
Die Außenhandelsverflechtung der österreichischen Regionen 1976–1986

Dieter Keil, in Zusammenarbeit mit Wolfgang Zeiser

1. Einleitung

Die Regionalökonomie stellt im allgemeinen auf die Standortverteilung von Produktion und Bevölkerung im Raum ab und analysiert diese, ohne dabei explizit und systematisch auf Gesichtspunkte von übernationalen Märkten und Konkurrenz, internationaler Spezialisierung und arbeitsteiliger Integration von Regionen in die Weltwirtschaft, kreislaufanalytische (Multiplikator-)Aspekte usw. einzugehen.

Um diesen Rückstand zumindest teilweise aufzuarbeiten, wurde eine wesentliche Verbesserung der Datenbasis (1) zum Anlaß für eine Studie über die Außenhandelsverflechtung der österreichischen Regionen genommen (2), die in der Folge auszugsweise wiedergegeben wird.

Schwerpunktmäßig werden im weiteren vor allem folgende Fragen untersucht:

- Die internationale Verflechtungsintensität und -dynamik der österreichischen Regionen (wie weit sind letztere in die internationale Arbeitsteilung – und wie weit spezialisiert – integriert?);
- Wie weit setzt sich die Wirtschaft der österreichischen Regionen auf den inländischen und Exportmärkten gegen die ausländische Konkurrenz durch?
- Wie weit kommen dabei die (gemeinhin als *intranationale* Vor- und Nachteile der österreichischen Regionen gesehenen) Standorteigenschaften der Regionen auch *international* gegen die ausländische Konkurrenz zum Tragen?

Die oben dargestellten Fragen werden dabei vor allem unter der Perspektive der Allokations- und Nutzungseffizienz und nicht unter der ei-

nes möglichen regionalen Disparitätenausgleichs, der in der Regionalökonomie im allgemeinen im Vordergrund steht, behandelt. Gegen diese Fragen treten kreislaufanalytische Aspekte – etwa der der Multiplikatorwirkung des regionalen Außenhandels – in den Hintergrund.

Im weiteren wird wie folgt vorgegangen:

In Kapitel 2 wird kurz die Methode vorgestellt, mit der die Zensus- und Außenhandelsdaten für unsere Analyse verwendbar gemacht werden. In Kapitel 3 werden theoretische Ansätze zur Analyse des regionalen Außenhandels vorgestellt und daraus Arbeitshypothesen für Österreich sowie hier verwendete Abgrenzungen von Regionen und Sektoren abgeleitet. Das empirische Material wird dann in Kapitel 4 für österreichische Funktional(=Nodal-)regionen und in Kapitel 5 für Bundesländer analysiert. In Kapitel 6 werden die Ergebnisse an den in Kapitel 3 aufgestellten Arbeitshypothesen gemessen.

2. Die Methode und ihre Grenzen

Um die Lücke an verwertbaren regionalen Außenhandelsdaten zu füllen, machten wir uns die Tatsache zunutze, daß das österreichische Statistische Zentralamt seit kurzem mit Audoklassys auf der Aktivitätsebene eine Kombination von Produktions- und Außenhandelsstatistik von über hundert Dreistellern der österreichischen Betriebssystematik 1968, die relativ homogene Produktgruppen darstellen, ermöglicht (3). Unter der Annahme, daß die Exportneigung je Produktgruppe unabhängig vom Produktionsstandort ist, läßt sich der österreichische Außenhandel nach Sektoren für Regionen durch *Zusammengewichtung entsprechend der regionalen Produktionsstrukturen* nach Dreistellern regionalisieren (4). Es muß dabei jedoch im Auge behalten werden, daß es auf regionaler Ebene nicht um *effektiven*, sondern um *hypothetischen* Außenhandel geht.

Seine Berechtigung leitet der Ansatz aus folgenden Argumenten ab: Die Produktgruppen sind relativ fein. Es kann zwar nicht grundsätzlich von Homogenität im Sinne des Produktzyklusansatzes gesprochen werden, d. h. die Produkte innerhalb der relevanten Gruppen können sich – etwa je nach Phase des Zyklus – im Hinblick auf Einkommens- und Preiselastizität der Nachfrage unterscheiden. Sie gehören jedoch jeweils dem gleichen Verwendungssegment an und stehen in mehr oder weniger direktem (d. h. substitutivem und nicht komplementärem) Wettbewerb zueinander.

Dabei geben uns die *hypothetischen Exporte* auf regionaler Ebene Informationen über die strukturelle Ausrichtung auf die Auslandsnachfrage bei Regionen, d. h. über die *Exportmöglichkeiten und -chancen, nicht aber über deren effektive Realisierung*. Auch bei großer Homogenität der Produkte spielen hier Parameter wie regional unterschiedliche Marktferne, Organisationsgrad und Größe der Unternehmen usw. eine zusätzliche Rolle.

Auf der Seite der *Einfuhren* lassen sich die analog errechneten Importe als *faktische Importkonkurrenz* (5) *interpretieren, mit der eine Region aufgrund ihrer Produktionsstruktur konfrontiert ist* (6).

Die *inländische Produktion für den heimischen Markt* ergibt sich durch Abzug der Exporte vom Produktionsvolumen. Auf der regionalen Ebene ist diese Größe (etwa als Quote vom BPW gerechnet) ebenso hypothetisch wie bei den Exporten.

Grundsätzlich kommen hier zwei Arten von Kennziffern zur Anwendung (7):

Quoten: Exporte und Importe in Prozent des BPW, jeweils für 1986. Zur Aussagefähigkeit und ihren Grenzen vgl. oben.

Veränderungsraten der (regionalen) Exporte bzw. des Inlandsabsatzes 1986 in Prozent p. a. der betreffenden Niveaus von 1976: Sie sind auf der regionalen Ebene wesentlich weniger hypothetisch als die Niveaus, da sie nun von der nicht unplausiblen Annahme ausgehen, *daß sich die Abweichungen der regionalen von den österreichischen Exportquoten (bzw. der Quoten des Inlandsabsatzes von der Produktion) im Zeitablauf nicht ändern*.

Der Analyse liegen Auswertungen der Jahre 1976 und 1986 zugrunde (für vorher gibt es *noch* keine, für die Jahre nachher keine entsprechenden Reklassifikationen des Außenhandels *mehr*).

Schließlich ist noch darauf hinzuweisen, daß die Auswertungen und Berechnungen zu laufenden Preisen erfolgen mußten. Wo Kennziffern aus der Wertschöpfung errechnet wurden, handelt es sich hier um eine solche zu Marktpreisen (und nicht zu Faktorkosten).

3. Zur Theorie des regionalen Außenhandels

In Kapitel 3.2 werden einige Arbeitshypothesen über die Eingliederung der österreichischen Regionen in die internationale Arbeitsteilung und ihre außenhandelsmäßige Performance aufgestellt. Vorher werden einige theoretische Grundlagen für diese Hypothesen angeführt.

3.1 Theoretische Ansätze (8)

Neoklassik (9): In der Standardversion der vollkommenen Konkurrenz werden konstante Skalenerträge, homogene Güter, vollkommene Information (auch über Technologie), Gütermobilität und innerhalb der Länder teilweise Faktormobilität, Preisflexibilität usw. vorausgesetzt. Damit bestimmt international die relative Knappheit an Produktionsfaktoren (ausstattungsbedingte komparative Vor- und Nachteile) den Güteraustausch.

Innerhalb der einzelnen Länder wirken nur die Transportkosten raumprägend: das interregionale Arbeitsteilungs- und Spezialisierungsmuster ergibt sich als Folge der komparativen Vorteile aufgrund von

Transportkostendifferentialen zwischen Produktions- und Nachfragestandorten.

Mit diesem Ansatz ergibt sich international und interregional eine tendenzielle Angleichung der Preise sowie der Produktivitäts- und Einkommensniveaus. Er erklärt dabei vor allem komplementäre Arbeitsteilung zwischen rohstoffreichen und (human-)kapitalstarken Ländern bzw. zwischen absatzmarktfernen und -nahen Produktionsregionen.

Neuere Entwicklungen (10): Zur Erklärung einerseits divergierender ökonomischer Entwicklungen handelsmäßig miteinander verflochtener Länder und Regionen und andererseits der auf Konkurrenz und *intra*-sektoraler Spezialisierung beruhenden Muster internationaler und interregionaler Arbeitsteilung geht man neue theoretische Wege:

1. Komparative Vor- und Nachteile im Güteraustausch sind nicht mehr allein durch die natürliche Ausstattung gegeben, sondern auch strategisch beeinflussbar.
2. Technologielückenkonzept: Insbesondere die Information über technischen Fortschritt ist nicht mehr vollkommen und überdies instrumental steuerbar. Dadurch kommt es zu monopolartigen, zeitlich begrenzten technologischen Entwicklungsvorsprüngen und -lücken, die neue internationale Arbeitsteilungsmuster bedingen und Divergenzprozesse erklären.
3. „Neue Sicht“ des Außenhandels: Weitere Annahmen des neoklassischen Modells werden systematisch durch solche wie Produktvielfalt, steigende Skalenerträge, nicht über den Markt verlaufende (externe) Produktionsbeziehungen, monopolistische Konkurrenz u. ä. ersetzt. Dadurch werden Produktdifferenzierung und kostengünstigere technische Einheiten, organisatorische, räumliche u. ä. Verbundbildungen als theoretisch integrierte Erklärungselemente für Spezialisierungen innerhalb von Branchen möglich, die internationale Arbeitsteilung über intrasektoralen Handel zwischen Ländern vergleichbaren Entwicklungsniveaus berücksichtigen.

Raumwirtschaftliche Ebene: Polarisierungstheoretische Ansätze (11): Mit der „Neuen Sicht“ und dem Technologielückenkonzept sind polarisationstheoretische Ansätze kompatibel. Aus ihnen ergibt sich eine räumliche Differenzierung (v. a. nach der Zentralität) innerhalb von funktionalen (=Nodal-)Regionen. Sie gehen von einer Verbindung interner (z. B. Größen-) und externer (z. B. Urbanisations-)Vorteile in zentralen Räumen sowie einer „selektiven Mobilität von Wachstumsdeterminanten“ (12) aus. Letztere betrifft v. a. die unvollkommene Diffusion von technischem Fortschritt (sie wird durch hohe Kommunikationskosten bewirkt), eingeschränkte Migrationsbereitschaft, geringe Flexibilität der Faktorentgelte usw.

In den Kerngebieten von funktionalen Räumen ergänzen einander danach die Möglichkeiten der Lukrierung von Vorteilen von Großbetrieben in expansiven Branchen mit Multiplikatorwirkung und Lerneffekten auf

vorgelagerte oder marktextern „verbundene“ Bereiche, die Nähe von (zueinander) komplementären hochrangigen Dienstleistungen, der große und tief gegliederte Arbeitsmarkt, die Verfügbarkeit von Infrastruktur usw. Die Vorteile der räumlichen Bündelung ziehen weiteres Kapital und Arbeitskräfte v. a. im Bereich höherer Technologie an, es kommt zu zirkulären Prozessen. Im Hinterland kommt es – quasi spiegelverkehrt – tendenziell ebenfalls zu kumulativen Prozessen durch Abwanderung von (qualifizierten) Hochlohnarbeitskräften und durch Investitionsabstinenz in Bereichen höherer Technologie. Vorwiegend in Boomzeiten kommt es zu (aus den Kerngebieten wegen Faktorknappheit verdrängten) Investitionen in weniger produktiven standardisierten und/oder einfachen Verarbeitungsbereichen (13), die Polarisierung setzt sich fort und prägt die räumliche Arbeitsteilung innerhalb der (Industrie-)Länder.

