

Langhammer, Rolf J.

Article — Digitized Version

Das Exportangebot der Nachfolgestaaten der UdSSR auf dem Weltmarkt: Rohstoffe und sonst (noch) nichts?

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J. (1993) : Das Exportangebot der Nachfolgestaaten der UdSSR auf dem Weltmarkt: Rohstoffe und sonst (noch) nichts?, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 4, pp. 412-423

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1585>

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.

Das Exportangebot der Nachfolgestaaten der UdSSR auf dem Weltmarkt

Rohstoffe und sonst (noch) nichts?*

Von **Rolf J. Langhammer**

Der Zusammenbruch der früheren Sowjetunion und ihres planwirtschaftlichen Systems hat nicht nur die Arbeitsteilung zwischen den Nachfolgestaaten drastisch reduziert, ja teilweise sogar fast zum Erliegen gebracht. Er hat auch schonungslos offengelegt, wie schwer es den Nachfolgestaaten fällt, eine neue international wettbewerbsfähige Angebotspalette auf Weltmärkten zu finden. Anders als den Reformstaaten Mittel- und Osteuropas gelang es den Nachfolgestaaten nicht, sowohl vom intra-RGW-Handel (vor allem intra-UdSSR-Handel) auf den Westhandel umzusteigen als auch gleichzeitig einen erdrutschartigen Einbruch des Handels zu vermeiden. So stieg zwar der Anteil der OECD-Länder am Gesamthandel des wichtigsten Nachfolgestaates, der Russischen Föderation, von unter 40 vH (1990) auf über 60 vH in der ersten Hälfte 1992 [Michalopoulos, Tarr, 1993, Tab. 3] und damit auf ein Niveau, das auch für einige Reformstaaten zu beobachten ist. Gleichzeitig aber fiel das Handelsvolumen 1992 auf die Hälfte des 1990 erreichten Niveaus [PlanEcon, 1993, S. 35]. Dieser Einbruch ist nicht nur ein Indiz für die Einmaligkeit der Transformationsprobleme in der ehemaligen UdSSR. Er stellt auch eine schwere Hypothek für den Fortgang des Transformationsprozesses dar, da er die Modernisierung des weitgehend obsoleten Sachkapitalstocks durch Kapitalgüterimporte in Frage stellt. Wie alle Entwicklungsländer sind auch die Nachfolgestaaten tendenziell Nettokapitalimporteure, da die heimische Kapitalbildung nicht durch heimische Ersparnisse allein finanziert werden kann. Ein Leistungsbilanzdefizit ist daher völlig normal und muß den Staaten vom Ausland entweder durch private Kredite und öffentliche Entwicklungshilfe oder durch Beteiligung ausländischer Unternehmen am Eigenkapital einheimischer Unternehmen finanziert werden. Dieser Zugriff auf externe Ersparnisse gestaltet sich jedoch schwierig. Zum einen sind die Nachfolgestaaten auf internationalen privaten Kapitalmärkten nicht kreditwürdig. Ebenso wenig sind sie bereits attraktive Investitionsstandorte für westliche Unternehmen, da weder makroökonomische Stabilität und klare private Eigentumsrechte noch durchschaubare institutionelle Strukturen in der Arbeitsteilung zwischen den Gebietskörperschaften existieren. Bi- und multilaterale Entwicklungshilfe wird angesichts der ungünstigen Rah-

* Dieser Beitrag entstand im Rahmen des Forschungsprojekts „Voraussetzungen zur Integration der früheren Sowjetunion in die internationale Arbeitsteilung“, das von der Alfried Krupp von Bohlen und Halbach Stiftung gefördert wird.

menbedingungen verhalten gewährt und wäre dessen ungeachtet auch nach allen Erfahrungen mit Entwicklungsländern sowieso nicht in der Lage, die Lücke des privaten Ressourcentransfers auszufüllen. Unter diesen Voraussetzungen werden dem Zugriff auf externe Ersparnisse sehr enge Grenzen gesetzt. Sie zwingen die Staaten dazu, ihre Importnachfrage drastisch einzuschränken und/oder den Finanzierungsengpaß durch Exportausweitung zu lockern. Höhere Exporterlöse sind daher sowohl ein Indiz für erste Erfolge in der Systemtransformation, d. h. der Integration in den Weltmarkt, als auch Voraussetzung für deren Nachhaltigkeit, solange der Kreditmantel derart eng geschnitten ist.

