher als in der Schweiz. Österreich reagiert auf diesen hohen Transportkostenanteil mit einem, gemessen an den Werten, hohen Anteil des Nachbarschaftsexports (Österreich 52%, Schweiz 39%) und einem geringen Anteil an Überseeexporten (Österreich 19%, Schweiz 35%)

Wie eng Transportkostenbelastung und Produktionsstruktur verbunden sind, zeigt Puwein anhand des Vergleichs mit der Schweiz. Die Transportkostenbelastung der Schweizer Exporte ist deswegen niedriger, weil die Schweiz höher verarbeitete Produkte exportiert (und auch importiert) und nicht weil für gleiche Produkte geringere Transportkosten gegeben sind. Eine Konzentration auf höher verarbeitete Produkte würde Transportkosten — und damit auch einen Wettbewerbsnachteil Österreichs — irrelevant machen. Die Schweizer Exporte in die USA haben nach Puwein einen Unit Value von 258,1 S je kg, die österreichischen Exporte nach Übersee von 30,5 S je kg.

● Pollan beleuchtet die Interdependenz im Preis- und Lohnbildungsprozeß zwischen industriellem Sektor und dem vom ausländischen Wettbewerb eher abgeschirmten "Rest". Er argumentiert, daß eine Lohnbildung, die sich an der überdurchschnittlichen Produktivität des industriellen Sektors und der überdurchschnittlichen Inflation der Gesamtwirtschaft (im Verhältnis zur geringeren Preissteigerung für die Industrie) orientiert, einen Kostendruck ergibt, der die Wettbewerbsfähigkeit langfristig gefährden könnte. Die Inflationsrate der Gesamtwirtschaft (BIP-Deflator)

Abbildung 1

Lohnstückkosten in Österreich und in der Bundesrepublik Deutschland
1973 = 100



ist in Österreich langfristig um 1 Prozentpunkt höher als in der Bundesrepublik Deutschland. Interessant

Entwicklung der Lohnstückkosten¹⁾ in nationaler Währung

Übersicht 5

	1964/1973	1973/1979	1979/1984	1964/1984	1973/1985	1973/1986
Durchschnittliche jährliche Veränderung in %						
Gesamtwirtschaft						
BRD						
Bruttoentgelt je unselbständig Beschäftigten	+ 9,6	+ 7,6	+ 4,7	+ 7,7	+ 5,9	
BIP je unselbständig Beschäftigten real	+ 3,5	+ 2,5	+ 1,6	+ 2,7	+ 2,1	
Lohnstückkosten	+ 5,9	+ 4,8	+ 3,1	+ 4,9	+ 3,8	+ 3,7
Österreich						
Bruttoentgelt je unselbständig Beschäftigten	+ 9,9	+ 9,8	+ 6,2	+ 8,9	+ 7,9	+ 7,7
BIP je unselbständig Beschäftigten real	+ 3,7	+ 1,8	+ 1,6	+ 2,6	+ 1,8	+ 1,7
Lohnstückkosten	+ 5,9	+ 7,8	+ 4,5	+ 6,1	+ 6,0	+ 5,9
Industrie²⁾						
BRD³⁾						
Arbeitskosten je Stunde	+ 10,1	+ 8,8	+ 5,7	+ 8,6	+ 7,2	+ 7,0
Stundenproduktivität	+ 5,5	+ 4,8	+ 2,8	+ 4,6	+ 3,9	+ 3,8
Lohnstückkosten	+ 4,4	+ 3,9	+ 2,9	+ 3,9	+ 3,1	+ 3,1
Österreich⁴⁾						
Arbeitskosten je Stunde	+ 10,7	+ 11,0	+ 6,1	+ 9,6	+ 8,5	+ 8,3
Stundenproduktivität	+ 6,7	+ 5,9	+ 3,6	+ 5,7	+ 4,8	+ 4,8
Lohnstückkosten	+ 3,7	+ 4,8	+ 2,4	+ 3,7	+ 3,5	+ 3,4

¹⁾ Arbeitskosten je Produktionseinheit, einschließlich Lohnnebenkosten. — ²⁾ Lohnstückkosten für Arbeiter — ³⁾ Verarbeitendes Gewerbe mit 50 und mehr Beschäftigten — ⁴⁾ Verarbeitende Industrie (Sektion Industrie) mit 140 und mehr Beschäftigten

ist, daß in der Industrie ein Vorsprung Österreichs im Produktivitätswachstum (der wie oben erwähnt einen Aufholprozeß charakterisiert) zu beobachten ist (die industrielle Stunden-Produktivität wuchs in Österreich im Durchschnitt 1964 bis 1984 um 5,7%, in der Bundesrepublik Deutschland aber um 4,6%), in der Gesamtwirtschaft zeigt sich kaum ein Unterschied (BIP je Beschäftigte 2,6% gegenüber 2,7%, vgl. Übersicht 5). Dies hat Folgen für die Preisbildung, deutet aber auf erhebliche Strukturmängel des Dienstleistungssektors hin. Die höheren Preise des nichtindustriellen Sektors, teilweise durch Lohnbildungsmechanismen, teilweise durch die geringe Produktivitätssteigerung bedingt, führen zum Teil wieder zurück zu Kostenbelastungen der im internationalen Wettbewerb stehenden Industrie, da Dienstleistungen Vor- oder Kuppelprodukte für hochwertige Industriewaren sind. Die gesamtwirtschaftlichen Arbeitskosten stiegen in Österreich um 6,1% jährlich, in der Bundesrepublik Deutschland um 4,9% (vgl. auch Abbildung 1).

Langsamere Anpassungsprozesse

Es gibt zahlreiche Indizien dafür, daß der Anpassungsprozeß an geänderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen, neue Knappheitsverhältnisse, neue Techniken, Vertriebssysteme oder Organisationsprinzipien in Österreich langsamer vor sich geht als in anderen Ländern. Hohe Gewinne und Inflation im geschützten Bereich, die mangelnde Flexibilität der Zinsstruktur, der hohe Energieverbrauch trotz Importabhängigkeit, der niedrige Verarbeitungsgrad trotz hoher Transportkosten, die Bereitschaft, eher Preiseinbußen hinzunehmen, als durch weiterentwickelte Technik oder bessere Marktbearbeitung preisunabhängig zu werden, wurden schon erwähnt, die relativen Erfolge auf schrumpfenden Märkten ebenfalls (die, wie Streißler hinweist, auch Signal eines bescheidenen Wettbewerbsvorteils sein können, weil das Auftreten neuer Konkurrenten weniger wahrscheinlich ist). Langsamere Anpassungsvorgänge können auch Vorteile mit sich bringen, etwa die Vermeidung von Fehlern (des Anpassens an nur vermeintliche Änderungen) oder die Nutzung von Infrastruktur und die Vermeidung von sozialen Härten. Studien außerhalb des vorliegenden Berichts haben zusätzliche Hypothesen über langsame Anpassungsvorgänge aufgestellt, etwa die geringe Zahl von Auslandsstöchern oder die langsame Anpassung an internationale Organisationsmethoden oder an Marketingstrategien. Hier sollen zudem Argumente aus der Struktur der Entwicklung von Löhnen, Zinsen und Wertschöpfung dargestellt werden, die auf Mobilitätschranken hinweisen.