Die *Produktzyklushypothese* (14) ergänzt die neueren Ansätze: Produkte mit einem längeren Zeitbedarf an produktionstechnischer Ausreifung werden – entsprechend der jeweiligen Koinzidenz von Nachfrage nach und von regionalem Angebot an Produktionsfaktoren – in den frühen Phasen in den Kerngebieten (erfunden und) erzeugt und wandern bei zunehmender Imitation, Wettbewerbsintensität und (daher erzwungener) Standardisierung in das „billigere“ Hinterland und/oder in Schwellenländer (15) ab.

Die räumliche Arbeitsteilung nicht nur nach möglicher Technologie, sondern auch nach Phasen der unterschiedlichen Konkurrenz und Nachfrage wirft ein zusätzliches Licht auf die Stellung der Regionen auch in bezug auf den internationalen Güteraustausch entsprechend der unterschiedlichen Zentralität: Kerngebiete sind bei PZ-Gütern durch Spezialisierung auf produktmäßige Neuerungen in Bereichen mit hohem Innovationspotential, hoher in- und ausländischer Nachfragedynamik und geringer Preiselastizität (Qualitätskomponenten werden höher bewertet als Preishöhe) geprägt. (Die individuellen Produkte unterliegen – sie sind ja „neu“ – [noch] keiner *direkten* Importkonkurrenz, sehr wohl jedoch die statistischen Aggregate, innerhalb derer sie nachfrageseitig – dynamische in- und ausländische Nachfrage – und angebotsseitig – hoher Humankapitaleinsatz – rangieren.)

Gegen das Hinterland erfolgt die Spezialisierung eher prozeßtechnisch, die internationale Konkurrenz in bezug auf das *individuelle* Produkt nimmt auf allen Märkten zu, die relative Nachfragedynamik und wegen der steigenden Imitationsneigung die Einkommenselastizität ab, Wettbewerbsvorteile werden bei steigender Preiselastizität tendenziell durch kostengünstigere Erzeugung mit Preisvorteilen erzielt.

3.2 Arbeitshypothesen

Wenn idealtypische Voraussetzungen vorliegen, ist entsprechend dieser Synthese von außenhandels- und regionalökonomischen Überlegungen folgendes zu erwarten (16):

Arbeitshypothese 1: Zunächst ist es plausibel, daß die Produktion in den Agglomerationen sich an dem nahen und großen (Eigen-)Markt orientiert, da sie hier (zumindest) komparative Vorteile im Hinblick auf Transport-, Wege- und Kommunikationskosten bei der Marktbearbeitung hat. Durch diese Barriere schottet sie sich einerseits gegen die Auslandskonkurrenz ab, wird aber andererseits auch an Exporten gehindert.

Das gilt vor allem für Produkte der Nahversorgung, nicht hingegen dort, wo die räumliche Marktorientierung vor den Erfordernissen einer Spezialisierung zurücktritt.

Arbeitshypothese 2: So muß angenommen werden, daß sich die Unternehmen in den diesbezüglich gut ausgestatteten Agglomerationen v. a. der entwickelten Industrieländer, insbesondere in den Branchen mit größeren Innovationsgelegenheiten tendenziell mit neuen Produkten in den frühen (Innovations- und/oder ersten Imitations-)Phasen oder aber mit „maßgeschneiderten“ technischen Spezialanfertigungen (17) aufgrund von technologischen Verfügbarkeitsmonopolen arbeitsteilig in die Weltwirtschaft integrieren. Dies erfolgt, indem sie die hohen Einkommens- und niedrigen Preiselastizitäten (d. h. die günstigen Wachstumsbedingungen) auch auf den Auslandsmärkten unter der Voraussetzung der Ähnlichkeit der Präferenzstrukturen nutzen, nachdem sie zuerst auf dem heimischen Markt Produktions- und Absatzerfahrung gesammelt haben.

Arbeitshypothese 3: Dagegen spezialisieren sich die Unternehmer der peripheren Regionen im Außenhandel eher auf bereits weitgehend standardisierte technologische Produkte in den späten Imitations- und/oder Reifephasen mit hohem spezifischem Kapitaleinsatz und unter Wahrnehmung von Größen- und Synergievorteilen und/oder auf einfache Verarbeitungsprodukte auf der Basis von niedrigen Löhnen und Bodenpreisen. Das erfolgt unter bereits schärferen (Preis-)Wettbewerbsbedingungen bei gesunkenen Einkommens- und gestiegenen Preiselastizitäten, wobei die Produkte in dieser Phase zusehends auch unter den Importdruck von Niedriglohnländern geraten.

Arbeitshypothese 4: Dort, wo es sich um keine Produktzyklusgüter handelt (bzw. wo die Frühphasen kurz und kaum exportrelevant sind), besteht die Tendenz zu einer räumlichen Funktionsteilung: in den Kernstädten werden die höheren Dienstleistungen (F u. E, Marketing usw.) erbracht, die Erzeugung (und der Export) erfolgt hingegen bereits sehr früh an peripheren Standorten. Diese Tendenz besteht verstärkt bei Mehrstandortunternehmen mit Hauptsitzen in den Kernstädten (18).

Arbeitshypothese 5: Bei den großräumigen Unterschieden der Nodalregionen (in unserem Fall Bundesländer) wird keine Spezialisierung bzw. kein spezifisches Muster im Hinblick auf intersektorale und intra-sektorale Arbeitsteilung zwischen den Räumen mehr angenommen, da in

jeder Region sowohl zentrale als auch periphere Lagen vorhanden sind. Was die Partizipation am Außenhandel anbetrifft, wird – analog zum Potentialansatz (19) – davon ausgegangen, daß die Nähe zu dynamischen Auslandsmärkten einen Vorteil für die Exporte darstellt, der Inlandsabsatz aber unter stärkeren Druck der konkurrierenden Importe gerät. Das würde grosso modo bedeuten, daß West- und Zentralösterreich gegenüber Ost- und Südösterreich im Hinblick auf die Exporte wegen der Nähe zur dynamischen mitteleuropäischen Region und der niedrigeren spezifischen Transportkosten bevorzugt sind. In bezug auf die Wettbewerbsfähigkeit auf den Inlandsmärkten dürfte es hingegen umgekehrt sein: hier müßten die ost- und südösterreichischen Bundesländer gegenüber den konkurrierenden Importen transportkostenbedingte Vorteile haben, da die nachfragestarken Agglomerationen eher im Osten liegen. Am deutlichsten müßten die Auswirkungen der unterschiedlichen Distanz in jenen Sektoren sein, in denen den Transportkosten das größte Gewicht zukommt (20).

Es sei bereits hier darauf verwiesen, daß eine großräumige Analyse, die sich nur auf Distanzunterschiede stützt, sehr komplexe weitere, zum Teil historisch bedingte Faktoren vernachlässigt und daher zu kurz greifen muß (21).

3.3 Folgerungen für die regionale und sektorenmäßige Abgrenzung

Da das für die internationale Wettbewerbsfähigkeit wesentliche Humankapitalangebot in seiner Mobilität eingeschränkt ist und schwerpunktmäßig in den Kernräumen zum Einsatz kommt, empfehlen sich zur Überprüfung der Arbeitshypothesen 1 bis 4 folgende räumliche und sektorale Abgrenzungen:

- Die Differenzierung der Räume nach ihrer Lage innerhalb von Nodalregionen (Kern- und periphere Lagen), die sich mit dem oben dargestellten theoretischen Rüstzeug am ehesten analysieren lassen;
- eine Differenzierung der Sachgüterproduktion für diese Zwecke nach ihrem Skill-Input.

Zur Analyse des empirischen Materials werden daher in Kapitel 4 folgende *hochaggregierte Regionen* (22) abgegrenzt:

1. Großstädte (Wien, Landeshauptstädte ohne Eisenstadt und Bregenz)
2. Mittelstädte und Umlandregionen
3. Periphere Lagen.

Um die einzelnen Lagetypen in ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit und Außenhandelspezialisierung entsprechend den theoretischen Annahmen analysieren zu können, wird weiters in den folgenden Kapiteln eine relativ abstrakte Sektorenbildung der Sachgüterproduktion gewählt, bei der der Skill-Input das Unterscheidungskriterium (23) darstellt (24):

Sektor 1: Produkte mit überdurchschnittlichem Humankapitaleinsatz (zu fast 75 Prozent aus dem komplexeren Metallverarbeitungs- und – zu 16 Prozent – aus dem Chemiebereich), auf gesamtösterreichischer Ebene charakterisiert durch geringe Arbeitsintensität, hohes Lohnniveau, unterdurchschnittlichen Sachkapitaleinsatz, knapp unterdurchschnittliche Exportquote und durch sehr hohen Importdruck (Importquote);

Sektor 2: Produkte mit Skill-Input etwa im Durchschnitt der Sachgüterproduktion (zu 40 Prozent aus dem Nahrungs- und Genußmittelbereich, der Rest aus Montan- und Chemiebereich), auf gesamtösterreichischer Ebene charakterisiert durch niedrigen Außenhandelsbeitrag, bei niedrigerer Arbeitsintensität, etwa durchschnittlichem Lohnniveau und überdurchschnittlichem materiellem Kapitaleinsatz;

Sektor 3: Arbeitsintensive Produkte mit unterdurchschnittlichem Humankapital-Einsatz, auf gesamtösterreichischer Ebene charakterisiert durch stark überdurchschnittliche Export-, aber nur leicht überdurchschnittliche Importquote, niedriges Lohnniveau und niedrigen spezifischen Einsatz von Sachkapital (25 Prozent der Produktion stammen aus dem Textil-, 25 Prozent aus dem Papier- und Holz-, 20 Prozent aus dem Metallverarbeitungs- und 20 Prozent aus dem Steine-und-Erden- und Montanbereich).

Die Abgrenzung der Räume nach ihrer Zentralität innerhalb von Nodalregionen eignet sich jedoch nur zur Überprüfung der ersten vier Arbeitshypothesen. Für Arbeitshypothese 5 bzw. die *großräumige Analyse* der außenhandelsmäßigen Spezialisierung und Arbeitsteilung, für die (entsprechend dem neoklassischen Ansatz) Distanz und Transportkosten gegenüber den relativ dynamischen mitteleuropäischen Märkten als raumprägende Faktoren maßgebend sind, stellen die österreichischen Bundesländer geeignetere Raumeinheiten dar (25).

4. Die Marktorientierung der Sachgüterproduktion der österreichischen Regionen nach ihrer Zentralität

4.1 Faktorkombination

Tabelle 1 zeigt folgendes:

- Die Erzeugung in den einzelnen Raumtypen entspricht der regionalen Verfügbarkeit des Humankapitals: im österreichischen Durchschnitt skillintensiv erzeugte Produkte werden in den Großstädten am meisten und in den peripheren Räumen (26) am wenigsten erzeugt. Umgekehrt ist es mit den skillextensiven Produkten.

