

Rothfels, Jacqueline

Article

Außenhandel ostdeutscher Unternehmen mit den EU-Beitrittsländern

Wirtschaft im Wandel

Provided in Cooperation with:

Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association

Suggested Citation: Rothfels, Jacqueline (2000) : Außenhandel ostdeutscher Unternehmen mit den EU-Beitrittsländern, *Wirtschaft im Wandel*, ISSN 2194-2129, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale), Vol. 6, Iss. 11, pp. 318-322

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/143056>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Außenhandel ostdeutscher Unternehmen mit den EU-Beitrittsländern: Bisherige Entwicklung und zukünftige Chancen

Mit der Ankündigung eines möglichen Beitritts mittel- und osteuropäischer Staaten zur EU und der Aufnahme konkreter Beitrittsverhandlungen rückt zunehmend auch die Frage nach den ökonomischen Auswirkungen dieses Integrationsprozesses in den Blickpunkt des Interesses. In diesem Artikel wird anhand der Außenhandelsströme zwischen den neuen Bundesländern und den Ländern der „Luxemburg-Gruppe“¹³ untersucht, welche Tendenzen sich für Ostdeutschland abzeichnen. Auf der Basis eines „Gravity-Ansatzes“, der den Außenhandel zwischen Industrieländern und mittel- und osteuropäischen Staaten mit der geografischen Distanz und der jeweiligen Wirtschaftsleistung erklärt, ergeben sich zusätzlich zu dem bisherigen Exportausmaß weitere Absatzmöglichkeiten ostdeutscher Unternehmen in den Beitrittsländern. Gemessen an der Entfernung und der Wirtschaftskraft könnten die ostdeutschen Exporte in die Beitrittsländer das doppelte des bisher realisierten Niveaus haben.

Ökonomische Auswirkungen der EU-Osterweiterung

Die Integration von Wirtschaftsräumen, die hinsichtlich Faktorausstattung und Einkommensniveau sehr heterogen sind, hat Anpassungsprozesse in allen beteiligten Ländern zur Folge. So können unterschiedliche relative Faktorpreise Standortentscheidungen der Unternehmen beeinflussen, Wanderungsströme ausgelöst werden und sich, wenn die verschiedenen Staaten wie im Falle der EU-Länder über den EU-Haushalt finanziell verflochten sind, auch budgetäre Effekte ergeben. Überdies können von dem Integrationsprozess Auswirkungen auf die Handelsverflechtungen zwischen den beteiligten Ländern ausgehen. Durch die Abschaffung von Zöllen und anderen Handelshemmnissen reduzieren sich die Handelskosten, wodurch Handelsaktivitäten stimuliert werden. Zudem verbessern sich die Möglichkeiten der Spezialisierung und des intra-industriellen Warenaustauschs.

¹³ Die „Luxemburg-Gruppe“ umfasst die Beitrittskandidaten, mit denen zuerst Beitrittsverhandlungen aufgenommen wurden (Estland, Polen, Tschechische Republik, Slowenien, Ungarn und Zypern). Seit Ende 1999 werden zudem mit Lettland, Litauen, der Slowakischen Republik, Rumänien und Bulgarien Verhandlungen geführt. Die folgenden Analysen beziehen sich auf die Länder der Luxemburg-Gruppe ohne Zypern, die auch mit MOE-5 bezeichnet werden.

Die den Beitrittskandidaten nahe gelegenen jetzigen EU-Länder können wegen ihrer geografischen Nähe von der Marktintegration prinzipiell in besonderem Maße profitieren. So ergeben Projektionen für Deutschland und Österreich durch die EU-Osterweiterung positive ökonomische Effekte, die aus der Ausweitung und strukturellen Veränderung der Außenhandelsströme resultieren und die möglicherweise negativen budgetären Effekte kompensieren.¹⁴

