

Ass. Prof. Dr. SCHAPOUR ZAFARPOUR
Zentrum für Auslandsstudien, Wirtschaftsuniversität Wien, Österreich
Institut za medunarodni studij, Ekonomsko sveučilište u Beču, Austrija

Ass. Prof. Dr. VITO BOBEK
Wirtschaftsfakultät der Universität Maribor, Slowenien
Ekonomski fakultet Sveučilišta u Mariboru, Slovenija

AUSSENHANDELSSTRUKTUR DER ALPEN-ADRIA LÄNDER*

(Fallstudien: Österreich, Italien, Slowenien, Kroatien)

UDK 339.5
Empfangen: 3.09.1997
vorläufige Mitteilung

Die Bedeutung der Wettbewerbsfähigkeit wird durch eine "constant market share"-Analyse des Exports verdeutlicht; sie zerlegt die Veränderung im Weltmarktanteil eines Landes in einen Güter- und Regional-"Markt"-Effekt, sowie einen "Marktanteils"-Effekt. Gemäß dieser Analyse können für jede beliebige Periode drei Faktoren für die Veränderung des Marktanteils eines Landes am Weltimport unterschieden werden¹ (wobei alle Daten zu laufenden Preisen ausgedrückt sind):

- Regionaler Markteffekt: Gemessen als die Differenz zwischen dem Wachstum des Welthandels und jenem Welthandelswachstum, das nach der Regionalstruktur des Exports des betreffenden Landes gewichtet ist; es zeigt, in welchem Maß der Export eines Landes auf relativ wachstumsstarke bzw. wachstumsschwache Märkte konzentriert ist.
- Warenstruktur-Markteffekt: Gemessen als Differenz zwischen dem Wachstum des Welthandels und jenem Welthandelswachstum, das mit der Warenstruktur des Exports des betreffenden Landes gewichtet ist; es zeigt, in welchem Maße der Export eines Landes auf Wachstumsrate bzw. wachstumsschwache Güter konzentriert ist.
- Residualer (Marktanteils)-Effekt: Berechnet als Residuum; er gibt die Möglichkeit eines Landes an, seinen Marktanteil durch Wettbewerbsfaktoren wie Qualität, Preis, Marketing etc. aufrechtzuerhalten, enthält aber auch andere nicht marktbestimmte Faktoren wie Handelsdiskriminierung oder externe Schocks.

Schlüsselwörter: "Constant marketing share", Markteffekt, Marktanteils-Effekt, Marktanteilsfaktoren

* Forschung im Rahmen der internationale Sommerhochschulkurs "Alpen - Adria Sommeruniversität 1997", an der Fakultät für Hotelmanagement Opatija vom 14. Juli bis 26. Juli 1997

¹ OECD (1993): "Wirtschaftsbericht Österreich" Manz, Wien, S. 72.

1 DIE HISTORISCHE ENTWICKLUNG DES AUSSENHANDELS IM ALPEN-ADRIA RAUM

Bereits der klassische Nationalökonom Adam Smith hat darauf hingewiesen, daß der Handel eine zutiefst menschliche Dimension darstelle. Er sei keinem noch so friedlichen Hund begegnet, welcher bereit gewesen wäre, mit einem anderen Knochen zu tauschen. So war für Adam Smith der Handel eine spezifisch humane Errungenschaft, die - gemessen an Raub und Diebstahl - die wohl freundlichste Art des Güterverkehrs darstellte.

Wir können feststellen, daß bereits in der Antike im heutigen Alpen-Adria-Raum intensive Handelskontakte vorhanden waren: So drangen Handelsgüter aus der Steiermark bis weit in den Süden des adriatischen Raumes vor. Man denke in diesem Zusammenhang beispielsweise an das legendäre norische Eisen, welches im gesamten Römischen Imperium ein gesuchtes Produkt war und von den römischen Schriftstellern geradezu verherrlicht wurde.

Es wäre ferner auch auf den steirischen Speik zu verweisen, eine Pflanze, die als Grundstoff für die Herstellung von Parfums verwendet wurde und über Italien bis nach Nordafrika gelangte und welcher man lange Zeit hindurch geradezu magische Kräfte zugeschrieben hat.

Oder als ein anderes Beispiel sei der alpenländische Loden erwähnt. Er fand bereits Aufnahme in einem frühen Beleg für staatliche Eingriffe in die Wirtschaft: In den unter Kaiser Diocletian erlassenen Höchstpreisverordnungen schienen bereits Tarife für den aus Loden verfertigten norischen Mantel (Wetterfleck) auf.

Doch bekanntlich ist der Handel nie eine Einbahnstraße. Wir sehen, daß in der Gegenrichtung die Steiermark (Styria) aus dem oberitalienischen Raum und aus Istrien beispielsweise mit Amphoren voller Köstlichkeiten versorgt wurde. Das reiche Angebot reichte von Oliven, über Olivenöl bis zu den schon damals in unseren Gegenden begehrten guten Weinen des Südens. Aber auch das Geschirr, auf dem man zu speisen pflegte, wie etwa die berühmte "Terra Sigillata", zählte zu den Importprodukten, welche eine willkommene Bereicherung für das heimische Warenangebot darstellten.

Es ist keine Übertreibung, wenn man behauptet, daß die Handelsverflechtungen im Alpen-Adria-Raum zu den ältesten nachweisbaren überregionalen Wirtschaftsverflechtungen zählen, deren Kontinuität sich bis in unsere Tage erfreulicherweise erhalten konnte. So haben wir bereits in der vergangenen Alpen-Adria Sommerhochschulkursen der Wirtschaftsfakultäten über die historischen Handelskontinuitäten diskutiert, in welcher beeindruckender Weise sich nach der Auflösung der Habsburger-Monarchie die interregionalen Handelsströme zwischen Slowenien, Kroatien, Oberitalien und Österreich erhalten konnten. Mit dem 4. Sommerhochschulkurs unserer Wirtschaftsfakultäten sollte das Phänomen Handel eine zeitgemäße und vertiefte wissenschaftliche Betrachtung finden.

Österreichs Außenhandel hatte im 20. Jahrhundert jene großen politischen Veränderungen mitgemacht, die unseren Kontinent kennzeichneten, das heißt vor allem: eine Umorientierung von Südosteuropa hin nach Mittel- und Westeuropa. Lediglich in einigen Entwicklungslinien hatte Österreichs Außenhandel Kontinuität über die politischen und gesellschaftlichen Systeme hinweg behalten können: Dies gilt insbesondere für den Alpen-Adria-Raum, für die Zusammensetzung der Warenströme und für die starke relative Integration Österreichs in den Donaauraum bis heute.

In der Zeit nach dem ersten Weltkrieg versuchte die Entente, zusätzlich zu den Hochschutzzöllen der Nachfolgerstaaten, durch Ein- und Ausfuhrverbote den Warenhandel zwischen den Nachfolgerstaaten und der Republik Österreich zu reduzieren, also die alten Handelsströme versickern zu lassen.

Die ersten Versuche diese fast aussichtslose Situation zu verbessern, bildeten die sogenannten Kompensationsverträge: Österreich schloß die ersten schon im November und Dezember 1918 mit Ungarn, Polen, Jugoslawien (SHS-Staat) und der Tschechoslowakei ab. Waren wurden dabei Zug um Zug getauscht. Um die Valuta-Schwierigkeiten zu überwinden und zur gegenseitigen Rückversicherung, wurden die Kompensationslieferungen stets mit Waren bzw. mit Arbeitsleistungen bezahlt.

Erst mit dem Auslaufen der alliierten Restriktionen und nach der Sanierung der österreichischen Währung, die mit der Einführung der "Schillingwährung (1 öS = 10.000 Kr. = 0,71 Goldkr.) zu Neujahr 1925 auch einen sichtbaren Ausdruck gefunden hatte, konnte Österreich ab 1925 reguläre Handelsverträge abschließen. Der erste wurde am 3. September 1925 in Wien mit Jugoslawien abgeschlossen. Er umfaßte - weil sich seit 1918 eine Reihe von bilateralen Problemen aufgestaut hatte - neben den rein handelspolitischen Fragen noch eine Anzahl anderer, gleichzeitig im Paket vereinbarter Regelungen: u. a. ein Tierseuchenabkommen, ein Abkommen über den Weideverkehr an der Grenze, ein Grenzschutzabkommen sowie zwei Sonderabkommen über die Ausnützung der Wasserkräfte und der E-Werke in der Mur-Grenzzone zwischen der Steiermark und Slowenien.

Dem Handelsvertrag mit Jugoslawien kam innerhalb der Handelspolitik Österreichs entscheidende Bedeutung zu. Zum einen hatte Österreich gerade durch den erfolgreichen Vertragsabschluß die Zollmauern zu den Nachbarstaaten durchbrochen, zum anderen war gerade dieser Handelsvertrag und die angelaufenen Verhandlungen mit anderen Nachbarstaaten (etwa mit Ungarn) mitentscheidend für die Aufhebung der Völkerbund-Finanzkontrolle im Herbst 1925 gewesen. Und eine erfolgreiche Handelspolitik war für Österreich lebensnotwendig, weil der Inlandsmarkt für die österreichische Fertigwarenproduktion einfach zu klein war. Die von den Völkerbundexperten vorgeschlagene Handelspolitik, die auf dem Ideal des Zusammenwirkens aller Staaten beruhte, war undurchführbar, solange Österreich nur allein handelspolitisch aktiv war.

Weitere Handelsverträge Österreichs folgten. Hier sei vor allem auf den Handels- und Schifffahrtsvertrag mit Italien von 1923 hingewiesen. Dieser Vertrag - noch kein regulärer Handelsvertrag, weil ja Österreich die Fünfjahresfrist der

Alliierten einzuhalten hatte - spiegelt die handelspolitische Einengung Österreichs wider: Italien versagte die allgemeine Meistbegünstigung, die Österreich gewähren mußte. Der Vertrag enthielt Vereinbarungen über die Meistbegünstigung hinsichtlich der Zölle, Zollformalitäten Ein-, Aus- und Durchfuhrverbote, Tarifbindungen, ein Zollkartell, Ein- und Ausfuhrkontingente usw.

Die folgenden zwei Tabellen zeigen die Warenstruktur des Handels zwischen Österreich und Italien bzw. Jugoslawien im Jahr 1925, also zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der ersten regulären Handelsverträge und damit eines regulären Außenhandels.

Tabelle 1: Warenstruktur des Handels zwischen Österreich und Italien 1925 (in %)²

von Italien nach Österreich			von Österreich nach Italien	
1.	Mehl	10,0	Holz	45,0
2.	Südfrüchte	9,7	Papier u. Papierwaren	14,8
3.	Getreide	7,9	Eisenwaren	10,4
4.	Reis	7,2	El. Maschinen u. Apparate	3,6
5.	Seidengespinnste	7,1	Metallwaren	2,7
6.	Obst	6,1	Maschinen u. Apparate	2,7
7.	Sonstiges	52,0	Sonstiges	20,8

Tabelle 2: Warenstruktur des Handels zwischen Österreich und Jugoslawien 1925 (in %)³

von Jugoslawien nach Österreich			von Österreich nach Jugoslawien	
1.	Getreide	29,8	Eisenwaren	19,1
2.	Rinder	12,9	Baumwollwaren	11,2
3.	Fleisch u. Würste	8,6	Maschinen u. Apparate	5,4
4.	Schweine	8,2	Papier u. Papierwaren	4,6
5.	Mehl	5,8	Baumwollgarn	4,4
6.	Obst	4,2	Metallwaren	4,3
7.	Sonstiges	30,5	Sonstiges	51,0

1928, zum Zeitpunkt des am stärksten entwickelten Welthandels der Zwischenkriegszeit, wiesen Österreich, Ungarn, Jugoslawien und die

² S. Karner: Österreichs Außenhandel im 20. Jahrhundert. In: 11. Internationales Wissenschaftliches Symposium Alpen-Adria, Dokumentation der Tagung, Graz, S. 122.

³ S. Karner: Österreichs Aussenhandel im 20. Jahrhundert. In: 11. Internationales Wissenschaftliches Symposium Alpen-Adria, Dokumentation der Tagung, Graz 1992, S. 123.

Tschechoslowakei weltweit die zweithöchste relative Integrationsrate der wichtigsten Handelsstaaten auf.

Nach dem zweiten Weltkrieg trat eine Sonderstellung im österreichischen Außenhandel ein. Denn es galt nicht nur, Kompensationsverträge abzuschließen, sondern auch die vereinbarten Lieferungen rasch durchzuführen, hing doch von der raschen Erledigung der Vereinbarungen oft die Sicherung der Versorgung Tausender Menschen, aber auch der Wirtschaft ab. Italien war vom August 1945 bis Mai 1946 nicht nur das dritt wichtigste Handelspartnerland für Österreich geworden; Italien war vor allem jenes Land, das einen sehr hohen Prozentsatz der Abschlüsse auch rasch durchführte.

2 HINTERGRUND DER STUDIE

Der Außenhandel spielt sich im Rahmen eines komplexen sozio-ökonomischen Subsystems eines noch komplexeren gesamtwirtschaftlichen Systems ab. Ein Wesenskern eines Systems ist seine Bestandserhaltung. Das Außenhandelsystem erfüllt diese Grundvoraussetzung. Der Außenhandel wurde noch niemals generell in Frage gestellt. Kein Land praktizierte den absoluten Isolationismus. Handelspolitische Autarkiebestrebungen wurden nie restlos und schon gar nicht über längere Zeiträume hinweg durchgestanden. Dies gilt insbesondere für unser Untersuchungsobjekt dieser Studie, die Außenhandelskonzepte von Österreich, Italien, Slowenien und Kroatien.

Dem Außenhandelszweck muß eine Handlungsmaxime zugrunde liegen. Als Substrat aller möglicher Zwecksetzungen soll gelten: Oberster Zweck dieses Systems ist es, im Handel mit anderen Ländern möglichst effizient abzuschneiden. Außenhandels-theoretisch ausgedrückt: Ein Land versucht, nach dem Prinzip der komparativen Vorteile gegenüber jedem Handelspartner und bezogen auf jede Güterkategorie Außenhandel zu betreiben. Ein den komparativen Vorteilen adäquates Handeln bedeutet - vereinfacht gesprochen, daß jene Produkte, die im Inland relativ kostengünstiger produziert werden können als im Ausland, nur vom Inland produziert und exportiert werden, hingegen werden Produkte, die das Ausland relativ billiger erstellen kann als das Inland, nur vom Ausland produziert und vom Inland importiert. Eine solche Verhaltensweise entspricht dem Prinzip der internationalen Arbeitsteilung bzw. der internationalen Spezialisierung.

In der Realität werden sich die in einer Marktwirtschaft frei agierenden Unternehmer allerdings nicht streng dem Prinzip der komparativen Vorteile unterwerfen. Sie produzieren und versuchen ihre Waren im Ausland abzusetzen. Der internationale Konkurrenzkampf wird dann jedoch nicht kostengünstig produzierende Anbieter aus dem Wettbewerb drängen. Die Summe solcher mikroökonomischer Aktivitäten (Aktionen und Reaktionen) im Außenhandel führt, in aggregierter Form betrachtet, zu einem makroökonomischen Außenhandelsverhalten, das sich den ideal-abstrakten Außenhandelsystemzweck (Handeln nach den komparativen Vorteilen) anzunähern versucht. Als Obermenge der Klasse von Vorteilen wurde der

komparative Vorteil gewählt, weil absolute Außenhandelsvorteile eines Landes nicht unbedingt auch komparative sein müssen. Aber komparative Vorteile können sowohl absolute Vorteile als auch absolute Nachteile einschließen.

Die Berechtigung, als Systemzweck irgendeinen Zweck (hier die Handlungsmaxime der komparativen Vorteile) vorzugeben, leiten wir einmal ab aus der wissenschaftstheoretischen Zulässigkeit, Werturteilemodell zu erstellen oder gar eine Weltformel zu finden, die den Umfang und die Richtung der Außenhandelsströme zwischen allen Ländern zu erklären vermag. Uns geht es darum, Kausalfaktoren zu finden, die ein in groben Umrissen vorliegendes komparatives Vorteilsgertüst laufend verändernd (verstärkend, stabilisierend, schwächend) beeinflußt und verfeinert.

Zu diesem Zweck wählen wir folgende Einflußgrößen aus, die uns als relevant für die Einflußnahme und Generierung der komparativen Vorteile eines Landes erscheinen: Relative Strukturanteilendifferenzen, relative Handelsanteildifferenzen, relative Export-Spezialisierung, relative Export-Anteile, relative Export-Weltmarktanteile, RCA-Analyse und intra-industrieller Handel. Dabei sind alle Parameter nur jeweils als Obermenge einer Reihe von unter diesen subsumierten Teilursachen zu verstehen.

3 THEORETISCHER BEZUGSRAHMEN

Die Länder des Alpen-Adria Raumes sind neben den sozio-kulturellen Determinanten durch den Güterhandel, durch Dienstleistungen, durch internationale Wanderungen der Faktoren Arbeit und Kapital, technologisches Wissen und Wechselkurse stark miteinander verflochten.

Der Außenhandel sowie der Intrahandel dieses Raumes läßt sich nicht durch einen einzigen ökonomischen Erklärungssatz beschreiben, sondern durch eine Vielzahl von miteinander in Zusammenhang stehenden Theorien. Grundsätzlich läßt sich der Handel in diesem Raum nach der Liberalisierung der Märkte in Slowenien und Kroatien durch die Theorie des allgemeinen Feihandels erklären.

3.1 Theorie des Freien Handels

Der Außenhandel bringt allen beteiligten Ländern Vorteile. Die Konsumenten können weltweit vom billigen Angebot Gebrauch machen. Ineffiziente Produktionen und Produktionsmethoden werden durch Importe verdrängt, wodurch Produktionsfaktoren leistungsfähigeren Produktionszweigen zugeführt werden können. Die Gewinne aus dem Handel lassen sich in Konsum- und Produktionsgewinne unterteilen. Die Produzenten erzeugen einen höheren Produktionswert; die Konsumenten können mit einem höheren Einkommen ein höheres Nutzungsniveau erreichen.

Internationaler Handel begünstigt die Anbieter eines Exportgutes und die Nachfrage eines Importgutes. Andererseits werden die Anbieter eines Importgutes und die Nachfrage eines Exportgutes durch die Öffnung der Grenzen benachteiligt. Daraus folgen die entscheidenden Argumente für die Nachfrage nach Handelshemmnissen.⁴

Dennoch läßt sich mittel- und langfristig zeigen: Die gesamtwirtschaftlichen Gewinne, die bei einem Übergang von Planwirtschaft (oder Protektionismus) im Freihandel anfallen, sind stets größer als die gesamtwirtschaftlichen Verluste. Dies bedeutet, daß die Wirtschaftssubjekte, die vom Übergang zum Freihandel profitieren, die Verluste der negativ betroffenen Akteure vollständig kompensieren können und nach Leistung der Kompensationszahlungen im Vergleich zur planwirtschaftlichen bzw. protektionistischen Ausgangssituation gewonnen haben. Während Italien und Österreich seit langem die Vorteile des freien Handels zu nutzen wissen, befinden sich Slowenien und Kroatien nach einem relativ kurzem Transformationsprozeß in einer Posttransformationsphase, in der die Vorteile eines freien Handels sukzessive zum Vorschein kommen.

Die Alpen-Adria-Region bzw. die vier untersuchten Länder können ihren Reichtum durch internationalen Handel steigern, indem sie sich auf die Herstellung und Produktion jener Güter spezialisieren, die sie am effektivsten für den Handel mit anderen Ländern produzieren können.

Diese Theorie basiert auf der Grundlage, daß die Länder die betreffenden Güter mit geringerem Einsatz an Produktionsfaktoren produzieren können als der jeweilige Handelspartner und sich demnach auf die Produktion dieser Güter spezialisieren. Güter, die außerhalb der eigenen Grenze mit absolut geringem Aufwand an Produktionsfaktoren produziert werden, sollten importiert werden.

Tatsächlich werden einige landwirtschaftliche Güter aufgrund der Lage, des Klimas und der Geologie in den Alpen-Adria Ländern mit absolut geringem Einsatz an Produktionsfaktoren hergestellt, die gegen jene (Industrie) Güter ausgetauscht werden, deren Herstellung im Inland teurer käme, wie die vorliegende Untersuchung zeigt.