- Handler kritisiert, daß in Österreich der Zugang

der Produzenten zu langfristigen Finanzierungsformen zu stark kanalisiert wird, nur wenige große Unternehmen sind in der Lage sich auf dem Risiko- und Rentenmarkt zu finanzieren, alle bedeutenden Finanzierungskanäle werden von Banken dominiert. Die Inanspruchnahme ausländischer Fremdfinanzierung ist durch devisenrechtliche Bestimmungen erschwert.

- Handler zeigt, daß die Zinssätze in Österreich asymmetrisch flexibel sind. Zumindest seit Ende der siebziger Jahre passen sich die Zinssätze bei Steigerungen rasch, bei sinkender Tendenz langsam an.

- Die Branchenstruktur der Zinssätze zeigt, daß die Effektivverzinsung der deutschen Stahlindustrie etwa gleich hoch (im Laufe der Jahre etwas häufiger niedriger) liegt, und daß in der Elektroindustrie sowie in der Maschinenindustrie österreichische Unternehmen einen deutlich höheren Effektivzinssatz zahlen müssen.

- Cervený — Aiginger und Guger zeigen, daß die Lohn- und die Wertschöpfungshierarchie nach Branchen in Österreich wenig übereinstimmen. Der Basissektor erzielt in Österreich eine unterdurchschnittliche Wertschöpfung je Beschäftigten, zahlt aber höhere Löhne als die anderen Sektoren. (Die Heterogenität dieses Sektors und statistische Probleme lassen es als ratsam erscheinen, diese Tendenz nicht überzuinterpretieren.) Die Wertschöpfung der Stahlindustrie ist nach Guger in der Bundesrepublik Deutschland (1981) um 31% höher als in Österreich, die Löhne liegen um nur 14% darüber. Umgekehrt ist im Bereich der technischen Verarbeitungsgüter der Lohnvorsprung der Bundesrepublik Deutschland mit 32% größer als der Unterschied in der Wertschöpfung je Beschäftigten.

- Die Lohnunterschiede sind nach Guger in der Industrie in Österreich größer als in allen anderen westeuropäischen Ländern. Der Variationskoeffizient für die Arbeitskosten je Stunde nach Industriebranchen beträgt (1984) in Österreich 19,5, in der Bundesrepublik Deutschland 19,7, in Schweden und Dänemark liegt er unter 10. Diese Unterschiede gehen einerseits auf gewerkschaftliche Strategien zurück, andererseits entscheidet die Mobilität der Arbeitnehmer, wie weit solche Unterschiede durch Angebot und Nachfrage ausgeglichen werden können. Geringere Mobilitätsbarrieren durch Gesetze, freiwillige Sozialleistungen, aber auch Mangel an Bereitschaft zum Wohnortwechsel oder mehr Flexibilität in Ausbildung und Umschulung bestimmen, welche anhaltenden Lohnunterschiede möglich sind.

Defizite bei Zukunftsträgern

Auf einigen für die künftige Entwicklung der Industriestaaten besonders wichtigen Gebieten scheint Öster-