In den neuen Bundesländern können sich jedoch andere Wirkungen ergeben als in anderen Regionen Deutschlands. Zwar können historisch bedingte „Fühlungsvorteile“ und die geografische Nähe zu den Beitrittskandidaten positiv zu Buche schlagen. Doch durch die im Vergleich zu westdeutschen Unternehmen im Durchschnitt geringere Wettbewerbsfähigkeit der ostdeutschen Unternehmen und die transformationsbedingt von Westdeutschland abweichenden Wirtschaftsstrukturen können diese positiven Effekte reduziert werden. Zudem kann die schwächere Einbindung der ostdeutschen Wirtschaft in die überregionale Arbeitsteilung dazu führen, dass sich die prinzipiell positiv wirkende Reduzierung der Handelskosten gesamtwirtschaftlich nur in einem geringeren Maße als in Westdeutschland bemerkbar macht.¹⁵ Die gesamtwirtschaftlichen Wachstumseffekte der Osterweiterung können hierdurch kleiner ausfallen als für Deutschland insgesamt.

Entwicklung des ostdeutschen Außenhandels

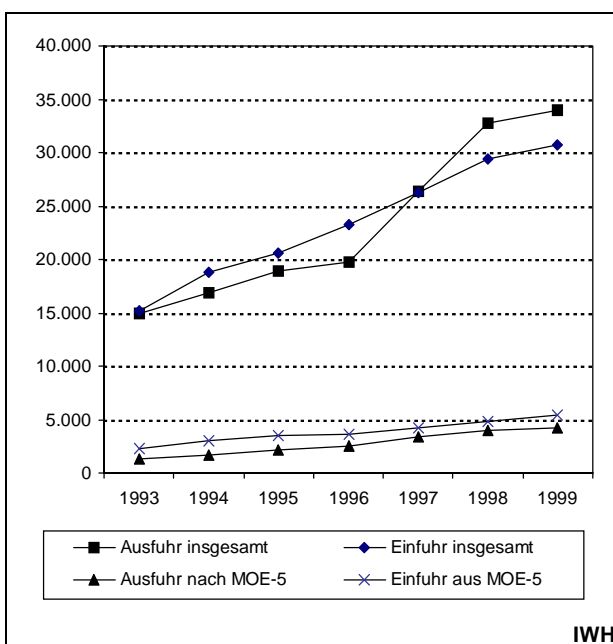
Nach dem transformationsbedingten Einbruch des ostdeutschen Außenhandels zu Beginn der 90er Jahre haben die Exporte von Waren der gewerblichen Wirtschaft 1993 die Talsohle durchschritten und nehmen seither kontinuierlich wieder zu (vgl.

¹⁴ Simulationsrechnungen mit einem allgemeinen Gleichgewichtsmodell für Deutschland lassen durch die Osterweiterung einen Wohlfahrtsgewinn in Höhe von 0,4 % des BIP pro Jahr erwarten. Vgl. KEUSCHNIGG, C.; KEUSCHNIGG, M.; KOHLER, W.: The German Perspective on Eastern EU Enlargement, Universität des Saarlandes, Volkswirtschaftliche Reihe Nr. 7, März 2000. Dieses Modell erfasst jedoch nicht sämtliche Effekte der Osterweiterung, denn eine sich möglicherweise verschärfende Standortkonkurrenz mit entsprechenden gesamtwirtschaftlichen Folgen und sektoralen Anpassungserfordernissen sowie Migrationseffekte werden nicht berücksichtigt.

¹⁵ Vgl. WEIMANN, J.: Europäische Regionalpolitik und Osterweiterung, in: ifo Schnelldienst 1-2/2000, S. 8-14.

Abbildung 1).¹⁶ In den Jahren 1997 und 1998 stieg die Ausfuhr dieser Waren mit 33 bzw. 24 % deutlich an. 1999 flachte der Ausfuhranstieg gewerblicher Produkte zwar auf rund 4 % ab, auch bedingt durch die Russlandkrise und die damit einhergehenden Auswirkungen auf die mittel- und osteuropäischen Staaten.¹⁷ Die Entwicklung der Auftragseingänge aus dem Ausland im 1. Halbjahr 2000 lässt aber vermuten, dass in diesem Jahr wieder mit deutlich höheren Zuwachsraten zu rechnen ist.

Abbildung 1:
Außenhandel^a der neuen Bundesländer^b mit Gütern der gewerblichen Wirtschaft 1993 bis 1999
- in Mio. DM -



^a Ausfuhr als Spezialhandel, Einfuhr als Generalhandel. Ohne Warenaustausch mit Westdeutschland. – ^b Ohne Berlin.