3.2 Theorie der Komparativen Kostenvorteile

Spezialisierung und internationaler Handel sind vorteilhaft, wenn komparative Kostenunterschiede zwischen den Ländern bestehen. Die untersuchten Länder exportieren jene Güter und Dienste, bei denen sie komparative Kostenvorteile besitzen. Die Orientierung an den komparativen Vorteilen führt zum gleichen Ergebnis wie die in der Realität zu beobachtende Orientierung an den absoluten Vorteilen, vorausgesetzt, daß die Preise in allen vier Ländern flexibel sind.

Komparative Kostenvorteile führen zu relativen Preisvorteilen und liefern damit eine notwendige Bedingung für den Handel, nicht zuletzt im Alpen-Adria

⁴ Vgl. U. Broll: Internationaler Handel

Raum. Relativpreisdifferenzen können ihrerseits durch länderspezifische Unterschiede in den Präferenzen der Nachfrage in den zur Verfügung stehenden Technologien und in der relativen Faktorausstattung erklärt werden.⁵

3.3 Theorie des Intra-Industriellen Handels

Die Außenhandelsstruktur der Alpen-Adria Länder erklärt sich generell als Folge der von Land zu Land divergierenden Produktionstechnologien (Ricardo Modell), der Unterschiede in der relativen Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin Modell) oder als Folge der Unterschiede in den Präferenzen der Konsumenten.

Die Warenstruktur der Alpen-Adria Länder gibt erste Anhaltspunkte für die international wettbewerbsfähigen Wirtschaftszweige der Länder.

Deutlich divergierende Schwerpunkte in der Güterstruktur von Importen und Exporten entsprechen einer volkswirtschaftlichen Spezialisierung zwischen den Sektoren. Expandiert hingegen der Anteil des Austausches gleichartiger Produkte, d.h. der Produkte, die in einer engen Substitutionsbeziehung stehen, so ist dies als zunehmende Außenhandelsverflechtung innerhalb eines Sektors bzw. einer Branche zu verstehen.⁶ Die wirtschaftliche Bedeutung der intra-industriellen Arbeitsteilung für hochentwickelte Alpen-Adria Volkswirtschaften ist unbestritten, wie die Untersuchung im Falle Österreichs und Italien deutlich aufzeigt. Die Theorie des intra-industriellen Handels geht von der empirischen Beobachtung aus, daß ein großer Teil der Handelsströme zwischen Industrieländern aber auch im Alpen-Adria Raum kein Austausch der Produkte des Sektors X mit Gütern des Sektors Y ist, sondern daß ein Austausch zwischen ähnlichen Produkten des gleichen Sektors stattfindet.

3.4 Das Nachbarschaftsprinzip

Ein wesentlicher Teil des Handels dieser Alpen-Adria Wirtschaftsregion ist durch das Nachbarschaftsprinzip determiniert. Dieses Prinzip besteht darin, daß die Handelsbeziehungen benachbarter Länder den größten Anteil an deren gesamten Außenhandelsvolumen ausmachen.

Als Beweggründe für die Ausrichtung des Handels auf das Nachbarland in der Alpen-Adria Region können

- der gemeinsame geschichtliche Hintergrund
- die kulturellen und traditionellen Verknüpfungen durch die Minderheiten,
- die Pflege guter nachbarschaftlicher Beziehungen,
- und die Transportkostenvorteile durch geringe regionale Distanz angegeben werden.

⁵ Vgl. U. Broll: Internationaler Handel

⁶ Vgl. U. Broll: Internationaler Handel

4 ERFASSUNG DER AUßENHANDELSSTRUKTUR

In anderen Untersuchungen werden oftmals nur die strukturellen Entwicklungen unter die Lupe genommen. Im Rahmen dieser Arbeit ist es jedoch von besonderem Interesse, die Strukturen mehrerer Warenkörbe einem direkten Vergleich zu unterziehen. Mit Hilfe von Strukturvergleichs-Kennziffern (beschrieben im folgenden Abschnitt) lassen sich die strukturellen Unterschiede zweier Warenkörbe quantifizieren. Da neben der sektoralen, also branchenbezogenen Strukturalisierung auch ein regionales Strukturmuster von Interesse ist, lassen sich beide Dimensionen in einer Matrix zusammenfassend darstellen.

4.1 Strukturvergleichskennziffern

Um zu überprüfen, ob sich im Verlaufe zunehmender intra-industrieller Arbeitsteilung die Handelsstrukturen zweier Länder einander angleichen, werden Strukturvergleichskennziffern auf möglichst tiefem Disaggregationsniveau berechnet.⁷

Dazu werden mit Hilfe der errechneten Export- und Importstrukturen Anteilsdifferenzen gebildet, die, um die Vergleichbarkeit der Differenzen zwischen den einzelnen Warengruppen herstellen zu können, nochmals mit der Summe der verglichenen Anteilsbeträgen normiert werden. Die Anteilsdifferenzen werden berechnet und in den zugrunde gelegten Matrizen abgebildet. Auf diese Weise stellt die mögliche graphisch dargestellte Streuung das Entwicklungsspektrum über die Zeit dar. In der Darstellung wurde allerdings aus Gründen der Überschaubarkeit darauf verzichtet, die einzelnen Anteilsdifferenzen in der Matrix mit ihrem zeitlichen Bezugswert zu kennzeichnen. Entscheidend ist vielmehr die allgemeine Zuordnung innerhalb der Matrix.

Es wird die folgende Berechnungsformel zugrunde gelegt.

Relative Strukturanteilsdifferenzen:

$$RSA_{EX} = \frac{EX_i X_k / Si (EX_i X_k) - EX_i Y_k / Si (EX_i Y_k)}{EX_i X_k / Si (EX_i X_k) + EX_i Y_k / Si (EX_i Y_k)} * 100$$

(bzw. für IM_{ik})

mit:

EX_{ik} = Exporte der Produktgruppe i in Land k

IM_{ik} = Importe der Produktgruppe i aus Land k

S_i = Summation über die Produktgruppen i

X, Y = Länderindizes der zu vergleichenden Ex- und Importländer

⁷ Vgl. M. Huttu: Die Warenstruktur des Außenhandels: Fratildurt, Bern, New York 1987; S. 125 ff.

Anmerkung: Hier werden die Handelsstrukturen der beiden Volkswirtschaften X und Y mit einander verglichen. Beide stehen mit jeweils identischen Partnerländern k in Handelsbeziehungen.

Die Anteilsdifferenzen können Werte annehmen, die zwischen 0 (völlige Übereinstimmung) und +/-100 (völlige Nichtübereinstimmung der verglichenen Strukturen) liegen. Liegen die Werte aus dem Blickwinkel des Landes X im positiven Bereich, dann ist das Gewicht der betrachteten Warengruppe größer gegenüber dem Vergleichsland Y. Liegen sie hingegen im negativen Bereich, dann ist die betrachtete Produktgruppe zu einem geringeren Prozentsatz im Warenkorb enthalten.

Ergänzung: Stellt man die obigen Formel dahingehend um, daß die Ex- und Importe eines Landes im Handel mit einer anderen Volkswirtschaft einander gegenüberstehen, dann kann man die strukturelle Ähnlichkeit der beiden Warenkörbe, auf ein Land bezogen, darstellen.

Vergleich: Österreich - Italien

Im Verlauf der Arbeit wurde auf die Produktgruppeneinteilung zurückgegriffen, die von Eurostat verwendet wird. Untenstehend folgt die Liste der für Österreich volumensmäßig wichtigsten Export- und Importkategorien.

Im Zuge der Untersuchung war eine Einschränkung auf ausgewählte Produktgruppen notwendig. Da eine Zusammenfassung der unterschiedlichen Gruppen gemäß der ersten Ziffer der durchlaufenden Klassennummer inhaltlich nicht sinnvoll erscheint, wurden jeweils auf die Gruppen mit zweistelliger Nummer als Hauptgruppen zurückgegriffen.

Ausgewählte Produktgruppen:

84 Maschinen, Apparate und mechanische Geräte
8456/65 Werkzeugmaschinen

Wie aus der Außenhandelsstatistik ersichtlich ist, hat die Gruppe 84 die größte Bedeutung für Österreichs Außenhandel, und wurde deshalb einer näheren Betrachtung unterzogen. Die Gruppen 8456 bis 8465 wurden inhaltlich passend zu einer Gruppe der Werkzeugmaschinen aggregiert und als Untergruppe verwendet.

87 Zugmaschinen, Kraftwagen, Krafträder, Fahrräder, PKW...
8703 PKW

Die Gruppe 87 liegt an dritter Stelle der Reihung und trägt am wesentlichsten zu Österreichs negativer Handelsbilanz bei; Grund genug sich auch mit dieser zu beschäftigen.

Die Untergruppe 8703 spielt hierbei eine wichtige Rolle, und wurde auch zur Untersuchung herangezogen, da sich im Vergleich mit Italien interessante Perspektiven ergeben könnten.

30 Pharmazeutische Erzeugnisse
3003/04 Arzneiwaren

Aus stark aggregierter Sicht ist auch der Chemiesektor ein wichtiger Bereich des sterreichischen Außenhandels, und bietet im Vergleich mit den oben angeführten Gruppen eine Abwechslung von der Konzentration auf Maschinen im Allgemeinen. Als Untergruppe wurden die Gruppen 3003 und 3004 aufgrund ihrer Ähnlichkeiten zusammengefaßt.

X - Österreich
Y - Italien
k - Deutschland

In den Exporten sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{EX}):

$RSA_{EX} (30 - 3003/4)$	= -50,69 %
$RSA_{EX} (84 - 8456-65)$	= -25,48 %
$RSA_{EX} (87 - 8703)$	= -32,42 %

In den Importen sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{IM}):

$RSA_{IM} (30 - 3003/4)$	= 2,81 %
$RSA_{IM} (84 - 8456-65)$	= - 2,04 %
$RSA_{IM} (87 - 8703)$	= -12,19 %

Hier haben wir überprüft, ob die Handelsstrukturen Österreichs und Italiens einander angleichen. Wir haben als Partnerland Deutschland ausgewählt, weil es der wichtigste Auslandspartner für beide Länder ist. In unserem Fall sind die Gewichte der betrachteten Warengruppen beim Export geringer gegenüber Italien, im Fall Medikamente geht es um mehr als 50 %. Das bedeutet, daß Österreich und Italien keine Übereinstimmung der verglichenen Strukturen haben. Beim Import sehen die Strukturen beider Ländern ähnlicher aus (von 2 % bei Medikamenten, bis 12 % bei PKWs).

Vergleich: Italien - Österreich

Wir haben hier auch die Handelsstruktur Italiens mit der Österreichs verglichen - Exporte in die EU bzw. Importe aus der EU.

Von den wichtigsten Ex- und Importgütern werden wir auf folgende Produkte näher eingehen:

- 39 Kunststoffe und Waren aus Kunststoff
- 84 Kernreaktoren, Kessel, Maschinen, Apparate, mechanische Geräte und Teile davon
- 85 Elektrische Maschinen, Apparate, Geräte und andere elektrotechnische Waren und Teile davon
- 87 Zugmaschinen, Kraftwagen, Kraftfahräder und andere nicht schienengebundene Landfahrzeuge, Teile davon und Zubehör
- 94 Möbel, Beleuchtungskörper, vorgefertigte Gebäude.

X – Italien, Y – Österreich, k – EU

In den Exporten sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{EX}):

$RSA_{EX} (39)$	= 0,62 %
$RSA_{EX} (84)$	= 19,78 %
$RSA_{EX} (85)$	= -26,34 %
$RSA_{EX} (87)$	= 7,69 %
$RSA_{EX} (94)$	= 36,25 %

Relative Strukturanteilsdifferenz in Exporten zeigt uns eine starke bis relative Übereinstimmung der verglichenen Strukturen. Die positive Vorzeichen, mit einer Ausnahme, bedeuten, daß die betrachtete Produkte bzw. Produktgruppen stärker präsent sind im Export Italiens als im Export Österreichs nach EU; d.h. daß das Gewicht des Produktes im Warenkorb Italiens größer ist als in Österreich.

In den Importen sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{IM}):

$RSA_{IM} (39)$	= 2,79 %
$RSA_{IM} (84)$	= 19,78 %
$RSA_{IM} (85)$	= 6,39 %
$RSA_{IM} (87)$	= 3,43 %
$RSA_{IM} (94)$	= -54,73 %

Auch die relative Strukturanteilsdifferenz in Importen zeigt uns eine starke bis eine relative Übereinstimmung der verglichenen Strukturen. Die positive Vorzeichen bedeuten, daß die betrachtete Produkte bzw. Produktgruppen stärker präsent sind im Import Italiens als im Import Österreichs aus der EU; d.h. daß das Gewicht des Produktes im Warenkorb Italiens größer ist als in Österreich. Die einzige Ausnahme repräsentiert die Produktgruppe 94 (Möbel, Beleuchtungskörper, vorgefertigte Gebäude), wo Import aus EU nach Österreich höher ist als Import aus EU nach Italien; d.h. daß das Produkt im Warenkorb Italiens zu einem kleineren %Satz vorhanden ist als in Österreich.

Vergleich: Slowenien - Österreich

Wir haben hier auch die Handelsstruktur Sloweniens mit der Österreichs verglichen - Importe aus der EU.

Von den wichtigsten Importgütern werden wir auf folgende Produkte näher eingehen:

- 84 Kernreaktoren, Kessel, Maschinen, Apparate, mechanische Geräte und Teile davon
- 85 Elektrische Maschinen, Apparate, Geräte und andere elektrotechnische Waren und Teile davon
- 87 Zugmaschinen, Kraftwagen, Kraftfahräder und andere nicht schienengebundene Landfahrzeuge, Teile davon und Zubehör
- 90 Optische, fotografische oder kinematografische Produkte
- 94 Möbel, Beleuchtungskörper, vorgefertigte Gebäude
- 95 Spielzeuge, Spiele, Unterhaltungsartikel.

X – Slowenien, Y – Österreich, k - EU

In den Exporten sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{EX}):

$RSA_{EX}(84)$	=	- 16,18 %
$RSA_{EX}(85)$	=	- 2,17 %
$RSA_{EX}(87)$	=	22,56 %
$RSA_{EX}(90)$	=	19,29 %
$RSA_{EX}(94)$	=	54,40 %
$RSA_{EX}(95)$	=	- 21,14 %

Bei den Exporten in die EU existiert ziemlich starke Übereinstimmung der beiden Länder, außer bei der Produktgruppe 94, wo die Übereinstimmung geringer ist, was auch bedeutet, daß der Export dieser Produktgruppe für Slowenien viel bedeutender ist als für Österreich.

In den Importen sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{IM}):

$RSA_{IM}(84)$	=	- 1,06 %
$RSA_{IM}(85)$	=	-10,43 %
$RSA_{IM}(87)$	=	7,60 %
$RSA_{IM}(90)$	=	18,75 %
$RSA_{IM}(94)$	=	12,75 %
$RSA_{IM}(95)$	=	1,61 %

Die relative Strukturanteilsdifferenz in Importen zeigt uns eine starke Übereinstimmung der verglichenen Strukturen. Die positive Vorzeichen (mit den Ausnahmen der Produktgruppen 84 und 85) bedeuten, daß die betrachtete Produkte bzw. Produktgruppen stärker präsent sind im Import Sloweniens als im Import

Österreichs aus der EU; d.h. daß das Gewicht des Produktes im Warenkorb Sloweniens größer ist als in Österreich.

Vergleich: Kroatien - Slowenien

Wir haben hier auch die Handelsstruktur Kroatiens mit der Sloweniens verglichen - am Beispiel der Importe aus der EU.

Von den wichtigsten Importgütern werden wir auf folgende Produkte näher eingehen:

- 27 Mineralische Brennstoffe
- 39 Kunststoffe und Waren daraus
- 44 Holz und Holzwaren
- 62 Bekleidung
- 64 Schuhe
- 85 Elektrische Maschinen, Apparate, Geräte und andere elektrotechnische Waren und Teile davon

X – Kroatien, Y – Slowenien, k - EU

In den Exporten sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{EX}):

$RSA_{EX} (27)$	=	90,28 %
$RSA_{EX} (39)$	=	5,81 %
$RSA_{EX} (44)$	=	27,36 %
$RSA_{EX} (62)$	=	47,22 %
$RSA_{EX} (64)$	=	66,81 %
$RSA_{EX} (85)$	=	31,38 %

Bei der Betrachtung der einzelnen Warengruppen stehen besonders die mineralische Brennstoffe mit einem Wert von 90,28 % bzw. Schuhe mit einem Wert von 66,81 hervor. Bei diesen beiden Produktgruppen weist Kroatien eine ganz andere Exportstruktur als der direkte Vergleichsstandard Slowenien auf. Bei Kunststoffen und deren Folgeprodukten zeigt sich hingegen eine fast völlige Übereinstimmung.

In den Importen sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RSA_{IM}):

$RSA_{IM} (27)$	=	- 13,57 %
$RSA_{IM} (39)$	=	- 11,49 %
$RSA_{IM} (44)$	=	- 23,96 %
$RSA_{IM} (62)$	=	27,66 %
$RSA_{IM} (64)$	=	37,54 %
$RSA_{IM} (85)$	=	14,50 %

Die relative Strukturanteilsdifferenz in Importen zeigt uns eine relative Übereinstimmung der verglichenen Strukturen. Die positive Vorzeichen (mit den

Ausnahmen der Produktgruppen 27,39 und 44) bedeuten, daß die betrachteten Produkte bzw. Produktgruppen Import Kroatiens als im Import Sloweniens aus der EU stärker präsent sind im; d.h. daß das Gewicht des Produktes im Warenkorb Kroatiens größer ist als in Slowenien.

4.2 Kennziffern zur Beurteilung der Ähnlichkeit von Handelsanteilen

Die regionalen Spezialisierungsmuster mehrerer Volkswirtschaften lassen sich ebenfalls mit Hilfe von Kennziffern vergleichen. Dabei werden die Differenzen zwischen den Handelsanteilen gebildet, die zwei zu vergleichende Exportländer auf einem ausländischen Markt halten. Die Differenzen werden auf der Ebene der Produktgruppen berechnet und nochmals zu der Summe der gemeinsamen Handelsanteile in Relation gesetzt, damit die Vergleichbarkeit zwischen den einzelnen Warengruppen gegeben ist.

Bildet man die Vergleichskennziffern für die Export-Handelsanteile, dann vergleicht man im Grunde genommen nicht nur, inwieweit sich die Anteile unterscheiden, sondern wie intensiv die Konkurrenzbeziehungen auf dem gemeinsamen Absatzmarkt sind. Dabei wird unterstellt, daß die Konkurrenzbeziehungen umso intensiver sind, je ähnlicher die Handelsanteile auf dem gemeinsamen Markt sind.

Umgekehrt können auch bei den Importen Anteilsdifferenzen sinnvoll berechnet werden; diese für einen bestimmten Bezugsmarkt errechneten Kennziffern sind zu interpretieren als Differenzen in der Inanspruchnahme eines Bezugsmarktes durch zwei Volkswirtschaften.

Relative Handelsanteilsdifferenzen:

$$RHD_{EX} = \frac{EX_iX_k / S_{xyz}(EX_iX_k) - EX_iY_k / S_{xyz}(EX_iY_k)}{EX_iX_k / S_{xyz}(EX_iX_k) + EX_iY_k / S_{xyz}(EX_iY_k)} * 100$$

Für Importe (IM_iXY_k) wird dieselbe Rechnung verwendet)

mit:

EX_{ik} = Exporte der Produktgruppe i in Land k

IM_{ik} = Importe der Produktgruppe i aus Land k

S_{xyz} = Summation über alle Länder, die auf dem Markt k konkurrieren

X,Y = Länderindizes der zu vergleichenden Exportländer

Die einzelnen Anteilsdifferenzen können Werte annehmen, die zwischen 0 (völlige Übereinstimmung) und +/-100 (völlige Nicht-Übereinstimmung der verglichenen Handelsanteile) liegen. Liegen die Werte für bestimmte Warengruppen aus dem Blickwinkel des Landes X im positiven Bereich, dann sind die Handelsanteile größer als die des Konkurrenten, wenn man den Exportmarkt betrachtet. Beim

Vergleich der Import-Handelsanteile hingegen ist die Inanspruchnahme dieses Marktes durch Land X größer als durch Land Y. Liegen die Werte im negativen Bereich, dann ist die Inanspruchnahme geringer.