Übersicht 6

Leistungsbilanz und Veränderung der Währungsreserven

	Handelsbilanz	Dienstleistungsbilanz	Handels- und Dienstleistungsbilanz	Sonstige Waren und Dienstleistungen ¹⁾²⁾	Transferbilanz	Leistungsbilanz ²⁾	Langfristiger Kapitalverkehr	Kurzfristiger Kapitalverkehr ³⁾	Statistische Differenz i w S ⁴⁾	Veränderung der offiziellen Währungsreserven
	Mill. S									
1960	- 6 942	+ 4 607	- 2 335	0	- 22	- 2 357	+ 387	+ 1 375	+ 603	+ 8
1961	- 6 928	+ 5 986	- 942	0	- 33	- 975	+ 2 489	+ 1 460	+ 540	+ 3 514
1962	- 7 482	+ 7 827	+ 345	0	+ 1 652	+ 1 997	+ 2 259	+ 791	+ 1 275	+ 6 322
1963	- 8 954	+ 8 913	- 41	0	+ 306	+ 265	+ 2 924	- 914	+ 1 202	+ 3 477
1964	- 11 002	+ 10 760	- 242	0	+ 1 401	+ 1 159	+ 1 151	+ 788	- 1 007	+ 2 091
1965	- 13 743	+ 11 330	- 2 413	0	+ 1 389	- 1 024	- 277	+ 1 350	- 257	- 208
1966	- 17 251	+ 10 809	- 6 442	0	+ 1 507	- 4 935	+ 926	+ 2 906	+ 1 607	+ 504
1967	- 13 831	+ 9 660	- 4 171	0	+ 1 194	- 2 977	+ 6 893	- 826	+ 970	+ 4 060
1968	- 13 837	+ 10 386	- 3 451	0	+ 951	- 2 500	+ 4 823	- 2 693	+ 1 228	+ 858
1969	- 10 951	+ 12 257	+ 1 306	- 307	+ 1 016	+ 2 015	- 651	- 2 311	+ 1 907	+ 960
1970	- 18 424	+ 17 636	- 788	- 1 140	+ 244	- 1 684	+ 419	+ 2 038	+ 4 709	+ 5 482
1971	- 25 531	+ 22 648	- 2 883	+ 684	+ 152	- 2 047	- 416	+ 7 202	+ 3 291	+ 8 030
1972	- 30 865	+ 27 198	- 3 667	+ 994	- 801	- 3 474	+ 1 896	+ 5 518	+ 4 635	+ 8 575
1973	- 33 766	+ 28 198	- 5 568	+ 1 848	- 1 604	- 5 324	- 3 752	+ 1 578	+ 2 398	- 5 100
1974	- 32 271	+ 26 445	- 5 826	+ 101	- 2 978	- 8 703	+ 7 378	+ 4 496	+ 709	+ 3 879
1975	- 30 629	+ 27 620	- 3 009	+ 2 264	- 2 601	- 3 346	+ 18 214	+ 2 600	+ 5 190	+ 22 659
1976	- 52 516	+ 28 053	- 24 463	+ 7 472	- 1 910	- 18 901	- 1 331	+ 14 260	- 898	- 6 869
1977	- 71 296	+ 24 414	- 46 882	+ 19 121	- 2 322	- 30 083	+ 9 828	+ 12 101	- 1 013	- 9 168
1978	- 50 676	+ 30 466	- 20 210	+ 11 029	- 130	- 9 311	+ 20 430	+ 2 956	+ 12 362	+ 26 438
1979	- 58 658	+ 34 855	- 23 803	+ 5 319	+ 387	- 18 097	- 7 172	+ 7 244	+ 8 947	- 9 078
1980	- 87 483	+ 42 159	- 45 325	+ 22 393	- 1 144	- 24 076	+ 7 084	+ 35 804	+ 7 278	+ 26 090
1981	- 77 130	+ 41 393	- 35 737	+ 14 792	- 1 362	- 22 307	+ 15 040	+ 10 888	+ 8 482	+ 12 102
1982	- 62 613	+ 46 158	- 16 456	+ 23 877	- 1 238	- 1 238	+ 6 183	- 9 864	- 3 200	+ 11 427
1983	- 70 753	+ 40 434	- 30 319	+ 30 877	- 1 455	- 897	- 24 054	+ 24 081	- 455	- 1 326
1984	- 76 784	+ 48 430	- 28 354	+ 19 526	- 1 206	- 10 034	- 7 097	+ 20 840	+ 2 626	+ 6 334
1985	- 67 670	+ 49 085	- 18 585	+ 20 945	- 1 947	+ 413	- 3 653	- 9 590	+ 25	- 10 802
1986 ⁵⁾	- 63 003	+ 40 070	- 22 933	+ 24 697	+ 819	+ 2 582	+ 9 792	+ 6 647	- 17 531	+ 1 491
	In % des Brutto-Inlandsproduktes									
1960	- 4,3	2,8	- 1,4	0	0	- 1,4	0,2	0,8	0,4	0
1961	- 3,8	3,3	- 0,5	0	0	- 0,5	1,4	0,8	0,3	1,9
1962	- 3,9	4,1	0,2	0	0,9	1,0	1,2	0,4	0,7	3,3
1963	- 4,3	4,3	0	0	0,1	0,1	1,4	- 0,4	0,6	1,7
1964	- 4,9	4,7	- 0,1	0	0,6	0,5	0,5	0,3	- 0,4	0,9
1965	- 5,6	4,6	- 1,0	0	0,6	- 0,4	- 0,1	0,5	- 0,1	- 0,1
1966	- 6,4	4,0	- 2,4	0	0,6	- 1,8	0,3	1,1	0,6	0,2
1967	- 4,8	3,4	- 1,5	0	0,4	- 1,0	2,4	- 0,3	0,3	1,4
1968	- 4,5	3,4	- 1,1	0	0,3	- 0,8	1,6	- 0,9	0,4	0,3
1969	- 3,3	3,7	0,4	- 0,1	0,3	0,6	- 0,2	- 0,7	0,6	0,3
1970	- 4,9	4,7	- 0,2	- 0,3	0,1	- 0,4	0,1	0,5	1,3	1,5
1971	- 6,1	5,4	- 0,7	0,2	0	- 0,5	- 0,1	1,7	0,8	1,9
1972	- 6,4	5,7	- 0,8	0,2	- 0,2	- 0,7	0,4	1,2	1,0	1,8
1973	- 6,2	5,2	- 1,0	0,3	- 0,3	- 1,0	- 0,7	0,3	0,4	- 0,9
1974	- 5,2	4,3	- 0,9	0	- 0,5	- 1,4	1,2	0,7	0,1	0,6
1975	- 4,7	4,2	- 0,5	0,3	- 0,4	- 0,5	2,8	0,4	0,8	3,5
1976	- 7,2	3,9	- 3,4	1,0	- 0,3	- 2,6	- 0,2	2,0	- 0,1	- 0,9
1977	- 9,0	3,1	- 5,9	2,4	- 0,3	- 3,8	1,2	1,5	- 0,1	- 1,2
1978	- 6,0	3,6	- 2,4	1,3	0	- 1,1	2,4	0,4	1,5	3,1
1979	- 6,4	3,8	- 2,6	0,6	0	- 2,0	- 0,8	0,8	1,0	- 1,0
1980	- 8,8	4,2	- 4,6	2,3	- 0,1	- 2,4	0,7	3,6	0,7	2,6
1981	- 7,3	3,9	- 3,4	1,4	- 0,1	- 2,1	1,4	1,0	0,8	1,1
1982	- 5,5	4,1	- 1,5	2,1	- 0,1	0,5	- 0,9	- 0,3	1,0	0,4
1983	- 5,9	3,4	- 2,5	2,6	- 0,1	- 0,1	- 2,0	2,0	0	- 0,1
1984	- 6,0	3,8	- 2,2	1,5	- 0,1	- 0,8	- 0,6	1,6	0,2	0,5
1985	- 5,0	3,6	- 1,4	1,5	- 0,1	0	- 0,3	- 0,7	0	- 0,8
1986 ⁵⁾	- 4,4	2,8	- 1,6	1,7	0	0,2	0,7	0,5	- 1,2	0,1

¹⁾ Nicht in Waren oder Dienstleistungen unterteilbare Leistungen — ²⁾ Einschließlich Handelskredite — ³⁾ Ohne Handelskredite — ⁴⁾ Einschließlich Reserveschöpfung und Bewertungsänderung — ⁵⁾ Vorläufige Ergebnisse

reich ein Defizit zu haben, dessen Beseitigung mit großer Verzögerung begonnen wurde. Aspekte der Internationalisierung, des weltweiten Marketings und der optimalen Unternehmensstruktur oder der Kooperation zwischen kleineren Unternehmen wurden

schon erwähnt. Hinsichtlich der Forschungsanstrengungen liegt ein Defizit vor, das nur langsam wettgemacht wird, dasselbe wird für immaterielle Investitionen und produktionsnahe Dienstleistungen vermutet. Ausbildungssysteme sind schwer zu vergleichen,

doch wird hier in den meisten Untersuchungen auf den verspäteten Einzug moderner Techniken z. B. in der Lehrlingsausbildung verwiesen.