Tabelle 1

**Einsatz der Produktionsfaktoren 1986 in
der Sachgüterproduktion nach Lagetypen**
(Abweichung vom Österreichdurchschnitt in %)

	Groß- städte	Zentrale Gebiete	Periphere Gebiete	Österreich
(Skillintensiver) Sektor 1				
Anteil an NPW (%)	46,9	-20,3	-35,4	0 (= 36,7%)
Kapitaleinsatz (1) (4)	-12,6	12,8	18,1	0 (= 11,7) (5)
Lohnniveau (2) (4)	7,9	- 5,1	-14,7	0 (= 340) (5)
Skill-Input (3) (4)	9,7	- 4,6	-20,7	0 (= 68,0%)
(Skillextensiver) Sektor 3				
Anteil an NPW (%)	-44,7	15,9	40,9	0 (= 34,0%)
Kapitaleinsatz (1) (4)	- 5,6	1,4	1,9	0 (= 9,1) (5)
Lohnniveau (2) (4)	5,7	1,9	- 6,2	0 (= 274) (5)
Skill-Input (3) (4)	21,1	- 0,6	-11,5	0 (= 35,7%)
Sachgüterproduktionen zusammen				
Kapitaleinsatz (1) (4)	-12,1	3,8	11,9	0 (= 11,6) (5)
Lohnniveau (2) (4)	7,4	- 1,4	- 8,6	0 (= 309) (5)
Skill-Input (3) (4)	11,4	- 2,1	-14,5	0 (= 49,9%)

(1) Abschreibungen je Beschäftigten

(2) Personalkosten je Beschäftigten

(3) Anteil d. Facharbeiter und Angestellten an den Beschäftigten

(4) Strukturbereinigt (120 Produktgruppen)

(5) In S 1000,-.

Quelle: Österr. Stat. Zentralamt, eigene Berechnungen.

Nach konventionellen Branchenabgrenzungen sind in den Großstädten die komplexere Metallverarbeitung, der Nahrungsmittel- und der Papier-(Verarbeitungs-)bereich (inkl. Druckereien, Tonträger u. ä.), in den zentralen Gebieten chemische Verarbeitung, Montanprodukte, Steine und Erdenverarbeitung sowie Textil und in den peripheren Gebieten die Bereiche Textil, Holz, Steine und Erden sowie die einfache Metallverarbeitung überproportional vertreten (27).

- Darüber hinaus entspricht – auch innerhalb jedes Sektors – die regionspezifische Faktorkombination der Verfügbarkeit der Faktoren. In den Großstädten wird mit dem höchsten spezifischen Einsatz an – hier, wie das Lohnniveau zeigt, teurerem – Humankapital produziert, an der Peripherie ist der relative Einsatz am geringsten, die Lohnkosten je Beschäftigten sind am niedrigsten.

- Weiters wird gegen die Peripherie hin mit höherem spezifischem Kapitaleinsatz, und, wie man folgern darf, auch Flächenbedarf gefertigt, d. h. es wird qualifiziertes durch unqualifiziertes Personal, Sachkapital und Grund und Boden substituiert (28).

Die regionale Struktur und die zum Einsatz kommenden Faktorkombinationen entsprechen somit den theoretischen Voraussetzungen. Welches Bild ergibt sich nun bei der Analyse des regionalen Außenhandels und der Konkurrenzsituation unter statischen und dynamischen Bedingungen?

4.2 Ausfuhrorientierung

Tabelle 2 zeigt, daß die Produktionsstruktur in den Großstädten relativ stark am inländischen Bedarf orientiert ist, in den sonstigen zentralen Gebiete am stärksten an den ausländischen Märkten und in den peripheren Gebiete entsprechend dem österreichischen Durchschnitt. Dieses Ergebnis wäre für den Durchschnitt der Sachgüterproduktion an sich nicht weiters bemerkenswert und entspricht Arbeitshypothese 1, da von den Großstädten aus eine zentrale Versorgung dichter und großer Absatzmärkte mit Vorteil erfolgen kann.

Tabelle 2

**Außenhandels- und Konkurrenzkezziffen (1) der österreichischen
Sachgüterproduktion nach Lagetypen (nominell)**
(Abweichung v. Österreichwert in %)

	Groß- stadt	Zentrale Gebiete	Periphere Gebiete	Österreich
(Skillintensiver) Sektor 1				
Hypothetische Aus- fuhrquote 1986	-15,0	21,0	7,8	0 (=38,7%)
Exporte, Veränderungs- rate, 76/86 in % p. a.	- 1,0	1,2	0,4	0 (=10,1% p. a.)
Konkurrenzdruck durch Importe 1986	-16,3	30,-	- 7,2	0 (=52,8%)
Heimischer Absatz 76/86 in % p. a.	- 0,1	+ 0	0,7	0 (=5,9% p. a.)
(Skillextensiver) Sektor 3				
Hypothetische Aus- fuhrquote 1986	13,9	- 4,4	- 4,2	0 (=56,7%)
Exporte, Veränderungs- rate 76/86 in % p. a.	- 1,7	0,5	0,7	0 (=8,0% p. a.)
Konkurrenzdruck durch Importe 1986	25,9	- 6,3	- 6,7	0 (= 49,1%)
Heimischer Absatz 76/86 in % p. a.	- 6,6	1,6	2,5	0 (=2,0% p. a.)
Sachgüterproduktionen zusammen				
Hypothetische Aus- fuhrquote 1986	-10,4	8,7	- 0	0 (=40,2%)
Exporte, Veränderungs- rate 76/86 in % p. a.	- 1,-	0,4	0,6	0 (=8,5% p. a.)
Konkurrenzdruck durch Importe 1986	- 7,2	12,0	-10,2	0 (=43,3%)
Heimischer Absatz 76/86 in % p. a.	- 1,2	0,4	1,5	0 (=4,4% p. a.)

(1) Zu den Definitionen siehe Kap. (2)

Quelle: Österr. Stat. Zentralamt, eigene Berechnungen.

Außerdem wäre es – entsprechend Arbeitshypothesen 3 und 4 – möglich, daß insbesondere in den stark standardisierten und einfachen Verarbeitungssektoren in den Großstädten schwerpunktmäßig Headquarter-Funktionen wahrgenommen (FuE, Design usw.) und gegen die Peripherie hin die Produktion selbst unter geeigneteren, d. h. überwiegend kostengünstigeren Voraussetzungen erfolgt, wobei vom letztgenannten Standort exportiert wird.

Erstaunlich ist jedoch, daß gerade im skillintensiven Sektor, für den Großstädte gute Produktionsvoraussetzungen mitbringen, die strukturelle Ausfuhrorientierung der Großstädte deutlich schwächer ausgeprägt ist als gegen die Peripherie hin. Umgekehrt ist es bei jenen Produkten, die mit weniger spezifischem Humankapitaleinsatz erzeugt werden: hier sind die Großstädte strukturell stärker an der ausländischen Nachfrage ausgerichtet als die sonstigen Zentren und die peripheren Regionen.

Das würde darauf hinweisen, daß die komparativen Vorteile der einzelnen Raumtypen – insbesondere der Städte – für den Außenhandel nicht effizient genutzt werden. Die verschiedentlich behauptete Technologieschwäche der österreichischen Wirtschaft, die im Außenhandel deutlich durchschlägt (29) – die Exportquote korreliert auf gesamtösterreichischer Ebene negativ mit dem Humankapitaleinsatz (30) –, hätte damit (auch) ihre regionale Facette und Ursache.

Allerdings wird die regionale Ausfuhrorientierung der Sektoren – wie erinnerlich – unter der unrealistischen Annahme errechnet, daß die produktspezifischen Exportquoten regional invariant sind. Immerhin könnte es nun sein, daß zwar die spezifische gesamtösterreichische Exportleistung bei mit technologischem Anspruch gefertigten Produkten im österreichischen Durchschnitt (31) nicht hoch ist, aber regional positiv mit dem Humankapital-Input korreliert. Dann wären die Exportquoten von skillintensiven Hochtechnologieprodukten innerhalb der betreffenden Warengruppen (entsprechend These 2)

- in den Städten standortspezifisch stark überdurchschnittlich (32)
- und würden gegen die Peripherie hin – wo innerhalb der gleichen Produktgruppe stärker standardisiert bzw. einfacher verarbeitet wird – abnehmen.

Das heißt, daß unsere Methode die Exportquote im skillintensiven Sektor in den Großstädten unter- und in den peripheren Lagen überschätzen würde. Umgekehrt könnte es – entsprechend den Arbeitshypothesen 3 und 4 – bei den einfacheren Verarbeitungsprodukten mit niedrigem Humankapitaleinsatz sein: in den Städten werden Hauptsitzfunktionen ausgeübt, an den peripheren Standorten mit günstigeren Kosten und Standortvoraussetzungen wird produziert (und exportiert).

In diesem Fall wären die intrasektorale Struktur in den Großstädten und ihre Spezialisierung im internationalen Wettbewerb theoriegemäß ausgerichtet und ihre Produktivkräfte würden in dem Sinne ausgenützt, daß von den Agglomerationskernen her die Integration der österreichischen Wirtschaft in die internationale Arbeitsteilung und ihr Anschluß

an die Standards des technischen Fortschritts in den Industrieländern mit Erfolg betrieben wird.

4.3 Die Ausfuhrdynamik

Zur Ergänzung soll daher die regionale Dynamik der Ausfuhren betrachtet werden, die ja unter der wesentlich realistischeren Annahme errechnet wurde, daß sich die *Abweichung* der standortspezifischen von den österreichdurchschnittlichen Exportquoten je Produktgruppe im Untersuchungszeitraum nicht ändert (vgl. hierzu ebenfalls Tabelle 2).

Zunächst ist festzustellen, daß auf gesamtösterreichischer Ebene (aber auch in jedem einzelnen Regionstyp) die Exportdynamik des skillintensiven Sektors höher ist als bei den mit weniger Humankapitaleinsatz gefertigten Produkten. Das spricht zwar nicht gegen die These vom österreichischen Außenhandelsdefizit bei technologischen Gütern, weist aber (angesichts des schwächer ausgeprägten Gefälles der Importdynamik) auf einen Aufholeffekt Österreichs hin.

Gemäß der oben entwickelten Theorie müßte in den Städten in den technologisch anspruchsvolleren Sektoren in den früheren Phasen des Produktzyklus – d. h. auf dynamischen, einkommens-, aber wenig preiselastischen in- und ausländischen Märkten – auf der Basis von Qualitäts- und nicht nur von Preisvorteilen (wie gegen die Peripherie hin) operiert werden. Dementsprechend müßten sich auch die Exporte dieses Sektors in den Städten besser entwickeln als in den Randlagen.