Zunächst werden alle Nachfolgestaaten natürliche Ressourcen, ressourcen-nahe Produkte oder sachkapitalintensive Massengüter wie einfache Stähle exportieren. Die dafür erforderlichen Produktionsfaktoren sind vorhanden, d. h. auch gemessen an internationalen Preisen noch nicht abgeschrieben. Dies entspricht dem Muster der traditionellen Süd-Nord-Arbeitsteilung in der unmittelbaren Nachkriegszeit. Diese Erfahrung hat auch gelehrt, daß Entwicklungsländer zu Konkurrenten auf gleichen Märkten heranwachsen, zunächst im Rohstoffbereich, später aber auch bei standardisierten Industrieerzeugnissen. Seit dieser Zeit gibt es die Sorge, daß Entwicklungsländer ihre Terms of trade dadurch beeinträchtigen würden, daß sie die Weltmärkte mit gleichen Produkten überschwemmen [Cline, 1982; Dornbusch, 1992]. Im folgenden soll daher geprüft werden, ob sich im Jahr 1992, in dem die Nachfolgestaaten statistisch erstmals als eigenständige Handelspartner erfaßt wurden, eine starke Ähnlichkeit der Exportangebotsstrukturen gezeigt hat. Dieser Frage wird am Beispiel der Importe des wichtigsten Handelspartners der Nachfolgestaaten, der EG, nachgegangen. In einem weiteren Schritt soll die Ähnlichkeit der Angebotsstruktur einzelner Nachfolgestaaten gegenüber unterschiedlichen Handelspartnern geprüft werden. Ist die Angebotsstruktur ähnlich, so spräche dies für ein stabiles Muster der gegenwärtigen internationalen Wettbewerbsfähigkeit einzelner Nachfolgestaaten. Es könnte dann auch der Einwand entkräftet werden, daß unter den jetzigen teilweise chaotischen handelspolitischen Rahmenbedingungen auf dem Gebiet der ehemaligen UdSSR (Reexporte russischer Erzeugnisse aus anderen Nachfolgestaaten, keine eindeutigen Zollgrenzen, keine Ursprungskontrollen) der Warenursprung nicht eindeutig festgestellt werden kann und es also zur Zeit wenig sinnvoll ist, den offiziellen Handelsstatistiken Glauben zu schenken. In einem dritten Schritt sollen dann „Ausreißer“ aus dem Güterangebot einzelner Nachfolgestaaten, gemessen an ihrem Verarbeitungsgrad, identifiziert werden, um zu prüfen, ob es nicht nur in der russischen Föderation, sondern auch in den anderen Nachfolgestaaten Industrieunternehmen gibt, denen der Ausbruch aus der „Festung UdSSR“ gelang. Schließlich werden Thesen zum künftigen Exportangebot der Nachfragestaaten vorgestellt.

Ein gebührendes Maß an Vorsicht bei der Interpretation der Ergebnisse ist angebracht. Die Daten stützen sich auf Importstatistiken dreier benachbarter Handelspartner, der EG, der VR China und Japan. Für Japan und die EG liegen disaggregierte Statistiken nach der sechsstelligen Kombinierten Nomenklatur (Harmonisiertes System) für alle Nachfolgestaaten vor. Sie umfassen allerdings nicht das gesamte Jahr 1992, sondern nur die Phase ab Februar 1992 (Japan)

beziehungsweise Mai 1992 (EG). Dies ist für die Analyse unerheblich, da es hier nur um die Struktur und nicht um das Volumen geht. Reexporte sind allerdings auch bei beiden Berichtsländern trotz der Verwendung des Ursprungslandprinzips und der Kontrolle des Warenursprungs nicht auszuschließen. Das dritte Berichtsländ, die VR China, hat 1992 nur den Handel mit der Russischen Föderation registriert und nur auf zweistelliger Ebene, so daß die Unterscheidung zwischen Rohprodukt und Verarbeitung bei einer Anzahl von Gütern nicht möglich ist. Die Einbeziehung der VR China ist aber dennoch insofern von besonderem Interesse, als der bilaterale Handel mit der VR China zu den dynamischsten Segmenten des russischen Handels gehören soll [PlanEcon, S. 35], wobei der umfassende nichtregistrierte Handel im Grenzgebiet VR China-Rußland noch hinzukommt. Außerdem hat staatliche Importlenkung in der VR China einen erheblich höheren Stellenwert als bei der EG oder Japan, so daß staatliche Prioritäten für bestimmte Anbieter und Güter zu einer anderen Importstruktur führen können. Für alle drei Handelspartner gilt, daß es eine relativ große Dunkelziffer von Importen gibt, die nicht bestimmten Nomenklaturen zugeordnet werden können. Dabei kann es sich um strategische Rohstoffe handeln, um Gold, aber auch um Rüstungsgüter bzw. deren Technologie.

Das gegenwärtige Exportangebot der Nachfolgestaaten auf dem EG-Markt: Substitutiv oder Komplementär?

Die Messung der Ähnlichkeit des Exportangebots mit Hilfe sogenannter „trade overlap“ Koeffizienten [Finger, Kreinin, 1979] läßt auf der vierstelligen Ebene des Harmonisierten Systems (Kombinierte Nomenklatur)¹ kein einheitliches Bild zu (Tabelle 1). Vielmehr deutet sich an, daß die fünfzehn Nachfolgestaaten ihrer höchst heterogenen Ressourcenausstattung entsprechend die gesamte Skala von extrem substitutiv bis hoch komplementär durchlaufen.

Zu den Staaten, die 1992 mit weitgehend ähnlichem Angebot auf dem EG-Markt konkurrierten, gehören die drei zentralasiatischen Staaten Usbekistan, Turkmenistan und Tadschikistan. Alle drei Staaten boten nur wenige Produkte an, in erster Linie Rohbaumwolle und Rohaluminium. Diese Ähnlichkeit erstreckt sich jedoch nicht auf die beiden anderen Staaten der Region, Kirgisien und Kasachstan, die sich mit einem unterschiedlichen Exportangebot (Kupfer, Eisen- und Stahlerzeugnisse) abheben.