● Der Dienstleistungssektor ist in Österreich gemessen an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung kleiner als in anderen Ländern, insbesondere ohne die Sparten, die mit dem Fremdenverkehr und der öffentlichen Hand in Verbindung stehen. Skolka versucht vom Ausmaß und der Struktur des Außenhandels mit Dienstleistungen Informationen über den Einfluß von Dienstleistungen auf die Konkurrenzfähigkeit der Industrie zu erlangen. Österreich hat gemessen an seinem Marktanteil einen großen Dienstleistungssektor, der Marktanteil bleibt auch groß, wenn man den Fremdenverkehr ausschaltet. Die Untergliederung des Dienstleistungssektors nach der internationalen Statistik erlaubt kaum Aufschlüsse über die sogenannten "produktionsnahen Dienstleistungen". Eventuell könnte das Defizit in den Positionen "Provisionen", "Patente", "Bau-Montage" als Indikator des Defizits bei produktionsnahen Dienstleistungen dienen, doch fehlt für eine fundiertere Untersuchung eine bessere Datenbasis, worauf Skolka eingehend hinweist. Im Software-Export liegt Österreich nicht ungünstig, teilweise wegen der großen Bedeutung eines multinationalen Unternehmens, das in Österreich Software produziert. Der geringe Unit Value der österreichischen Exporte und die mangelnde Präsenz auf sehr fernen Märkten sind wahrscheinlich noch der beste Indikator dafür, daß immaterielle Investitionen wie Planung, Engineering und Marketing in Österreich unterproportioniert sind.

● Biffel zeigt, daß Berufe, die mit der Güterproduktion verbunden sind, an Bedeutung verlieren, hingegen expandieren solche, die sich mit unternehmensbezogenen Dienstleistungen (Rechts- und Wirtschaftsdienste, Wirtschaftsberatung, Werbung, Wartungs- und Reinigungspersonal) oder mit medizinischer Bildungs- und Sozialversorgung beschäftigen. Ein direkter Vergleich der Rolle und Qualität von produktionsnahen Dienstleistungen mit der Bundesrepublik Deutschland ist aber auch auf der Berufsebene nicht möglich.

● Die Forschungsquote am BIP liegt in Österreich mit 1,19% (Durchschnitt 1979/1984) an neunter Stelle von elf Ländern (Volk). Der Aufholprozeß, der sich im Anstieg der Quote (besonders zwischen 1971 und 1978) widerspiegelt, kam in den achtziger Jahren durch die Budgetnöte der öffentlichen Hand und noch mehr der Industrie zum Stillstand.

● Das Defizit in der Patent- und Lizenzbilanz in Relation zum BIP ist in Österreich mit 1,5 Promille (1983) größer als in fast allen Vergleichsländern, war aber in den letzten zwei Jahren (1984/85 1,2 Promille) kleiner als Anfang der siebziger Jahre (1973 1,4 Promille).

Die Zahl der Industrieroboter liegt an drittletzter Stelle

unter elf Vergleichsländern (8 030 Industriebeschäftigte je Roboter).

● Der Anteil des Dienstleistungssektors an den Forschungsaufwendungen ist in Österreich nach Volk geringer als in den meisten kleinen europäischen Industrieländern.

● Die niedrigen Unit Values der Elektroindustrie im Import wie auch im Export beleuchten, wie schwierig es ist, eine schlechte Ausgangsposition wettzumachen. Nach Bayer — Pichl klagen viele Hersteller hochentwickelter elektronischer Geräte, daß es an interessierten und potenten Abnehmern von Produkten fehle, von denen auch Impulse für Weiterentwicklungen ausgehen. Höhere Ansprüche der Abnehmer von Werkzeugmaschinen an die Steuerungstechniken forcieren das Entwicklungsniveau der Produzenten. Ähnliches gilt, wenn Erfinder an den österreichischen Hochschulen immer wieder berichten, daß sie keine österreichischen Unternehmen finden, die ihre Ideen verwirklichen wollen, oder wenn Wagnisfinanzierungsgesellschaften keine Abnehmer für vorhandenes "Risikokapital" finden.

● Biffel weist darauf hin, daß sich die Qualifikation der Arbeitskräfte in Österreich — gemessen an der formalen Schulbildung — seit den siebziger Jahren allgemein und in praktisch allen Branchen und Berufen verbessert. Ein Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland zeigt allerdings, daß der Anteil unqualifizierter Arbeitskräfte an den Erwerbstätigen in Österreich weiterhin höher ist als in der Bundesrepublik Deutschland, und daß der Abstand im Zeitablauf nicht verringert werden konnte.

Spezialisierung auf wenig dynamische Märkte

Ein wiederkehrendes Thema in vielen Teilstudien ist die Spezialisierung der österreichischen Industrie auf schwierige und wenig dynamische Märkte. Breuss dokumentiert dies in einem negativen Länder- und Warenstruktureffekt. Stankovsky berichtet, daß der Marktanteil Österreichs in den letzten Jahren sinkt, obwohl er auf allen Teilmärkten steigt (negativer Ländereffekt). Volk zeigt, daß der Forschungsrückstand im Stahlbereich und bei traditionellen Konsumgütern geringer ist als bei höherwertigen Waren. Bayer — Pichl dokumentieren die Erfolge der Elektroindustrie in langsamer wachsenden Produktparten und bei Teilpositionen mit — für diese Branche — relativ niedrigerem Unit Value. Der Verarbeitungsgrad der österreichischen Platten-, Leder-, Textil- und Glasindustrie ist höher als jener der Industrieländer und teilweise auch der Schweiz. Streißler liefert für Erfolge auf weniger dynamischen Märkten eine mögliche Erklärung, indem er darauf hinweist, daß dies auf längere Sicht von den Vorteilen der Massenproduktion abgeschirmte Märkte sein könnten. Gleichzeitig ist die

Österreichische Strukturberichterstattung

Strukturbericht 1984

Koordination: Stephan Schulmeister

Band I: Tendenzen im weltwirtschaftlichen Strukturwandel

Stephan Schulmeister, Franz Hahn, Stefan Schleicher

Grundzüge des österreichischen Strukturberichts — Zur Messung des Strukturwandels — Die Rolle der "international financial instability" in der längerfristigen Entwicklung der Weltwirtschaft — Globale Perspektiven des Strukturwandels im internationalen Handel — Indikatoren der Stellung von Ländern und Waren im weltwirtschaftlichen Strukturwandel (254 Seiten, S 400,—)

Ergänzungsband I: Datenband (106 Seiten, S 150,—)