Vergleich: Österreich - Italien

X – Österreich, Y – Italien, k - Deutschland

In den Exporten sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{EX}):

$RHD_{EX} (30 - 3003/4)$	= - 72,16 %
$RHD_{EX} (84 - 8456-65)$	= - 32,94 %
$RHD_{EX} (87 - 8703)$	= - 53,90 %

In den Importen sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{IM}):

$RHD_{IM} (30 - 3003/4)$	= - 2,34 %
$RHD_{IM} (84 - 8456-65)$	= - 19,77 %
$RHD_{IM} (87 - 8703)$	= - 21,72 %

Vergleich: Italien - Österreich

Wir haben hier auch die relativen Handelsanteilsdifferenzen Italiens mit derer Österreichs verglichen - Exporte in die EU bzw. Importe aus der EU.

X – Italien, Y – Österreich, k - EU

In den Exporten sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{EX}):

$RHD_{EX} (39)$	= 61 %
$RHD_{EX} (84)$	= 59 %
$RHD_{EX} (85)$	= 31 %
$RHD_{EX} (87)$	= 59 %
$RHD_{EX} (94)$	= 76 %

In den Importen sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{IM}):

$RHD_{IM} (39)$	= 48,70 %
$RHD_{IM} (84)$	= 33,12 %
$RHD_{IM} (85)$	= 46,68 %
$RHD_{IM} (87)$	= 43,89 %
$RHD_{IM} (94)$	= - 43,73 %

In den Exporten der betrachteten Produktgruppen herrscht eine relativ starke Nicht-Übereinstimmung, was bedeutet, daß die Konkurrenzbeziehungen zwischen den beiden Ländern beim Export in die EU nicht intensiv ist.

Bei den Importen der betrachteten Produktgruppen herrscht auch eine relativ starke Nichtübereinstimmung mit positiven Vorzeichen (mit der Ausnahme der Produktgruppe 94), was bedeutet, daß Italien eine höhere Inanspruchnahme beim Import der Produktgruppen der EU als Österreich hat.

Vergleich: Slowenien - Österreich

Wir haben hier auch die Handelsanteile Sloweniens mit der Österreichs verglichen - Ex- und Importe mit der EU und mit der Welt.

X - Slowenien, Y - Österreich, k - EU, Sxyz - die Welt

In den Exporten sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{EX}):

$RHD_{EX}(84)$	= - 80,16 %
$RHD_{EX}(85)$	= - 74,50 %
$RHD_{EX}(87)$	= - 61,08 %
$RHD_{EX}(90)$	= - 54,65 %
$RHD_{EX}(94)$	= - 19,63 %
$RHD_{EX}(95)$	= - 77,12 %

Aus dem Blickwinkel Sloweniens liegen alle Werte im negativen Bereich, was bedeutet, daß die Handelsanteile in Exporten Sloweniens geringer sind als die Exporte Österreichs in die Welt. Es herrscht eine starke Nicht-Übereinstimmung der verglichenen Handelsanteile.

In den Importen sind die relative Strukturanteilsdifferenzen (RHD_{IM}):

$RHD_{IM}(84)$	= - 75,50 %
$RHD_{IM}(85)$	= - 79,27 %
$RHD_{IM}(87)$	= - 71,52 %
$RHD_{IM}(90)$	= - 88,83 %
$RHD_{IM}(94)$	= - 79,82 %
$RHD_{IM}(95)$	= - 83,54 %

Die relative Handelsanteilsdifferenz in Importen zeigt uns eine starke Nicht-Übereinstimmung der verglichenen Strukturen. Die negative Vorzeichen bedeuten, daß die Intensität der Konkurrenzbeziehungen gering ist.

Vergleich: Kroatien - Slowenien

Wir haben hier auch die Handelsanteile Kroatiens mit der Sloweniens verglichen - Ex- und Importe mit der EU.

X - Kroatien, Y - Slowenien, k - EU, Sxyz - die Welt

In den Exporten sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{EX}):

$RHD_{EX} (27)$	=	94,17 %
$RHD_{EX} (39)$	=	40,55 %
$RHD_{EX} (44)$	=	- 21,85 %
$RHD_{EX} (62)$	=	0,64 %
$RHD_{EX} (64)$	=	29,21 %
$RHD_{EX} (85)$	=	- 62,89 %

Deutlich höhere Handelsanteile weist Kroatien lediglich bei den Exporten mineralischer Brennstoffe auf, bei Kunststoffen und Schuhen zeigen sich noch leichte Unterschiede zugunsten Kroatiens. Bei der Bekleidung sind die Handelsanteile in der EU als ident anzusehen. Bei elektrischen Maschinen hingegen weist Slowenien deutliche Vorteile auf, was vor allem auf die modernere Industriestruktur dieses Landes zurückzuführen ist. Bei Holz und Holzwaren verfügt Slowenien klimabedingt über leichte Vorteile.

In den Importen sind die relative Handelsanteilsdifferenzen (RHD_{IM}):

$RHD_{IM} (27)$	=	- 30,44 %
$RHD_{IM} (39)$	=	- 35,79 %
$RHD_{IM} (44)$	=	- 45,42 %
$RHD_{IM} (62)$	=	7,80 %
$RHD_{IM} (64)$	=	18,67 %
$RHD_{IM} (85)$	=	- 9,34 %

Bei den Produktgruppen 27, 39 und 44 wird der EU Markt von der Republik Kroatien in einem etwas geringeren Ausmaß belastet als Slowenien. Bei den elektrischen Maschinen gibt es praktisch keine Unterschiede, bei Bekleidung und Schuhen importiert Kroatien etwas mehr.

4.3 Struktur-/Handelsanteils-Ähnlichkeits-Matrix

In einer zweidimensionalen Matrix werden nun die warengruppenspezifischen Strukturanteilsdifferenzen (auf der Ordinate) kombiniert mit den Handelsanteilsdifferenzen (auf der Abszisse) abgebildet. Diese der Portfolio-Technik entnommene Darstellungsweise ist in den folgenden Abbildungen dargestellt. Die Matrizen werden nach folgendem Muster interpretiert:

1. Generell gilt: Liegen die Wertepaare dicht am Koordinatenursprung, dann sind die relativen Anteilsdifferenzen gering, sowohl die Handels- als auch die Strukturanteile stimmen zwischen beiden Vergleichsregionen überein. Je weiter sich nun die Wertepaare vom Ursprung entfernen, desto mehr unterscheiden sich die verglichenen Warenkörbe in sektoraler und regionaler Hinsicht.

Angenommen, man kann von einer weitgehenden Übereinstimmung der Außenhandelsstrukturen auf die Konkurrenzintensität schließen, dann müßte diese dann am ausgeprägtesten sein, wenn die Differenzen am geringsten sind, die Export-

bzw. Import-Konkurrenten also gleiches Gewicht und weitgehend übereinstimmende Handelsstrukturen haben.

2. Bei Betrachtung der Exporte gilt: Liegen die Wertekombinationen dagegen weiter vom Koordinatenursprung entfernt, dann existieren Anteilsdifferenzen, die entweder die Vorteile für die eine der beiden Volkswirtschaften (Quadrant I) oder aber die Nachteile (Quadrant II) ausdrücken. Im ersten Fall sind die relativen Differenzen für die betrachtete Volkswirtschaft positiv (für die Vergleichsregion negativ), im letzteren Fall negativ (für die Vergleichsregion positiv).
In den Quadranten III und IV beschränken sich Vorteile auf jeweils eine der beiden relativen Anteilsdifferenzen bei gleichzeitiger Nachteilhaftigkeit der anderen Differenz.
3. Bei der Betrachtung der Importe spricht man in diesem Zusammenhang weniger von der Konkurrenzintensität als vielmehr von der Intensität der Inanspruchnahme eines gemeinsamen Bezugsmarktes.

Die verschiedenen Interpretationsmöglichkeiten sind in tabellarischer Kurzform nochmals aufgeführt.

Interpretationshilfe zur Strukturähnlichkeits-Matrix bzgl. der Exporte (Konkurrenzbeziehungen)				
Quadrant	Vorteile		Nachteile	
	sektoral	regional	sektoral	regional
I	*	*		
II			*	*
III	*			*
IV		*	*	

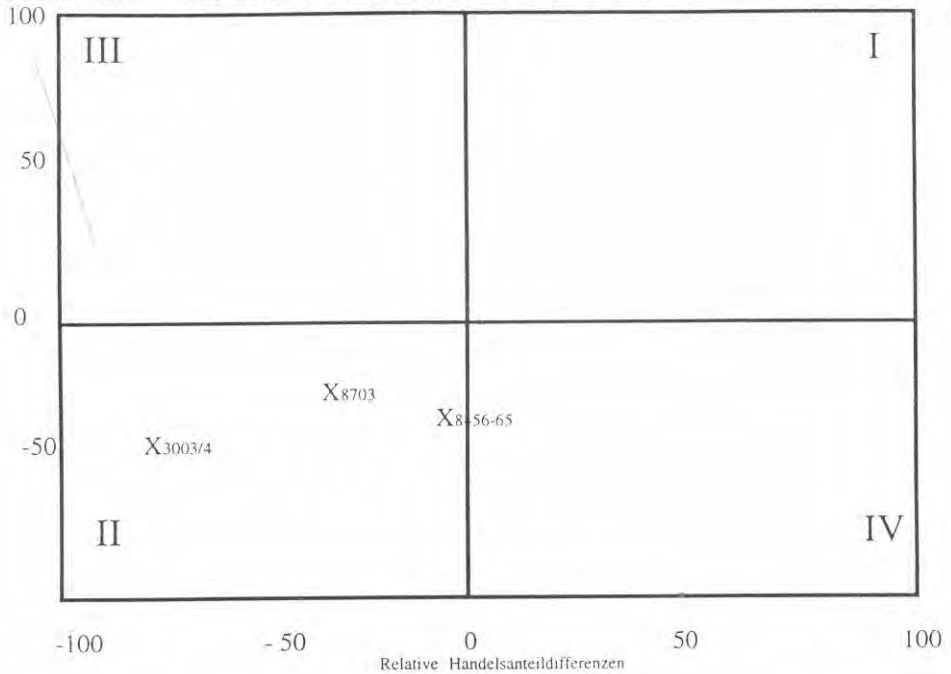
Interpretationshilfe zur Strukturähnlichkeits-Matrix bzgl. der Importe (Inanspruchnahme eines Bezugsmarktes)				
Quadrant	Inanspruchnahme			
	hohe		geringe	
	sektoral	regional	sektoral	regional
I	*	*		
II			*	*
III	*			*
IV		*	*	

Vergleich: Österreich - Italien

RSA _{EX} (30 - 3003/4)	= - 50,69 %	RHD _{EX} (30 - 3003/4)	= - 72,16 %
RSA _{EX} (84 - 8456-65)	= - 25,48 %	RHD _{EX} (84 - 8456-65)	= - 32,94 %
RSA _{EX} (87 - 8703)	= - 32,42 %	RHD _{EX} (87 - 8703)	= - 53,90 %
RSA _{IM} (30 - 3003/4)	= 2,81 %	RHD _{IM} (30 - 3003/4)	= - 2,34 %
RSA _{IM} (84 - 8456-65)	= - 2,04 %	RHD _{IM} (84 - 8456-65)	= - 19,77 %
RSA _{IM} (87 - 8703)	= - 12,19 %	RHD _{IM} (87 - 8703)	= - 21,72 %

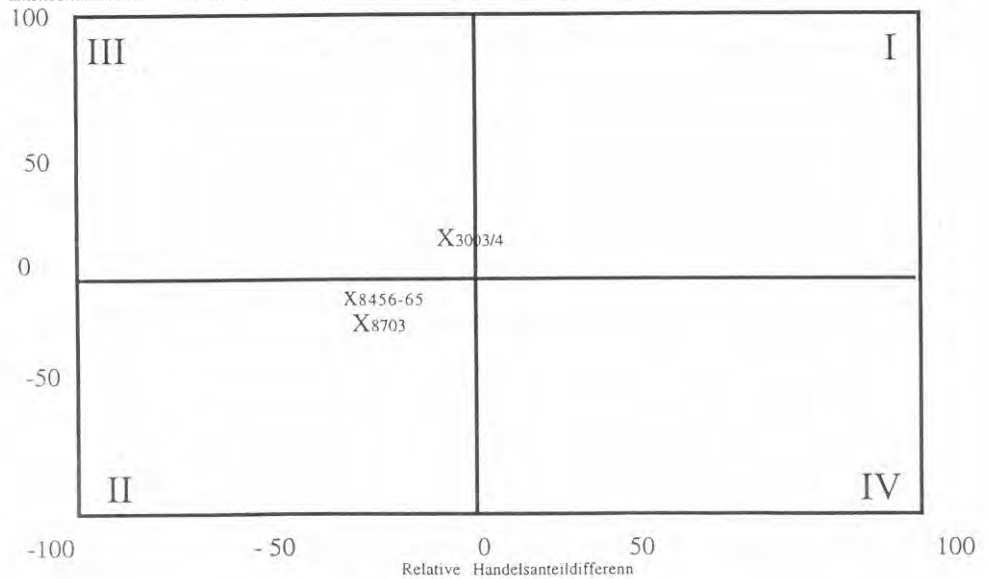
Relative Struktur-
anteilsdifferenzen

**Strukturähnlichkeits - Matrix (Exporte). Konkurrenzbeziehungen
auf dem EU Markt aus Sicht Österreichs**



Relative Struktur-
anteilsdifferenzen

**Strukturähnlichkeits-Matrix (Importe). Inanspruchnahme des
deutschen Marktes aus Sicht Österreichs**



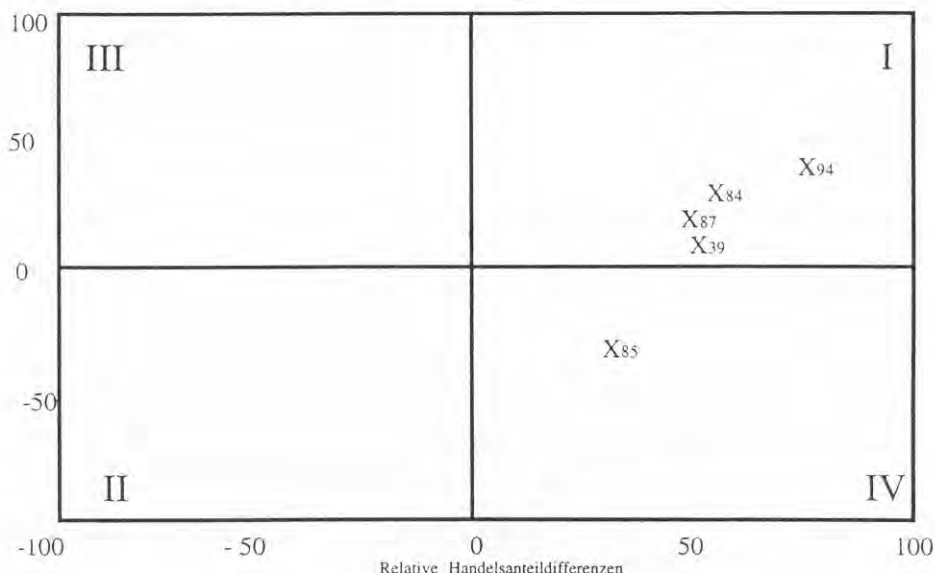
Die beim Vergleich Österreichs und Italiens ausgerechneten Resultate deuten auf eine bessere Position Italiens in den Außenhandelsbeziehungen mit Deutschland, der EU und der Welt als Handelspartnern hin. Italien verfügt über größere Anteile im Handel insgesamt, besonders in der Produktgruppen 30 und 87.

Vergleich: Italien - Österreich

RSA _{EX} (39)	=	0,62 %	RHD _{EX} (39)	=	61 %
RSA _{EX} (84)	=	19,78 %	RHD _{EX} (84)	=	59 %
RSA _{EX} (85)	=	- 26,34 %	RHD _{EX} (85)	=	31 %
RSA _{EX} (87)	=	7,69 %	RHD _{EX} (87)	=	59 %
RSA _{EX} (94)	=	36,25 %	RHD _{EX} (94)	=	76 %

Relative Struktur-
anteils differenzen

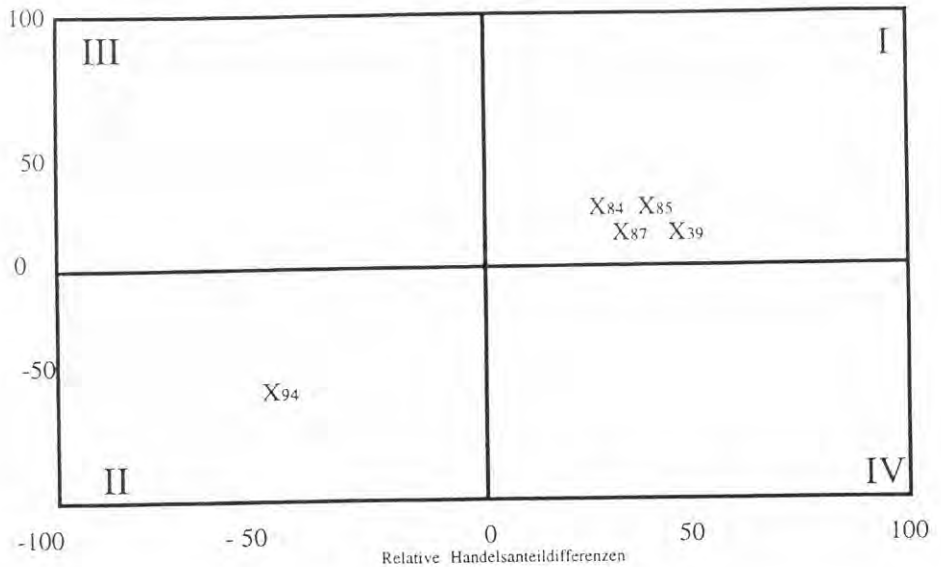
Strukturähnlichkeits-Matrix (Exporte). Konkurrenzbeziehungen auf dem EU Markt aus Sicht Italiens



Produktgruppen 39, 87, 84 und 94 haben sektorale und regionale Vorteile für Italien. Bei der Produktgruppe 85 gibt es regionale Vorteile und sektorale Nachteile für Italien.

RSA _{IM} (39)	=	2,79 %	RHD _{IM} (39)	=	48,70 %
RSA _{IM} (84)	=	19,78 %	RHD _{IM} (84)	=	33,12 %
RSA _{IM} (85)	=	6,39 %	RHD _{IM} (85)	=	46,68 %
RSA _{IM} (87)	=	3,43 %	RHD _{IM} (87)	=	43,89 %
RSA _{IM} (94)	=	-54,73 %	RHD _{IM} (94)	=	- 43,73 %

Relative Strukturanteils differenzen **Strukturähnlichkeits-Matrix (Importe). Inanspruchnahme des EU Marktes aus Sicht Italiens**



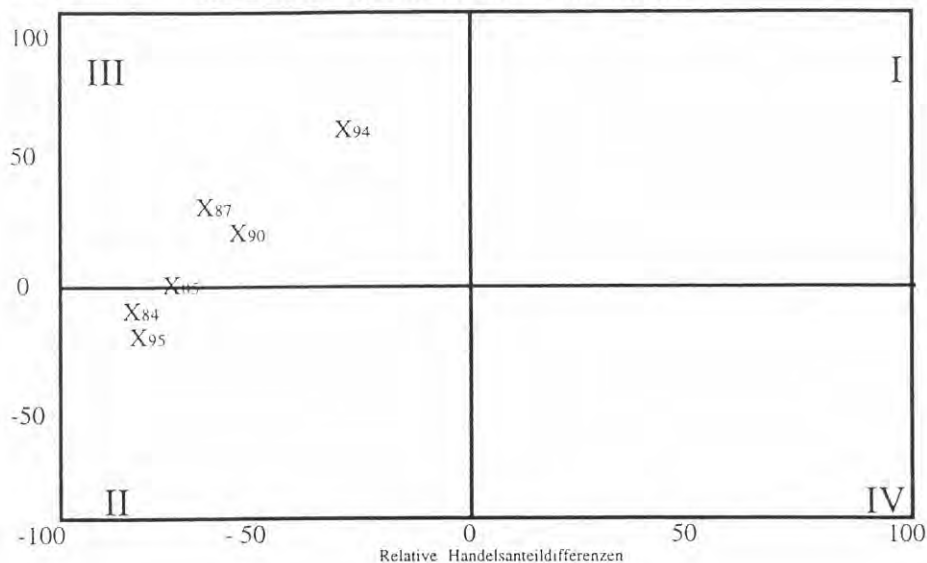
Bei den Produkten 84, 85, 87 und 39 hat Italien hohe Inanspruchnahme beim Import aus dem EU Markt verglichen zu Österreich. Beim Produkt 94 hat Italien sektoral und regional geringere Inanspruchnahme.