Relativ hohe Ähnlichkeiten zeigen sich auch im Falle Rußlands, der Ukraine, Georgiens und Lettlands, während die kaukasischen Staaten Armenien und Aserbaidschan komplementäre Angebote gegenüber der überwiegenden Anzahl der anderen Staaten besitzen. Estland unterscheidet sich sichtbar von den

¹ Der Finger-Kreinin Index bewegt sich im Bereich 100 (Identität des Angebots) und Null (völlig unterschiedliches Angebot). Er ist wie alle derartigen Koeffizienten gegenüber Änderungen des Aggregationsniveaus empfindlich [Kellman, Schroder, 1983]. Bei der hier gewählten vierstelligen Ebene handelt es sich um das bei der Kombinierten Nomenklatur optimale Niveau. Die Zweistellerebene birgt den Nachteil in sich, daß Rohprodukte und ihre Verarbeitung nicht voneinander getrennt werden können, während beim sechsstelligen Niveau Produkte, die zum gleichen relevanten Markt gehören, voneinander getrennt werden und somit die Unähnlichkeit überschätzt wird.

Tabelle 1 – Ähnlichkeitskoeffizienten (TOC) bei Einfuhren der EG aus den Nachfolgestaaten der UdSSR, 1992¹

	Estland	Lettland	Litauen	Ukraine	Weißrußland	Moldawien	Rußland	Georgien	Armenien	Aserbaidshan	Kasachstan	Turkmenistan	Usbekistan	Tadschikistan
Lettland	27,63													
Litauen	49,67	61,48												
Ukraine	24,76	47,89	53,60											
Weißrußland	35,05	46,57	54,26	47,55										
Moldawien	23,34	15,49	17,35	36,55	25,11									
Rußland	30,35	33,12	36,14	62,74	45,30	49,38								
Georgien	18,98	70,61	54,78	63,47	40,85	26,30	47,08							
Armenien	7,03	5,82	6,42	1,95	10,60	6,36	5,63	3,54						
Aserbaidshan	14,86	67,80	49,06	41,79	36,66	5,64	27,27	65,07	7,78					
Kasachstan	21,84	13,25	19,04	18,37	18,17	24,20	19,03	11,76	5,30	15,46				
Turkmenistan	2,87	3,62	2,68	3,22	2,48	1,83	3,28	1,54	5,75	25,62	8,01			
Usbekistan	2,24	2,21	2,00	1,64	1,79	1,76	2,73	1,24	0,26	20,30	6,38	86,57		
Tadschikistan	6,31	2,06	1,02	1,86	2,13	12,48	5,69	1,19	0,01	21,42	14,32	61,37	60,13	
Kirgisien	27,97	10,43	17,59	6,34	11,38	17,25	9,15	5,49	5,71	14,38	20,87	11,95	11,24	18,57

¹ Aggregationsebene: Vierstelliger Kombinierte Nomenklatur, Harmonisiertes System.

$$TOC = \left\{ \sum_i \text{Minimum} [M_a^{EG}, M_b^{EG}] \right\} 100$$

$M_a^{EG} (M_b^{EG}) = \text{Anteil der Importe der EG in Kategorie i aus dem Nachfolgestaat a (Nachfolgestaat b) an den Gesamtimporten der EG aus a (b).$

Quelle: EUROSTAT; eigene Berechnungen.

beiden anderen baltischen Staaten und Weißrußland. Gleiches gilt für Moldawien gegenüber dem Nachbarstaat Ukraine. Insgesamt lassen sich aus der Momentaufnahme eines Berichtsjahres folgende Ergebnisse zusammenfassen:

- Es gibt keine regionenspezifischen Ähnlichkeiten, die beispielsweise aus gemeinsamen natürlichen Standortbedingungen entstanden sein könnten. Weder die baltische, noch die kaukasische oder zentralasiatische Region sind in sich homogen im Sinne hoher Substitutionalitäten der Exportangebote der Mitgliedstaaten der Region. In jeder Region gibt es Ausreißer (Estland, Georgien und Kirgisien). Neben Unterschieden in den Rohstoffverfügbarkeiten könnte auch eine Rolle spielen, daß das zentralwirtschaftliche Prinzip der bis auf die Produktebene verfolgten Spezialisierung unterschiedliche Weiterverarbeitungsstufen bis hin zum Fertigprodukt entstehen ließ.
- Ähnlichkeiten hängen zumeist mit der Dominanz eines Rohprodukts und dessen unmittelbar folgender Verarbeitungsstufe zusammen. Dies gilt beispielsweise für mineralische Öle, die das Exportangebot Georgiens, Litauens und Lettlands prägen.² Derartige homogene Ricardogüter scheinen ungeachtet der gegenwärtigen Transformationswirren wegen ihrer geringen Abhängigkeit von Zulieferungen aus den anderen Nachfolgestaaten weniger von Produktionseinbrüchen bedroht und damit auch konstant auf Weltmärkten absetzbar zu sein.
- Bei den größeren Staaten mit einem höheren Maß an Diversifizierung in der Produktionsstruktur (Rußland, Ukraine, Weißrußland) sind Ähnlichkeiten zu einem geringeren Teil auch durch Nahrungsmittel-, Holz- und Textilexporte bedingt.