Band II: Zur Position Österreichs im Strukturwandel der Weltwirtschaft

Jan Stankovsky, Claudia Pichl, Egon Smeral

Die Stellung der österreichischen Exportwirtschaft in der internationalen Arbeitsteilung — Zur Position der österreichischen Industrie im internationalen Wettbewerb — Längerfristige Entwicklung und struktureller Wandel im internationalen und österreichischen Tourismus (264 Seiten, S 400,—)

Ergänzungsband II: Datenband (190 Seiten, S 150,—)

Band III: Strukturmerkmale von Endnachfrage und Produktion der österreichischen Wirtschaft

Stephan Schulmeister, Michael Wüger, Georg Busch, Franz Hahn

Längerfristige Entwicklung und struktureller Wandel Österreichs im Rahmen der Weltwirtschaft — Der private Konsum im Strukturwandel — Der öffentliche Konsum im Wandel der Staatsfunktionen — Zum Wandel des Investitionsverhaltens nach Wirtschaftsbereichen — Strukturwandel von Endnachfrage und Produktion nach Wirtschaftsbereichen (214 Seiten, S 300,—)

Band IV: Verflechtung von Nachfrage, Produktion, Erwerbstätigkeit und Einkommensverteilung

Jiří Skolka, Gudrun Biffi, Michael Wüger, Christian Lager

Entwicklungstendenzen in der Verflechtung von Nachfrage und Produktion Die Rolle des Arbeitsmarkts im Strukturwandel — Auswirkungen der personellen Einkommensverteilung auf den privaten Konsum und die Gesamtwirtschaft — Ein kreislaufanalytisches Strukturmodell der österreichischen Wirtschaft (172 Seiten, S 300,—)

Band V: Ausgewählte Probleme des Strukturwandels der österreichischen Wirtschaft

Peter Mooslechner, Gerhard Lehner, Heinz Handler, Karl Aiginger

Makroökonomische Finanzierungsstruktur und Realkapitalbildung im Wachstumsprozeß — Staat und wirtschaftlicher Strukturwandel — Die Rolle der Währungspolitik im Strukturwandel — Unternehmensorganisation und wirtschaftlicher Strukturwandel (190 Seiten, S 300,—)

Band VI: Mittelfristige Prognose von Entwicklung und Struktur der österreichischen Wirtschaft

Jiří Skolka, Stephan Schulmeister

Das mittelfristige Input—Output—Modell des WIFO — Mittelfristige Prognose der österreichische Wirtschaft 1983/1988 (68 Seiten, S 100,—)

Spezialbericht 1984

Kurt Bayer: Aspekte betrieblicher Strukturanpassung — Die Rolle "sozialer" Innovationen bei der Durchsetzung "technischer" Innovationen (122 Seiten, S 200,—)

Der Gesamtbericht 1984 (6 Kernberichte, 2 Ergänzungsbände, 1 Spezialbericht) kann zum Vorzugspreis von S 1.500 — bezogen werden. Bestellungen bitte an das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung Postfach 91 A-1103 Wien

Spezialbericht 1985

Peter Szopo: Subventionen in Österreich (140 Seiten S 280,—)

Zum Kernbericht 1986

Stephan Schulmeister, Fritz Schebeck, Jiří Skolka: Mittelfristige Wirtschaftsperspektiven Österreichs 1985 bis 1990 (142 Seiten, S 450,—)

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

Österreichische Strukturberichterstattung

Kernbericht 1986

Koordination: Karl Aiginger

Im Auftrag des Bundesministeriums für Finanzen erstellt das Österreichische Institut für Wirtschaftsforschung alle zwei Jahre eine systematische Strukturanalyse der österreichischen Wirtschaft

Der Kernbericht 1986 bietet eine umfassende Darstellung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit Österreichs. Der erste Band untersucht die Entwicklung von Exporten, Importen und Marktanteilen, gegliedert nach Waren, Ländern, Verarbeitungsgrad und technologischem Profil, der zweite Band analysiert die Determinanten der Wettbewerbsposition (Kosten, Technologie u. a.), der dritte Band erörtert die Wirtschaftsstruktur und insbesondere die Industriestruktur und ihren Beitrag zur Wettbewerbsfähigkeit

Band I: Exporterfolge als Indikator des Wettbewerbsergebnisses

(432 Seiten, S 500,—)

Karl Aiginger: Einleitung zum Kernbericht 1986

Erich Streißler: Modelltheoretische Überlegungen zum Begriff der Wettbewerbsfähigkeit

Jan Stankovsky: Österreichs Export im internationalen Wettbewerb

Fritz Breuss: Struktur- und Wettbewerbseffekte im Außenhandel: Österreich im internationalen Vergleich. Eine "Constant-Market-Share"-Analyse

Stephan Schulmeister, Gerhard Bösch: Das technologische Profil der österreichischen Wirtschaft im Spiegel des Außenhandels

Karl Aiginger: Der Verarbeitungsgrad der österreichischen Exporte

Jiří Školka: Dienstleistungen und Wettbewerbsfähigkeit

Band II: Kosten, Produktivität und Technologie als Determinanten der Wettbewerbsfähigkeit

(192 Seiten, S 300,—)

Alois Guger: Arbeitskosten und Produktivität als Determinanten der kostenbestimmten Wettbewerbsfähigkeit der österreichischen Industrie

Wolfgang Pollan: Inflation, Produktivität und Lohnsteigerungen. Ein Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland

Heinz Handler: Finanzierungsbedingungen als Komponente der österreichischen Wettbewerbsposition

Wilfried Puwein: Transportkosten als Wettbewerbskomponente der österreichischen Wirtschaft

Ewald Volk: Technologische Wettbewerbsfähigkeit Österreichs

Band III: Aspekte der strukturellen Wettbewerbsfähigkeit

(490 Seiten, S 500,—)

Michael Cerveny, Karl Aiginger: Internationaler Industriestrukturvergleich

Kurt Bayer, Claudia Pichl: Strukturelle Wettbewerbsfähigkeit am Beispiel der österreichischen Elektroindustrie

Peter Szopo: Die Direktförderung der Industrie und des produzierenden Gewerbes in Österreich in den Jahren 1984 und 1985

Karl Musil: Der Strukturwandel im Energiebereich

Gudrun Biffi: Verschiebungen der sektoralen, beruflichen und ausbildungsspezifischen Struktur der Arbeitskräfte in Österreich

Karl Aiginger: Zusammenfassende Wertung der Konkurrenzposition der österreichischen Wirtschaft

Christian Lager: Anhang: Auswirkungen einer Senkung der Lohn- bzw. Einkommensteuer auf die Gesamtwirtschaft