Vergleich: Slowenien - Österreich

RSA _{EX} (84)	=	- 16,18 %	RHD _{EX} (84)	=	- 80,16 %
RSA _{EX} (85)	=	- 2,17 %	RHD _{EX} (85)	=	- 74,50 %
RSA _{EX} (87)	=	22,56 %	RHD _{EX} (87)	=	- 61,08 %
RSA _{EX} (90)	=	19,29 %	RHD _{EX} (90)	=	- 54,65 %
RSA _{EX} (94)	=	54,40 %	RHD _{EX} (94)	=	- 19,63 %
RSA _{EX} (95)	=	- 21,14 %	RHD _{EX} (95)	=	- 77,12 %

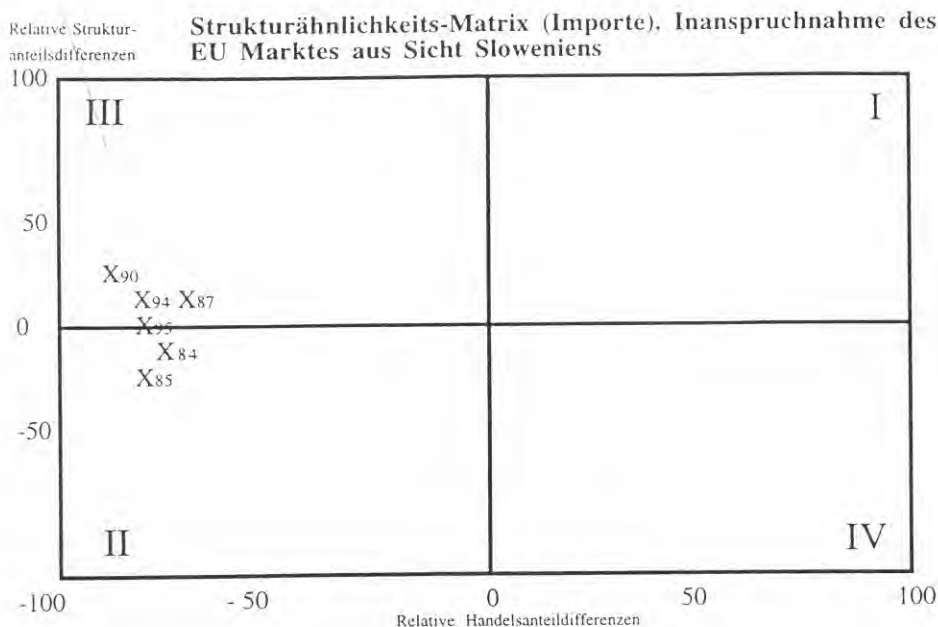
Relative Struktur-
anteils differenzen

**Strukturähnlichkeits-Matrix (Exporte). Konkurrenzbeziehungen
auf dem EU Markt aus Sicht Sloweniens**



Aus der Matrix ergibt sich, daß Slowenien im Vergleich zu Österreich sektorale Vorteile bei den Gruppen 87, 90 und 94 hat, während es bei den anderen Gruppen sektorale und regionale Nachteile hat.

$RSA_{IM}(84)$	=	- 1,06 %	$RHD_{IM}(84)$	=	- 75,50 %
$RSA_{IM}(85)$	=	- 10,43 %	$RHD_{IM}(85)$	=	- 79,27 %
$RSA_{IM}(87)$	=	7,60 %	$RHD_{IM}(87)$	=	- 71,52 %
$RSA_{IM}(90)$	=	18,75 %	$RHD_{IM}(90)$	=	- 88,83 %
$RSA_{IM}(94)$	=	12,75 %	$RHD_{IM}(94)$	=	- 79,82 %
$RSA_{IM}(95)$	=	1,61 %	$RHD_{IM}(95)$	=	- 83,54 %



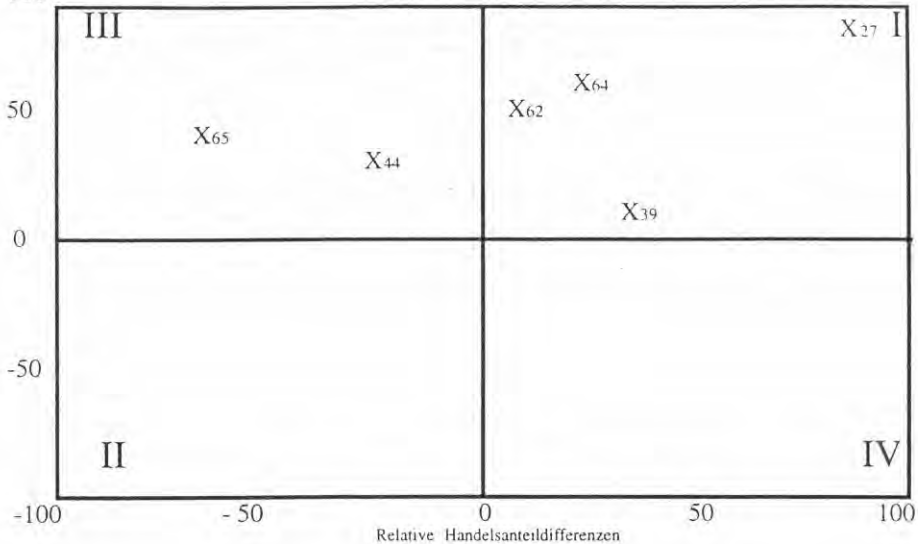
In der Import-Matrix kann man sehen, daß bei den Produktgruppen 87, 90 und 94 hohe Inanspruchnahme des EU Marktes herrscht.

Vergleich: Kroatien - Slowenien

RSA _{EX} (27)	=	90,28 %	RHD _{EX} (27)	=	94,17 %
RSA _{EX} (39)	=	5,81 %	RHD _{EX} (39)	=	40,55 %
RSA _{EX} (44)	=	27,36 %	RHD _{EX} (44)	=	- 21,85 %
RSA _{EX} (62)	=	47,22 %	RHD _{EX} (62)	=	0,64 %
RSA _{EX} (64)	=	66,81 %	RHD _{EX} (64)	=	29,21 %
RSA _{EX} (85)	=	31,38 %	RHD _{EX} (85)	=	- 62,89 %

Relative Struktur-
anteilsdifferenzen
100

Strukturähnlichkeits-Matrix (Exporte). Konkurrenzbeziehungen auf dem EU Markt aus Sicht Kroatiens

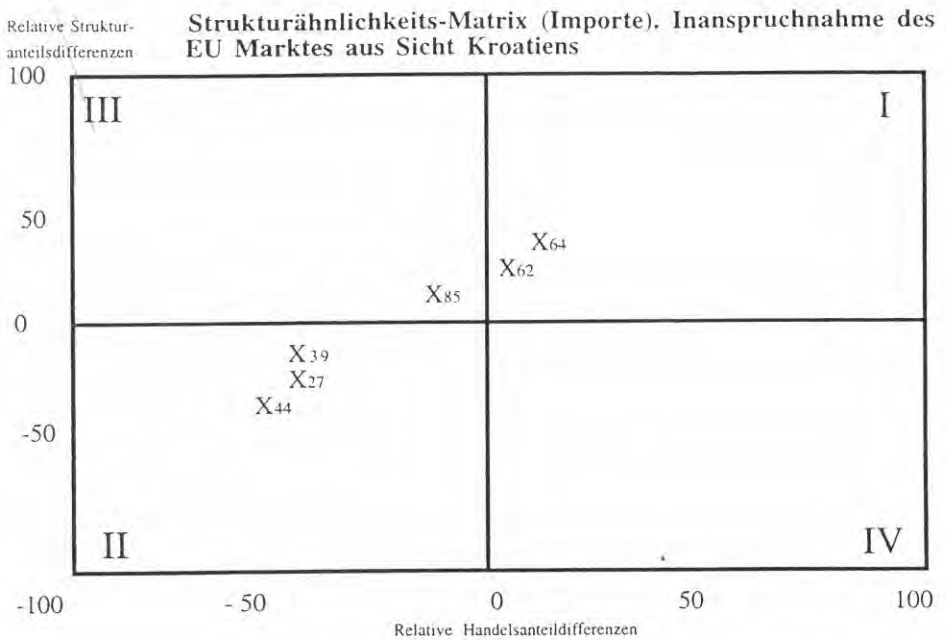


Die Strukturähnlichkeitsmatrix für Exporte Kroatiens zeigt folgendes Bild:

- Die Produktgruppen 85, 44 und 62 zeigen sektorale Vorteile, aber regionale Nachteile. Dies bedeutet, daß die Strukturanteile dieser Produktgruppen vorteilhaft für Kroatien sind, Kroatien aber bezüglich der Konkurrenzbeziehungen auf dem EU Markt im Vergleich zu Slowenien benachteiligt ist.
- Die Produktgruppen 39, 64 und 27 zeigen sektorale und regionale Vorteile. Produktgruppe 27 liegt weit vom Ursprung entfernt. Das bedeutet, daß diese Produktgruppe besonders Anteilsdifferenzen gegenüber Slowenien hat.

RSA _{IM} (27)	=	- 13,57 %
RSA _{IM} (39)	=	- 11,49 %
RSA _{IM} (44)	=	- 23,96 %
RSA _{IM} (62)	=	27,66 %
RSA _{IM} (64)	=	37,54 %
RSA _{IM} (85)	=	14,50 %

RHD _{IM} (27)	=	- 30,44 %
RHD _{IM} (39)	=	- 35,79 %
RHD _{IM} (44)	=	- 45,42 %
RHD _{IM} (62)	=	7,80 %
RHD _{IM} (64)	=	18,67 %
RHD _{IM} (85)	=	- 9,34 %



Die Strukturähnlichkeitsmatrix für Exporte Kroatiens zeigt folgendes Bild:

- Produktgruppe 85 zeigt eine sektorial hohe aber eine regional geringe Inanspruchnahme des EU Marktes.
- Die Produktgruppen 27, 39 und 44 zeigen sowohl sektorial als auch regional geringe Inanspruchnahme.
- Eine hohe sektorale als auch regionale Inanspruchnahme kann bei den Produktgruppen 62 und 64 erkannt werden.

5 SPEZIALISIERUNG

5.1 Relative Export- bzw. Import-Spezialisierung sowie Relative Export- bzw. Import-Anteile

Beide hier zu beschreibenden Maße hängen nicht nur eng miteinander zusammen; beide Berechnungsmethoden gelangen auch zu ähnlichen Ergebnissen wie die im folgenden Punkt noch darzustellenden "Relativen Weltmarkt-Anteile". Beide beruhen auf den Strukturkennziffern der Export- bzw. Importwarenkörbe der betrachteten Volkswirtschaft. In beiden Fällen werden diese Handelsstrukturen in Beziehung zu anderen, als Vergleichsmaßstab dienenden Strukturen gesetzt.

Bei Analyse der Relativen Export- bzw. Import-Spezialisierung (kurz: RES bzw. RIS) dient zur Charakterisierung der Export- bzw. Importstruktur einer Volkswirtschaft, die in Handelsbeziehungen zu einer spezifischen Region in der Welt steht, als Vergleichsmaßstab immer eine regional aggregierte Ziel- resp. Herkunftsregion, also beispielsweise die globalen Exporte bzw. Importe; die Untersuchungsregion selbst bleibt in dieser Analyse gewissermaßen eine Konstante.

Insoweit ist es plausibel und gerechtfertigt, auf Basis der Relation zweier Strukturkennziffern von einer "relativen Spezialisierung" des (Export- resp. Import-) Warenkorbes einer spezifischen Volkswirtschaft im Handel mit alternierenden (Ziel- bzw. Herkunfts-) Regionen in der Analyse zu sprechen.

Bei Berechnung der Relativen Export- bzw. Import-Anteile (kurz: REA bzw. RIA) ist die Ziel- bzw. Herkunftsregion die Konstante in dieser Betrachtung, während hingegen Exporteur resp. Importeur in unterschiedlichem regionalen Aggregationsgrad in die Analyse eingehen. Hier werden die Export- bzw. Importstrukturen im Handel mit einer spezifischen Partnerregion in der Welt zu den Handelsstrukturen einer (regional aggregierten) Vergleichsregion in Beziehung gesetzt, die zu derselben Volkswirtschaft Handelsbeziehungen unterhält.

Wie im Falle der RES- bzw. RIS-Maße werden auch hier zwei Strukturkennziffern in Beziehung zueinander gesetzt. Hier alterniert allerdings die exportierende (importierende) Region, während der Handelspartner in beiden Strukturzahlen unverändert bleibt. Der Export- resp. Importanteil einer Warengruppe im Handel mit einer Partnerregion wird also um den Strukturanteil derselben Warengruppe einer (regional aggregierten) Vergleichsregion im Handel mit demselben Partner relativiert. Aus diesem Grunde wird bei dieser Analyse von einem "relativen Export- (Import-) Anteil" gesprochen.

Die beiden Maße werden nach den folgenden Formeln berechnet:

Relative Export- bzw. Import - Spezialisierung:

$$\begin{aligned} \text{RESix} &= ((\text{EXixj} / \text{Si} (\text{EXixj})) / (\text{EXixk} / \text{Si} (\text{EXixk}))) * 100 \\ \text{bzw.} \quad \text{RISix} &= ((\text{IMixj} / \text{Si} (\text{IMixj})) / (\text{IMixk} / \text{Si} (\text{IMixk}))) * 100 \end{aligned}$$

mit:
 EXix = Exporte der Gütergruppe i der betrachteten Volkswirtschaft X
 IMix = Importe der Gütergruppe i der betrachteten Volkswirtschaft X
 Si = Summation über die Gütergruppen i
 j = die Ziel- bzw. Herkunftsregion, mit der X Handelsbeziehungen unterhält
 k = eine als Vergleichsmaßstab hinzugezogene und regional aggregierte Ziel- und Herkunftsregion, mit der j Handelsbeziehungen unterhält
 X bleibt als Untersuchungsregion unverändert!

Relative Export- bzw. Import - Anteile:

$$\begin{aligned} \text{REAj} &= ((\text{EXixj} / \text{Si} (\text{EXixj})) / (\text{EXiyj} / \text{Si} (\text{EXiyj}))) * 100 \\ \text{bzw.} \quad \text{RIAj} &= ((\text{IMixj} / \text{Si} (\text{IMixj})) / (\text{IMiyj} / \text{Si} (\text{EXiyj}))) * 100 \end{aligned}$$

mit:
 EXij = Exporte der Gütergruppe i in die Zielregion j
 IMij = Importe der Gütergruppe i aus der Herkunftsregion j
 Si = Summation über die Gütergruppen i
 X = die nach j exportierende bzw. aus j importierende Volkswirtschaft (Untersuchungsregion)
 Y = eine als Vergleichsmaßstab hinzugezogene (regional aggregierte) Export- bzw. Importregion, die ebenfalls mit j Handelsbeziehungen unterhält
 j bleibt als Ziel- bzw. Herkunftsregion unverändert!

Anmerkung: Sowohl die RES- (RIS-) als auch die REA- (RIA-) Maße können Werte annehmen, die in dem Intervall (Null, Unendlich) liegen. Bei einem Wert von 100 liegt keine Abweichung gegenüber dem Vergleichsmaßstab vor.

Veränderte Handelsstrukturen schlagen sich im Zeitablauf zwar auch in veränderten Spezialisierungs- und Anteilswerten nieder, die Ursachen dafür sind jedoch nicht allein bei den Strukturverschiebungen zu suchen. Es liegt in der Natur der Strukturkennziffern, daß die jeweils in den Nenner (bei den o.a. Formeln) eingehenden Export- bzw. Importsummen zu jedem Untersuchungszeitpunkt gleich

100 gesetzt werden, damit man die zur Erklärung von Strukturwandelprozessen wichtige Bedingung der "equal structure" erfüllt. Die sich hinter den jeweiligen 100 %-Werten verbergenden realen Handelswerte entwickeln sich selbstverständlich ebenfalls im Zeitablauf, und zwar in Abhängigkeit von den entsprechenden sektoralen und regionalen Marktentwicklungen.

Vergleich: Österreich - Italien

Produktgruppe	Österreich - RES	Italien - RES
30 - 3003/4	78,10	102,54
84 - 8456-65	143,62	74,98
87 - 8703	105,91	87,21

Im Handel mit der EU wird für Österreich als Exporteur von Medikamenten bei Gruppe 30 ein RES-Wert von 78,10 errechnet. Der Anteil dieser Warengruppe am Gesamtexport der Gruppe 30 Österreichs in die EU liegt um rund 22 % unter dem Anteil, den dieselbe Untergruppe bei den Exporten Österreichs in die Welt insgesamt einnimmt. Bei den ausgewählten Produkten in den Produktgruppen 84 und 87 hat Österreich eine bessere Position im Handel mit der EU als im Handel mit der Welt. Italien hat einen kleineren Anteil (Untergruppen in Warengruppen) im Export in die EU als in die Welt insgesamt (bei den Gruppen 84 und 87). Die ausgerechneten Kennziffern zeigen, daß Österreich mehr als Italien nach der EU orientiert ist.

Produktgruppe	Österreich - REA	Italien - REA
30 - 3003/4	63,93	112,02
84 - 8456-65	178,86	205,75
87 - 8703	102,07	190,31

Österreich vermag nur 64 % des EU-Wertes bei der Erzeugnisgruppe 3003/4 als Untergruppe von 30 auf dem Weltmarkt abzusetzen. Bei den anderen zwei Produkten zeigen die ausgesuchten Untergruppen überdurchschnittliche Resultate. Die ausgerechnete Werte Italiens zeigen bei allen Produktgruppen überdurchschnittliche Tätigkeit.

Vergleich: Italien

X - Italien, Y - Deutschland, j - EU, k - USA

Produktgruppe	Italien- RES	Deutschland - RES
39	124,86	144,00
84	81,46	76,11
85	131,39	153,67
87	232,95	104,45
94	47,36	230,08

Das Ergebnis zeigt uns, daß sowohl Italien als auch Deutschland beim Export auf den EU-Markt komparative Vorteile haben, jedoch nur beim Produkt der Maschinen Italien eine größere Spezialisierung aufweist als Deutschland. Die Exporte auf den USA-Markt sind bei diesen Produkten nicht sehr ausgeprägt.

Wir vergleichen Italien und EU mit ihren Exporten nach USA:

Produktgruppe	Italien - REA
39	1399,52
84	149,09
85	83,83
87	66,65
94	362,69

Bei der regionalen Spezialisierung haben wir die Exporte Italiens auf den USA-Markt mit den Exporten der EU auf den USA-Markt verglichen. Dabei hat sich herausgestellt, daß Italien bei den Produkten Kunststoffe und Möbel im Vergleich zu der jeweils übergeordneten Warengruppe im Verhältnis wesentlich mehr auf den USA-Markt exportieren als die EU-Länder. Nur bei den Maschinen exportieren die EU-Länder mehr auf den USA-Markt als Italien.

Vergleich: Slowenien

X - Slowenien, j - Deutschland, k - Italien

Produktgruppe	Slowenien - RES
84	174,98
85	255,78
87	17,15
90	97,90
94	150,79
95	51,78

Bei der relativen Export-Spezialisierung haben wir Exporte Sloweniens nach Deutschland und Italien verglichen, die die wichtigsten Handelspartner Sloweniens sind. Dabei haben wir festgestellt, daß die Anteile der Produktgruppen 84, 85 und 94 am Gesamtexport Sloweniens nach Deutschland über dem Anteil der gleichen Exporte nach Italien sind. Slowenien weist also bei den Exporten dieser Gruppe höhere regionale Spezialisierung nach Deutschland als nach Italien auf.

X - Slowenien, Y - Österreich, j - EU

Produktgruppe	Slowenien - REA
84	72,14
85	95,75
87	158,27
90	147,90
94	338,58
95	65,10

Bei den relativen Export-EU-Markt Anteilen haben wir festgestellt, daß Slowenien bei den Produktgruppen 84, 90 und 95 überdurchschnittlich niedrige Exporterfolge hat. Den größten Exportanteil erzielt Slowenien auf dem EU-Markt bei der Gruppe 94.