Quellen: Statistische Landesämter Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen; Berechnungen des IWH.

Insgesamt betrachtet müssen die Ausfuhraktivitäten der ostdeutschen Unternehmen jedoch – trotz der in 1997 und 1998 realisierten hohen Zuwachs-

¹⁶ Gegenstand der Analyse ist der ostdeutsche Handel mit Waren der gewerblichen Wirtschaft, weil hier (im Gegensatz zum Handel mit Gütern der Ernährungswirtschaft) gegenüber den Beitrittskandidaten bereits eine weitgehende Liberalisierung stattgefunden hat. 1999 entfiel auf die Güter der gewerblichen Wirtschaft mit über 90 % der überwiegende Anteil des ostdeutschen Außenhandels mit den Ländern der Luxemburg-Gruppe.

¹⁷ Vgl. hierzu HASCHKE, I.: Nachfrageeinbrüche in Krisenregionen dämpfen ostdeutsche Exportentwicklung, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 8/1999, S. 17-21.

raten – als verhältnismäßig gering eingeschätzt werden. Denn die in der amtlichen Statistik erfasste Exportquote (gemessen als Anteil der Auslandsumsätze an den Gesamtumsätzen) ist mit knapp 19 % im Jahre 1999 deutlich geringer als bei den westdeutschen Unternehmen mit rund 35 %.¹⁸

Wie die Exporte haben auch die Importe von Waren der gewerblichen Wirtschaft seit 1993 einen kontinuierlichen Anstieg vollzogen. Der überwiegende Anteil der Warenimporte entfiel mit 57 % ebenfalls auf Fertigwaren-Enderzeugnisse, gefolgt von Rohstoffen mit 17 %.

Seit 1997 erzielten die neuen Bundesländer im Außenhandel mit Waren der gewerblichen Wirtschaft einen Überschuss, der vornehmlich auf den Export von Fertigwaren-Vorerzeugnissen und -Enderzeugnissen zurückzuführen ist.¹⁹ Auf diese Warengruppen entfielen 1999 mit 20 bzw. 71 % auch die größten Anteile der Exporte. Rohstoffen und Halbwaren kommt mit 1 bzw. 8 % eine untergeordnete Rolle zu.

Die Hauptexportmärkte ostdeutscher Unternehmen liegen mit über 50 % des Auslandsabsatzes in den jetzigen EU-Ländern, gefolgt von den mittel- und osteuropäischen Ländern und Russland. Dabei intensivierten sich die Handelsverflechtungen zwischen den ostdeutschen Bundesländern und den mittel- und osteuropäischen Ländern seit ihrem Tiefststand im Jahre 1993 deutlich. Die Ausfuhr von Gütern der gewerblichen Wirtschaft in die betrachteten fünf EU-Beitrittsländer

¹⁸ In der amtlichen Statistik werden die Exporte ostdeutscher Unternehmen tendenziell unterschätzt, denn die über westdeutsche Muttergesellschaften exportierten ostdeutschen Waren werden dort als westdeutsche Exporte erfasst. Die sich aus Unternehmensbefragungen ergebende Exportquote ostdeutscher Unternehmen liegt um ca. ein Drittel über dem von der amtlichen Statistik ausgewiesenen Wert.

¹⁹ Die Erfassung eines Außenhandelsaldos der neuen Bundesländer wird durch zwei statistische Einflussfaktoren erschwert. Erstens gehen, wie bereits erwähnt, die von ostdeutschen Unternehmen über westdeutsche Mütter abgewickelten Exporte nicht in die ostdeutsche Ausfuhr ein. Zweitens wird die Einfuhr nach dem Konzept des Generalhandels, die Ausfuhr jedoch nach dem Konzept des Spezialhandels ausgewiesen. Die beiden Konzepte unterscheiden sich hinsichtlich der Erfassung der Einfuhren auf Lager, die im Generalhandel vollständig enthalten sind, im Spezialhandel aber nur dann, sofern sie nicht zur Wiederausfuhr vorgesehen sind. Dies führt zu Ungenauigkeiten, wenn Güter in Freihafenlager oder Zolllager eingehen oder eingeführte Waren nach Lagerung in andere Bundesländer weitergeleitet werden. Während dem ersten Fall wegen des geringen Umfangs von Zollgutlagern in Ostdeutschland keine erhebliche Bedeutung beizumessen ist, kann im zweiten Fall das Ausmaß der Einfuhren verzerrt werden.