Der Gesamtbericht 1986 (3 Bände) kann zum Vorzugspreis von S 1.100,— bezogen werden. Bestellungen bitte an: Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, z Hd Frau E Holzer, Postfach 91, A-1103 Wien

Behauptung dieser Positionen oft mit überdurchschnittlichen Anstrengungen und Ressourcenverbrauch (der ebenfalls nicht übersehen werden darf) verbunden, meist auch mit schrumpfender Beschäftigung (1985/1973: Textilindustrie —43½%, Bekleidung —28½%, Glas —24%) Es hat sich gezeigt, daß der Verarbeitungsgrad (und damit die erzielten Einkommen) im österreichischen Export nicht deshalb geringer ist, weil Österreich in nur wenigen Produktgruppen den Verarbeitungsgrad der KEIL erreicht, sondern weil die Positionen mit niedrigem Unit Value ein großes Gewicht haben. Andere Länder spezialisieren sich mehr auf Produkte, die sie mit höherem Unit Value exportieren.

Je nachdem, wie hoch das Anspruchsniveau bezüglich gegenwärtiger und künftiger Einkommen ist, und wie optimistisch man die Fähigkeit, auf rascher wachsende Produkte und Märkte umzusteigen, einschätzt, wird man die Konkurrenzfähigkeit in diesen Nischen anders beurteilen. Hochinnovative Einzelfälle oder auch Unternehmen, die durch Marketinganstrengungen weltweit Erfolge erzielen, sind Beispiel dafür, daß auch für österreichische Industrieunternehmen ein aktiveres Verhalten möglich und teilweise schon im Gange ist. Der Druck der kleinen neuen Industrieländer wird auch in den Nischenpositionen voraussichtlich steigen

Die Rolle der öffentlichen Hand

Die Rolle der öffentlichen Hand im Erzielen des kurzfristigen Zahlungsausgleichs einerseits und in der Unterstützung der längerfristigen Wettbewerbsfähigkeit andererseits wird im Strukturbericht immer wieder indirekt angesprochen, eingehender wurde sie in den jeweiligen Spezialberichten (siehe Kasten) und in Studien des Institutes über die staatliche Investitionsförderung (Szopo — Aiginger — Lehner, 1985), über die Umweltpolitik (Bayer, 1986, Puwein, 1986) und die staatliche Beschaffungspolitik (Volk, 1986) analysiert. Einerseits bremst die öffentliche Hand den Strukturwandel dort, wo er zu rasch oder unter zu starken Verlusten an Infrastruktur oder an Regionaleinkommen vor sich geht, andererseits unterstützt die öffentliche Hand im Rahmen der Technologiepolitik, in Teilen der Investitionsförderung und der Beschaffungspolitik (ebenso durch Infrastrukturpolitik und Exportförderung) den Strukturwandel und die Höherverarbeitung. Eine Ermittlung des Nettoeffekts übersteigt die Grenzen des vorliegenden Berichtes und ist wahrscheinlich wegen der Komplexität der Einflüsse nicht möglich. Szopo versucht das Volumen der wichtigsten staatlichen Förderungsmaßnahmen für die Industrie nach Branchen und Sektoren aufzugliedern. Obwohl dies eine wenig anspruchsvolle — und für Strukturanalysen als Beschreibung von Prozessen

unbefriedigende — Aufgabenstellung ist, erweitert die Aufgliederung der Fördermittel den bisher verfügbaren Informationsstand. Sein Bericht zeigt, wie schwierig es für die öffentliche Hand ist, trotz Bekenntnis zu aktiven und vorwärtsgerichteten Strategien nicht strukturversteinend zu wirken. Neben dem Versuch, die Wirtschaftsstruktur durch Investitionsförderung zu beeinflussen, war es ein explizites Ziel der Wirtschaftspolitik, die Struktur durch Hartwährungspolitik zu verbessern ("Strukturpeitsche"). Die Versuche der "Abfederung" durch die Investitionsförderung und die Arbeitsplatzsicherung haben aber den durch Finanzierungsgrenzen erzeugten Veränderungsdruck wieder gemildert ("soft budget constraint").

● Das Ausmaß der Subventionen an die Industrie, das von Szopo — Aiginger — Lehner für 1970 mit 0,2 Mrd S errechnet wurde, ist bis 1982 auf 1,3 Mrd S gestiegen, bis 1985 weiter auf 2,6 Mrd S (jeweils Förderungsbarwerte). Fügt man den damals aus Datengründen nicht vollständigen Berechnungen die Subvention durch die Arbeitsmarktförderung, die Bergbauförderung, den Umweltfonds, die Technologieförderung und die Investitionsprämie (die zwischen direkter und indirekter Förderung liegt) hinzu, erhöht sich der Barwert des Förderungsvolumens auf 4,0 Mrd. S (1984) und 4,8 Mrd S (1985); verglichen mit dem Investitionsvolumen von Industrie und Gewerbe ist dies ein Förderungseffekt von rund 10% (1985 10,3%). Diese Werte enthalten nicht die Mittelzuführungen an die Verstaatlichte Industrie (sofern diese nicht im Rahmen der angeführten Aktionen erfolgten).

● Der Basissektor erhielt im Durchschnitt der Jahre 1984/85 1,3 Mrd. S oder rund 30% der Förderung (vgl. Szopo, Übersicht 7), sein Anteil am Investitionsvolumen beträgt nur rund ein Viertel. Dem Sektor der technischen Verarbeitungsprodukte flossen 1,5 Mrd. S zu, das sind 33% gegenüber einem Anteil des Sektors an den Investitionen von 29%. Auch die Chemie bekam mehr, als ihrem Investitionsanteil entspricht, auf traditionelle Konsumgüter und Bauzulieferungen entfiel ein geringerer Anteil. Diese Struktur ist nach Aktionen sehr unterschiedlich. Im Rahmen der Top-Aktion und noch mehr im Rahmen der Technologieförderung fließt ein überproportionaler Teil in den technischen Verarbeitungssektor, im Rahmen des Umweltfonds und der Investitionsprämie geht der größte Teil in den Basissektor.