Vergleich: Kroatien

X - Kroatien, j - Italien, k - Deutschland.

Produktgruppe	Kroatien - RES
27	6454,05
39	115,47
44	261,22
62	39,01
64	300,45
85	69,92

Das Gewicht der Warengruppen 27, 64, 44 und 39 ist also bei den Exporten nach Italien höher als bei jenen nach Deutschland. Man kann also von einer bei den Exporten nach Italien ausgeprägteren Handelsspezialisierung gegenüber den Exporten nach Deutschland bei diesen Produktgruppen sprechen.

X - Kroatien, Y - Slowenien, j - EU.

Produktgruppe	Kroatien - REA
27	459,94
39	149,47
44	597,21
62	194,27
64	95,15
85	119,62

Hier werden die Exportstrukturen im Handel Kroatiens mit der EU mit den Exportstrukturen Sloweniens im Handel mit der EU in Beziehung gesetzt.

Bei den Produktgruppen 44 und 27 kann Kroatien beinahe das Fünffache des regionalen Wertes der betreffenden Produktgruppe auf dem Weltmarkt absetzen. Bei Kunststoffen, Bekleidung und elektrischen Maschinen liegen die Werte noch deutlich über 100 %.

5.2 Relative Export- bzw. Import- (Welt-)Markt-Anteile

Der Relative Export- bzw. Import-Weltmarkt-Anteil (kurz: REWA bzw. RIWA) kennzeichnet die Position der betrachteten Volkswirtschaft in einer bestimmten Branche auf den Weltmärkten. Diese Maße werden nach den folgenden Formeln berechnet:⁸

$$\text{REWA}_{ij} = \left(\ln \left(\frac{\text{EX}_{ij} / \text{S}_{xyz}(\text{EX}_{ij})}{\text{Si}(\text{EX}_{ij} / \text{SiS}_{xyz}(\text{EX}_{ij}))} \right) \right) * 100$$

(bzw. für IM_{ij})

mit:

- EX_{ij} = Exporte der Produktgruppe i des Landes X auf dem Markt j (Weltmarkt, Region)
- IM_{ij} = Importe der Produktgruppe i des Landes X aus Markt j (Weltmarkt, Region)
- S_{xyz} = Summation über alle Länder
- ln ist die logarithmierte Darstellung dieser Relation

Das REWA-Maß vergleicht den Anteil des Landes X am Weltmarktangebot einer Produktgruppe i ($\text{EX}_{ij} / \text{S}_{xyz}(\text{EX}_{ij})$) mit dem Anteil dieser Volkswirtschaft an den Exporten insgesamt ($\text{Si}(\text{EX}_{ij} / \text{SiS}_{xyz}(\text{EX}_{ij}))$). Der REWA-Wert ist umso höher, je größer das Gewicht einer Gütergruppe am spezifischen Weltexportangebot im Vergleich zum Anteil des betrachteten Landes am globalen Exportangebot ist.⁹

Ähnlich sind die RIWA-Werte zu interpretieren: Dort wird der Anteil des Landes X an den globalen Importen der Produktgruppe i mit dem Anteil dieses Landes an den Importen insgesamt verglichen. Entsprechend ist der RIWA-Wert umso höher, je größer das Gewicht dieser Produktgruppe an der Importnachfrage aller Länder nach diesem Produkt im Vergleich zum Anteil der Importe des betrachteten Landes an den Weltimporten ist.

Die REWA- bzw. RIWA-Werte nehmen den Wert Null an, wenn sich der Weltmarktanteil des betrachteten Export- resp. Importlandes in der betrachteten Branche nicht von seinem Anteil an den globalen Exporten resp. Importen unterscheidet.

Positive Werte belegen überdurchschnittlich hohe Exporterfolge (resp. Erfolge der ausländischen Anbieter gegenüber dem heimischen Import-Substitutionssektor): das Exportland reüssierte bei dieser Produktgruppe relativ stärker auf dem Weltmarkt als Anbieter anderer Branchenerzeugnisse dies vermochten (der

⁸ In enger Anlehnung an Grupp, Legler (1987); S. 136 f.

⁹ Vgl. Grupp, Legler (1987); S. 136 f.

Importsubstitutionssektor verzeichnete bei dieser Produktgruppe relativ hohe (Export-) Erfolge der ausländischen Anbieter auf dem heimischen Markt verglichen mit dem Anteil des Konkurrenzangebots insgesamt). Bei negativen Vorzeichen gelten die entsprechenden Interpretationen im umgekehrt analogen Sinne.

Diese Methode ist nicht auf die Betrachtung des Weltmarktes beschränkt; sie kann auch auf den Markt der Region-Länder übertragen werden. Um jedoch nicht noch eine weitere Abkürzung einzuführen, wird an der bisherigen Kurz-Bezeichnung REWA bzw. RIWA festgehalten. Die betrachteten Märkte sind dann jeweils genannt.

Beim REWA bzw. RIWA handelt es sich also um Spezialisierungsmaße. Gelten die Effekte protektionistischer Maßnahmen für alle (Export- resp. Import-) Branchen in gleicher Weise, so kann man diese Spezialisierung ohne Einschränkungen mit "Wettbewerbsfähigkeit" gleichsetzen.¹⁰

Es ist jedoch kritisch anzumerken, daß Veränderungen der REWA- oder RIWA-Maße nicht allein in der Änderung der Spezialisierung (Wettbewerbsfähigkeit), sondern auch darin begründet sein können, daß das Exportland (Importland) im Gegensatz zum Durchschnitt aller anderen betrachteten Volkswirtschaften überdurchschnittlich in solche Regionen liefert (aus solchen Regionen bezieht), deren Märkte über- oder unterdurchschnittlich expandieren, oder innerhalb einer Branche auf solche Produkte spezialisiert ist, nach denen die globale Nachfrage nur relativ schwach zugenommen hat.¹¹

Es ist offensichtlich, daß bei Untersuchung der "Export-Performance" einer Volkswirtschaft die Ergebnisse des Importsubstitutionssektors unberücksichtigt bleiben. Für eine Einschätzung dieser Einflüsse sollten auch die Importe in ein und dieselbe Rechnung einbezogen werden, wie dies in der RCA- ("revealed comparative advantage") Analyse geschieht. Auf diese Meßziffer wird im folgenden Gliederungspunkt eingegangen.

Vergleich: Österreich - Italien

Für die ausgewählte Produktgruppen haben wir die REWA-Werte auch für Italien ausgerechnet, damit wir einen Vergleich anbieten können.

Produktgruppe	Österreich - REWA	Italien - REWA
30 - 3003/4	-63,48	19,84
84 - 8456-65	27,32	70,20
87 - 8703	-32,92	-26,98

¹⁰ Vgl. Grupp, Legler (1987): S. 137.

¹¹ Vgl. Ders.; S. 137.

Österreich hat überdurchschnittliche Exporterfolge nur bei Werkzeugmaschinen in der Produktgruppe 84. Bei PKWs und Arzneimittel jeweils in den Produktgruppen 30 und 87 hat Österreich geringere Erfolge als die Anbieter anderer Brancherzeugnisse. Italien hat geringere Erfolge nur bei PKWs in dieser Gruppe.

Vergleich: Italien

Wir vergleichen den Export von Italien in die EU mit dem Export aller Anbieter auf dem EU-Markt.

Produktgruppe	Italien - REWA
39	37,77
84	17,72
85	-73,85
87	79,61
94	114,02

Italiens Export-Anteil in die EU ist in allen Produktgruppen, mit der Ausnahme von 85, höher als der Export-Anteil aller anderen Anbieter auf dem EU-Markt.

Vergleich: Slowenien

Da die Daten des Weltmarktes nicht verfügbar waren, werden diese Kennzahlen hier auf die EU als aggregierte Abnehmerregion bezogen.

Produktgruppe	Slowenien - REWA(EU)
84	-24,01
85	2,38
87	32,91
90	-47,95
94	127,37
95	-62,36

Bei den relativen Export-EU-Markt Anteilen haben wir festgestellt, daß Slowenien bei den Produktgruppen 84, 90 und 95 überdurchschnittlich niedrige Exporterfolge hat. Den größten Exportanteil erzielt Slowenien auf dem EU-Markt bei der Gruppe 94.

Vergleich: Kroatien

Produktgruppe	Kroatien - REWA
27	-24,97
39	74,54
44	-26,78
62	-8,10
64	32,52
85	40,70

Bei den Produktgruppen Kunststoffe, elektrische Maschinen und Schuhe weist Kroatien gegenüber seinen Konkurrenten deutliche Vorteile auf. Beide Produktgruppen liegen also deutlich über dem EU-Exportanteil Kroatiens. Unter dem EU-Marktanteil liegen Holz- und Holzwaren, mineralische Brennstoffe und Bekleidung.

5.3 Analyse des "Revealed Comparative Advantage" (Balassa)

Die Methode zur Messung des "Revealed Comparative Advantage" (kurz: RCA-Analyse) ist nur eine von mehreren quantitativen Ansätzen, mit deren Hilfe man versucht, die Veränderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft anhand des Marktergebnisses zu messen. Generell handelt es sich dabei um Verfahren, bei denen ex-post-Daten so gruppiert oder umgeformt werden, daß eine Analyse der Ursachen von Veränderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit zwar noch nicht geleistet, aber zumindest doch vorbereitet und erleichtert wird. Das bedeutet, daß dieser ex-post-Analyse theoretische Vorstellungen zugrundeliegen, eine Erklärung aber nicht angeboten werden kann.¹²

Zur Messung der Veränderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit werden anhand der Marktergebnisse im wesentlichen zwei Ansätze verwendet:

1. Der Ansatz über die Verluste resp. Gewinne von Marktanteilen: Hierbei werden diese Veränderungen entweder direkt errechnet, oder die Exportveränderungen werden im Rahmen der "Constant-Market-Share"-Analyse (CMSA) in einzelne Komponenteneffekte zerlegt.¹³ Dieser Schritt dient dazu, den Einfluß von Struktureffekten auf die Entwicklung der Weltmarktanteile zu isolieren. Um dies zu bewerkstelligen, muß der Weltmarkt in regional und sektoral abgegrenzte Teilmärkte aufgespalten werden. Auf diesen Überlegungen basiert die CMSA; es erfolgt eine Aufspaltung der Anteilsveränderungen am Weltmarkt in eine Struktur- und

¹² Vgl. Schelbert-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 19.

¹³ Vgl. Dies.: S.19; vgl. auch Kriegsmann, Neu (1982): S. 96 ff.

eine Wettbewerbskomponente. Der sogenannte Struktureffekt zeigt an, wie sich die Weltmarktanteile entwickelt hätten, wenn die Marktanteile auf allen Teilmärkten unverändert geblieben wären. Die Wettbewerbskomponente verdeutlicht, inwieweit Anteilsveränderungen eines Exportlandes auf dem Weltmarkt auf Gewinne bzw. Verluste auf den einzelnen Teilmärkten zurückzuführen sind.¹⁴

2. Der Ansatz über die Nettoexporte von Sektoren bzw. Branchen: Hierbei fungiert die Export-Performance bzw. die Abweichung einer Branche der betrachteten Volkswirtschaft von einem Durchschnitt aller oder mehrerer Exportpositionen dieser Volkswirtschaft im Rahmen der "Revealed Comparative Advantage" (RCA) -Analyse als Maßstab zur Beurteilung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit.¹⁵

Mit der CMSA werden die Veränderungen der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Konkurrenten im Ausland direkt gemessen; dieser Ansatz steht deshalb bei kurzfristigen Betrachtungen im Vordergrund.

Bei der RCA-Analyse werden hingegen die Wettbewerbspositionen der Sektoren bzw. Branchen einer Volkswirtschaft in der längerfristigen Entwicklung untereinander verglichen; Verschiebungen in der Produktionsstruktur und damit auch der Exportstruktur einer Volkswirtschaft ergeben sich im Konkurrenzprozeß der internationalen Arbeitsteilung.¹⁶

Für die eigene empirische Untersuchung der Außenhandelsdaten im Hinblick auf Veränderungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit wird von den beiden eben vorgestellten Ansätzen nur die RCA-Methode herangezogen. Die in der Literatur von verschiedenen Autoren im Zusammenhang mit der Anwendung der CMS-Methode genannten Probleme sind neben dem sehr großen Rechenaufwand ein weiterer Grund, auf diese Analysemethode nicht zurückzugreifen.¹⁷

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Branche der betrachteten Volkswirtschaft wird nach der RCA-Methode gemessen an der Höhe der jeweiligen Nettoexporte (Exporte minus Importe). Hohe Nettoexporte (Exportüberschüsse) deuten darauf hin, daß die ausländischen Anbieter in dieser Branche nicht in der Lage sind, ihre Angebote auf dem heimischen Markt unterzubringen. In diesem Sinne deuten hohe Nettoexporte auf Wettbewerbsvorteile (also eine positive Wettbewerbsfähigkeit) der heimischen Wirtschaft (Exportanbieter und Importsubstitutionssektor) hin; hohe Nettoimporte hingegen lassen auf Wettbewerbsnachteile der heimischen Wirtschaft

¹⁴ Vgl. Orłowski (1982); S. 47.

¹⁵ Vgl. Schelben-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 19; vgl. auch Grupp, Legler (1987); S. 137 f.; sowie vgl. Kriegsmann, Neu (1982); S. 148 f.

¹⁶ Vgl. Schelben-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 19.

¹⁷ Schwachstellen bei der CMS-Analyse: Niveau der Güteraggregation, gewähltes Basisjahr, die Reihenfolge der Berechnung von Regional- und Güterstruktureffekten sowie die Definition der Weltexporte, d.h. die Anzahl der einbezogenen Länder, beeinflussen die Ergebnisse. Hinzuweisen ist darüberhinaus auch darauf, daß nicht mit Exportwerten, sondern mit Exportmengen gearbeitet werden müßte. - Vgl. hierzu Kriegsmann, Neu (1982); S. 97 f.; Schelbert-Syfrig (1982); S. 19 f.

resp. Wettbewerbsvorteile des ausländischen Exportangebots und Importsubstitutionssektors schließen.¹⁸

Normiert man die branchenspezifischen Nettoexporte (Nettoimporte) mit der Nettoposition der Exporte (Importe) aller Branchen, so kann man auf Grundlage der berechneten RCA-Werte erkennen, ob die betrachtete Branche auch im Vergleich zu den anderen heimischen Exporteuren (und dem Importsubstitutionssektor) international wettbewerbsfähig ist. Über alle Export- (und Import-) Sektoren einer Volkswirtschaft läßt sich auf diese Weise eine Positiv-Liste der Wettbewerbsfähigkeit erstellen.¹⁹

Balassa²⁰ formulierte zunächst die folgenden Ausdrücke für die RCA-Analyse von Branchen:

1. *Berechnung der Nettoexporte der Gütergruppe i, oder der Güter des gewählten Sektors i*
 - (a) *entweder in der Form*
$$\frac{EX_i - IM_i}{(EX_i + IM_i)}$$
 - (b) *oder in der Form*
$$(EX_i / IM_i)$$
2. *Berechnung des Marktanteils der Exporte von Land X in der Gütergruppe i an den "Welt"-Exporten von i*

Für beide Formulierungen werden die Ergebnisse für i in Relation zum Ergebnis für das Aggregat der übrigen in die Betrachtung einbezogenen Branchen des Exportlandes X gesetzt; Zur Berechnung der einzelnen RCA-Maße sind also folgende Formeln gebräuchlich:²¹

Formel 1.(a)

$$RCA_{ix} = (EX_{ix} - IM_{ix}) / (EX_{ix} + IM_{ix}) - (Si (EX_{ix} - IM_{ix}) / Si (EX_{ix} + IM_{ix}))$$

Formel 1.(b)

$$RCA_{ix} = (EX_{ix} / IM_{ix}) / (Si (EX_{ix}) / Si (IM_{ix}))$$

¹⁸ Vgl. Kriegsmann, Neu (1982); S. 148.

¹⁹ Vgl. Schelben-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 21 ff; sowie Kriegsmann, Neu (1982); S. 148 f.; (beide mit Verweis auf B. Balassa: Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage; In: The Manchester School of Economic and Social Studies; 1965, Vol. 33.

²⁰ Vgl. Balassa (1965); S. 99 ff.

²¹ Vgl. Schelbert-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 22 f.

und

Formel 2.

$$RCA_{ix} = (EX_{ix} / S_{xyz}(EX_i)) / (S_i(EX_{ix}) / S_i S_{xyz}(EX_{ix}))$$

mit:

EX_{ix} = Exporte der Produktgruppe i des Landes X

IM_{ix} = Importe der Produktgruppe i des Landes X

S_i = Summe über alle Produkte (bzw. -gruppen)

S_{xyz} = Summe über alle Länder

Als Zwischenfazit läßt sich hier sagen, daß in den Formeln 1.(a) und 1.(b) ganz offensichtlich der Vergleich zwischen den Branchen (Gütergruppen) über die Nettohandelspositionen (Exporte und Importe sind immer bezogen auf das Berichtsland) im Vordergrund steht; in der Formel 2. wird der Vergleich über die Marktanteile auf den Auslandsmärkten erstellt. In beiden Fällen geht es also nicht um die Konkurrenzbeziehungen zu den entsprechenden ausländischen Branchen.²²

Da in diesem Fall die Daten nicht in dem Umfang bzw. in der erforderlichen Systematik zur Verfügung stehen, um sowohl die Importsubstitution als auch die Importe zur einem Gesamtmarkt zusammenzufassen, ist es nicht möglich, das Marktanteilskonzept umzusetzen; es können jeweils nur die Handelsanteile berechnet werden. Aus diesem Grunde kann nur der erste Ansatz, die Berechnung und Interpretation der Nettoexporte herangezogen werden.

Für die *Berechnungen der RCA-Werte* im Rahmen dieser Untersuchung wurde die Berechnungsformel von Grupp und Legler verwendet; es handelt sich um die logarithmische Darstellungsform:²³

$$RCA_{ix} = (\ln (EX_{ix} / IM_{ix}) / (S_i(EX_{ix}) / S_i(IM_{ix}))) * 100$$

Anmerkungen: Diese Berechnungsmethode bringt den Vorteil mit sich, daß die RCA-Werte gleichzeitig kontinuierlich, ungebunden und symmetrisch sind.

Das RCA-Maß bringt zum Ausdruck, inwieweit Exportüberschüsse (-defizite) bei einer bestimmten Produktgruppe von der Außenhandelsposition des Landes bei

²² Vgl. Kriegsmann, Neu (1982); S. 148 f. - Der Versuch, die Konkurrenzbeziehungen zwischen in und ausländischen Branchen zu erfassen, erfolgt im Rahmen dieser Untersuchung mit der Struktur-/Handelsanteils-Differenzen-Matrix (beschrieben unter dem Gliederungspunkt 3.3).

²³ Vgl. Grupp, Legler (1987); S. 137 f.

allen Gütern insgesamt abweichen. Bei diesem Meßkonzept wird davon ausgegangen, daß komparative Vor- und Nachteile von Sektoren einer am Welthandel beteiligten Volkswirtschaft vorrangig die Richtung der Handelsströme bestimmen; oder andersherum formuliert: daß die beobachteten Handelsströme die komparativen Vor- und Nachteile "offenbaren".²⁴

Stimmt die Export-Import-Relation der betrachteten Gütergruppe i mit der bei allen in die Berechnungen einbezogenen Produktgruppen überein, so nimmt der RCA den Wert Null an. Positive Vorzeichen bei den Werten deuten auf komparative Vorteile (hohe Exportüberschüsse, damit gleichbedeutend eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit) des betrachteten Sektors bzw. der betrachteten Branche hin. Weiterhin gilt dieser Bereich deshalb als besonders wettbewerbsfähig, weil ausländische Konkurrenten auf dem heimischen Markt relativ gesehen nicht in dem Maße Fuß fassen konnten, wie es umgekehrt im Ausland gelungen ist. ... "Der RCA kombiniert die "exportperformance" mit der Ausschöpfung der Möglichkeit, Importe durch heimische Produktion zu substituieren."²⁵

Wie eben beschrieben, sind die RCA-Werte zunächst nur ein Ausdruck für die komparative Vorteilhaftigkeit eines Sektors bzw. einer Branche der betrachteten Volkswirtschaft. Die eigentliche Analyse der Bestimmungsfaktoren dieser festgestellten "exportperformance" müßte nun folgen.²⁶

Des weiteren wird unterstellt, daß bei der Interpretation der Nettoexporte (-importe) im Rahmen der RCA-Analyse nur Güter erfaßt werden, zwischen denen effektiv Konkurrenzbeziehungen bestehen, d.h. daß international die Präferenzen der Konsumenten zumindest ähnlich sind; ferner, daß alle betrachteten Industriezweige international in etwa der gleichen Protektionspraxis unterworfen sind. Werden die letztgenannten Annahmen nicht erfüllbar, so verlieren die RCA-Werte erheblich an Aussagekraft; andere handelslenkende Einflüsse spiegeln sich ebenfalls in den Maßzahlen wider und verzerren den Eindruck, den man über die RCA-Analyse gewonnen hat.²⁷

Vergleich: Österreich - Italien

Für die ausgewählte Produktgruppen haben wir die RCA-Werte auch für Italien ausgerechnet, damit wir einen Vergleich anbieten können.