Wie ebenfalls aus Tabelle 2 hervorgeht, expandieren nun aber die Exporte aus den Großstädten ebenfalls nicht nur im Durchschnitt der Sachgüterproduktion deutlich langsamer als aus den sonstigen zentralen und peripheren Gebieten (die Differenzen betragen minus 1,4 und minus 1,6 Prozentpunkte p. a.), was – vgl. oben – nicht weiter auffällig wäre. Abweichend vom theoretischen Ansatz ist aber die *negative Differenz des Wachstumstempos im skillintensiven Sektor der Großstädte gegenüber den zentralen und peripheren Gebieten (-2,2 und -1,4 Prozentpunkte) besonders augenfällig*. Hier stellen also die schlechter ausgestatteten zentralen Gebiete den eigentlichen Motor der Exportdynamik dar (sie weisen auch die höchste strukturelle Ausfuhrorientierung in diesem Sektor auf). Auch im skillintensiven, nicht gerade „stadtdäquaten“ Sektor ist die Veränderungsrate der städtischen Exporte deutlich schwächer als die der peripheren und sonstigen zentralen Gebiete, was allerdings durchaus hypothesenkonform ist.

Zusammenfassend ist anzumerken, daß auch *die Dynamik der Exporte der humankapitalintensiven Produkte nicht darauf hinweist, daß die in diesem Segment besonders deutlichen Standortvorteile der Großstädte für den Export ausreichend genutzt werden*. Nicht nur die strukturelle Ausfuhrorientierung, sondern auch die effektive Ausfuhrdynamik dieses Sektors ist insbesondere in den sonstigen zentralen Gebieten, aber auch in den peripheren Regionen deutlich höher als in den Großstädten.

4.4 Importkonkurrenz

Schließlich soll noch der Druck der ausländischen Importe auf den Inlandsabsatz auch unter dem Blickwinkel der Überprüfung der Exportleistung der untersuchten Regionstypen betrachtet werden (vgl. ebenfalls Tabelle 2).

Auch hier zeigt sich im Durchschnitt der Sachgüterproduktion, daß die Produktion der Großstädte von ihrer Struktur her überdurchschnittlich gegen die ausländische Konkurrenz abgeschirmt ist, was im Lichte der Arbeitshypothese 1 genauso wenig erstaunt wie die besonders starke Ausrichtung der großstädtischen Produktion auf den inländischen Markt.

Erstaunlich ist allerdings auch hier wieder die sektorale Differenzierung:

Zunächst muß festgehalten werden, daß – auf gesamtösterreichischer Ebene – die humankapitalintensiv gefertigten Produkte der ausländischen Konkurrenz etwas stärker ausgesetzt sind als die skillerxtensiven Produkte. Das entspricht zunächst der Hypothese, daß das österreichische Handelsbilanzpassivum eine Folge des strukturellen technologischen Defizits Österreichs gegenüber den Industriestaaten ist (33).

Bemerkenswert ist jedoch, daß das Gefälle des Importdrucks in den Großstädten nicht nur umgekehrt, sondern darüber hinaus auch noch sehr steil verläuft. So ist gerade der *ressourcenintensive und einfache Verarbeitungsbereich*, der kaum Agglomerationsvorteile lukrieren kann und von der Kostenstruktur her ohne transportkostenbedingten Gebietsschutz international kaum wettbewerbsfähig ist, der ausländischen Konkurrenz deutlich stärker ausgesetzt, als dies in den zentralen und peripheren Regionen der Fall ist, die bei der Verteidigung des Inlandsmarktes immerhin auf billigere Bodenreserven und Arbeitskräfte zurückgreifen können.

Dementsprechend ist auch die Performance dieses Sektors auf dem Inlandsmarkt: im Untersuchungszeitraum schrumpft er bei den großstädtischen Betrieben um fast 5 Prozent p. a., gegen die Peripherie hin erzielen die Unternehmen bei deutlich niedrigerem Importdruck ein zunehmend besseres Wachstumsergebnis.

Hingegen schirmt sich der humankapitalintensiv produzierende Sektor 3 in den Großstädten stark gegen die Importkonkurrenz ab, wogegen die Unternehmen in den sonstigen Zentren und in den Randgebieten ihr deutlich stärker ausgesetzt sind (nicht nur im Vergleich zu den Kerngebieten, sondern auch gegenüber dem skillerxtensiven Sektor 3).

Laut Theorie müßte es umgekehrt sein: Die großstädtischen Betriebe des Sektors müßten angesichts ihrer Standortvorteile im Vergleich zu den periphereren Lagetypen die Möglichkeit der internationalen Spezialisierung und des intrasektoralen Handels besser wahrnehmen können und – rein statistisch gesehen – im Bereich starker internationaler Konkurrenz operieren. Tatsächlich orientiert sich der Technologiesektor aber gerade in den gut ausgestatteten Großstädten an wenig expansiven

inländischen Marktnischen und setzt sich erst gegen die Peripherie hin stärker der ausländischen Konkurrenz aus.

Dabei ist anzumerken, daß Sektor 1 in den Großstädten auf dem (stärker geschützten) Inlandsmarkt eine zumindest im regionalen Vergleich hohe Dynamik aufweist. Der heimische Absatz expandiert hier mit 5,8 Prozent p. a. deutlich knapper unter dem Niveau der übrigen Lagetypen (5,9 Prozent und 6,6 Prozent) als dies etwa bei der Exportdynamik im regionalen Vergleich der Fall ist (vgl. oben).

Zusammenfassend läßt sich also feststellen, daß die Grobanalyse der regionalen Sektorenstrukturen und Faktorkombinationen aus Kapitel 4.1 täuscht. Die Untersuchung der Außenhandelsdaten läßt klar erkennen, daß v. a. in den Großstädten innerhalb der sensiblen Sektoren 1 und 3 mit den falschen Produkten auf den falschen Märkten operiert wird. Dadurch werden v. a. wesentliche Vorteile der Großstädte (34) für den Technologiebereich nur unzureichend ausgenutzt.

Tabelle 3

Cash Flow (1) je Beschäftigten 1986 nach Sektoren (2) und Lagetypen
(in S 1000,-)

	Groß- stadt	Zentrale Gebiete	Periphere Gebiete	Österreich
Sektor 1				
Skillintensive Produkte	76,2	108,9	101,4	91,0
Sektor 2				
Durchschnittl.				
Skilleinsatz	133,3	118,7	121,3	123,8
Sektor 3				
Skillextensive Produkte	58,1	115,0	102,2	98,3
Sachgüterproduktion	85,8	114,4	107,1	102,7

(1) NPW (zu Marktpreisen) abzüglich Personalkosten.

(2) Bereinigt um Tabak- und Mineralölindustrie.

Quelle: Österr. Stat. Zentralamt, eigene Berechnungen.

Wie Tabelle 3 zeigt, drücken sich die Folgen der im großen und ganzen verfehlten Marktausrichtung der großstädtischen Sachgüterproduktion auch in einem (im Vergleich zu den sonstigen Zentren und den peripheren Gebieten) wesentlich niedrigerem Ertragsniveau der beiden sensiblen Sektoren 1 und 3 aus. Lediglich der exponierte Sektor 2 kann hier den Konkurrenzschutz durch höhere spezifische Transport- und Wegkosten auch in Form höherer Erträge lukrieren.

5. Die Marktorientierung der Sachgüterproduktion nach Bundesländern

Zunächst sei wiederholt, daß für die Eingliederung der Bundesländer in die internationale Arbeitsteilung kaum theoretische Konzepte entwickelt werden konnten, sodaß hier eher deskriptiv vorgegangen wird (35). Die folgenden Ausführungen sind mit den Abbildungen 1 und 2 im Anhang dokumentiert.

Wien: Ungenügende Nutzung der Agglomerationsvorteile, schwache Exportdynamik und Ausweichen auf wenig expansive inländische Marktnischen im Technologiesektor.

In der Bundeshauptstadt sind der skillintensive Sektor mit 58 Prozent (vor allem im Bereich der komplexeren Metallverarbeitung, aber auch bei Chemie), die beiden übrigen mit je knapp über 20 Prozent vertreten (von Bedeutung im „geschützten“ Sektor ist in Wien die Erzeugung von Nahrungs- und Genußmitteln und im Sektor 3 die Papierbranche). Bereinigt nach der Produktstruktur erfolgt die Produktion arbeitsintensiv zu außerordentlich hohen Löhnen, mit minimalem spezifischem Kapitaleinsatz und mit extrem niedrigen Erträgen.

Die Produktionsstruktur ist überdurchschnittlich an der innerösterreichischen Nachfrage ausgerichtet, was an und für sich für eine Großstadt nicht unplausibel ist (vgl. oben Kapitel 4). Bemerkenswert hingegen ist, daß diese Orientierung insbesondere auch ein Effekt der humankapitalintensiver produzierenden Sektoren 1 und 2 ist, die noch dazu überdurchschnittlich gegen ausländische Importe geschützt sind.

Die Wachstumsperformance sowohl auf dem Auslands- als auch (etwas weniger, und mit Ausnahme des Sektors 1) auf dem Inlandsmarkt ist stark unterdurchschnittlich. Auf dem österreichischen Markt entwickelt sich der hier stark der Importkonkurrenz ausgesetzte skillextensive Sektor 3 um fast 8 Prozent p. a. unter dem österreichischen Durchschnitt (nomineller Rückgang über 5 Prozent p. a.!).

Niederösterreich: Verfehlte räumliche Arbeitsteilung mit Wien, schwache Entwicklung auf stark konkurrenziertem Inlandsmarkt im Technologiesektor.

In Niederösterreich ist – umgekehrt wie in Wien – der skillextensive Sektor 3 mit knapp 40 Prozent am stärksten (vor allem Holz, einfache Metallverarbeitung, Montanprodukte) und der humankapitalintensive Sektor 1 mit knapp 30 Prozent der Sachgüterproduktion (hier vor allem der Chemiebereich, nur wenig komplexe Metallverarbeitung) am schwächsten vertreten, der „geschützte“ inlandsorientierte Sektor 2 in etwa in der Mitte (von Bedeutung sind hier Nahrungs- und Genußmittel, ebenfalls Chemie- bzw. Minerölverarbeitungsprodukte). Strukturbereinigt erfolgt die Produktion arbeitsintensiv, mit relativ niedrigem Lohnniveau und etwa durchschnittlichem spezifischem Kapitaleinsatz. Vom Ertrag her ist der Erfolg überdurchschnittlich.

Differenziert nach Sektoren zeigt sich ein gegenüber der besser mit Humankapital und Dienstleistungen ausgestatteten Bundeshauptstadt umgekehrtes (und für die räumliche Arbeitsteilung mit Wien bezeichnendes) Bild: Niederösterreich produziert mit dem humankapitalintensiven Sektor deutlich exportorientiert und auch mit relativ hoher Absatzdynamik auf den Auslandsmärkten. Auf dem (in Niederösterreich stark der ausländischen Konkurrenz ausgesetzten) Binnenmarkt reüssiert Sektor 1 jedoch deutlich (um 2,5 Prozent p. a.) unterdurchschnittlich. Der Sektor 3 hingegen ist sehr deutlich, wenn auch vom Wachstumserfolg her nur leicht über dem österreichischen Sektor liegend, auf den österreichischen Absatz hin orientiert. Der „geschützte“ Sektor 2 expandiert auf beiden Märkten um knapp 1,5 Prozent p. a. rascher als auf gesamtösterreichischer Ebene.

Burgenland: Kräftige Dynamik auf Export- und Inlandsmarkt nur im geschützten Nahrungsmittelbereich.