haben sich zwischen 1993 und 1999 verdreifacht, die Importe sind um mehr als das Doppelte angestiegen (vgl. Abbildung 1). Hierdurch sind der Importanteil der betrachteten Länder von 15 auf 17 % und der Exportanteil von 9 auf 12 % gestiegen, woran die wiedererstarke Bedeutung dieser mittel- und osteuropäischen Länder als Handelspartner ostdeutscher Unternehmen zu erkennen ist. An das Ausmaß der während des sozialistischen Regimes bestandenen Handelsverflechtungen wurde jedoch bislang nicht angeknüpft.²⁰ Die ostdeutschen Unternehmen konnten ihren Marktanteil in diesen Ländern nur unwesentlich von 1,9 % in 1993 auf 2,1 % in 1998 erhöhen.²¹ Trotz der geografischen Nähe zu diesen Absatzländern und der Handelsliberalisierung wurde seitens ostdeutscher Unternehmen somit kein erheblicher Bedeutungsgewinn auf diesen Märkten erzielt.

An der Entwicklung der Exporte in und Importe aus den MOE-5 sind die einzelnen Gütergruppen in unterschiedlichem Maße beteiligt (vgl. Tabelle 1). Während beispielsweise die Exporte in der Warengruppe Fertigwaren-Vorerzeugnisse (und hierunter insbesondere verschiedene Holz- und Eisenwaren sowie Kunststoffe) überdurchschnittlich zulegten, nahm die Ausfuhr von Fertigwaren-Enderzeugnissen insgesamt unterproportional zu. Bei der Einfuhr besteht das umgekehrte Verhältnis, was zu einem großen Teil auf die Gütergruppen Kraftfahrzeuge, Elektrotechnische Erzeugnisse und Holzwaren zurückzuführen ist. In dieser Entwicklung der Handelsstrukturen äußert sich zum einen die zunehmende intra-industrielle Arbeitsteilung zwischen den Regionen (auch im Rahmen von Lohnveredelungsprozessen), zum anderen auch die mit einer Erhöhung der Produktqualität einhergehende verbesserte Wettbewerbsposition der mittel- und osteuropäischen Unternehmen auf den internationalen Absatzmärkten.²²

²⁰ Im zweiten Halbjahr 1990 wurde noch knapp ein Drittel der Umsätze ostdeutscher Industrieunternehmen in Osteuropa erzielt. Vgl. DIW/IfW/IWH: Gesamtwirtschaftliche und unternehmerische Anpassungsfortschritte in Ostdeutschland, 19. Bericht, IWH-Forschungsreihe 5/1999, S. 117.

²¹ Marktanteil gemessen als Anteil der Importe aus den neuen Bundesländern an den gesamten Importen dieser Länder (ohne Estland).

²² Zu der Entwicklung der Qualität mittel- und osteuropäischer Produkte vgl. BURGSTALLER, J.; LANDESMANN, M.: Trade Performance of East European Producers on EU Markets: an Assessment of Product Quality, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche, Forschungsbericht Nr. 255, April 1999.

Tabelle 1:
Veränderung der Exporte^a und Importe^b ausgewählter Güter der ostdeutschen gewerblichen Wirtschaft in die/aus den MOE-5 zwischen 1993 und 1999