Produktgruppe	Österreich - RCA	Italien - RCA
30 - 3003/4	-36,09	18,98
84 - 8456-65	73,83	81,60
87 - 8703	-26,00	23,87

²⁴ Vgl. Kriegsmann, Neu (1982); S. 148 f.

²⁵ Grupp, Legler (1987); S. 138.

²⁶ Schelbert-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 26 f.

²⁷ Vgl. Schelbert-Syfrig, Inderbitzin (1982); S. 26 ff.; vgl. auch Kriegsmann, Neu (1982); S. 148 f.; sowie Grupp, Legler (1987), S. 138.

Positive Vorzeichen bei den Werten in Gruppe 84 deuten auf komparative Vorteile des Werkzeugmaschinensektors hin. Die Ergebnisse bei den Produktgruppen 30 und 87 deuten auf Nachteile bei PKWs und Medikamenten im Welthandel hin. Italien erreicht in allen Produktgruppen Exportüberschüsse, was auf eine hohe internationale Wettbewerbsfähigkeit bei den ausgewählten Unterproduktgruppen hinweist.

Vergleich: Italien - Deutschland

Wir vergleichen die RCA-Werte von Italien mit der RCA-Werte von Deutschland auf dem Weltmarkt.

Produktgruppe	Italien - RCA	Deutschland - RCA
3	-23,90	1,02
8	17,21	98,52
9	22,46	42,38

Zu der Wettbewerbsfähigkeit Italiens verglichen mit Deutschland auf dem Weltmarkt ist zu sagen, daß Deutschland bei allen Produktgruppen wettbewerbsfähiger ist als Italien.

Vergleich: Slowenien

Produktgruppe	Slowenien - RCA
84	- 25,23
85	42,15
87	- 0,04
90	- 51,01
94	55,08
95	- 36,62

Hohe Wettbewerbsfähigkeit weisen somit zu diesem Zeitpunkt die Produktgruppen 85 und 94 auf, die über Nettoexportüberschüsse und somit laut Theorie über komparative Kostenvorteile verfügen.

Anders die Produktgruppen 84, 87, 90 und 95, wo Slowenien komparative Nachteile ausweist, d.h. die Außenhandelsperformance unter der Gesamtpformance Sloweniens liegt.

Vergleich: Kroatien

Metagruppe	Kroatien - RCA
2 Raffinerieprodukte	46,59
3 Chemische Produkte	48,76
4 Rohstoffe	71,70
6 Fertigprodukte	67,91
8 Maschinen	31,88

Bei allen betrachteten Produktgruppen weist Kroatien komparative Vorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz auf. Für eine differenziertere Betrachtung wäre eine Analyse auf niedrigerer Aggregationsstufe notwendig, was jedoch den Rahmen dieser Arbeit deutlich sprengen würde.

6 MESSUNG DES "INTRA-INDUSTRIELLEN HANDELS"

Intra-industrieller Handel bedeutet, daß zu einem großen Teil ähnliche und vornehmlich industrielle Gütern gehandelt werden; daß also einzelne Länder vornehmlich in bestimmten Produktgruppen (Branchen) sowohl exportieren als importieren.²⁸

Die Berechnung des Intra-Handels basieren auf dem sehr plausiblen Prinzip, daß der Intra-Handel dann besonders intensiv ist, wenn die Export- und Importwerte sich numerisch weitgehend "überlappen", der Handelssaldo folglich gering ist. Entscheidend beim Berechnen der Intra-Handelskoeffizienten ist die Wahl des Aggregationsniveau der betrachteten Handelsströme. Da der Grad der "Überlappung" von Ex- und Importen bzw. die Höhe des Saldos maßgeblich den Wert dieses Koeffizienten bestimmt, sollten die Handelsströme möglichst tief disaggregiert werden, damit Gleiches mit Gleichem "überlappt"²⁹ bzw. verglichen wird.

Ein Rechenbeispiel soll die eben genannte Problematik kurz veranschaulichen:

Zwei Länder treiben miteinander Handel: Land X exportiert insgesamt 100 Exporteinheiten nach Land J und empfängt von dort insgesamt 80 Importeinheiten. Die hier genannten Handelsströme sind noch nicht nach Produktgruppen resp. einzelnen Waren disaggregiert.

Der Überlappungsbereich, sprich: der Intra-Handel, in diesem ganz simplen Fall beträgt 80 Einheiten, die intra-industriell getauscht werden, die Nettoexporte (aus

²⁸ Vgl. Breuss (1983); S. 207.

²⁹ Vgl. Broll (1983); S. 40 ff.

Vergleich: Kroatien

Metagruppe	Kroatien - RCA
2 Raffinerieprodukte	46,59
3 Chemische Produkte	48,76
4 Rohstoffe	71,70
6 Fertigprodukte	67,91
8 Maschinen	31,88

Bei allen betrachteten Produktgruppen weist Kroatien komparative Vorteile gegenüber der ausländischen Konkurrenz auf. Für eine differenziertere Betrachtung wäre eine Analyse auf niedrigerer Aggregationsstufe notwendig, was jedoch den Rahmen dieser Arbeit deutlich sprengen würde.

6 MESSUNG DES "INTRA-INDUSTRIELLEN HANDELS"

Intra-industrieller Handel bedeutet, daß zu einem großen Teil ähnliche und vornehmlich industrielle Gütern gehandelt werden; daß also einzelne Länder vornehmlich in bestimmten Produktgruppen (Branchen) sowohl exportieren als importieren.²⁸

Die Berechnung des Intra-Handels basieren auf dem sehr plausiblen Prinzip, daß der Intra-Handel dann besonders intensiv ist, wenn die Export- und Importwerte sich numerisch weitgehend "überlappen", der Handelssaldo folglich gering ist. Entscheidend beim Berechnen der Intra-Handelskoeffizienten ist die Wahl des Aggregationsniveau der betrachteten Handelsströme. Da der Grad der "Überlappung" von Ex- und Importen bzw. die Höhe des Saldos maßgeblich den Wert dieses Koeffizienten bestimmt, sollten die Handelsströme möglichst tief disaggregiert werden, damit Gleiches mit Gleichem "überlappt"²⁹ bzw. verglichen wird.

Ein Rechenbeispiel soll die eben genannte Problematik kurz veranschaulichen:

Zwei Länder treiben miteinander Handel: Land X exportiert insgesamt 100 Exporteinheiten nach Land J und empfängt von dort insgesamt 80 Importeinheiten. Die hier genannten Handelsströme sind noch nicht nach Produktgruppen resp. einzelnen Waren disaggregiert.

Der Überlappungsbereich, sprich: der Intra-Handel, in diesem ganz simplen Fall beträgt 80 Einheiten, die intra-industriell getauscht werden, die Nettoexporte (aus

²⁸ Vgl. Breuss (1983); S. 207.

²⁹ Vgl. Broll (1983); S. 40 ff.

Sicht von Land X) sind inter-industrieller Natur und betragen 20 Einheiten. Inter- und Intra-Handel ergeben in der Summe also offensichtlich immer 100 (im Beispiel: $80 + 20 = 100$).

Möchte man nun den eben berechneten Intra-Handelskoeffizienten mit dem anderer Länder vergleichen, so muß der absolute Maßstab relativiert werden, indem er in Prozent des Außenhandelsumsatzes ($100 + 80 = 180$) ausgedrückt wird:

$$(100 - 80) / (100 + 80) * 100 = 11.1 \% \text{ als Inter-Handelskoeffizient (A)}$$
 bzw.

$$100 - A, \text{ d.h. } 100 - 11.1 = 88.9 \% \text{ als Intra-Handelskoeffizient (B)}$$

Die soeben errechneten Werte gelten für die aggregierten Handelsströme zwischen den beiden Ländern; diese Werte sind natürlich nicht auf die einzelnen Produktgruppen, die sich hinter den globalen Ex- und Importzahlen verbergen, zu übertragen. Aus diesem Grunde sollte nach möglichst tiefgehender Disaggregation der Handelsströme derselbe Rechengang für die einzelnen gehandelten Warengruppen nochmals durchgeführt werden; dann kann sich nämlich unter Umständen ein ganz anderes Bild ergeben.

Setzen sich beispielsweise die Handelsströme aus den drei Gütern Drehmaschinen, Pappe und Kaugummi zusammen, so exportiert Land X nun 50 Einheiten Drehmaschinen, 40 Einheiten Pappe sowie 10 Einheiten Kaugummi nach Land J (insgesamt 100 Exporteinheiten wie bisher). Aus Land J kommen Importe in Höhe von 50 Einheiten Drehmaschinen und 30 Einheiten Pappe (Kaugummi wird aus Land J nicht importiert) - insgesamt 80 Importeinheiten wie bisher.

Auf der Grundlage dieser Überlegung errechnet man nun nach der obigen Formel für die Drehmaschinen einen Intra-Handelskoeffizienten von 100 %, für Pappe von 85,7 %, bei Kaugummi umfaßt der Intra-Handel 0 % des spezifischen Außenhandelsumsatzes (hier herrscht vollständiger Inter-Handel, denn den Exporten stehen keine Importe gegenüber).

Wie eben festgestellt, gibt es, gemessen an den in Mengeneinheiten ausgedrückten Handelsströmen, zwischen den beiden Ländern vollständigen Intra-Handel bei den Drehmaschinen. Soweit läßt sich jedenfalls die rein quantitative Analyse zusammenfassen. Hieran anknüpfend läßt sich jedoch auch der Fall konstruieren, daß dennoch kein echter vollständiger Intra-Handel existiert, weil die Qualität der ausgetauschten Drehmaschinen nicht miteinander vergleichbar ist.³⁰ So mögen die Maschinen, die das eine Land exportiert, mikroprozessorgesteuert und

³⁰ In der theoretischen Diskussion dieser Untersuchung um die Unterscheidungskriterien, die zwischen Inter- und Intra-Handel differenzieren helfen, ist auf diesen Aspekt bereits verwiesen worden. Das Merkmal der Substitutionalität muß in diesem Zusammenhang anhand der betrachteten Tauschobjekte möglichst exakt operationalisiert werden.

damit vielleicht für viele spezifische Anwendungen geeignet sein, während die importierten Maschinen auf älteren Steuerungstechniken basieren, dafür jedoch eher in einfachen Anwendungen der Massenfertigung zum Einsatz kommen.³¹

Grundsätzlich unterscheiden sich die Meßmethoden hinsichtlich ihrer Erfassung und Einordnung des Phänomens "intra-industrieller Handel".³² Broll verweist auf mehrere Verfasser,³³ die die verschiedenen Meßkonzepte zwei Kriterien zuordnen, einerseits nach "überlappenden Handelsströmen", andererseits nach der "Ähnlichkeit der Außenhandelsstruktur". Die folgende Übersicht³⁴ vermittelt einen groben Überblick über die bestehenden Meßansätze in Abhängigkeit von diesen Unterscheidungskriterien.³⁵

Übersicht:

Kriterium (1)	Überlappende Handelsströme
<u>Anwendung:</u> eine Volkswirtschaft, Exporte und Importe	<u>Methoden/Kennziffern:</u> Balassa (1974), ³⁶ sowie Grubel/Lloyd ³⁷

Kriterium (2)	Ähnlichkeit der Außenhandelsstruktur
<u>Anwendung:</u> zwei Länder (Ländergruppe), Exporte oder Importe ein Land, Exporte und Importe	<u>Methoden/Kennziffern:</u> Balassa (1965) ³⁸ und Glejser (1983) ³⁹ und Aquino ⁴⁰

Die Meßkonzepte von Balassa (er mißt den inter-industriellen Handel) sowie von Grubel und Lloyd erfassen den Aspekt der sich "überlappenden" Export- und

³¹ Vgl. hierzu die theoretische Diskussion um die subjektive und objektive Substituierbarkeit von Gütern im Gliederungspunkt B.11.2.3.

³² Vornehmlich in Anlehnung an: Breuss (1983); S. 210 ff.; auch Broll (1989); S. 40 ff.; auch Grubel, Lloyd (1975); S. 19ff.; sowie Tharakan u.a., in: Tharakan (1983).

³³ J. Kol, L.B.M. Mennes (1986): "Intra-industry specialization: Some observations on concepts and measurement"; Journal of International Economics; vol. 21; S. 173-181.

³⁴ In Anlehnung an Broll (1989); S. 40.

³⁵ Die einzelnen Autoren und ihre Ansätze sollen nicht näher charakterisiert werden, aber auf eine Besonderheit soll hingewiesen werden: Es läßt sich zeigen, daß Glejser's Kennziffer zur Charakterisierung der Export-resp. Importspezialisierung auf die von Balassa entwickelte RCA-Analyse ("revealed comparative advantage") zurückgeführt werden kann. Der RCA-Wert eines Sektors bzw. einer Produktgruppe entspricht genau dem "export-performance"-Indikator nach Glejser.

³⁶ B. Balassa; "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: An appraisal of the evidence"; The Manchester School, 1974; Vol. XLII; S. 93-135

³⁷ Grubel, Lloyd (1975).

³⁸ B. Balassa; Trade Liberalisation and Revealed Comparative Advantage; The Manchester School, 1965; Vol. XXXIII; S. 99-123.

³⁹ H. Glejser: Intra-Industry and Inter-Industry Trade Sepcialization: Trends and Cycle in the E.E.C. (1973-1979), in: Tharakan (1983); S. 35-43.

⁴⁰ A. Aquino (1978): "Intra-industry trade and intra-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures"; Weltwirtschaftliches Archiv, Vol. 114, S. 275-296.

Importströme in einem Sektor bzw. einer Produktgruppe. Darin bringen sie zum Ausdruck, wie intensiv in den einzelnen Sektoren einer Volkswirtschaft Produkte sowohl exportiert als auch importiert werden.

In der vorliegenden Untersuchung stehen insbesondere die einander "überlappenden" Handelsströme im Mittelpunkt. Handelsspezialisierungen (auch im Sinne einer "export-performance") sowie Strukturähnlichkeiten werden gesondert und mit eigenen Kennziffern in der Analyse verarbeitet. Aus diesem Grunde wird hinsichtlich der Ausprägung intra-industrieller Arbeitsteilung ausschließlich das Meßkonzept von Grubel und Lloyd herangezogen.

Sie gehören, wie bereits eben festgestellt, zu den ersten Autoren, die das Phänomen des intra-industriellen Handels auch quantitativ zu erfassen versuchten. Entsprechend dem bereits oben angesprochenen Überlappungsprinzip bei Ex- und Importen stellen sie die folgenden Berechnungsformeln für den Inter- (A_i) resp. den Intra-Handel (B_i) auf:⁴¹

$$\begin{aligned} (1) \quad A_i &= (\text{abs}(EX_i - IM_i) / (EX_i + IM_i)) * 100 \\ \text{bzw.} \quad (2a) \quad B_i &= ((EX_i + IM_i) - \text{abs}(EX_i - IM_i)) * 100 / (EX_i + IM_i) \end{aligned}$$

oder auch

Formel (2b)

$$B_i = 100 - ((\text{abs}(EX_i - IM_i) * 100) / (EX_i + IM_i))$$

mit:

EX_i = Exportwerte der Produktgruppe i

IM_i = Importwerte der Produktgruppe i

abs = Betrag des folgenden Wertes

Anmerkung: Beide Maße geben den Anteil des inter- bzw. intra-industriellen Handels in % des Handelsumsatzes ($EX_i + IM_i$) an. Das Niveau des intra-industriellen Handels ergibt sich immer aus der Differenz zwischen 100 % und dem Niveau des inter-industriellen Handels ($100 - A_i$). Weiterhin beziehen sich beide Maßstäbe auf das disaggregierte Niveau einer Gütergruppe i .

In der vorliegenden Untersuchung wird ausschließlich die Formel (2b) verwendet. Da in der Analyse das Schwergewicht auf der Betrachtung disaggregierter Handelspositionen liegt, sollen andere Berechnungsmethoden, die vornehmlich bei der

⁴¹ Vgl. Grubel, Lloyd (1975), S. 20 ff.; vgl. ebenfalls: Breuss (1983); S. 210 ff.

Betrachtung aggregierter Export- bzw. Importströme anzuwenden sind, an dieser Stelle nicht weiter angesprochen werden.⁴²

Ein Hauptproblem, das mit der Verwendung der Messung des Intra-Handelskoeffizienten und, wichtiger noch, mit der Interpretation der Ergebnisse verbunden ist, liegt in der Verfügbarkeit genügend tiefer Handelsdaten.⁴³ Gerade weil die Beurteilung, ob Intra-Handel vorliegt oder nicht, auf der Grundlage einer rein quantitativen Verknüpfung der Handelsströme vorgenommen wird, ist damit noch lange nicht gesagt, ob wirklich Gleiches mit Gleichem verglichen wird, also ob de facto "echter" Intra-Handel vorliegt.

Vergleich: Österreich - Italien

Intra-Handel zwischen Österreich und Italien:

Produktgruppe	Österreich - Ai	Österreich - Bi
30	0,05	99,95
84	5,50	94,50
87	0,81	99,19

Bei allen drei Produktgruppen sind die Intra-Handelskoeffizienten sehr hoch, d.h. daß Intra-Handel zwischen Österreich und Italien sehr hoch entwickelt ist.

Vergleich: Italien

Die Ai und Bi-Werte von Italien im Export nach bzw. Import aus der Welt:

Produktgruppe	Italien - Ai	Italien - Bi
39	1,67	98,33
84	37,26	62,74
85	10,38	89,62
87	0,34	99,66
94	82,11	17,89

Bei den Gruppen 39, 85 und 87 herrscht eine große Überlappung, d.h. daß nur wenige % des Außenhandels nicht zu gleichen Teilen exportiert und importiert werden.

⁴² Vgl. Grubel, Lloyd (1975), S. 20 ff.; vgl. ebenso: Breuss (1983); S. 212 f.

⁴³ Vgl. u.a. Breuss (1983); S. 213; vgl. aber auch: Gray; In: Giersch 81979).

Vergleich: Kroatien

Metagruppe	Kroatien - Ai	Kroatien - Bi
2 Raffinerieprodukte	38,08	61,92
3 Chemische Produkte	0,23	99,77
4 Rohstoffe	11,64	88,36
6 Fertigprodukte	9,77	90,23
8 Maschinen	44,18	55,82

Mit den Produktgruppen 8 und 2 wird in einem hohen Ausmaß inter-industriell gehandelt, weniger aber innerhalb den Produktgruppen 4,6 und 3, die sich durch eine hohe Technologieintensität auszeichnet. Aufgrund diese Aussage können wir daraus Folgen ziehen, daß der intra-industrieller Handel für Kroatien besonders bei den Produktgruppen 3,6 und 4 von sehr großer Bedeutung ist.

7 SCHLUBETRACHTUNGEN

Die internationale Wettbewerbsfähigkeit eines Landes hängt davon ab, wie weit es ihm gelingt, die Entwicklung der Arbeitskosten sowie der Kosten anderer Vorleistungen im exponierten Sektor der Wirtschaft mit dem Produktivitätsfortschritt in Einklang zu bringen, sowie von Erfolgen in der Produktinnovation. Ein weiterer wichtiger Wettbewerbsfaktor ist die Größe und der Entwicklungsgrad des Marktes; hiervon hängen Skalenerträge und der Einsatz kostensparender, kapitalintensiver Technologien ab. Durch schärferen Wettbewerb im Handel entsteht selbst Druck auf die Gewinne, was größere Flexibilität der Reallöhne erfordert. Die kostenbestimmte Wettbewerbsfähigkeit soll besser durch raschen Produktivitätsfortschritt gesichert sein, denn durch bescheidenes Lohnwachstum sichergestellt, was positive Auswirkungen auf den handelsschaffenden Strukturwandel sowie die Fähigkeit des Landes hatte, Kapital und Arbeitskräfte auf den zunehmend integrierten internationalen Märkten anzuziehen.