Noch stärker als in Niederösterreich ist im Burgenland Sektor 3 (insbesondere Textilbereich) vertreten, etwa im gleichen Ausmaß der „geschützte“ Sektor 2 (hier v. a. Nahrungsmittel) und stark unter dem österreichischen Durchschnitt der humankapitalintensive Sektor 1. Produktstrukturbereinigt erfolgt die Produktion besonders arbeitsintensiv zu extrem niedrigen Lohnkosten, mit etwas überdurchschnittlichem Kapitaleinsatz und mit sehr geringem Ertrag.

Die Sachgüterproduktion ist strukturell überdurchschnittlich auf – verstärkt gegen Importkonkurrenz abgeschottete – Segmente der österreichischen Nachfrage ausgerichtet. Das ist insbesondere ein Effekt der Marktorientierung der Sektoren 1 und 2, von denen v. a. der „geschützte“ Sektor 2 auf dem Auslands- und – weniger deutlich – auf dem Inlandsmarkt viel kräftiger expandiert als der gesamtösterreichische Sektor. Der an unqualifizierten Arbeitskräften orientierte Sektor 3 ist hingegen mit geringem Wachstumserfolg auf Ausfuhrprodukte ausgerichtet und auf dem österreichischen Markt stark der ausländischen Konkurrenz ausgesetzt. Seine inländische Absatzleistung ging im Untersuchungszeitraum auch dementsprechend um knapp 5 Prozent p. a. nominal zurück (Österreichdurchschnitt: plus 2 Prozent p. a.).

Steiermark: Gespaltene Wirtschaft, dynamische Exportleistung der Landeshauptstadt im Technologiebereich, schwache Performance der zentralen Gebiete in den traditionellen Sektoren.

Die Produktionsstruktur dieses Bundeslandes ist relativ ausgeglichen und zeigt nur im „geschützten“ Sektor 2 (v. a. im Montan- bzw. Stahlbereich, der den unterproportionalen Anteil im Nahrungs- und Genußmittelbereich überkompensiert) ein Übergewicht. Im humankapitalintensiven Sektor 1 wird eine geringe „Strukturlücke“ vom Chemiebereich verursacht, die durch den überdurchschnittlichen Anteil der komplexeren Metallverarbeitung nicht ganz ausgeglichen werden kann. Der Sektor 3 ist ebenfalls leicht unterrepräsentiert (einem hohen Anteil im Papier-

und im einfachen Metallverarbeitungsbereich steht ein niedriger Anteil der Textilverarbeitung gegenüber). Produktstrukturbereinigt arbeitet die Sachgüterproduktion arbeitsintensiv, zu extrem niedrigen Lohnkosten und mit geringem spezifischem Kapitaleinsatz, bleibt aber dennoch relativ ertragsschwach.

Die steirische Sachgüterproduktion ist nach der in Oberösterreich und Vorarlberg am stärksten von allen Bundesländern an den Exportmärkten orientiert, auf denen sie wachstumsmäßig leicht schwächer als die gesamtösterreichische Produktion reüssiert. Trotz einer deutlichen Abschirmung gegen die Importkonkurrenz expandiert sie auch auf dem Inlandsmarkt um etwa $\frac{1}{2}$ Prozent p. a. unterdurchschnittlich.

Differenziert nach Sektoren ergibt sich jedoch folgendes Bild: Der humankapitalintensive Sektor ist (nach Niederösterreich und Oberösterreich) am stärksten von allen Bundesländern an Exportmärkten orientiert und weist dort auch (mit 14,5 Prozent um 4 Prozent p. a. über dem österreichischen Durchschnitt!) die höchste Wachstumsrate auf. Sektor 3 expandiert exportmäßig um über $\frac{1}{2}$ Prozent p. a. unter und auf dem – deutlich gegen Importe abgeschotteten – österreichischen Markt in etwa gleich stark über dem Bundesdurchschnitt. Der „geschützte“ Sektor 2 (Monatsprodukte) ist relativ stark an den Auslandsmärkten orientiert, expandiert dort allerdings um über 1,5 Prozent p. a. schwächer als der österreichische Sektor. Auf dem überdurchschnittlich der ausländischen Konkurrenz ausgesetzten österreichischen Markt liegt der Wachstumserfolg ebenfalls deutlich unter dem österreichischen Durchschnitt. Daraus läßt sich folgern, daß die Stärke der Steiermark die gute Performance des (vor allem in Graz angesiedelten) Technologiebereiches darstellt. Die Schwächen dürften hingegen in einem gewissen strukturellen Minderbesatz in diesen skillintensiven Branchen und im Überbesatz mit traditionellen und auf den in- und ausländischen Märkten überdies mit geringer Durchsetzungskraft operierenden Branchen liegen, die standortmäßig insbesondere in der Obersteiermark angesiedelt sind.

Kärnten: Gute Absatzleistung auf dem heimischen Markt in einfachen Technologiebereichen bei geringer Importkonkurrenz.

Die Sachgüterproduktion in Kärnten ist von ihrer Struktur her durch einen hohen Anteil des Sektors 3 (insbesondere in den Branchen Steine und Erden, (Grundstoff-)Chemie und Textil) sowie durch einen niedrigen Anteil im humankapitalintensiven Sektor 1 und im „geschützten“ Sektor 2 (wenig Nahrungs- und Genußmittel- und Montanprodukte) geprägt. Die Produktion erfolgt – auch bereinigt um die Produktstruktur – eher arbeitsintensiv, mit durchschnittlichem spezifischem Kapitaleinsatz und mit Erträgen in etwa im österreichischen Durchschnitt.

Die Marktorientierung der Kärntner Sachgüterproduktion präsentiert sich ebenfalls ähnlich wie auf gesamtösterreichischer Ebene, jedoch sind die auf die Inlandsnachfrage abstellenden Segmente strukturell relativ stark gegen Importkonkurrenz abgeschottet und zeigen auch eine überdurchschnittliche Wachstumsperformance des Absatzes in Österreich

auf. Das gilt insbesondere für den an und für sich schon „geschützten“ Sektor 2, wobei dessen Umsatzerfolge auf dem (schmalen) ausländischen Markt die des gesamtösterreichischen Sektors (7,3 Prozent p. a.) deutlicher (um 2,2 Prozent p. a.) übersteigen, als diejenigen auf dem weniger expansiven inländischen Markt (um 1,2 Prozent p. a.). Auf dem letzteren weist der humankapital**extensive** Sektor bessere Erfolge auf (5,4 Prozent p. a.) als der österreichische Sektor (2 Prozent p. a.)

Oberösterreich: Orientierung an Exportmärkten im skillintensiven Bereich bei mäßiger Absatzleistung.

In diesem Bundesland weist die Sachgüterproduktion nach Wien die humankapitalintensivste Struktur auf, wobei im Sektor 1 insbesondere dem Chemiebereich eher ein hohes Gewicht zukommt. Im ebenfalls überdurchschnittlich vertretenen „geschützten“ Sektor dominieren vergleichsweise die Montanprodukte (insbesondere im Kernraum Linz). Von der Faktorkombination und der Ertragsstärke her liegt Oberösterreich im österreichischen Durchschnitt.

Die Produktionsstruktur weist insbesondere in den Sektoren 1 und 2 eine überdurchschnittliche Exportorientierung auf, die Wachstumsperformance auf den Auslandsmärkten ist aber nur im „geschützten“ Sektor 2 und im skill**extensiven** Sektor 3 überdurchschnittlich. Auf dem Inlandsmarkt operiert die oberösterreichische Sachgüterproduktion durchwegs (v. a. im Sektor 2) auf überproportional importgeschützten Segmenten und kann dort (mit Ausnahme von Sektor 1) auch vergleichsweise gut reüssieren.

Insbesondere auf den Auslandsmärkten – und hier wieder im humankapital**intensiven** Bereich – zeigen somit v. a. der äußere Ring des Zentralraumes, aber auch die Peripherie eine hohe Dynamik. Ihr Wachstumsspielraum ist jedoch durch die „Blockade“ des Kernraumes (als potentieller Wachstumspol) durch wenig stadtdäquate und äußerst robuste montanistische Strukturen eingengt.

Salzburg: Orientierung am österreichischen Markt bei geringer Importkonkurrenz.

Die Struktur der Salzburger Wirtschaft nach dem Humankapitaleinsatz ist ähnlich ausgeprägt wie in Niederösterreich. Im überdurchschnittlich vertretenen Sektor 3 werden eher im Papier- und Holzbereich Akzente gesetzt. Die leichte „Strukturlücke“ im Sektor 1 geht gleichermaßen auf die komplexere Metallverarbeitung und die Chemie zurück. Strukturbereinigt ist die – arbeitsintensive – Produktion (bei etwa im österreichischen Durchschnitt liegendem Lohnniveau) überdurchschnittlich kapitalintensiv und ertragsstark.

Die Sachgüterproduktion in Salzburg ist nach Wien am stärksten an der inländischen Nachfrage orientiert (v. a. in den humankapital**intensiven** Sektoren 1 und 2) und gleichzeitig am stärksten gegen Importkonkurrenz abgeschirmt (besonders deutlich im Sektor 2, aber auch im Sektor 3). Die inländische Absatzleistung entwickelt sich überdurchschnitt-

lich, insbesondere in den Sektoren 3 und 1. Die Wachstumsperformance der Auslandsumsätze ist hingegen unterdurchschnittlich, am deutlichsten bei Sektor 1.

Tirol: Hohes Wachstumsniveau auf allen Märkten; besonders dynamische Exportleistung bei hoher Spezialisierung im ressourcenintensiven Bereich.

Nach Vorarlberg ist die Sachgüterproduktion in Tirol am stärksten vom an materiellen Ressourcen und einfachen Arbeitskräften orientierten Sektor 3 geprägt (mit Dominanz der Verarbeitung von Steinen und Erden, Holz und Textil). Dem „geschützten“ Sektor 2 (dominiert von Nahrungs- und Genußmitteln) kommt hingegen der zweitkleinste Anteil von allen Bundesländern zu und Sektor 1 ist ebenfalls unterdurchschnittlich repräsentiert. Bereinigt um die Produktionsstruktur, erfolgt die Tiroler Produktion eher arbeitsextensiv, mit sehr hohem spezifischem Einsatz an materiellem und mit in etwa durchschnittlichem Humankapital bei knapp unterdurchschnittlichem Lohnniveau. Sie ist außerordentlich ertragsstark.

Die Exportorientierung ist lediglich im Sektor 3 gerade im österreichischen Ausmaß gegeben, die beiden übrigen Sektoren – insbesondere der „geschützte“ – sind überdurchschnittlich auf inländische Nachfragesegmente mit strukturell geringerem Importdruck ausgerichtet. Die Umsätze sowohl auf den in- als auch auf den ausländischen Märkten expandieren am stärksten von allen Bundesländern, wobei Sektor 3 als Spitzenreiter fungiert. Nur in Sektor 2 entwickelt sich die Exportleistung unter dem österreichischen Durchschnitt.

Nach regionalen Gesichtspunkten ist die technologische und Wachstumsschwäche der Sachgüterproduktion der einzig am Fremdenverkehr ausgerichteten Landeshauptstadt bemerkenswert. Nur in quantitativer Hinsicht kann deren Funktion vom dynamischen Ring des Zentralraumes übernommen werden.

Vorarlberg: Hohe Außenhandelsorientierung nur im arbeitsintensiven Sektor 3, hohe inländische Absatzdynamik des kleinen humankapitalintensiven Bereichs.