Insgesamt wird ein relativ großer Teil des Exportangebots aus der ehemaligen Sowjetunion in ähnlicher Struktur von mehreren Nachfolgestaaten angeboten. Rohstoffnahe Erzeugnisse sind die tragenden Säulen dieses Angebots. Dies spiegelt den gegenwärtigen wenig erfolgversprechenden Stand des Transformationsprozesses wider. Er begünstigt die Exportchancen in rohstoffnahen, wenig verarbeitungsintensiven Produktionen und erschwert sie dort um so mehr, wo entweder heimische Vorleistungen von anderen Unternehmen oder Vorleistungen aus anderen Nachfolgestaaten bezogen werden müssen. Die gegenwärtige Exportstruktur ist damit Ausdruck eines Autarkiesyndroms.

Das Exportangebot einzelner Nachfolgestaaten auf verschiedenen Drittmärkten

Ein Vergleich der Exporte einzelner Nachfolgestaaten in die EG und nach Japan offenbart erhebliche Unterschiede im Ähnlichkeitsgrad (Tabelle 2). Eine Gruppe für sich bilden die drei zentralasiatischen Staaten Usbekistan, Turkmenistan und Tadschikistan als nahezu ausschließliche Exporteure von Rohstoffen, die auf beiden Märkten abgesetzt wurden. Die Ähnlichkeitskoeffizienten sind

² Bei Lettland sind Zweifel hinsichtlich des Warenursprungs angebracht, da das Land dem PlanEcon-Industriezensus für zivile Betriebe zufolge im Gegensatz zu Litauen und Georgien nicht über eine Erdölraffinerie verfügt.

Tabelle 2 – Ähnlichkeiten zwischen Importen der EG und Japans aus den Nachfolgestaaten der UdSSR, 1992 – Ähnlichkeitskoeffizient TOC¹

	TOC	KORR ²
Estland	3,48	0,01
Lettland	0,16	-0,01
Litauen	0,15	-0,00
Ukraine	8,22	0,04
Weißrußland	0,77	-0,01
Moldawien	0,78	-0,03
Rußland	22,90	0,12**
Georgien	1,27	-0,04
Armenien	2,88	-0,05
Aserbaidschan	1,03	-0,05
Kasachstan	27,80	0,53**
Turkmenistan	85,50	0,99**
Usbekistan	93,60	1,00**
Tadschikistan	67,50	0,82**
Kirgisien	0,00	-0,14

¹ Verglichen werden der Anteil der Importe in der vierstelligen KN-Kategorie der EG aus dem Nachfolgestaat an den Gesamtimporten mit dem entsprechenden Anteil in den japanischen Importen in der gleichen Kategorie. Zur Formel siehe Tabelle 1. – ² Partieller Korrelationskoeffizient. – ** Signifikant mit 1 vH Irrtumswahrscheinlichkeit.

Quelle: Wie Tabelle 1. Japan Tariff Association {a, b}; eigene Berechnungen.

daher hoch. Tadschikistan exportiert Rohbaumwolle und Rohaluminium³ mit unterschiedlichen „Mischungsverhältnissen“ auf den beiden Märkten, Usbekistan fast nur Rohbaumwolle ebenso wie Turkmenistan, das in geringerem Maße auch Fischprodukte (Kaviar) nach Japan exportierte.

Zu einer zweiten Gruppe gehören Kasachstan und Rußland. Beide Länder weisen bereits deutlichere Unterschiede in ihren Angebotsprofilen auf den beiden Märkten auf. Kasachstan exportierte Chromerze, Ferrolegierungen (Ferro-silizium und Ferrochrom) bevorzugt nach Japan, aber nur geringfügig in die EG. Die EG hingegen importierte Kupferlegierungen, Rohaluminium, Fisch und Düngemittel, die in den japanischen Importen eine geringere Rolle spielen. Ähnlichkeiten des kasachischen Exportangebots mit dem der anderen zentralasiatischen Staaten sind unverkennbar. Reexporte können daher nicht ausgeschlossen werden, obgleich der Industriezensus für Kasachstan sowohl eine Aluminiumverhüttung als ein Unternehmen der primären Bearbeitung von Nicht-eisenmetallen ausweist [PlanEcon Datenbank]. Die Rohstoffbasis ist dominant, auch wenn es sich teilweise um die erste Bearbeitungsstufe von Rohstoffen und

³ Als Kontrolle des Warenursprungs wird wiederum der Industriezensus der alten Sowjetunion herangezogen [PlanEcon Datenbank, 15. Oktober 1991]. Die auf Disketten verfügbaren Unternehmensdaten weisen für Tadschikistan ein Aluminiumwerk an der Bruttoproduktion aus, das gemessen am Output 1989 an dritter Stelle der in der gesamten UdSSR existierenden Aluminiumwerke lag.