	Veränderung der Exporte 1993 = 100	Anteil an den Exporten in %
Gewerbliche Wirtschaft	309	100,0
Rohstoffe	289	2,4
Halbwaren darunter:	308	18,5
Kraftstoffe, Schmieröle, Erdgas	709	11,6
Fertigwaren-Vorerzeugnisse darunter:	331	29,6
Kunststoffe	502	8,1
Sonstige chemische Vorerzeugnisse	132	3,0
Blech aus Eisen	616	2,8
Furniere, Sperrholz, u. Ä.	8.420	1,8
Fertigwaren-Enderzeugnisse darunter:	298	49,5
Kraftfahrzeuge	377	9,6
Elektrotechn. Erzeugnisse	339	7,8
Sonstige Eisenwaren	367	5,0
Sonstige Maschinen	318	4,5
	Veränderung der Importe 1993 = 100	Anteil an den Importen in %
Gewerbliche Wirtschaft	231	100,0
Rohstoffe	69	3,5
Halbwaren darunter:	145	19,0
Alteisen (Schrott)	1.590	2,4
Sonst. chem. Halbwaren	332	1,7
Fertigwaren-Vorerzeugnisse darunter:	177	13,1
Furniere, Sperrholz, u. Ä.	398	1,4
Kunststoffe	215	1,3
Blech aus Eisen	342	0,9
Fertigwaren-Enderzeugnisse darunter:	362	64,4
Kraftfahrzeuge	922	13,8
Halbwaren	361	10,6
Sonstige Eisenwaren	233	9,4
Elektrotechn. Erzeugnisse	411	7,7

^a Spezialhandel. – ^b Generalhandel. - Klassifikation der Ernährungswirtschaft und Gewerblichen Wirtschaft (EGW).

Quellen: Statistische Landesämter Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen; Berechnungen des IWH.

Eine Schätzung der Absatzmöglichkeiten in den EU-Beitrittsländern

Die geplante Osterweiterung der EU und die bereits in ihrem Vorfeld eingesetzte Marktintegration stellen hinsichtlich der Entwicklung des Außenhandels prinzipiell neue Chancen für die ostdeutschen

Länder dar. Denn ein wichtiger Einflussfaktor auf den Außenhandel verschiedener Regionen besteht in der zwischen ihnen liegenden Entfernung. Dies ist aus theoretischer Sicht plausibel, da die mit dem Warenaustausch verbundenen Transport- und Informationskosten umso niedriger sind, je geringer die dabei zu überwindende Distanz ist. Verschiedene empirische Untersuchungen, die auf sogenannten Gravity-Modellen basieren, haben in der Vergangenheit diese Hypothese bestätigt.²³ Neben der Entfernung der Wirtschaftsgebiete können als weitere Erklärungsfaktoren des Außenhandels die Wirtschaftsleistung sowohl des exportierenden als auch des importierenden Landes herangezogen werden. Dahinter stehen die theoretischen Überlegungen, dass ein Land – in absoluten Werten – umso mehr importieren wird, je höher die im Inland erwirtschafteten Einkommen sind, und absolut um so mehr exportieren wird, je mehr im Inland produziert wird.²⁴

Mit Hilfe eines derartigen Gravity-Ansatzes können die Exportmöglichkeiten der neuen Bundesländer in die Beitrittskandidaten geschätzt werden. Hierfür wird ein Modellansatz der Deutschen Bundesbank verwendet, bei dem der Außenhandel zwischen 14 Industriestaaten und elf mittel- und osteuropäischen Reformländern (MOEL) auf die erwähnten Einflussgrößen zurückgeführt wird (vgl. Übersicht). Die Ergebnisse dieses Schätzmodells werden auf den Außenhandel der neuen Bundesländer mit den MOE-5 übertragen.²⁵ Mit Hilfe der Entfernungen zwischen den Ländern²⁶ und der Bruttoinlandsprodukte des Jahres 1999 lässt sich ermitteln, welches Exportausmaß die ostdeutschen

Unternehmen aufgrund ihrer geografischen Lage zu den Beitrittskandidaten sowie der jeweiligen Wirtschaftsleistung unter „normalen“ Verhältnissen liefern könnten. Es wird mit anderen Worten untersucht, welche Ausfuhr zu erwarten wären, unterstellte man in den ostdeutschen Ländern eine „normale“, d. h. eine dem Durchschnitt der Industriestaaten entsprechende Außenhandelsstruktur und Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen.²⁷

Übersicht:

Gravity-Grundmodell der Deutschen Bundesbank in logarithmierter Form

$im_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 y_i + \alpha_2 y_j + \alpha_3 d_{ij} + \mu_{ij}$	
mit	im_{ij} Wert der Einfuhren des Reformlandes i aus dem Industrieland j
	y_i, y_j Bruttoinlandsprodukt der Länder i bzw. j
	d_{ij} Entfernung zwischen den Ländern i und j
	μ_{ij} Störterm
Schätzergebnisse (t-Werte in Klammern):	
	$\alpha_0 = 6,60$ (14,97)
	$\alpha_1 = 0,83$ (18,42)
	$\alpha_2 = 0,86$ (16,56)
	$\alpha_3 = -1,27$ (-16,95)

Quelle: DEUTSCHE BUNDESBANK: Die relative Stellung der deutschen Wirtschaft in den mittel- und osteuropäischen Reformländern, in: Monatsbericht Oktober 1999, S. 15-28.

Vergleicht man das sich hieraus hypothetisch ergebende Exportausmaß mit den im Jahre 1999 tatsächlich getätigten Exporten ostdeutscher Unternehmen in die MOE-5, so zeigt sich, dass die tatsächlichen Exporte lediglich gut halb so hoch sind wie die hypothetische Ausfuhr (vgl. Tabelle 2). Es existieren demnach allein durch die geografische Nähe der neuen Bundesländer zu den Beitrittskandidaten bedingte Absatzmöglichkeiten, die bislang noch nicht ausgeschöpft werden konnten. Die Gründe für diese Abweichungen liegen in verschiedenen anderen Einflussfaktoren wie der relativen Wettbewerbsstärke der exportierenden Unternehmen, ihrer Direktinvestitionstätigkeit auf den ausländischen Märkten oder der Struktur des Exportgüterangebots.²⁸ Zudem haben

²³ Vgl. u. a. FRANKEL, J. A.; ROMER, D.: Does Trade Cause Growth?, in: American Economic Review 89, June 1999, S. 379-399.

²⁴ Vgl. die in der Übersicht dargestellte Formulierung des von der Deutschen Bundesbank verwendeten Gravity-Grundmodells.

²⁵ Der Handel mit diesen Ländern ist durch die Umsetzung der Europa-Abkommen bereits überwiegend liberalisiert. Dabei wurde eine asymmetrische Senkung der Zollsätze vorgenommen, d. h., seitens der EU wurden die Zölle sofort beseitigt und seitens der MOEL schrittweise mit längeren Übergangsfristen gesenkt. Derzeit sind noch einige sensible Warengruppen (z. B. Textilien) mit Zöllen belegt. Weitere Ausnahme von der Liberalisierung bilden seitens der EU-Länder fallweise durchgeführte Antidumpingmaßnahmen. Vgl. HASSE, R.; PENZOLD, A.: Der deutsche Außenhandel mit den osteuropäischen Beitrittskandidaten – normative und faktische Aspekte, in: Paraskewpoulos, A. (Hrsg.): Die Osterweiterung der Europäischen Union, Chancen und Perspektiven, Schriftenreihe der Gesellschaft für Deutschlandforschung, Bd. 75, Berlin 2000, S. 117.

²⁶ Als Approximation dienen die Entfernungen zwischen den Landeshauptstädten, im Falle der neuen Bundesländer Berlin.

²⁷ Diese Annahme erscheint zunächst sehr restriktiv, stellt jedoch auf lange Sicht einen sinnvollen Referenzrahmen dar.

²⁸ Vgl. DEUTSCHE BUNDESBANK, Monatsbericht Oktober 1999, S. 20 ff. Den Schätzungen der Deutschen Bundesbank zufolge realisieren beispielsweise Deutschland und Finnland – bedingt durch die genannten Einflussfaktoren – um 50 bzw. 90 % mehr, Österreich und das Vereinigte Königreich hingegen um 40 bzw. 25 % weniger als die hypothetischen Exporte.

sich die ostdeutschen Unternehmen oftmals an den Hauptabsatzmärkten ihrer westdeutschen oder westeuropäischen Muttergesellschaften orientiert, die sich auf den derzeitigen EU-Märkten befinden. Hinzu kommt, dass die Absatzmärkte in Mittel- und Osteuropa wegen der transformationsbedingt schwachen Nachfrage in der ersten Hälfte der 90er Jahre nur begrenzt aufnahmefähig gewesen sind und sich die Unternehmen deswegen auf andere Absatzmärkte konzentrierten.