Die Struktur der Sachgüterproduktion ist vom Textilbereich geprägt, der den mit einem Strukturanteil von 58 Prozent dominanten Sektor 3 bestimmt. Weitere 10 Prozent nimmt der einfache Metallverarbeitungssektor ein. Die Sektoren 2 und vor allem 1 sind stark unterdimensioniert. Bereinigt um die Produktstruktur erfolgt die Produktion mit hohem spezifischem Einsatz sowohl an Sach- als auch an Humankapital, und zwar mit relativ hohem Lohnniveau bei niedrigster Arbeitsintensität und bei dennoch überdurchschnittlichen Erträgen.

Daß Vorarlberg strukturell stark exportorientiert ist, liegt allein am skillextensiven Sektor 3, und zwar insbesondere am hohen Gewicht des Textilbereiches. Die übrigen Sektoren stellen auf überdies stark gegen die Importkonkurrenz abgeschottete Segmente des Inlandsmarktes ab,

wobei auf letzterem insbesondere die Absatzleistung des Sektors 1 (12,1 Prozent p. a. gegenüber 5,9 Prozent im österreichischen Durchschnitt) beeindruckt. Die Expansion der Auslandsumsätze ist in allen 3 Sektoren überdurchschnittlich (in Sektor 3 in starkem Ausmaße die der einfachen Metallverarbeitung, nicht jedoch des Textilbereiches).

6. Zusammenfassung und Folgerungen

6.1 Ergebnisse

Als Ergebnis der Kapitel 4 und 5 läßt sich festhalten, daß die aus den theoretischen Überlegungen in Kapitel 3 abgeleiteten Arbeitshypothesen für Österreich nur bedingt zutreffen:

Arbeitshypothese 1, nach der die Produktion in Agglomerationen tendenziell eher an den nahen und großen Eigenmärkten orientiert ist und sich von der ausländischen Konkurrenz abschirmt, wird zwar im Durchschnitt der Sektoren bestätigt, d. h. die Export- und Importquoten der großstädtischen Produktion liegen unter dem Bundesdurchschnitt.

Jedoch gilt das nur in dieser unspezifischen Formulierung. Bei sektoraler Differenzierung zeigt sich nämlich, daß v. a. Sektor 3, dessen Betriebe mit großstädtischem Standort sich eigentlich aus Gründen geringer potentieller Spezialisierung und mangelnder innovatorischer Gelegenheiten angesichts des hohen Faktorpreisniveaus (durch Produktwahl mit hohen spezifischen Transport- und Wegekosten) dem ausländischen Wettbewerbsdruck entziehen müßten, dennoch im überdurchschnittlich konkurrenzintensiven Bereich operiert. Darüber hinaus ist im einfachen Verarbeitungsbereich der Großstädte die Exportorientierung strukturell besonders ausgeprägt, kann jedoch – unter dynamischen Aspekten – nicht umgesetzt werden.

Zu Arbeitshypothese 2: Auf der anderen Seite ist es so, daß die Funktionsfähigkeit der Agglomerationskerne in Sektor 1, der ein besonders hohes *Potential* an intrasektoraler Spezialisierung, internationaler Integration und an innovatorischen und technologischen Möglichkeiten aufweist, im Hinblick auf die Wahrnehmung dieser Möglichkeiten gestört ist: Der humankapitalintensive Bereich weist in den Großstädten strukturell eine niedrige Exportneigung auf und produziert auf dem Inlandsmarkt in Bereichen, in denen er dem internationalen Wettbewerb kaum ausgesetzt ist. Es fehlt ihm dadurch an Ertrags- und Wachstumsspielraum. Außerdem dürften damit negative Auswirkungen auf den intra- und interregionalen Technologietransfer verbunden sein.

Das gilt insbesondere für Wien und die west- und oberösterreichischen Großstädte (v. a. Innsbruck und Linz), kaum jedoch für Südösterreich (Graz!) (36).

Zur Arbeitshypothese 3: Hingegen ist die Leistung der Sachgüterproduktion in den sonstigen zentralen Gebieten und peripheren Regionen v. a. in den Bereichen der standardisierten Produktion und einfachen Verarbeitung weitgehend zufriedenstellend. Das gilt qualitativ, denn sie nützt ihre standortspezifisch zur Verfügung stehenden Produktionsfaktoren kostengünstig aus. Dadurch reüssiert sie auch – und hier handelt es sich um den quantitativen Aspekt – mit weniger Kostendruck als die großstädtischen Unternehmen und nützt ihren Wachstumsspielraum v. a. auf den Auslandsmärkten besser aus. Das ist angesichts des vermutlich nur schwachen Technologietransfers aus den Agglomerationskernen bemerkenswert.

Das Gesagte gilt insbesondere für West- und Oberösterreich sowie für die südösterreichische Peripherie, am wenigsten für Ostösterreich und die zentralen Lagen in Südösterreich, die von alten Industrien mit dominierenden montanistischen Strukturen geprägt sind.

Zu Arbeitshypothese 4: In Branchen mit relativ wenig innovatorischen Gelegenheiten, d. h. mit weitgehend ausgereiften Technologien, erfolgt die Weiterentwicklung routinemäßig und erfordert kaum den räumlichen Verbund mit der Produktion oder mit externen Diensten und Kontakten. Außerdem ist hier eine Tendenz zu Mehrbetriebsunternehmen beobachtbar. Hier beschränken sich die großstädtischen Betriebe der Sachgüterproduktion zunehmend auf die Wahrnehmung von Hauptsitzfunktionen. Von dieser (kostengünstigen) komplementären räumlichen Arbeitsteilung gehen durchaus positive Impulse auf die zum Teil abhängigen Betriebe in den sonstigen zentralen und peripheren Gebiete und auf deren Dynamik (auch auf den Auslandsmärkten) aus. In den Agglomerationen selbst bewirken sie aber weniger Expansion (37).

Diese Arbeitshypothese läßt sich – zwar in indirekter und sehr vager Form – als durch das empirische Material zumindest nicht widerlegt ansehen. Allerdings läßt sie sich nur schwer gegen die sich von der Aussage her mit ihr teilweise überschneidenden Hypothesen 1 und 3 abgrenzen, da hier nicht beurteilt werden kann, inwieweit der (zumindest relative) Substanzverlust v. a. von Sektor 3 in den Großstädten von einer physischen Produktionsverlagerung begleitet ist.

Zur Arbeitshypothese 5: Diese Arbeitshypothese, nach der zu erwarten ist, daß West- und Zentralösterreich wegen der geringeren Entfernung zu den dynamischen mitteleuropäischen Märkten und den daher niedrigeren Transport- und Kommunikationskosten komparative Vorteile im Export gegenüber Ost- und Südösterreich aufweisen, läßt sich nur teilweise und nur sehr bedingt bestätigen:

So scheint die relative Exportschwäche von Ostösterreich auch an der geringen Funktionsfähigkeit des Ballungskernes Wien und der damit zusammenhängenden mangelnden (Struktur-)Flexibilität der überalterten oder schwach industrialisierten Randgebiete und nicht nur an der Marktfürferne der gesamten Region zu liegen. Darauf weist auch hin, daß die

schwache Entwicklung der Inlandsabsätze v. a. des transportkostensensiblen Sektors 3 nicht von Niederösterreich, sondern v. a. von der Kernstadt Wien ausgeht.

Auch in Südösterreich ist nicht (nur) die Randlage die Ursache für die übrigens nur geringfügig schwächere Exportdynamik (wie die ausgezeichnete Performance vor allem der Großstädte und der peripheren Gebiete zeigt). Allerdings dürften hier die Großstädte – im Gegensatz zur Ostregion – zu klein und ihre Ausstrahlung aus diesem Grund zu schwach sein, um Strukturwandel und Integration der peripherer gelegenen Gebiete ausreichend zu unterstützen.

Die produktmäßige Orientierung von Oberösterreich und eines Teiles der westlichen Bundesländer und die dort teilweise überproportionale Dynamik der Auslandsumsätze weisen zwar auf Vorteile der eurozentralen Lage hin. Andererseits muß aber auch gesehen werden, daß westlich der Enns sowohl die außenhandelsmäßige Integration als auch die Dynamik nicht wegen, sondern trotz der nicht ausreichend funktionsfähigen Großstädte (vielleicht mit Ausnahme von Salzburg) überdurchschnittlich ist. Sehr vereinfacht ausgedrückt heißt das also, daß hier die Vorteile der Marktnähe die Nachteile der Wirtschafts- und Ausstrahlungsschwäche der Großstädte kompensieren.

Als nicht hypothesengemäß muß jedoch gewertet werden, daß sich der Inlandsabsatz v. a. des (aufgrund der größeren „Eurozentralität“ weniger transportkostengeschützten) Sektors 3 deutlich besser entwickelt als der der fernerer Ost- und Südregion.

Großräumig läßt sich also der Einfluß der Entfernung von den dynamischen Industrieländern auf Importdruck und Exportperformance kaum verifizieren, da hier zu viele zusätzliche Einflußfaktoren wirksam werden.

6.2 Folgerungen

Abstellend auf jene Arbeitshypothesen 1 bis 4, die aufgrund der unterschiedlichen Lage in funktionalen Regionen postuliert wurden, ist zu folgern: Nur in den sonstigen zentralen und – mit einem gewissen Abstand – auch in den peripheren Gebieten werden im großen und ganzen Möglichkeiten im Außenhandel wahrgenommen, die die spezifischen Standortvoraussetzungen bei der Spezialisierung und Integration in die internationale Arbeitsteilung bieten. Bemerkenswert sind v. a. in zentralen Gebieten die positiven Tendenzen in dem Sektor mit höherem Innovationspotential. Insbesondere auf den ausländischen, aber auch auf den inländischen Märkten bei starkem Importdruck entwickelt sich hier der Absatz – von stärker standardisierten Produkten in offenbar späteren Phasen des Produktzyklus – günstiger als dies in den Großstädten in den früheren, von stärkerer Nachfragedynamik geprägten Phasen der Fall ist.

Optimisten mögen daraus – nicht ganz zu unrecht – einen Erfolg der Disparitäten ausgleichenden Regionalpolitik ableiten. Pessimisten wer-

den darin hingegen eher eine Schwäche der großstädtischen Wirtschaft und in vielen Fällen Handlungsbedarf für in den Agglomerationen ansetzende Technologiepolitik erblicken.

In den Großstädten (mit Ausnahme von Südösterreich) werden nämlich – quasi spiegelverkehrt – die Chancen dieses Sektors kaum wahrgenommen, die ihm das höhere Angebot an Humankapital und hochrangigen Dienstleistungen dort bietet: durch überdurchschnittliche Spezialisierung in durch dynamische internationale Nachfrage geprägten Bereichen mit hohem Innovationspotential das vergleichsweise niedrige technologische Niveau der österreichischen Volkswirtschaft an die Standards der westlichen Industrienationen heranzuführen und gleichzeitig – so kann gefolgert werden – technologischen Transfer innerhalb und nach außerhalb der Kernstädte zu bewirken.

Statt dessen operiert der Technologiesektor in den Kerngebieten in wenig expansiven und gegen die ausländische Konkurrenz weitgehend abgeschotteten, vornehmlich inländischen Marktnischen mit wenig Exportpotential, das er (unter dynamischen Aspekten) auch viel weniger ausschöpft als in den übrigen Lagetypen (38).