nicht um das reine Rohprodukt handelt. Bei Aluminium dürfte auch der Zusammenbruch der aluminiumverarbeitenden Produktion (unter anderem im militärisch-industriellen Komplex) die Ausweitung der Aluminiumexporte auf Westmärkte mitbeeinflusst haben. Sollten alle aluminiumerzeugenden Unternehmen ähnliche Strategien verfolgen, könnte dies nicht nur zu einem drastischen Rückgang des Weltmarktpreises führen. Es würde auch Anlaß zu handelsbeschränkenden Maßnahmen geben, wie sie die EG im August 1993 bereits gegenüber Aluminiumimporten aus den Nachfolgestaaten verhängte [Europe, 1993]. Eine Rohstoffdominanz zeigt sich auch im russischen Exportangebot auf dem japanischen Markt: Rohholz, Rohfisch (einschließlich Meeresfrüchte), Steinkohle, Rohöl und Rohaluminium beherrschten die japanische Importnachfrage gegenüber Rußland. Es ist nicht in Abrede zu stellen, daß auch gegenüber der EG eine derartige Rohstofforientierung vorherrscht. Jedoch haben Infrastrukturinvestitionen wie Pipelineverbindungen die Voraussetzungen dafür geschaffen, daß andere Rohstoffe im Vordergrund stehen, in erster Linie Erdgas, und erst nachgeordnet Rohöl, Diamanten und Aluminium. Gemessen an diesen Produkten rücken die häufig diskutierten Stahlprodukte mit geringen Anteilen ebenso in den Hintergrund wie die Reste (oder Anfänge) von Exportindustrien wie Automobilexporte (Lada). Im Ergebnis ist das russische Exportangebot des Jahres 1992 dem eines großen OPEC-Landes vergleichbar: Primärenergieexporte ergänzt um eine schwache Basis von Industriegüterexporten. Der Unterschied liegt im zeitlichen Ablauf: Industriegüter waren in der vor-Transformationsperiode eher traditionelle Exporte. Deindustrialisierungstendenzen im Exportangebot sind also typisch für die ehemals sowjetischen Transformationsländer im Gegensatz zu vielen früheren Rohstoffexporteuren innerhalb der Entwicklungsländer.

Die dritte Gruppe umfaßt die Mehrzahl der Nachfolgestaaten. Sie verfügten über ein nur marginales und sehr eng begrenztes Angebot auf dem japanischen Markt, während in erster Linie landwirtschaftliche Rohprodukte, Nahrungsmittel und einige rohstoffnahe Produkte auf den EG-Markt gelangten. Dementsprechend differieren die Angebote außerordentlich. Der Verdacht von Reexporten ist im Falle der baltischen Staaten nicht völlig auszuschließen: mineralische Öle machten 1992 über 70 vH des lettischen und über 40 vH des litauischen Exportangebots auf dem EG-Markt aus. Wie bereits erwähnt, weist jedoch der erwähnte Zensus die Existenz einer Erdölraffinerie (in Mazeikiai) nur für Litauen aus, nicht aber für Lettland.

Ungeachtet dieser Unterschiede sind alle Nachfolgestaaten überwiegend Exporteure landwirtschaftlicher und mineralischer Rohprodukte. Dieses abschließende Bild muß jedoch korrigiert werden, wenn man die russischen Exporte in die VR China mit in einen Vergleich der Exportstrukturen einbezieht. Für das Jahr 1992 sind diese Daten aus chinesischen Quellen nur auf Zweistellerebene vorhanden. Dies bedeutet zwar eine Beeinträchtigung der Trennschärfe zwischen Rohprodukt und Verarbeitung, jedoch ist es wenig wahrscheinlich, daß Rußland bestimmte Rohprodukte und die nachgelagerten Verarbeitungsstufen in einem sehr unterschiedlichen „Mischungsverhältnis“ auf den drei Märkten (einschließlich VR China) anbot. Im Ergebnis zeigt sich, daß die Ähnlichkeit des

russischen Angebots auf den beiden westlichen Industrieländermärkten am größten war (Ähnlichkeitskoeffizient 37,8 und signifikanter Korrelationskoeffizient von 0,42) und am geringsten beim Export nach Japan und in die VR China (17,2; 0,04). Der Vergleich EG-VR China (23,0; 0,10) weist eine größere Nähe zum letzteren als zum erstgenannten Länderpaar auf. Da Japan von allen drei Handelspartnern seine Importe am einseitigsten auf russische Rohstoffe konzentriert, deuten die Koeffizienten auf einen relativ hohen Anteil von Industriegütern in den chinesischen Importen aus Rußland hin. In der Tat machten Erzeugnisse des Maschinen- und Fahrzeugbaus (KN 84-88) 1992 fast die Hälfte der chinesischen Importe (45 vH) aus. Eine derartige Diskrepanz zwischen chinesischen Importen einerseits und japanisch/europäischen Importen andererseits kann in verschiedener Weise interpretiert werden.

Erstens, der Zugang zum chinesischen Markt wird stark reglementiert und in bestimmten Fällen von staatlichen Handelsorganisationen beherrscht. Diese Tatsache könnte russischen Gütern, sofern sie privilegierten Marktzugang erhalten, den Wettbewerb mit westlichen Substituten ersparen.

Zweitens, der Handel zwischen zwei Partnern mit immer noch hoher Lenkungsichte und nichtkonvertiblen Währungen verläuft auf Kompensationsbasis. Die chinesischen Quellen geben darüber keine Auskunft.

Drittens, Rußland zehrt noch von der Vergangenheit, als seine Technologie in der VR China dominierte. Lieferungen von Ersatzteilen für alte, mit energieintensiver russischer Technologie gebauten Anlagen könnten einen derartig hohen Anteil von Industriegütern im russischen Angebot erklären. Energieintensive Güter sind auf westlichen Märkten nicht mehr wettbewerbsfähig.