Tabelle 2:
Ergebnisse einer Simulation der Warenexporte aus den neuen Bundesländern in die MOE-5
- in Mio. DM -

	Exporte 1999		Verhältnis von I zu II in %
	tatsächlich	hypothetisch	
	I	II	
Estland	57	85	67
Polen	1.994	3.453	58
Slowenien	178	421	42
Tschechische Republik	163	3.154	52
Ungarn	488	902	54
Insgesamt	4.348	8.014	54

Quellen: Deutsche Bundesbank, Statistische Landesämter Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern, Sachsen, Sachsen-Anhalt, Thüringen; Berechnungen des IWH.

Gegenüber den einzelnen Beitrittskandidaten ergibt die Analyse verschieden stark ausgeschöpfte Absatzmöglichkeiten. Diese Unterschiede werden – neben den bereits genannten Erklärungsfaktoren – auch von den verschiedenen Zeitpunkten des Inkraft-Tretens der Liberalisierungsabkommen bestimmt.²⁹

Quintessenz der Analyse ist, dass ostdeutsche Unternehmen die aufgrund der geografischen Nähe zu den EU-Beitrittskandidaten bestehenden Exportmöglichkeiten bislang noch nicht voll ausgeschöpft haben. Gründe hierfür mögen in einer Konzentration auf westeuropäische Absatzmärkte, einem weiteren Aufholpotenzial hinsichtlich der internationalen Wettbewerbsfähigkeit oder der Struktur des ostdeutschen Exportgüterangebots liegen. Gelingt es den ostdeutschen Unternehmen jedoch, die auf lange Sicht hin existierenden Absatzmöglichkeiten in den Beitrittsländern – beispielsweise durch eine weitere Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit – zu realisieren, können mit dem Integrationsprozess durchaus positive Effekte auch für die neuen Bundesländer einhergehen.

Jacqueline Rothfels (*jrs@iwh-halle.de*)

Innovationsnetzwerke und Innovationsförderung in den neuen Ländern

Bericht von einem Workshop am IWH

Die ostdeutsche Wirtschaft ist – jedenfalls im Aggregat betrachtet – durch eine vergleichsweise geringe Innovationstätigkeit gekennzeichnet. Neuere Ansätze der Innovationsforschung verweisen darauf, dass Innovationen in einem arbeitsteiligen Prozess entstehen, in den verschiedene Unternehmen – auf horizontaler und vertikaler Ebene – sowie öffentliche Forschungseinrichtungen einbezogen sind. Es wird häufig vermutet, dass sich derartige „Netzwerke“ in den neuen Ländern bislang noch nicht in ausreichendem Maße haben entwickeln können, so dass hierin ein Grund für die geringe Innovationsleistung ostdeutscher Unternehmen läge. Vor diesem Hintergrund hat das IWH Ende Mai einen Workshop veranstaltet, der zum einen näheren Aufschluss über die Kooperationstätigkeit ostdeutscher Unternehmen geben sollte. Zum anderen sollte herausgearbeitet werden, inwiefern die bisherige Innovationspolitik zum Herausbilden von Netzwerkstrukturen beigetragen hat, und wie zu-

künftige wirtschaftspolitische Maßnahmen ausgestaltet werden könnten, um dem Netzwerkaspekt verstärkt gerecht zu werden.

Netzwerkaktivitäten in den neuen Ländern

In dem einleitenden Vortrag von *Peter Franz* (IWH) wurden zunächst die allgemeinen mikrosozialen Grundlagen von Unternehmens-Netzwerken anhand einer Arbeitsdefinition sozialer Netzwerke herausgearbeitet. Darüber hinaus wurde analysiert, welche Eigenschaften von Netzwerken als innovationsförderlich und damit produktivitätserhöhend gelten können. Hierauf aufbauend wurden dann die Aussagen verschiedener empirischer Studien zum Stand und zur Art der Netzwerkeinbindung von Unternehmen in Ostdeutschland einander gegenübergestellt.

²⁹ So weist z. B. Slowenien, mit dem das Europa-Abkommen zuletzt in Kraft trat, auch das höchste Potenzial auf.