Nicht nur zum Nutzen der Großstädte als vielmehr zu jenem des technischen Fortschritts der gesamten Volkswirtschaft sei daher an dieser Stelle die systematische Diskussion einer Politik der regionalen Ressourcenallokation unter Gesichtspunkten der Nutzungseffizienz und nicht nur unter dem Aspekt des regionalen Disparitätenausgleichs angeregt.

Es ist nicht auszuschließen, daß – auch unter Außenhandels Gesichtspunkten – die österreichische Wirtschaft zunehmend in eine Schere gerät: einerseits wird sich c. p. der Importdruck auf den Technologiesektor in den Großstädten mit zunehmender Integration des zentraleuropäischen Wirtschaftsraumes intensivieren, und seine Exportchancen werden sich weiter verringern. Andererseits werden die einfachen Verarbeitungssektoren, die sich gegen die Peripherie hin nicht nur auf Größen- und Synergievorteile, sondern bisher auch (mit Erfolg) auf niedrigere Löhne und Grundstückskosten stützen, unter den Konkurrenzdruck der sich zunehmend in den Wirtschaftsraum integrierenden Niedriglohnländer im Süden der EG und der ehemaligen RGW-Staaten geraten.

Literatur

(Zu der insgesamt verwendeten Literatur vgl. Keil [1991]).

Breuss, Fritz, Österreichs Außenwirtschaft 1945–1982 (Wien 1983).

Bröcker, J., Räumliche Wirkungen der europäischen Integration – Ein Survey, in: Jahrbuch für Regionalwissenschaft 11 (1990).

Buttler, F.; Gerlach, K.; Liepmann, P., Grundlagen der Regionalökonomie (Reinbek 1977).

Kaniak, J.; Skarke, N., Die Verteilung der industriellen Standortgunst in Österreich (Wien 1977).

Keil, Dieter, Regionale Arbeitsmarktungleichgewichte bis 1985, in: Wirtschafts- und Siedlungsstruktur II, Wist Informationen 32 (1976).

- Keil, Dieter, Die Außenhandelsverflechtung der Regionen Österreichs (= ÖROK Schriftenreihe 84, Wien 1991).
- Keil, Dieter, Eine neue Anwendung einer alten Methode: Shift- und Share-Analyse des regionalen Außenhandels (= unveröffentlichtes Manuskript, Wien 1992).
- Krugmann, P., New Theories of Trade Among Industrial Countries, in: American Economic Review 73/2 (1983), Papers and Proceedings.
- Rainer, N., Auswertungen von Produktstatistiken nach einem einheitlichen Klassifikationskonzept: Ergebnisse 1976–1981, in: Statistische Nachrichten 3 (1985).
- Schulmeister, S.; Bösch, G., Das Technologische Profil der österreichischen Wirtschaft im Spiegel des Außenhandels, in: WIFO (Hrsg.), Die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs, österreichische Strukturberichterstattung; Kernbericht 1986 (Wien 1987).
- Siebert, H., Außenwirtschaft (Stuttgart 1984, 3. Aufl.).
- Tichy, Gunther, The product-cycle revisited: some extensions and clarifications, in: Zeitschrift für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften 111/1 (1991).
- Tödtling, Franz, Organisatorischer Status von Betrieben und Arbeitsplatzqualität in peripheren und entwicklungsschwachen Gebieten Österreichs (Wien 1983).

Anmerkungen

- (1) Rainer (1985).
- (2) Keil (1991): Auf diese Studie als quantitativ und qualitativ umfassendere Arbeit wird bereits an dieser Stelle im Hinblick auf empirische Nachweise, Literatur u. ä. verwiesen, wo hier aus Platzgründen zum Teil nur kursorisch dokumentiert werden kann.
- (3) Rainer (1985).
- (4) Der Außenhandel wurde dabei auf die (Brutto-)Produktionswerte der exportfähigen und unter ausländischer Konkurrenz stehenden Sachgüterproduktion bezogen. Entsprechend unserer Annahme setzt sich diese aus Industrie (im österreichischen Durchschnitt 88% des BPW) und Großgewerbe (12%) zusammen. Kleinstes Sektorenelement stellen die Dreisteller, kleinstes regionales Element die politischen Bezirke dar.
- (5) Es handelt sich um keine effektiven Einfuhren in die Region, sondern um die gesamt-österreichische Einfuhr jener Produkte, die in dieser Region erzeugt werden und mit der die regionale Sachgüterproduktion auf dem österreichischen Markt in Konkurrenz tritt. Als Quote vom Produktionswert ergibt diese Größe einen guten Hinweis auf den Importdruck, dem die entsprechende Produktgruppe bzw. der aufaggregierte Sektor einer Region ausgesetzt ist.
- (6) Grundsätzlich ist eine Differenzierung sowohl der regionalen Exportmöglichkeiten als auch des Importdrucks nach den Handelspartnern möglich. Aus der Unterscheidung nach dem Industrialisierungsgrad dieser Handelspartner ergeben sich die Aussagen über den technologischen Stand der konkurrierenden Produkte und die auf den Inlands- und Auslandsmärkten herrschenden Wettbewerbsverhältnisse. Darauf kann in der vorliegenden Studie aus Raumgründen jedoch nicht eingegangen werden. Vgl. dazu Keil (1991), Kap. 5.
- (7) Zu einer umfassenderen Analyse mit zusätzlichen Kennziffern und dem gesamten Formelwerk vgl. Keil (1991) sowie Keil (1992).
- (8) Vgl. dazu die Überblicke bei Breuss (1983), Buttler et al. (1977), Keil (1991).
- (9) Vgl. dazu auch Siebert (1984).
- (10) Vgl. dazu Krugmann (1983), Schulmeister, Bösch (1987).
- (11) Vgl. Buttler et al. (1977), Bröcker (1991).
- (12) Buttler et al. (1977).
- (13) Vgl. Keil (1976).
- (14) Vgl. zuletzt Tichy (1991).
- (15) In der neueren Literatur werden den Vorteilen des „regional resourcing“ vor jenen des „worldwide resourcing“ der Vorzug gegeben.

- (16) Hier handelt es sich um Ableitungen aus synthetischen theoretischen Konzepten, die bisher in der Literatur kaum diskutiert wurden. Auch empirische Evidenz aus anderen Ländern (insbes. in bezug auf die Exportneigung in den einzelnen Phasen des Produktzyklus) ist dem Autor nicht bekannt.
- (17) Tichy (1991).
- (18) Tödtling (1983).
- (19) Kaniak, Skarke (1977).
- (20) Wir verfügen in unserer Untersuchung über keine Information zum Net-Value (Wert je Gewichtseinheit). Der Frachtaufwand in Prozent des Umsatzes weist jedoch darauf hin, daß Gewichtsintensität und Transportkostenempfindlichkeit mit dem spezifischen Humankapitaleinsatz abnehmen.
- (21) Kapitel 5, in dem die Bundesländer untersucht werden, kommt aufgrund dieses Theoriedefizits auch eher die Funktion der Hypothesenfindung als die ihrer Überprüfung zu.
- (22) Zur genaueren Abgrenzung (lt. ÖROK) vgl. Keil (1991).
- (23) Als Schwellenwerte werden keine absoluten Grenzen für den Humankapitaleinsatz festgelegt, sondern (auf gesamtösterreichischer Ebene) annähernd gleiche Besetzungen der Sektoren angestrebt.
- (24) Gegenüber den ursprünglichen, in Keil (1991) abgegrenzten neun traditionellen und „anschaulichen“ Sektoren hat sie auch den Vorteil der übersichtlicheren Darstellbarkeit.
- (25) Diese Abgrenzung hat folgende Vorteile: Erstens stellt jedes der neun Bundesländer eine eigene Nodalregion mit Kern-Umlandbeziehungen dar, wobei die „Eurodistanz“ durch diejenige der respektiven Landeshauptstadt relativ gut charakterisierbar ist.
Zweitens verfügen die Bundesländer (anders als die Lagetypen) über eine „Corporate identity“ und sind an der wirtschaftspolitischen Umsetzung empirischer Ergebnisse interessierte Entscheidungsträger.
- (26) Wie die Tabelle zeigt, nehmen die sonstigen zentralen Gebiete eine Zwischenposition ein.
- (27) Keil (1991).
- (28) Da die Kennziffern für die Faktorkombinationen in Tabelle 1 strukturbereinigt (120 Produkte) sind, kann geschlossen werden, daß dieser Substitutionsprozeß mit zunehmender Standardisierung auch der *gleichen* Produkte, d. h. mit Fortschreiten des Produktzyklus, erfolgt.
- (29) Breuss (1983).
- (30) Keil (1991).
- (31) Mit 38,7 Prozent liegt die Exportquote knapp unter derjenigen der gesamten Sachgüterproduktion und um etwa 18 Prozent unter derjenigen des eher an materiellen Ressourcen orientierten skillerintensiven Sektors.
- (32) Der negative Zusammenhang zwischen Humankapitalinput- und Exportleistung bzw. der Deckung der Importe durch die Exporte, wie es für die vorliegende Studie statistisch signifikant nachgewiesen wurde, wäre dann nur ein Effekt der Produktstruktur *innerhalb* der 120 Produktgruppen, in denen nach Phasen des Produktzyklus nur nach Maßgabe der räumlich unterschiedlichen Faktorkombinationen differenziert werden kann. (Vgl. dazu Anmerkung 28).
- (33) Vgl. Breuss (1983).
- (34) Das gilt nicht für Südosterreich (Keil 1991)!
- (35) Kapitel 5 soll daher nicht nur der Überprüfung von Arbeitshypothese 5 dienen. Seine Funktion ist schwerpunktmäßig die einer Hilfestellung bei der Findung zusätzlicher Hypothesen.
- (36) Keil (1991).
- (37) Funktionell-räumliche Arbeitsteilung und Tertiärisierung der Sachgüterproduktion in den Großstädten.
- (38) Zu dem Versuch einer Begründung dieses teilweisen „Fehlverhaltens“ vgl. Keil (1991) 86ff.