Viertens, Rußlands Industriegüter sind in Niedrigeinkommensländern wettbewerbsfähig. Diese These stützt sich auf Erfahrungen unterschiedlicher Angebotsstrukturen von Mitteleinkommensländern gegenüber Ländern mit relativ reichlicher Arbeitsausstattung (Niedrigeinkommensländer) einerseits sowie gegenüber Ländern mit relativ reichlicher Kapitalausstattung (Hocheinkommensländer) andererseits. Untersuchungen von Krueger [1977], Baldwin [1979], Khanna [1982] und Havrylyshyn [1987] zeigen, daß Mitteleinkommensländer in den siebziger Jahren relativ arbeitsintensive Erzeugnisse in Industrieländer und relativ kapitalintensive Erzeugnisse in andere Entwicklungsländer exportierten, während für ihre Importe die umgekehrte Beziehung galt (relativ arbeitsintensive Erzeugnisse aus Entwicklungsländern, relativ kapitalintensive Güter aus Industrieländern). Rußland könnte sich dieser These zufolge heute in einer derartigen Mittelposition mit einem gespaltenen Exportangebot befinden.

Industriegüter aus den Nachfolgestaaten. Ende einer alten oder Beginn einer neuen Exportorientierung?

Industriegüter treten im Exportangebot der Nachfolgestaaten bislang nur vereinzelt auf. Was den EG-Markt anlangt, so finden sich zum einen klassische arbeitsintensive Güter der Leichtindustrie (Schuhe, Textil- und Bekleidungszeugnisse) aus den baltischen Staaten, Weißrußland, Moldawien, der Ukraine und Rußland. Die aggregierten Anteilswerte (gemessen an den Gesamtimporten

aus diesen Ländern) überschreiten nur im Falle Moldawiens die 5-vH-Schwelle. Die Losgrößen sind so gering, daß auf Vierstellerebene nur Bruchteile von Prozentpunkten erreicht werden. Die Vermutung liegt nahe, daß es sich bei Importen aus dem Leichtindustriebereich um Veredelungserzeugnisse handelt, für die es besondere Einfuhrkontingente der Gemeinschaft gibt. Diese Vermutung wird durch die Tatsache gestützt, daß die Importe Japans, das keine Kontingente für Lohnveredelungsimporte aus den Nachfolgestaaten gewährt, in diesen Industrien vernachlässigenswert sind. Zum zweiten exportieren Rußland und die Ukraine sachkapitalintensive Erzeugnisse der Schwerindustrie (Massenstähle, Profile, Schrott). Auch diese Erzeugnisse nehmen allerdings im Exportangebot auf dem EG-Markt einen nur geringen Raum ein. Sie sind anteilsmäßig erheblich bedeutender in den Exporten nach Japan, vor allem was die Ukraine anlangt. So entfielen zwei Drittel der gesamten japanischen Importe aus der Ukraine auf drei Produktkategorien aus dem Stahlbereich (KN 7201, 7202, 7208). Bei der Erfassung dieser Güter auf Wertbasis wird allerdings die handelspolitische Bedeutung unterschätzt. Unternehmen aus Rußland und der Ukraine bieten Stahlerzeugnisse auf dem niedrigsten Preisniveau aller Drittländer an und handeln sich damit den Vorwurf des Dumping ein [Langhammer, 1993, Tab. 3]. Gemessen auf Mengenbasis ist daher der Anteil dieser Produkte an den Drittländerimporten der EG in den betreffenden Kategorien ungleich größer als auf Wertbasis.⁴ Eine dritte Kategorie von Industriegüterexporten verdient besondere Bedeutung, da sie die Nachfolgestaaten von Entwicklungsländern und ihren nichttraditionellen Produkten unterscheidet. Es handelt sich dabei um „solitäre“ Fertigerzeugnisse zumeist aus dem Bereich der Metallverarbeitung, des Maschinenbaus, teilweise auch der Hochtechnologie. Sie sind „solitär“, weil Exporte in benachbarten Produktkategorien oder Vorleistungsgüter fehlen bzw. weil sich die Exporte immer nur auf einen Handelspartner, zumeist Japan, richten (Tabelle 3). Der Verdacht ist nicht von der Hand zu weisen, daß es sich dabei in einigen Fällen um Verkäufe von Teilen des Sachkapitalstocks von Unternehmen handelt, also um „außerordentliche Erträge“, nicht aber um Produktionen aus dem betrieblichen Geschäft. Derartige Exporte können aber auch Ausdruck der für die ehemalige UdSSR typischen auf Produktebene hochspezialisierten Arbeitsteilung zwischen Unternehmen der heutigen Nachfolgestaaten sein.⁵ Da diese Arbeitsteilung weitgehend zusammengebrochen ist und darüber hinaus das Humankapital nicht mehr in derartigen Produktionen per Dekret gebunden werden kann, erscheint es auf kurze Sicht wahrscheinlicher, daß derartige Exporte bald der Vergangenheit angehören werden, als daß sie zur tragenden Stütze einer Exportoffensive aufrücken werden.

⁴ Gemessen sowohl an der Gesamtversorgung in der EG als auch am konkurrierenden Angebot aus den Reformstaaten Mittel- und Osteuropa (Polen, ehemalige ČSFR, Ungarn) ist das Stahlangebot aus den beiden genannten Nachfolgestaaten der UdSSR eher marginal zu nennen.

