

Klodd, Henning

Article — Digitized Version

Perspektiven für Mittel- und Osteuropa in der internationalen Arbeitsteilung

Wirtschaftswissenschaftliches Studium

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Klodd, Henning (1994) : Perspektiven für Mittel- und Osteuropa in der internationalen Arbeitsteilung, Wirtschaftswissenschaftliches Studium, ISSN 0340-1650, Beck, München, Vol. 23, Iss. 11, pp. 558-562

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1628>

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.

Perspektiven für Mittel- und Osteuropa in der internationalen Arbeitsteilung

Dr. Henning Klodt, Kiel

In diesem Beitrag wird zusammenfassend berichtet über eine Forschungsarbeit aus dem *Institut für Weltwirtschaft*, die Ende des Jahres 1993 veröffentlicht wurde (Klodt, 1993). Im Mittelpunkt steht die Frage, wie sich die Exportstruktur der mittel- und osteuropäischen Reformländer künftig entwickeln könnte; d.h. es geht um die komparativen Vorteile dieser Länder. Es wird gezeigt, daß Mittel- und Osteuropa auf längere Sicht nicht nur mit einfachen, standardisierten Produkten auf den Weltmärkten auftreten dürfte, sondern auch mit Produkten einiger forschungsintensiver Industrien, die als „mobile Schumpeter-Industrien“ bezeichnet werden.

Dr. Henning Klodt ist Forschungsgruppenleiter am Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel. Bevorzugte Forschungsgebiete: Strukturwandel und Strukturpolitik.

Mit dem Fall des Eisernen Vorhangs streben die mittel- und osteuropäischen Länder mit ihrem Handel verstärkt nach Westen. Zur Zeit der sozialistischen Planwirtschaft waren sie weitgehend von der internationalen Arbeitsteilung abgeschnitten; entsprechend gering war ihr Gewicht als Handelspartner für Westeuropa. So bezog die damalige Bundesrepublik nur rund 4 Prozent ihrer Importe aus den RGW-Ländern, und der Anteil bei den Exporten lag bei 3,5 Prozent. Das hohe Gewicht, das demgegenüber die EG-Länder mit rund 50 Prozent des deutschen Außenhandels haben, macht deutlich, wie intensiv die Handelsbeziehungen zwischen benachbarten Ländern sein können.

Von einem intensivierten Ost-West-Handel wird ein deutlich stärkerer struktureller Anpassungsdruck für die deutsche Wirtschaft ausgehen als vom West-West-Handel, denn die Unterschiede im wirtschaftlichen Entwicklungsniveau und in der relativen Faktorausstattung der Handelspartner sind beträchtlich größer. Während im Warenaustausch der Bundesrepublik mit anderen EG-Ländern der intra-industrielle Handel dominiert, bei dem ein hoher Importdruck für einzelne Branchen zugleich mit einem hohen Exportpotential für dieselben Branchen verknüpft ist, dürfte der Ost-West-Handel vorrangig als inter-industrieller Handel ablaufen. Importdruck und Exportchancen werden also sektoral unterschiedlich verteilt sein, so daß ein struktureller Wandel in der deutschen Wirtschaft ausgelöst werden wird. Wie scharf der Wind aus Ost werden kann, hat die Stahlindustrie bereits zu spüren bekommen; andere Branchen werden folgen.

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Frage, bei welchen

Branchen die längerfristigen komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Länder liegen, nicht nur für diese Länder selbst, sondern auch für ihre Handelspartner in Westeuropa an Bedeutung. Im folgenden werden verschiedene Ansätze aus der Außenhandelstheorie konkret auf diese Frage angewendet und mit einigen Kennziffern zum deutschen Ost-Handel konfrontiert.

1. Traditionelle Spezialisierungsmuster

Der naheliegende Ausgangspunkt einer Analyse der künftig zu erwartenden sektoralen Grundmuster im Ost-West-Handel ist die Bestandsaufnahme der gegenwärtig realisierten Handelsströme. Um die relative Handelsposition der mittel- und osteuropäischen Länder in den verschiedenen Branchen herauszuarbeiten, wird auf das ursprünglich von Balassa (1965) vorgeschlagene Konzept des revealed comparative advantage zurückgegriffen, nach dem die Handelsspezialisierung eines Landes nach folgender Formel berechnet wird:

$$RCA_z = \ln(x_z / m_z : \Sigma x_z / \Sigma m_z) \cdot 100$$

wobei x und m die Exporte und Importe sowie z die Branchen bezeichnen. Im gewichteten Durchschnitt aller Branchen eines Landes ist dieser Indikator gleich Null. Negative RCA-Werte zeigen einen komparativen Nachteil, positive RCA-Werte einen komparativen Vorteil des betreffenden Landes in der jeweiligen Industrie an.