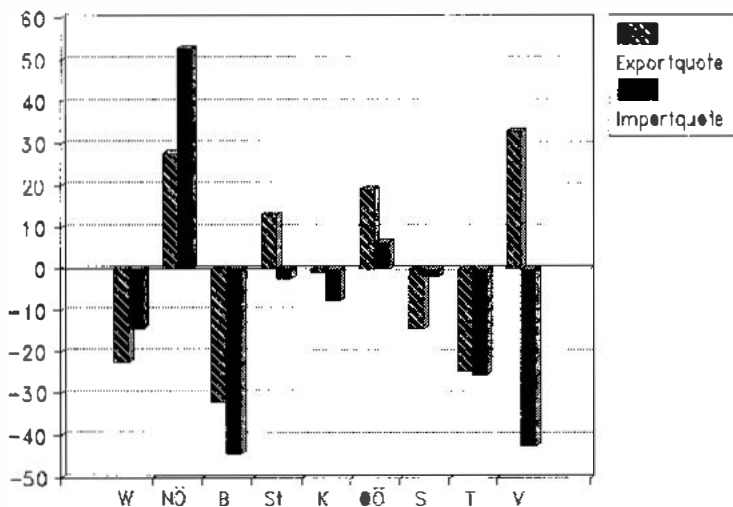
Anhang

Abbildung 1

Exportquote und Importkonkurrenz 1986 (Abweichung vom Österreichwert in Prozent)

Abbildung 1a

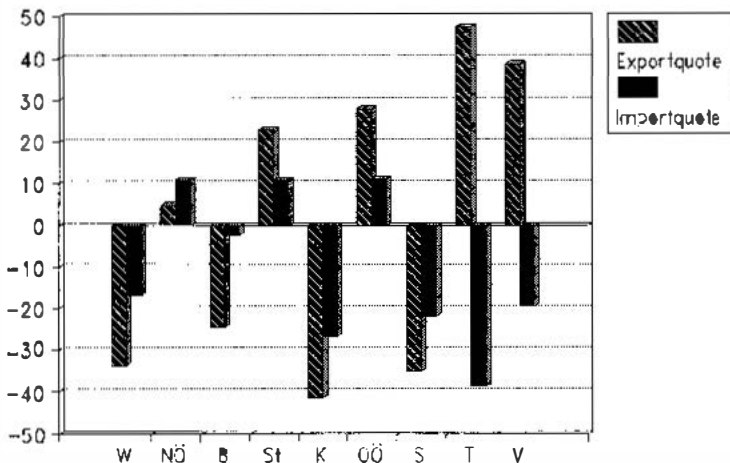
Sektor 1 (Skillintensive Produkte)



Österreichwerte: Exportquote 38,7%; Importquote 52,8%.

Abbildung 1b

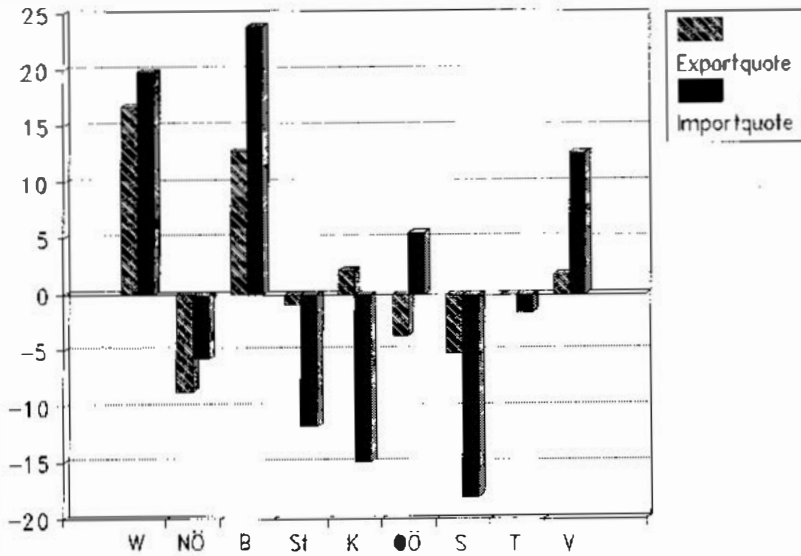
Sektor 2 (Produkte mit durchschnittlichem Skillinput)



Österreichwerte: Exportquote 24,9%; Importquote 26,7%.

Abbildung 1c

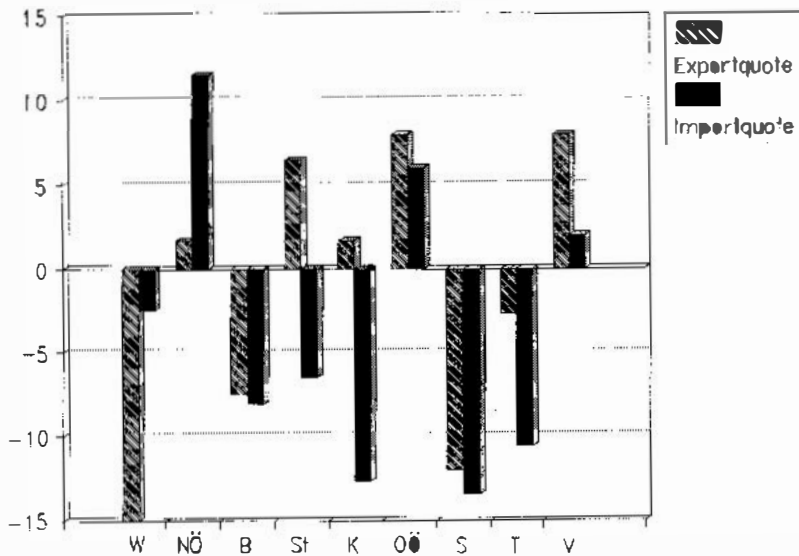
Sektor 3
(Skillextensive Produkte)



Österreichwerte: Exportquote 56,2%; Importquote 49,1%.

Abbildung 1d

Sachgüterproduktion insgesamt



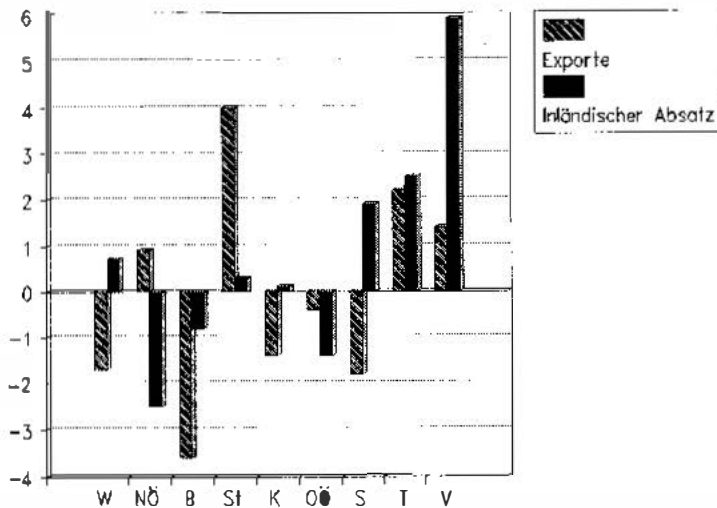
Österreichwerte: Exportquote 40,2%; Importquote 13,3%.

Abbildung 2

Absatzdynamik 1976/86 auf den in- und ausländischen Märkten (Abweichung vom Österreichwert in Prozent)

Abbildung 2a

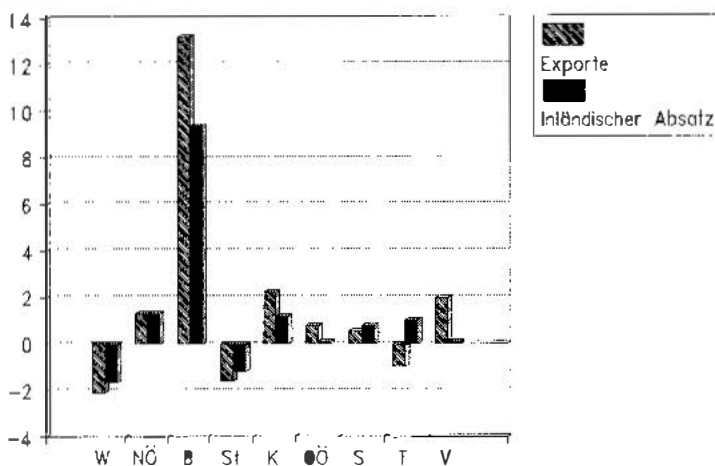
Sektor 1 (Skillintensive Produkte)



Österreichwerte: Exportwachstum 10,1% p. a.; Veränderung des Inlandsabsatzes 5,9% p. a.

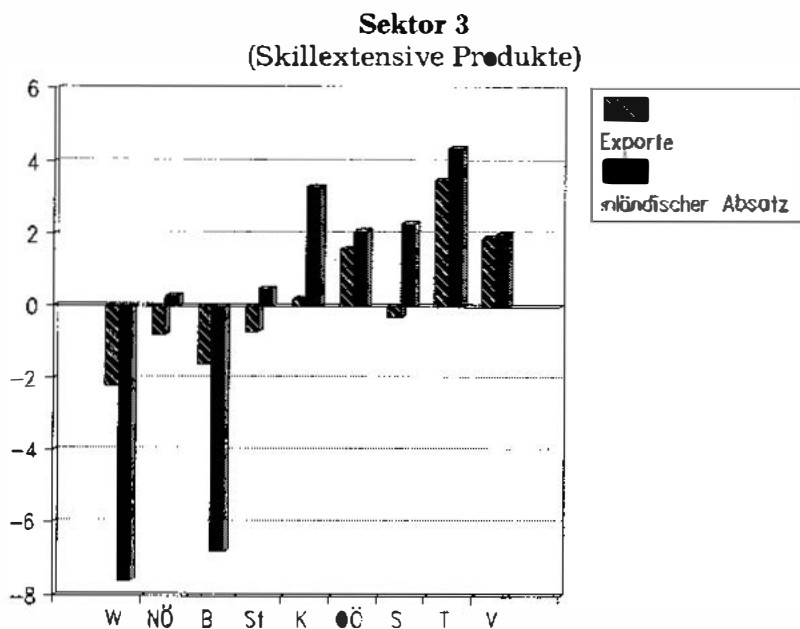
Abbildung 2b

Sektor 2 (Produkte mit durchschnittlichem Skillinput)



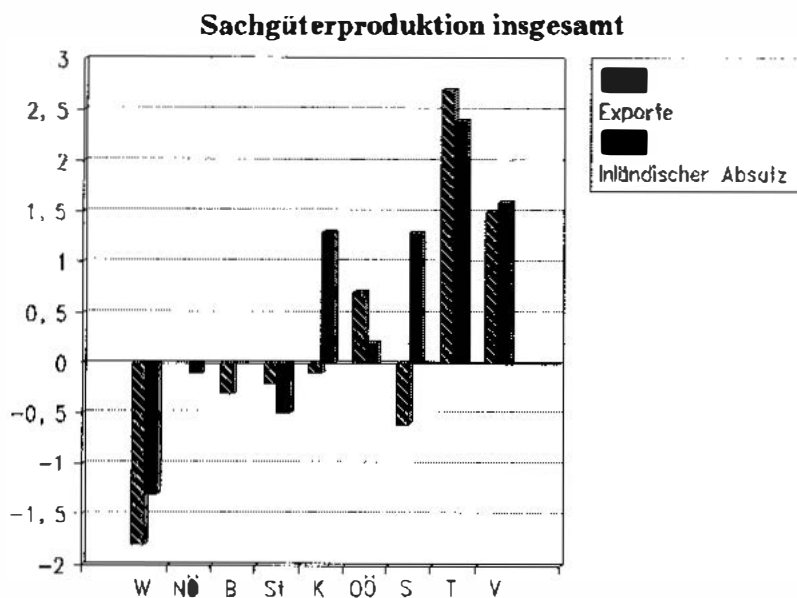
Österreichwerte: Exportwachstum 7,3; Inlandsabsatz 4,8 (jeweils in % p. a.).

Abbildung 2c



Österreichwerte: Exportwachstum 8,0; Inlandsabsatz 2,0 (jeweils in % p. a.).

Abbildung 2d



Österreichwerte: Exportwachstum 3,5; Inlandsabsatz 4,4 (jeweils in % p. a.).