⁵ Diese Vermutung steht nicht der von Brown et. al. [1993] anhand eines Vergleichs der Industriekonzentration zwischen Rußland und den Vereinigten Staaten vertretenen These entgegen, daß die Industriekonzentration in Rußland nicht höher war als in den Vereinigten Staaten. Brown et al. messen diese Konzentration auf der vierstelligen Industrieebene, nicht aber auf der Produktebene, um die es hier geht.

Tabelle 3 – „Solitäre“ Industriegüterexporte aus den Nachfolgestaaten und in die EG und nach Japan

Exportland	Importland	Produkt (KN)	Anteil an Gesamtimporten in vH
Weißrußland	Japan	Laser (9013)	30
Moldawien	Japan	Container (8609)	8
Kasachstan	Japan	Titan (8108)	3
Ukraine	Japan	Bohr- und Förderplattformen (8905)	18
Georgien	Japan	Bettausstattungen (9494)	3
Georgien	Japan	Hydraulikmaschinen (8479)	4
Georgien	Japan	Bandsägeblätter für Metallbearbeitung (8202)	15
Ukraine	EG	Schiffe (8901)	2
Ukraine	Japan	Kalender und Walzwerke (8420)	1
Estland	EG	Möbel (9403)	1
Estland	EG	Kraftfahrzeuge (8703)	3

Quelle: Wie Tabellen 1 und 2.

Das künftige Exportangebot der Nachfolgestaaten: Durchweg rohstofflastig?

Die zentrale Annahme, unter der Aussagen zum künftigen Exportangebot der Nachfolgestaaten stehen, lautet, daß sich der Transformationsprozeß in Intensität, Nachhaltigkeit, Glaubwürdigkeit und Kohärenz deutlich zwischen einzelnen Staaten unterscheiden wird. Differenzierungsprozesse werden durch drei Faktoren gefördert:

- durch realwirtschaftliche Desintegration (Auflösung der alten UdSSR-Zollunion, Einführung von Binnenzöllen und anderen handelsbeschränkenden Maßnahmen),
- durch monetäre Desintegration (Einführung nationaler Währungen, unterschiedliche Wechselkursregime und Wechselkurspolitiken) und
- durch Unterschiede in den natürlichen Standortbedingungen (Rohstoffverfügbarkeit, Binnenmarktgröße, Marktferne, Humkapitalverfügbarkeit, Kosten der Distanzüberwindung, Ausstattung mit physischer Infrastruktur).

Was den letztgenannten Faktor anlangt, so sprechen die relativ bescheidenen Ergebnisse von Handelsliberalisierung in Entwicklungsländern mit großen Binnenmärkten und hohem Rohstoffreichtum gegen nachhaltige Erfolge einiger Nachfolgestaaten beim Versuch, die Rohstofflastigkeit des Exportangebots zu überwinden [Papageorgiou et al., 1991]. Exogene Rohstoffpreisschocks mit Auswirkungen auf die relativen Preise von Rohstoff- und Nichtrohstoffsektor („dutch disease“-Problematik), die längere Durchhaltbarkeit von binnenmarkt-orientierten Industrialisierungsstrategien in Ländern mit großen Binnenmärkten und die damit verbundenen Störpotentiale im Transformationsprozeß sind be-

deutende Hindernisse gegenüber Reformen, die das Ziel haben, nichttraditionellen Industriegüterexporten zum Durchbruch zu verhelfen. Von daher spricht einiges dafür, daß Staaten wie Rußland und Kasachstan, aber auch die Ukraine zunächst einmal Exporteure von Ricardogütern bleiben werden. Dies schließt rohstoffnahe Industriegüter (Raffinieren von Nichteisenmetallen, Legierungen) mit ein. Exportfreizonen (St. Petersburg) und „border industries“ beispielsweise entlang der Grenze zu Finnland werden daran wenig ändern, denn der Erfolg derartiger Enklaven hängt mitentscheidend von der Wirtschaftspolitik für die übrigen Regionen ab. Die Erfahrung aus Entwicklungsländern lehrt, daß Freizonen dann keinen Erfolg hatten, wenn diese Politik binnenmarktorientiert blieb, wenn also die Diskrepanz zwischen Freizonenpolitik und übriger Wirtschaftspolitik groß war.

Kleinere Volkswirtschaften mit ebenfalls dominierender Rohstoffbasis (kaukasische und zentralasiatische Staaten) besitzen zwar nicht den „Puffer“ eines aufnahmefähigen Binnenmarktes, dürften aber auf dem Weltmarkt zunächst ebenfalls keine andere Rolle spielen als Ricardogutanbieter. Innerhalb der Ricardogüter deuten sich substitutive Strukturen vor allem zwischen den zentralasiatischen Staaten (Baumwolle, Nichteisenmetalle) sowie zwischen den kaukasischen Staaten (Agrargüter und Nahrungsmittel) ab. Alle Mitglieder dieser Gruppe sind von der ökonomischen Distanz (einschließlich Such- und Informationskosten) gesehen von Weltmärkten abgeschnitten und werden ihr Industrie-güterangebot weiterhin am russischen Markt ausrichten. Für diese Vermutung sprach in der Vergangenheit ihr vorsichtigeres Vorgehen bei der monetären Abkoppelung von der Rubelzone [Orlowski, 1993]. Mittelfristig aber bestehen auch bei diesen Staaten Potentiale bei der Weiterverarbeitung agrarischer und mineralischer Rohstoffe.