Die Investitionsförderung ist ein gutes Beispiel für den Versuch der öffentlichen Hand, den Strukturwandel zu forcieren, ihm können die tagespolitischen Notwendigkeiten und formierte Interessen teilweise zuwider laufen. Schon Szopo — Aiginger — Lehner stellten in der Analyse der Ziele der verschiedenen Investitionsförderungsaktionen fest, daß die aktiven Zielsetzungen (Produktivitätssteigerung u a) über-

Vergleich von Brutto-Betriebsüberschuß und Bruttogewinn in der Industrie zwischen Österreich und der Bundesrepublik Deutschland

	Österreich				Bundesrepublik Deutschland					
	Personal-kosten	Brutto-Betriebsüber-schuß ¹⁾	Abschrei-bungen	Fremdkapital-zinsen	Bruttogewinn ²⁾	Personal-kosten	Brutto-Betriebsüber-schuß ¹⁾	Abschrei-bungen	Fremdkapital-zinsen	Bruttogewinn ²⁾
Anteile am Netto-Produktionswert in %										
1975	75,7	24,3	9,3	.	.	76,1	23,9	10,9	3,4	9,7
1976	75,2	24,8	8,3	5,8	10,6	75,7	24,4	10,4	3,7	10,3
1977	79,1	20,9	8,7	6,6	5,5	77,9	22,2	10,3	3,6	8,4
1978	78,3	21,7	8,5	7,0	6,2	77,8	22,1	10,3	3,2	8,6
1979	79,6	23,4	8,8	6,9	7,7	76,3	23,6	9,6	3,5	10,4
1980	78,4	21,6	9,3	8,3	3,9	78,9	21,1	9,8	4,2	7,1
1981	78,8	21,2	9,6	9,8	1,8	81,2	18,8	10,2	5,7	2,8
1982	78,5	21,5	10,3	10,4	0,8	80,5	19,5	10,5	5,0	4,0
1983	76,4	23,6	10,6	6,6	4,3	79,3	20,7	10,8	3,7	6,2
1984	74,7	25,3	10,6	7,9	6,7	78,4	21,6	10,9	3,5	7,2

Q: Österreich: Österreichisches Statistisches Zentralamt, Industriestatistik, 2. Teil (Industrie ohne Erdöl-, Tabak-, Filmindustrie, Gas- und Wärmeversorgung). Bundesrepublik Deutschland: Statistisches Bundesamt, Wiesbaden, Fachserie 4, Reihe 4.3.1 (Bergbau und verarbeitendes Gewerbe). — ¹⁾ Netto-Produktionswert minus Personalkosten — ²⁾ Brutto-Betriebsüberschuß minus Abschreibungen und Fremdkapitalzinsen vor Steuern. (Zum Vergleich: Bruttogewinn in Österreich einschließlich Erdöl- und Tabakindustrie 1976 17,2%, 1984 14,6%)

wogen. Im Rahmen der Top-Förderung wurden die aktiven Zielsetzungen durch die Objektivierung des Verfahrens und die wiederholte Ex-post-Kontrolle erzwungen, die Technologieförderung ist ebenfalls fast notwendigerweise eine Forcierung am aktiven Ende der Strukturpalette. Die Investitionsprämie sollte Unternehmen, die vorübergehend keine Gewinne machen, etwa weil sie sich in der Gründungs- oder einer schwierigen Umstrukturierungsphase befinden, eine Teilnahme an der Investitionsförderung ermöglichen, tatsächlich bewirkt sie einen deutlichen Struktureffekt zugunsten des Basissektors. Die Umweltförderung fließt ebenfalls überwiegend dem Basissektor zu, weil hier die Schadstoffemissionen am höchsten sind. Am günstigsten wäre eine Unterscheidungsmöglichkeit, ob ein Industrieland hier längerfristig Kapazitäten benötigt. Wenn dies zu bejahen ist, dann bringt eine Förderung zur Senkung der Emissionen eine Verbesserung. Wenn es durch die Förderung erst möglich ist, eine sonst nicht rentable Kapazität in Österreich anzusiedeln (zu erneuern), dann wäre es günstiger, die Mittel für die Verlagerung der Kapazität in den Finalbereich zu verwenden. Wenn es leichter ist, Mittel für den Grundstoffbereich zu erhalten als für den Finalbereich, dann liegen die Anreize falsch.

Andere wettbewerbsrelevante Themen

Trotz des Umfangs des Strukturberichts konnten nicht alle Fragen, die die strukturelle und kostenbestimmte Wettbewerbsfähigkeit betreffen, behandelt werden, für manche Teilbereiche lagen schon Studien vor. Eine zweite Gruppe von Fragen, die nicht behandelt wurde, ist den empirischen Methoden noch nicht zugänglich, weil Statistiken fehlen. Dies gilt vielleicht am stärksten für den Bereich der produktionsnahen

Dienstleistungen, aber auch für die Frage, warum sich Preissenkungen in Österreich langsamer durchsetzen als im Ausland. Ein künftiger Schwerpunkt könnte eine Untersuchung jenes Teils der österreichischen Wirtschaft sein, der der internationalen Konkurrenz nicht unmittelbar ausgesetzt ist. Im allgemeinen wurde der Importseite und den ausländischen Marktanteilsgegewinnen in Österreich weniger Aufmerksamkeit geschenkt als der Wettbewerbsfähigkeit im Export. Beim Übergang von sektoralen Analysen zu solchen über Motivationsstruktur und Informationsprozesse wurde immer versucht, die Art der Untersuchung dem anzupassen, schon in der Einleitung wurde die dafür notwendige Änderung der Analyse-methode angeschnitten. Im Technologie- und Innovationstest des WIFO steht ab 1987 eine zusätzliche Informationsbasis zur Verfügung. Zu kurz gekommen ist jener Teil des Strukturwandels und der Wettbewerbsposition, der auf Unternehmensgründungen (und hier besonders auf technologieorientierte Gründungen) zurückgeht, ebenso die Frage, wieso die Gründungstätigkeit in Österreich so gering ist.

Zusammenfassung

Will man die Ergebnisse noch einmal kurz in wenigen Sätzen zusammenfassen, so wird dadurch die Vielschichtigkeit des Bildes sehr beeinträchtigt. Die makroökonomischen Indikatoren zeigen, daß Österreich längerfristig hinsichtlich Wachstum, Inflation und Arbeitslosigkeit im internationalen Vergleich nicht ungünstig abgeschnitten hat. Das gilt auch dann, wenn man berücksichtigt, daß das Wachstum 1986 und voraussichtlich auch 1987 niedriger ist als in der OECD und sich Arbeitslosenrate und Budgetdefizit "von unten" den Werten anderer Länder nähern (vgl. Über-

sicht 4). *Breuss* (1987) zeigt, daß die wichtigsten makroökonomischen Indikatoren (Fundamentals) gegenwärtig ungünstiger liegen als in der BRD

Das Ausgangsniveau zu Beginn der beobachteten Periode war in Österreich durch einen erheblichen technischen Rückstand, niedrigere Produktivität, ein geringes Budgetdefizit, hohe Stabilität der Rahmenbedingungen (z. B. Sozialpartnerschaft) und eine hohe Eigenkapitalausstattung gekennzeichnet. Etliche dieser Faktoren, die einen Reservecharakter hatten und ein reichhaltiges Spektrum wirtschaftspolitischer Instrumente eröffneten, haben sich in den letzten Jahren verschlechtert. Der Rückstand im Technologieeinsatz, der Produktivitäts- und der Lohnabstand haben sich verringert. Hinsichtlich Löhnen, Produktivität und Volkseinkommen je Kopf ist der europäische Durchschnitt erreicht, nicht jener der kleineren europäischen Industrieländer oder der Bundesrepublik Deutschland.