Österreich

Die Analyse hat gezeigt, daß Österreichs beeindruckende Wirtschaftsleistung seit dem Zweiten Weltkrieg durch den internationalen Austausch von Gütern und Produktionsfaktoren maßgeblich unterstützt wurde. Die Vorteile übertrugen sich auf die Wirtschaft in verschiedener Weise. Erstens waren die im Export- und Importwettbewerb stehenden Wirtschaftsbereiche Schrittmacher der technologischen Entwicklung. Vom Produktivitätsfortschritt wurde allmählich die gesamte Wirtschaft erfaßt, indem Ressourcen von wenig zukunftssträchtigen Wirtschaftstätigkeiten mit niedrigem Einkommen zu wachstumsstarken Sektoren mit hohen Einkommenschancen wanderten, in denen Skalenerträge (Economies of Scale) und

Diversifizierungsvorteile (Economies of Scope) erzielt werden konnten. Zweitens standen über den Import Investitionsgüter, Vorleistungen und Konsumwaren zu hoher Qualität und niedrigen Kosten zur Verfügung, die das Wachstum beschleunigten, Terms-of-Trade-Gewinne ermöglichten und größere Konsumvielfalt boten. Drittens verbesserten Wanderungsströme von Arbeitskräften und Kapital die Funktionsfähigkeit der Faktormärkte, vergrößerten das Produktionspotential und dämpften die Inflation. Die Politik der zunehmenden Internationalisierung trug maßgeblich dazu bei, die Vorteile des Außenhandels voll zum Tragen zu bringen. Die Hartwährungspolitik förderte das Produktivitätswachstum und führte zu Lohnabschlüssen, die die Beschäftigungschancen nicht beeinträchtigten. Durch die enge Bindung des Schillings an die D-Mark nahm Österreich auch davor Abstand, den Wechselkurs als Instrument zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit einzusetzen. Österreichs Hartwährungspolitik bedeutete im Gegenteil, daß der Schilling eine beträchtliche effektive Aufwertung erfuhr, wodurch einerseits der Preisauftrieb gedämpft und andererseits Druck zu Produktivitätssteigerungen erzeugt wurde, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Dank Österreichs Attraktivität im Sommer- und Winterfremdenverkehr erlangte die Tourismuswirtschaft eine Position, die - auf pro Kopf-Basis gerechnet - die stärkste der Welt darstellt. Die Wettbewerbsfähigkeit der gewerblichen Sachgüterproduktion hinsichtlich Preis und Qualität wird durch die günstige Entwicklung des österreichischen Marktanteils am Weltexport, sowohl in realer als auch vor allem in nomineller Hinsicht, dokumentiert.

In den letzten Jahren zeichnen sich vier Bereiche ab, in denen weitere erhebliche Einkommens- und Produktivitätsgewinne passieren:

- Erstens, das Inkrafttreten des EWR-Vertrags führte zu einer zunehmenden Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs in den Jahren 1993 und 1994 - durch schärferes Kartellgesetz, Abbau öffentlicher Monopole und weniger Protektionismus im öffentlichen Beschaffungswesen - und vor allem in vormals "geschützten" Dienstleistungssektoren für mehr Wettbewerb sorgte.
- Zweitens wären Wohlfahrtsgewinne aus verstärkter Arbeitsteilung als Folge intensiverer Handelsbeziehungen mit den osteuropäischen Ländern zu erzielen. Die jüngsten geopolitischen Veränderungen bringen Österreich aus einer Lage am Rand der westlichen Hemisphäre (und einem regen Tauschhandel mit dem Ostblock) in eine strategische Schlüsselposition, in der es nicht nur von direkten Handels- und Investitionsbeziehungen mit den Oststaaten auf marktwirtschaftlicher Basis profitieren kann, sondern auch als Drehscheibe für die Wirtschaftsbeziehungen dieser Länder mit dem Rest der Welt fungiert.
- Drittens hat der Beitritt zur EU eine grundlegende Reform der österreichischen Agrarpolitik erfordert und für mehr Wettbewerb mit dem Ausland gesorgt. Schließlich könnten sich aus dem Ausbau des bislang unter entwickelten Handels mit außereuropäischen Ländern, vor allem in der Dritten Welt, beträchtliche Effizienzvorteile ergeben. Die Auswirkungen der

weiterreichenden wirtschaftlichen Integration sind schwer zu quantifizieren. Eine Vorstellung von ihrer Größenordnung kann jedoch aus Simulationen gewonnen werden, wie sie vom Österreichischen Institut für Wirtschaftsforschung (WIFO) mit Hilfe eines umfassenden makroökonomischen Modells durchgeführt wurden. Die Ergebnisse weisen darauf hin, daß aus der zunehmenden Internationalisierung beträchtliche ökonomische Vorteile hinsichtlich des BIP pro Kopf, der Beschäftigung und eines niedrigeren Preisniveaus zu erzielen sind⁴⁴.

Die Güterstruktur des Exports und Imports hängt weitgehend vom Industrialisierungsprozeß eines Landes ab. Österreich exportiert heute als wirtschaftlich entwickeltes und relativ rohstoffarmes Land überwiegend industrielle Fertigwaren. Im längerfristigen Vergleich seit 1960 zeigt sich im österreichischen Außenhandel eine deutliche Verschiebung in der Güterstruktur. In den sechziger Jahren dominierten in der österreichischen Ausfuhr noch Grundstoffe und Halbfertigwaren. Der Anteil der traditionellen österreichischen Exportgüter im Grundstoffbereich (Holz, Papierzeug, Papier und Pappe, Eisen und Stahl) machte 1960 noch fast 40 % aus und zeigt die damalige Strukturschwäche im österreichischen Export auf. Dieser Anteil ist im Zuge des Industrialisierungsprozesses ständig zurückgegangen und lag Anfang der achtziger Jahre nur noch knapp über 20 % und schrumpfte 1993 auf 13 %. Der Anteil der Roh- und Brennstoffe ist von 21 % auf nur 5 % in 1993 gefallen. Gleichzeitig ist der Anteil der industriellen Fertigwaren von 45 % (1960) auf etwa 77 % (1993) gestiegen, wobei etwa ein Drittel auf Investitionsgüter, zwei Drittel auf Konsumgüter entfielen. Halbfertigwaren einer niedrigeren Veredelungsstufe sind heute mit 15 % am Export beteiligt.

In der Nachkriegszeit dominierten im österreichischen Import noch lange Nahrungsmittel und Rohstoffe. Erst mit dem Aufbau der heimischen Agrarwirtschaft wurde die Nahrungsmittelfuhr stark reduziert und hält heute nur mehr einen Anteil von 4,8 %. Der Importanteil der Roh- und Brennstoffe bildete sich durch die Erdölkrise bis Mitte der achtziger Jahre nur langsam auf rund 22 % zurück, fiel aber dann kontinuierlich auf sein heutiges Niveau von 9 %. Wie im österreichischen Export haben industrielle Fertigwaren im Import seit 1960 deutlich an Bedeutung gewonnen; ihr Importanteil erhöhte sich von 44 % 1960 auf 73 % 1993.

Einen genaueren Einblick in die Warenstruktur ermöglicht das internationale Klassifikationsschema SITC (Standard International Trade Classification) der UNO. Auch diese Aufgliederung zeigt die Tendenz einer Strukturumschichtung des österreichischen Außenhandels zu hochwertigen Waren. Maschinen und Fahrzeuge, die wichtigsten Repräsentanten technologisch hochwertiger "intelligenter" Produkte, stellen mit einem Exportanteil von 39 % den wichtigsten Posten in der österreichischen Ausfuhr dar. Die Warengruppe umfaßt Investitionsgüter (Werkzeugmaschinen, Baumaschinen, elektrische Apparate, Lkw) und moderne Konsumgüter (Fernseh- und Videoapparate, elektrische Haushaltsgeräte, usw.).

⁴⁴ F. Breuss; F., Schebeck: "Österreich im EWR." WIFO Monatsberichte, 5/1991, S. 285-290.

Zweitwichtigster Exportposten waren mit 28,8 % bearbeitete Waren. Dazu zählen industrielle Vorprodukte wie Eisen und Stahl, Textilien und Papier, deren Anteile am Gesamtexport heute noch bei rund 5 % liegen und damit aufzeigen, daß Österreich den Strukturwandel zu einem hochentwickelten Industrieland noch nicht ganz bewältigt hat. Die neue Konkurrenz aus Osteuropa, mit komparativen Vorteilen in diesen Produktbereichen, sollte diesen Strukturwandel in Österreich beschleunigen. Die Gruppe sonstiger Fertigwaren setzt sich hauptsächlich aus traditionellen Konsumgütern (Schuhe, Möbel, Bekleidung) zusammen und war 1995 mit 14,5 % am österreichischen Export beteiligt.

Auch im österreichischen Import stellen Maschinen und Fahrzeuge mit 37,7 % heute den wichtigsten Warenposten dar. Davon entfielen 1995 7 % auf PKW. Von etwa gleicher Wichtigkeit sind die Einfuhren bearbeiteter Waren und der sonstigen Fertigwaren. Der kräftige Anstieg des Importanteils der sonstigen Fertigwaren spiegelt zum Teil das zusätzliche Angebot der Entwicklungsländer vor allem der neuen Industrie- bzw. der Schwellenländer Asiens im Bereich der traditionellen Konsumgüter (Bekleidung Schuhe, Spiele) wider. Großteils bedingt durch das spezifische Konjunkturbild im Inland (Einbruch der Industrieproduktion, stabiler privater Konsum) überstieg der Anteil der sonstigen Fertigwaren 1993 erstmals den Importanteil der bearbeiteten Waren.

Der Umbruch im Osten hat die Standortqualität Österreichs maßgeblich verbessert: Dies gilt vor allem in bezug auf die Lage Österreichs als Produktionsstandort, als Handelszentrum, als regionales Finanzzentrum sowie als Zentrum für kommerzielle Dienstleistungen. Auf dieser Grundlage könnte sich Österreich zu einer führenden Kraft der Wirtschaftsregion Mitteleuropa entwickeln, deren Grenzen nicht notwendigerweise mit den bisherigen Staatsgrenzen übereinstimmen müssen.

Diese Region könnte (vor allem süd-) tschechische Gebiete umfassen, das Ballungsgebiet von Preßburg, Nordwestungarn und den Ballungsraum von Budapest. Wahrscheinlich werden weder Polen noch einzelne polnische Regionen zum engsten Kreis der Kooperation gehören. Allerdings könnten Slowenien und Kroatiens Bestandteil dieser Region sein. In einem weiteren Rahmen könnten die oben nicht genannten tschechoslowakischen und ungarischen Gebiete und Polen (vor allem die südlichen Regionen, die eine historische Verbindung zu Österreich aufweisen) teilnehmen. Die zunehmende Bedeutung regionaler Zusammenarbeit mit den Volkswirtschaften Ost-Mitteuropas wird die einzelnen Regionen Österreichs unterschiedlich betreffen.

Die nachhaltigsten Auswirkungen werden in Wien zu beobachten sein, das gute Chancen hat, das Finanzzentrum Mitteleuropas und der am häufigsten gewählte Hauptsitz multinationaler Unternehmen, die in der Region operieren, zu werden. Neben Wien werden auch das Burgenland, Niederösterreich, Oberösterreich, Kärnten und die Steiermark von der regionalen Zusammenarbeit mit Mittel- und Osteuropa profitieren.

Parallelen zwischen zwei EU-Mitglieder: Italien - Österreich

Die unterschiedliche Ländergröße (Marktmacht) beider Länder spiegelt sich auch in den Weltmarktanteilen. Italien hat am Markt der 24 OECD-Länder einen Marktanteil von rund 5 %, Österreich nur einen von knapp über 1 %. Am Weltmarkt nimmt Italien mit 4,5 % (Anfang 90er Jahre) den 6. Rang der Welthandelsländer (hinter der USA, BRD, Japan, Frankreich und Großbritannien ein). Österreich rangiert mit einem Weltmarktanteil von 1,1 % an 21. Stelle. Diese Rangfolge im Welthandel entspricht auch annähernd jener in der Produktion aller OECD Länder.

Der Grad an Offenheit wird allgemein an den Außenhandelsquoten gemessen. Kleine Volkswirtschaften sind generell offener, weil sie das Ausland mehr benötigen als große Volkswirtschaften mit einem größeren Binnenmarkt. Österreich weist im Warenexport eine Quote von 23 % (Anfang 90er Jahre) aus (inkl. Dienstleistungen/Exporte i.w.S.: 35,4 %; bei den Importen betragen die Quoten: Waren 27,8 %, Importe i.w.S. 34,5 %). In Italien sind diese Quoten bedeutend niedriger: im Export (Waren 15,4 %, Exporte i.w.S. 18 %), im Import (Waren 16,6 %, Importe i.w.S. 18,3 %). Die Quote im Dienstleistungsexport beträgt in Österreich 12,3 % (Import 6,7 %), in Italien nur 2,6 % (Import 1,7 %).

Die Handelsbilanz Italiens ist in den letzten Jahren fast ausgeglichen (Anfang 90er Jahre -0,2 % des BIP), während sie in Österreich ein chronisches Defizit aufweist (-5 % des BIP). Allerdings hat sich diese Position seit Anfang der siebziger Jahre deutlich verbessert. In beiden Ländern ist die Leistungsbilanz im Durchschnitt der letzten Jahre fast ausgeglichen. Im Zuge des Konjunkturaufschwungs war die dynamische Exportnachfrage in beiden Ländern ein starker Wachstumsmotor. Da zugleich auch die Importe kräftig stiegen, ging vom Außensektor in Italien real eine Dämpfung aus.

Österreich ist in seinem Außenhandel nicht nur stärker auf OECD-Europa konzentriert (zu drei Viertel) als Italien (zu zwei Drittel). Italiens Handelsradius ist dagegen weiter gesteckt als jener Österreichs. Italien handelt mehr mit den USA und mit Entwicklungsländern. Dagegen ist Österreich traditionell stärker in Osteuropa (ehemaliger RGW) engagiert als viele andere europäische Länder, so auch Italien. Mit dem ehemaligen eigenen Integrationsblock EFTA handelt Österreich kaum intensiver als Italien.

Die allgemeine Warenstruktur der Exporte ist in beiden Ländern sehr ähnlich. Der Anteil der industriellen Fertigwaren an den Gesamtexporten macht in beiden Ländern annähernd 90 % aus. Italien exportiert etwas mehr Agrarwaren (Nahrungsmittel: 6,5 %) als Österreich (3,7 %), bei Roh- und Brennstoffen ist das Verhältnis umgekehrt (3,3 % bzw. 6,6 %). Im Import weicht die Warenstruktur sehr stark voneinander ab. Aufgrund der ungenügenden Eigenproduktion ist Österreich stärker von Industriewarenimporten (insbesondere Maschinen, Fahrzeuge: 83,3 %) abhängig als Italien (69,7 %), das über eine integrierte Autoproduktion verfügt. Italien importiert mehr Agrarwaren (13,2 % des Gesamtimportes) sowie Roh- und

Brennstoffe (17,1 %) als Österreich (5,6 % bzw. 11 %). Seit Mitte der achtziger Jahre dürfte in beiden Ländern ein Strukturwandel eingesetzt haben, der in Österreich etwas kräftiger ausgefallen ist als in Italien. Im Zeitraum 1973 - 1984 hat Österreich Marktanteile gewonnen (positiver Wettbewerbseffekt) - mit einer "schlechten" Güter- und Länderstruktur. Italien hatte in dieser Periode zwar eine "gute" Güter-, aber eine "schlechte" Länderstruktur, gewann aber auch Marktanteile (allerdings weniger als Österreich). Seither wurden im Falle Österreichs sowohl die Güter- als auch die Länderstruktureffekte positiv; Italien hat seine Güterstruktur nicht weiter verbessert, doch wurde der Länderstruktureffekt positiv. Die Marktanteilsgewinne waren in Italien relativ höher als in Österreich. In der Vorperiode war das Verhältnis umgekehrt.

Teilt man den Industriewarenhandel entsprechend der Neo-Faktor-Proportionentheorie nach Faktoreinsatzkriterien ein⁴⁵, so kann man damit implizit den Faktorgehalt der Exporte und Importe erfassen. Dies läßt Rückschlüsse auf die komparativen Vorteile eines Landes zu. Im internationalen Vergleich zeigt sich, daß der Außenhandel Italiens und Österreichs eine ähnlich "unmoderne" Güterstruktur aufweist. Als modern bzw. hochentwickelt wird eine Güterstruktur dann bezeichnet, wenn ein Land überdurchschnittlich viele "humankapitalintensive" Produkte exportiert. In Österreich hat sich zwar der entsprechende Anteil erhöht (auf 46 %), während er in Italien sogar leicht zurückgegangen ist (auf 43 %). Dennoch liegen damit beide Länder weit hinter den Technologieführern Japan (76 %), USA (64 %), BRD (62 %) und Schweiz (54 %) zurück. In den genannten Ländern ist zusätzlich auch noch der Exportanteil in dieser Güterkategorie höher als der Importanteil (komparative Vorteile). In Italien und in Österreich liegen bei "humankapitalintensiven" Gütern die Importanteile um rund 10 Prozentpunkte über den Exportanteilen (komparative Nachteile). Dasselbe Verhältnis gilt auch für die Unterkategorien von "humankapitalintensiven" Waren - also Hochtechnologie, Gebrauchstechnologie und sonstige Waren. Komparative Vorteile (höhere Export- als Importanteile) weist Österreich bei "sachkapitalintensiven" und bei "ressourcenintensiven" Gütern (Schornsteinindustrie, Holz) auf. Italien hat komparative Vorteile bei "sachkapitalintensiven" und bei "arbeitsintensiven" Gütern.

In modernen Industriegesellschaften wird der Handel mit Dienstleistungen immer wichtiger. Wie bereits erwähnt, ist die Außenhandelsquote für Dienstleistungen in Österreich rund viermal so hoch wie in Italien. Während Österreich im Warenhandel auf dem Weltmarkt mit 1 % Marktanteil ein small open economy -Land ist, ist es im Dienstleistungshandel nahezu ein large open economy-Land. Dies zeigt sich aus internationalen Vergleichen. Italiens Weltmarktanteil im Warenexport beträgt 4,5 % (Rang 6) und ist ähnlich hoch wie der Anteil im Dienstleistungshandel, nämlich 6,5 % (Rang 5). Österreich weist dagegen einen dreimal so hohen Weltmarktanteil im Dienstleistungshandel (2,9 %; Rang 10) auf als im Warenhandel (1,1 %; Rang 21).

⁴⁵ S. Schulmeister: "Das technologische Profil des Österreichischen Außenhandels". WIFO-Monatsberichte, 12/1990, S. 663-675.

Österreich konnte damit seit 1970 (Rang 15) seine Position deutlich ausbauen, während Italien auf Rang 5 verharrte. Auch das Verhältnis von Dienstleistungsexporten zur Summe von Waren- und Dienstleistungsexporten weist in Österreich steigende Tendenz auf (von 32 % 1970 auf 36 % Anfang 90er Jahre), während in Italien dieser Anteil von 23 % auf 22 % fiel. Italien zählt zu den führenden Ländern im Dienstleistungshandel mit Schifffahrtsleistungen, Passagiertransporten (Flug, Bahn, Straße) und mit Hafendiensten, Österreich zu den führenden Ländern bei sonstigen privaten Dienstleistungen und insbesondere bei touristischen Diensten. Mit 7,7 % am Weltreiseverkehrsmarkt ist Österreich ein großer Exporteur (Rang 6). Italien liegt mit 9,6 % an 4. Stelle.⁴⁶

Entweder werden Güter und Dienste im Inland erzeugt und international gehandelt, oder die Produktion wird direkt ins Ausland verlagert. In der Realität findet beides parallel statt. Allerdings ist der Internationalisierungsgrad länderspezifisch unterschiedlich hoch. Ob und in welchem Ausmaß Firmen ihre Aktivitäten ins Ausland verlagern, hängt von vielerlei Faktoren ab. Üblicherweise besteht zwischen dem Entwicklungsniveau eines Landes und seinem Internationalisierungsgrad ein Zusammenhang. Entsprechend dieser Entwicklungshypothese⁴⁷ müßten Italien und Österreich netto wesentlich mehr direkt im Ausland investieren als sie es tatsächlich tun.