Es bleibt eine dritte Gruppe von kleinen, rohstoffarmen Staaten mit direkter Anbindung an Westmärkte oder Reformländer, so die baltischen Staaten und Weißrußland. Sie besitzen die besten Voraussetzungen für Exportdiversifizierung und haben teilweise auch erste handels- und wechsellkurspolitische Schritte in diese Richtung unternommen. Ihre Hypothek ist der überalterte Sachkapitalstock (baltische Staaten) und inkonsistente Signale in der Reformpolitik (Weißrußland mit seiner starken Verklammerung mit Rußland); ihr Vorteil sind niedrigere Lohnkosten als die mittel- und osteuropäischen Reformstaaten.

Für die Exportdiversifizierungsstrategien aller Nachfolgestaaten gilt, daß die Kohärenz der heimischen Transformationspolitiken eine notwendige aber nicht hinreichende Bedingung ist. Ohne Anbindung einheimischer Unternehmen an internationale Bezugs- und Liefernetze, sei es über Lohnveredelung, Sub-contracting, Lizenzproduktion oder Direktinvestitionen, wird es den Unternehmen wegen der für sie sehr hohen Kosten der Information über internationale Marktbedingungen kaum möglich sein, nachhaltige Diversifizierungserfolge zu erzielen. Derartige Anbindungen sind wichtiger als Zollpräferenzen oder andere handelspolitische Bevorzugungen. Solange diese Verflechtungen ebensowenig bestehen wie vorhersehbare Transformationspolitiken, werden Rohstoffe, Kompensationshandel und das Ausschlachten des Kapitalstocks die Exporte der Nachfolgestaaten weiterhin prägen.

Ungeachtet dieser Voraussetzungen dürfte in allen Nachfolgestaaten der Versuch, ein wettbewerbsfähiges Exportangebot jenseits des Rohstoffsektors zu schaffen, erheblich längere Zeiträume beanspruchen als in den mittel- und osteuropäischen Reformländern.

Literaturverzeichnis

- BALDWIN, Robert E., „Determinants of Trade and Foreign Investment: Further Evidence“. *Review of Economics and Statistics*, Vol. 61, 1979, Nr. 1, S. 40–48.
- BROWN, Annette N., Barry ICKES, Randi RYTERMAN, *The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia*. World Bank, Washington, 30. Juni, 1993, mimeo.
- CLINE, William R., „Can the East Asian Model of Development be Generalized?“. *World Development*, Vol. 10, 1982, Nr. 2, S. 81–90.
- DORNBUSCH, Rudiger, „The Case for Trade Liberalization in Developing Countries“. *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 6, 1992, Nr. 1, S. 69–86.
- EUROPE, Agence Internationale d'Information Pour la Presse. Nr. 6056, Brüssel, 3.9.1993.
- EUROSTAT, Monthly EEC External Trade. CD-Rom.
- FINGER, J. Michael, Mordechai E. KREININ, „A Measure of Export Similarity and its Possible Uses“. *The Economic Journal*, Vol. 89, 1979, S. 905–913.
- HAVRYLYSHYN, Oli, „Evidence of Differences Between South-South and South-North Trade“. In: Oli HAVRYLYSHYN (Ed.), *Exports of Developing Countries. How Direction Affects Performance*. World Bank, Washington 1987, S. 23–40.
- JAPAN TARIFF ASSOCIATION(a), *The Summary Report on Trade of Japan*. Tokio, Dezember 1992.
- (b), *Japan Exports and Imports. Country by Commodity, Monthly*. Tokio, Hfg. Jgg.
- KELLMAN, Mitchell, Tim SCHRODER, „The Export Similarity Index: Some Structural Tests“. *The Economic Journal*, Vol. 93, 1983, S. 193–198.
- KHANNA, Ashok, *Testing for the Directionality of Trade: India's Exports of Manufactures in the 1970s*, Ph.D. Dissertation, Stanford 1982.
- KRUEGER, Anne O., *Growth, Distortions, and Patterns of Trade Among Many Countries*. Princeton Studies in International Finance, Nr. 40, Princeton 1977.
- LANGHAMMER, Rolf J., *Die Handelspolitik der EG nach 1992: Die Integrationsdividende in Gefahr*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 214, August 1993.
- MICHALOPOULOS, Costas, David TARR, *Trade and Payments Among the Successor States of the USSR*. Paper Presented at the IIASA Workshop on Economic Relations Among the Successor States of the USSR, 11.–13. März 1993, Laxenburg, mimeo.
- ORLOWSKI, Lucjan T., *The Disintegration of the Ruble Zone: Driving Forces and Proposals for Policy Change*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 585, Juli 1993.
- PAPAGEORGIOU, Demetris, Armeane M. CHOKSI, Michael MICHAELY, *Liberalizing Foreign Trade. Lessons of Experience in the Developing World*, Vol. 7, Oxford 1991.
- PLANECON, „Russian Economic Monitor“. *PlanEcon Report*. Vol. 9, Washington 1993, Nr. 5–6.
- , „Soviet Industrial Landscape. PlanEcon's Industrial Enterprise Databank“. *PlanEcon Report*, Vol. 7, Washington 1991. Nr. 36.
- , unveröffentlichte Daten aus PlanEcon Datenbank.