Die statische Wettbewerbsfähigkeit, wie man sie an der Ausgeglichenheit der Leistungsbilanz (einschließlich Kapitalbilanz) oder dem Bestand an Devisenreserven, an der Entwicklung der österreichischen Marktanteile, an der "Restkomponente" der CMS-Analyse (Constant-Market-Share-Analyse) oder an den effektiven Wechselkursen messen kann, ist für die österreichische Wirtschaft zur Zeit gegeben. Diese als "Indikatoren des Wettbewerbsergebnisses" bezeichneten Daten liefern fast durchwegs ein positives Ergebnis oft selbst im Vergleich mit der Bundesrepublik Deutschland und den KEIL. Als Warnsignale gelten die abnehmenden Überschüsse in der Dienstleistungsbilanz, Probleme im Anlagenexport (die sich in den NIWODUL niederschlagen könnten) oder die Notwendigkeit, die Zinslandschaft in einer Weise zu gestalten, daß die Kapitalimporte höher als die Kapitalexporte bleiben. In den letzten Jahren blieben weitere Marktanteilsgewinne Österreichs aus, für bisher dynamische Bereiche (z. B. Anlagenbau) trifft dies besonders für jene Zeit zu, über die noch keine Statistiken vorliegen. Die Umstellung der Strategie der verstaatlichten Industrie von einer Umsatzorientierung (Beschäftigungsstabilisierung) auf eine Erfolgsorientierung und die Versuche zur Budgetkonsolidierung bedeuten kurzfristig ein niedrigeres Wachstum und geringere Marktanteile, sollen aber mittelfristig den Handlungsspielraum wiederherstellen und die Konkurrenzposition stärken.

Eine "Vorreiterschaft" Österreichs, die auf einem Technologievorsprung oder auf der Höherverarbeitung von Industriewaren basieren würde, ist für Österreich nicht gegeben. Der Verarbeitungsgrad der Produkte ist gering, die Internationalität der Unternehmen, die Aufwendungen für Forschung, Entwicklung oder produktionsnahe Dienstleistungen sind niedriger als im Ausland, nur auf wenig dynamischen Märkten nimmt Österreich (im allgemeinen und mit wichtigen Ausnahmen) eine günstige Position ein und ist relativ erfolgreich. Auch die Preise im Export können weniger den Kosten angepaßt werden, als es anderen Ländern gelingt. Dies gilt auf Branchenebene, aber auch innerhalb der Produktgruppen. Es scheint, daß jedes Land entsprechend seinem Entwicklungsniveau im Vergleich zu den anderen Ländern unterschiedliche Vorteile im internationalen Handel anzubieten hat. Österreich hat seit der Wiederaufbauphase seine relative Position verändert. Mit dem Überschreiten des Durchschnitts des europäischen OECD-Blocks ist eine Umstellung auf Produkte mit höherem Verarbeitungsgrad unter Einsatz von Humankapital sowie einem Minimum an eigener Forschung notwendig. Diese Anpassung ist im Gange, müßte aber beschleunigt werden. Die noch immer niedrigeren Arbeitskosten können nur im gleichen Schritt mit einem Aufholen des Rückstands bei diesen "Zukunftsfaktoren" angehoben werden. Dieser Aufholprozeß ist nach vielen Indikatoren im Gang, allerdings nicht nach allen Teilberichten (vgl. Unit Values), nach manchen Studien ist er in jüngster Vergangenheit ins Stocken geraten (vgl. Volk). Die gegenwärtig verschärften Bemühungen um Internationalisierung, Unternehmensumstrukturierung, Höherqualifizierung der Arbeitnehmer und die Umstellung der staatlichen Einflußnahme auf aktive Maßnahmen lassen es nicht unmöglich erscheinen, sich das anspruchsvollere Ziel einer dynamischen Wettbewerbsfähigkeit zu setzen. Ein schrittweises Erreichen der durchschnittlichen Faktoreinkommen der kleinen industrialisierten Staaten wie Schweiz, Schweden, Belgien, Niederlande, Dänemark oder auch unseres Haupthandelspartners, der Bundesrepublik Deutschland, muß aber begleitet sein von einer Beseitigung der strukturellen Probleme wie des niedrigen Verarbeitungsgrades, des Forschungsrückstands, des Marketing- und Ausbildungsdefizits.

Karl Aiginger

Literaturhinweise

Balassa, B. 'Recent Developments in the Competitiveness of American Industry and Prospects of the Future' in U. S. Congress Joint Economic Committee (Hrsg.) Factors Affecting the United States Balances of Payments. Washington, D. C. 1962.

Bayer, K. 'Instrumente der österreichischen Umweltpolitik' WIFO-Monatsberichte 3/1987 S. 143ff.

Breuss, F. 'Fundamentals' als Orientierungshilfe für die Wechselkurspolitik. WIFO Working Papers Wien 1987 (21).

Konkurrenzfähigkeit

Glismann H. H. Horn E. J. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft Diagnose-Prognose Stuttgart 1977

Orlowski, D., Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft Konzeptionelle Grundlagen und empirische Messung einer wirtschaftspolitischen Zielgröße Göttingen 1982

Puwein, W., "Ökonomische Aspekte der Umweltpolitik im Verkehrswesen" WIFO-Monatsberichte 3/1987, S. 153ff

Smeral, E. (1986A) Reiseverkehr und Gesamtwirtschaft WIFO-Gutachten 1986

Smeral, E. (1986B), "Position Österreichs im Welttourismus" WIFO-Monatsberichte, 8/1986

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

Uri, P., Bericht über die Wettbewerbsfähigkeit der Europäischen Gemeinschaft Luxemburg 1971.

Volk E., Innovationsförderung durch Beschaffungspolitik der öffentlichen Hand WIFO-Gutachten 1986