Italien verfügt (auch aufgrund des größeren Binnenmarktes) über eine beträchtliche Anzahl von privaten und staatlichen Multis, Österreich dagegen über keine nennenswert hohe Zahl. Dementsprechend ist auch der Internationalisierungsgrad mit 5,5 % des BIP (Bestand an Direktinvestitionen im Ausland - ADI Quote) im Vergleich zu Österreich (1,5%) höher. In beiden Ländern ist aber der Bestand an Investitionen ausländischer Firmen im Inland (IDI Quote) größer als die ADI-Quote. In Italien beträgt die IDI-Quote 6 % des BIP, in Österreich 3,5 %. Damit ist das Auseinanderklaffen von ADI und IDI in Österreich dramatischer als in Italien.

Vergleich: Slowenien - Österreich

Im Fall der kleinen, offenen Volkswirtschaft, wie Slowenien, kommt dem Außenhandel entscheidende Bedeutung für das wirtschaftliche Wachstum zu. Aufgrund des beschränkten Binnenmarktes, beschränkter Ressourcenverfügbarkeit, beschränkter Möglichkeiten von Arbeitsteilung und Spezialisierung, aufgrund vor Skalenerträgen, diversifizierter Angebots- und Nachfragestrukturen etc. nimmt der Grad der Außenhandelsverflechtung mit der Kleinheit des nationaler Wirtschaftsraumes zu. Die Freiheit des Zugangs zu internationalen Märkten und die entsprechende Offenheit des heimischen Marktes für den internationalen Wettbewerb sind daher für kleine Volkswirtschaften unverzichtbar: sie begründen Möglichkeiten

⁴⁶ F. Breuss (1992): Italien und Österreich angesichts der Herausforderung des Binnenmarktes". In: M. Morass; G. Pallaver: "Österreich - Italien: Was Nachbarn voneinander wissen sollten. Deuticke, Wien, S. 204.

⁴⁷ J. H. Dunning: "Explaining International Production." London, 1988.

des Wachstums aus der Nutzung komparativer Vorteile der inländischen Produktion und sie bedeuten Vielfalt des Angebots, Preis- und Wettbewerbsdruck am heimischen Markt, d.h. letztlich Vorteile für die Konsumenten.

Im Verhältnis benachbarter Volkswirtschaften zueinander ist die Außenhandelsverflechtung aus offensichtlichen Gründen besonders intensiv. Für den Außenhandel zwischen Österreich und Slowenien spielten in der Vergangenheit jedoch Unterschiede des Wirtschaftssystems und unterschiedliche Einbindungen in wirtschaftliche Integrationsräume eine wesentliche Rolle als Hemmfaktor der Außenhandelsbeziehungen. Für die künftige Entwicklung der Außenhandelsbeziehungen ergeben sich mit der Unabhängigkeit Sloweniens und mit der Transformation zu einem marktwirtschaftlichen System neue Bedingungen. Aus diesem Grund wird in dieser Arbeit der Analyse des Außenhandels zwischen den beiden Ländern besondere Aufmerksamkeit gewidmet.

Einen weiteren interessanten Aspekt stellt die Konzentration der österreichischen Importe auf bestimmte Gütergruppen dar, der die Struktur der Hauptexportprodukte Sloweniens nach Österreich gegenübergestellt werden kann. Unter den 34 wichtigsten Gütergruppen umfassen die ersten zehn rd. 51 % aller österreichischen Importe, auf 25 Gruppen entfallen 81 und auf alle 34 Gruppen 90 % aller Importe.⁴⁸

Österreich importiert dabei in erster Linie Produkte der SITC-Klasse 7 (Fahrzeuge, Maschinen) und andere Industrieerzeugnisse. Dieser Importgüterstruktur steht die Struktur der slowenischen Exporte nach Österreich gegenüber.

Die Analyse zeigt die "relativ günstige" Position Sloweniens am offenen österreichischen Markt auf: in ihrer Wettbewerbsfähigkeit steht die slowenische Wirtschaft den Wettbewerbern im EFTA- und EU-Raum noch nach, weist jedoch einen Vorsprung vor den Ländern des ehemaligen Jugoslawien und vor anderen ehemals sozialistischen Ländern auf. Dieser Vorsprung weist auch auf ein Potential der slowenischen Wirtschaft hin, zumindest den Durchschnittswert der Wettbewerbsfähigkeit am österreichischen und westeuropäischen Markt zu erreichen. Eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit würde ferner den Druck der Exporteure in Richtung auf direkte Subventionen der Exporte oder eine Veränderung des Wechselkurses vermindern.

Slowenien muß eine Nischenpolitik seiner Produktions- und Marktstrategie verfolgen, ähnlich den relativ kleinen aber sehr effizienten EFTA-Ländern. Diese Strategie muß durch die beschleunigte Entwicklung einer vielfältigen Kooperation mit zehn bis fünfzehn europäischen Regionen, in Österreich, Deutschland, Italien und ausgewählten Regionen in anderen Ländern, ergänzt werden.

Die Berechnung der komparativen Vorteile im Außenhandel zwischen Slowenien und Österreich zeigt einen Vorteil Sloweniens bei den slowenischen

⁴⁸ H. J. Bodenhoefer, P. Stanovnik (1992): Wirtschaftsreform in Slowenien und Wirtschaftskooperation Slowenien - Österreich. Klagenfurt und Ljubljana, S. 164.

Exportprodukten, was auch bedeutet, daß bei der Mehrzahl dieser Produkte kein wesentlicher Handel in umgekehrter Richtung stattfindet. Obwohl in den Großteil der slowenischen Exportgüterproduktion auch Importe eingehen, ist dieser Import meist von weitaus geringerer Bedeutung. Nur bei 6 der 53 wichtigsten Exportprodukte übertrifft der gleichzeitige Import aus Österreich den Wert des Exports. Für diese Produkte besteht offensichtlich kein komparativer Vorteil für die Produktion in Slowenien, obwohl sie wichtige Exportprodukte im Handel mit Österreich darstellen.

Was die Mehrzahl der Importgüter Sloweniens aus Österreich betrifft, so ist die Wettbewerbsfähigkeit der slowenischen Produktion unbefriedigend; zum Teil werden diese Produkte in Slowenien überhaupt nicht erzeugt oder nur im kleinen Rahmen. Sofern slowenische Importsubstitute erzeugt werden, sind umgekehrt entsprechende Exporte nach Österreich im allgemeinen von geringer Bedeutung.

Für den insgesamten Außenhandel Sloweniens stellt sich die Struktur komparativer Vorteile bei den Importgütern günstiger dar als im Verhältnis zu Österreich, da im Handel mit verschiedenen anderen Ländern die slowenischen Produkte in größerem Umfang auch exportiert werden. Gegenüber Österreich ist die Wettbewerbsfähigkeit slowenischer Importsubstitute nur in Ausnahmefällen besser als gegenüber anderen Ländern, während bei 9 der 47 Importgüter die Wettbewerbsfähigkeit Sloweniens im insgesamten Außenhandel deutlich besser liegt als im Verhältnis zu Österreich.

Vergleich: Kroatien

Die Hauptstützen der kroatischen Industrie sind der Schiffbau, die Erdöl- und petrochemische Industrie, die Nahrungsmittel- und Textilindustrie, die Holz- und Metallverarbeitung mit dem Maschinenbau, sowie die Elektrotechnik und Elektronik.

Künftig werden vor allem jene Industriezweige, die in der Vergangenheit vorrangig für den sowjetischen Markt produzierten (wie z. B. der Maschinenbau oder die Schwerindustrie), mit Umstrukturierungen und Betriebsschließungen rechnen müssen. Diese Umorientierung der Handelsströme in westliche Länder dürfte nicht leicht zu verwirklichen sein, da die Produktqualität unter dem westlichen Standard liegt, sodaß Kroatien gerade bei diesen Erzeugnissen der internationalen Konkurrenz nicht standhalten könnte.

Zu den wichtigsten Exportbranchen zählen unter anderem der Schiff- und Maschinenbau, die Produktion von elektrischen Maschinen und Geräten, die Holz- und Chemieindustrie, die Nahrungsmittelindustrie sowie die Leder- und Metallverarbeitung und die Textilindustrie.

Bedeutende Exporterlöse wurden in den vergangenen Jahren auch im Rahmen des Veredelungsverkehrs erzielt; 1994 entfielen 9 % der gesamten Exporteinnahmen auf diesen Bereich. Ein Großteil des (Lohn-)Veredelungsgeschäftes

wird von der Textil- und Schuhindustrie durchgeführt und vorrangig mit der Bundesrepublik Deutschland, Italien, den Niederlanden und Österreich abgewickelt.

Laut kroatischer Wirtschaftskammer sollen in Hinkunft neben der Westorientierung auch die Handelsbeziehungen zu Ungarn, Tschechische Republik, Polen und der Ukraine intensiviert werden.

Ebenso wie für Slowenien war auch für Kroatien der jugoslawische Markt von großer Bedeutung. In der Vergangenheit setzte Kroatien rund ein Fünftel seiner Produkte und Dienstleistungen in den übrigen jugoslawischen Republiken ab, davon etwas mehr als ein Drittel in Serbien. Die Abhängigkeit vom jugoslawischen Markt war in manchen Bereichen besonders prägnant: so bezog Kroatien rund 60 % der Rohstoffe und Zwischenprodukte aus den anderen Republiken.

Eine der wichtigsten Devisenquellen für Kroatien ist der Fremdenverkehr. In den späten 80er Jahren entfielen rund 80 % der Tourismuseinnahmen Jugoslawiens auf Kroatien; Im Jahr 1990 betrugen die kroatischen Devisenerlöse aus dem Fremdenverkehr rund 2,2 Mrd. USD, 1991 sind sie nahezu ausgefallen.

Um den Übergang zur Marktwirtschaft bewältigen zu können, benötigen sowohl Slowenien als auch Kroatien finanzielle und technische Hilfestellung durch das Ausland. Angesichts des akuten Kapitalmangels ist für beide Länder die Mitgliedschaft bei Internationalen Währungsfonds (IWF) und ein damit verbundener Beistandskredit von essentieller Bedeutung, um die finanziellen Engpässe zu überbrücken. Ferner würde ein Engagement des IWF und der Weltbank auch die Voraussetzungen für die unbedingt erforderliche Zusatzfinanzierung durch andere Gläubiger, wie etwa der im Pariser Club vertretenen Länder oder kommerzieller Banken, schaffen.

Neben der finanziellen Hilfestellung braucht Kroatien ebenso wie alle anderen zentral- und osteuropäischen Länder einen womöglich ungehinderten Zugang zu den westlichen Märkten. Von besonderer Wichtigkeit wäre ein solcher für jene (sensiblen) Produktparten, in denen diese Länder schon heute wettbewerbsfähig sind, etwa für Nahrungsmittel, Eisen und Stahl, Elektronik und für Textilien.

Noch besteht eine - allerdings geringe - Chance, zumindest einen Teil der Devisenreserven, die von der jugoslawischen Nationalbank gehalten werden, einzufordern. Mittel- bis langfristig hofft Kroatien auf eine Wiederbelebung des Tourismus und die damit verbundenen Devisenerlöse. Als weitere Einnahmequelle wird ein verstärktes Engagement von Gastarbeitern und Emigranten erwartet sowie die Aktivierung von Fremdwährungsbeständen, die derzeit in ausländischen Banken oder im Inland gehalten werden. Wie die übrigen osteuropäischen Länder setzt auch Kroatien große Erwartungen in ausländische Direkt-Investitionen.

Von besonderer Bedeutung für die zukünftige Wirtschaftsentwicklung wird die Frage sein, inwieweit die Beziehungen mit den ehemaligen jugoslawischen Teilrepubliken fortgesetzt werden können. Kurz- und mittelfristig wurde der Verlust des "jugoslawischen Marktes" zu beträchtlichen Produktionseinbußen führen; für

Slowenien hat er einen Rückgang des Sozialproduktes um 15 % zur Folge gehabt, für Kroatien sind die Einbußen insbesondere bei Verlust des serbischen Marktes höher ausgefallen.

Obwohl der beabsichtigte Übergang zur Marktwirtschaft (Marković-Programm vom Dezember 1989) nur zögernd eingeleitet wurde, ist Kroatien mit dem Problem einer wachsenden Arbeitslosigkeit konfrontiert, die noch keineswegs ihren Höhepunkt erreicht hat. Gleichzeitig sinkt die Beschäftigung insbesondere in den Unternehmen des öffentlichen Sektors, die im Zuge von Rationalisierungen und Umstrukturierungen (Abbau der Subventionen) gezwungen sind, Personal abzubauen bzw. den Betrieb überhaupt einzustellen. Die zahlreich entstehenden Privatbetriebe haben aber ihrerseits noch nicht das Gewicht, die im öffentlichen Sektor freigesetzten Arbeitskräfte zu absorbieren.

Es kann also beobachtet werden, daß Kroatien primär auf arbeitsintensive Industrien setzt. Dies stellt ein Problem für Kroatiens Außenhandel dar, da in diesen Branchen die Konkurrenz extrem groß ist. Als kapitalintensiv sind lediglich die elektrischen Maschinen anzusehen. Bei diesen ist die internationale Konkurrenz zwar etwas geringer, aber dennoch gegeben. Unter den ersten sechs Produktgruppen befindet sich also nur eine kapitalintensive Branche, jedoch keine Produkte, die in die Gruppe der Know-How intensiven Branchen fallen. Aufgrund dieser Außenhandelsstruktur kann ersehen werden, daß Kroatien ein Land in Transformation ist.

Beim Export weist Kroatien bei den Produktgruppen (39) Kunststoffe, (64) Schuhe und (27) Mineralische Brennstoffe sowohl regionale als auch sektorale Vorteile auf, wobei für die mineralischen Brennstoffe nahezu der obere Extremwert errechnet werden konnte. Bei den Produktgruppen (85) elektrische Maschinen, (44) Holz und Holzwaren und (62) Bekleidung verfügt Kroatien im Vergleich zu Slowenien zwar über sektorale Vorteile, hat jedoch regionale Nachteile.

Hinsichtlich der Handelsspezialisierung konnte durch die Berechnung der RES und RIS eine Exportspezialisierung nach Italien für die Produktgruppen mineralische Brennstoffe, Kunststoffe, Holz und Holzwaren sowie Schuhe erkannt werden. Bei den Importen aus Italien zeigt Kroatien eine Handelsspezialisierung in den Produktgruppen Kunststoffe, Holz und Schuhe.

Anhand der von uns behandelten Produktgruppen konnten wir erkennen, daß Kroatien noch immer in sehr traditionellen, nicht konkurrenzfähigen Wirtschaftsbereichen verhaftet ist. Diese Leistungen sind typisch für die Transition zu einem industrialisiertem, international konkurrenzfähigen Staat.

LITERATUR

1. Aquino A. (1978): "Intra-industry trade and intra-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures"; *Weltwirtschaftliches Archiv*, Vol. 114, S. 275-296
2. Balassa B. (1965): Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage; In: *The Manchester School of Economic and Social Studies*; Vol. 33.
3. Balassa B. (1974): "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: An Appraisal of the evidence"; *The Manchester School*, Vol. XLII; S. 93-135.
4. Bodenhöfer H.J., Stanovnik P. (1992): *Wirtschaftsreform in Slowenien und Wirtschaftskooperation Slowenien - Österreich*. Klagenfurt und Ljubljana
5. Breuss F. (1983): *Österreichs Außenwirtschaft 1945 - 1982*. Wien.
6. Breuss (1992): Italien und Österreich angesichts der Herausforderung des Binnenmarktes". In: M. Morass; G. Pallaver: "Österreich - Italien: Was Nachbarn voneinander wissen sollten. Deuticke, Wien.
7. Broll U. (1989): *Intra-industrielle Arbeitsteilung. Eine handelsteoretische Analyse*, Konstanz.
8. Broll U. (1997): *Internationaler Handel*, 2. Auflage, Oldenbourg, München
9. Eurostat (1997): *Außenhandelsstatistik der EU auf CD-ROM*. Kommission der EU, Brüssel.
10. Faust K., Schedl H. (1984): *Internationale wettbewerbsfähigkeit und strukturelle Anpassungserfordernisse*. Ergänzungsband zur IFO-Strukturberichterstattung, 1983, München.
11. Glejser H. (1983): Intra-Industry and Inter-Industry Trade Specialization: Trends and Cycle in the E.E.C. (1973- 1979), in: Tharakan P.K.M.: *Intra-Industry Trade. Empirical and Methodological Aspects*, S. 35-43.
12. Gray H. P. (1979): Intra-Industry Trade: The Effects of Different Levels of Data Aggregation. In: Giersch H.: *On the Economics of Intra-Industry Trade: Symposium 1978*, Tübingen.
13. Grubel H. G.; Lloyd P. J. (1975): *Intra-Industry Trade. The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London.
14. Grupp, Legler (1987): *Spitzentechnik, Gebrauchstechnik, Innovationspotential und Preise. Trends, Positionen und Spezialisierung der westdeutschen Wirtschaft im internationalen Wettbewerb*, Koeln.
15. Gusel, L.; Bobek, V.: *Sistemi in instrumenti mednarodne menjave*. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 1997.
16. Hutter M. (1987): *Die Warenstruktur des Außenhandels*; Frankfurt, Bern, New York.
17. Karner S. (1992): Österreichs Aussenhandel im 20. Jahrhundert. In: 11. Internationales Wissenschaftliches Symposium Alpen-Adria, Dokumentation der Tagung, Graz.
18. Kenda, V.; Bobek, V.: *Osnove mednarodnih ekonomskih odnosov*. Ekonomsko-poslovna fakulteta, Maribor, 1997.
19. Kol J., Mennes L.B.M. (1986): "Intra-industry specialization: Some observations on concepts and measurement"; *Journal of International Economics*; Vol. 21; S. 173-181.
20. Kriegsmann K. -P., Neu A. D. (1982): *Globale, regionale und sektorale Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft*, Frankfurt a.M.
21. Legler H. (1986): *Zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit der BRD bei technologieintensiven Produkten*. NIW-Vortragsreihe 2, Hannover, S. 139 - 182.
22. OECD (1993): "Wirtschaftsbericht Österreich." Manz, Wien.
23. Orłowski D. (1982): *Die internationale Wettbewerbsfähigkeit einer Volkswirtschaft*, Göttingen.
24. Schelbert-Syfrig H., Inderbitzin W. (1982): *Internationale Wettbewerbsfähigkeit*, Diessenhofen.

Sažetak

STRUKTURA VANJSKE TRGOVINE ZEMALJA ČLANICA ALPE-JADRAN

Značenje konkurentnosti određenog tržišta očitava se kroz "constant market share" analizu izvoza. Takva analiza izdvaja promjene u udjelu neke zemlje na međunarodnom tržištu, na promjene dobara i regionalnog "efekta tržišta", kao i "efekta" udjela na tržištu. Prema takvoj analizi, tri faktora mogu se odrediti prema periodima za svaku promjenu udjela na tržištu jedne zemlje u svjetskom uvozu, (pri čemu su svi podaci navedeni prema odgovarajućim cijenama):

- Regionalni efekt tržišta: Određen je prema regionalnoj strukturi zemlje. Također pokazuje u kolikoj je mjeri izvoz jedne države utemeljen na relativnom porastu istog, tj. koncentriran na slabom porastu tržišta.
- Struktura dobara- efekt tržišta: Mjeren kao razlika između porasta međunarodne trgovine i svakog porasta međunarodne trgovine koji je direktno pogođen strukturom dobara za izvoz te određene zemlje/države. Također pokazuje u kolikoj je mjeri izvoz jedne države usmjeren na porast ili pad međunarodne trgovine dobara.
- Rezidualni (udio tržišta)- efekt: Izračunava se kao "residium" i navodi mogućnost zadržavanja pozicije svake zemlje/države u pogledu udjela na tržištu kroz faktore konkurentnosti kao što su kvaliteta, cijena, marketing, itd. Također sadrži i druge faktore koji nisu određeni tržištem, kao što su diskriminacija unutar trgovine ili vanjski neočekivani udari.

Ključne riječi: "Constant marketing share", efekt tržišta, efekt udjela na tržištu, faktori udjela na tržištu.