Die Ergebnisse zeigen, daß Mittel- und Osteuropa vor allem auf den Export rohstoffintensiver Güter spezialisiert war, bei forschungsintensiven Gütern dagegen ausgeprägte komparative Nachteile hatte (Tab. 1). Dabei beziehen sich die Werte für 1980 auf den Handel mit der damaligen Bundesrepublik, die Werte für 1992 dagegen auf den Handel mit der Bundesrepublik nach heutigem Gebietsstand. Die positiven RCA-Werte bei arbeitsintensiven Gütern sind nicht überraschend, doch daß alle fünf Länder für 1980 und immerhin noch drei Länder für 1992 positive RCA-Werte bei sachkapitalintensiven Gütern aufweisen, steht im Widerspruch zu der vergleichsweise geringen Kapitalausstattung dieser Länder gegenüber der Bundesrepublik. Sie lassen darauf schließen, daß Mittel- und Osteuropa seine komparativen Vorteile bisher nur unzureichend genutzt hat.

Die Ausrichtung der Exportstruktur auf rohstoff- und sachkapitalintensive Produkte wird aber vermutlich rasch abgebaut werden, und zwar aus folgenden Gründen:

- Die rohstoffintensiven Exporte der in Tab. 1 aufgeführten Länder bestanden im wesentlichen aus Zwi-

	Polen	Tschechische und Slowakische Republik	Ungarn	Bulgarien	Rumänien
Rohstoffintensiv					
1980	133,1	165,0	85,1	19,8	83,8
1992	178,9	119,5	77,7	186,2	88,1
Sachkapitalintensiv					
1980	28,4	72,1	32,3	101,0	4,7
1992	-40,5	51,2	25,7	7,0	-99,9
Arbeitsintensiv					
1980	63,0	63,7	111,7	97,4	96,6
1992	82,8	70,2	69,2	117,7	148,8
Forschungsintensiv					
1980	-139,6	-125,0	-146,1	-165,2	-101,1
1992	-120,2	-73,7	-65,3	-166,0	-111,3

Quelle: Klodd, 1993.

Tab. 1: RCA-Werte für den Handel der mittel- und osteuropäischen Länder mit der Bundesrepublik Deutschland nach Industrie-gruppen, 1980 und 1992

schen- und Endprodukten, die mit Hilfe von Primärrohstoffen aus der ehemaligen Sowjetunion erstellt wurden. Profitabel wurde dies vor allem dadurch, daß die Sowjetunion ihre Rohstoffe gegen nicht-konvertierbare Währung an die anderen RGW-Länder lieferte, die wiederum die daraus hergestellten Produkte gegen Hartwährung im Westen absetzten. Seit dem Zusammenbruch des RGW und der Auflösung der Sowjetunion ist die Lieferfähigkeit bei Rohstoffen stark eingeschränkt; außerdem sind die Nachfolgestaaten der Sowjetunion nicht mehr bereit, ihre Rohstoffe anders als gegen Hartwährung abzugeben. Damit ist diesem Teil der Exportwirtschaft weitgehend die Basis entzogen, zumindest in jenen Ländern, die über keine eigenen Rohstoffe verfügen.

- Die Spezialisierung auf sachkapitalintensive Produkte war in erster Linie das Resultat der ideologisch motivierten Unterbewertung des Faktors Kapital in den sozialistischen Planwirtschaften. Nachdem mittlerweile auch in Mittel- und Osteuropa mit Marktzinsen kalkuliert werden muß, sind viele traditionelle Exportgeschäfte zu Verlustgeschäften geworden. Die hohe Sachkapitalintensität der mittel- und osteuropäischen Exporte wird also vermutlich ebenfalls rasch abgebaut werden.

Eine Prognose der künftigen Struktur des Ost-West-Handels auf der Grundlage einer schlichten Fortschreibung historischer Trends erscheint somit wenig sinnvoll. Allenfalls für die sehr kurze Frist, in der die Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa noch den Verhaltensmustern der Vergangenheit folgen, könnte sie tragfähig sein.

2. Relative Faktorpreise und komparative Vorteile

Nach der traditionellen Außenhandelstheorie der Heckscher/Ohlin/Samuelson-Modelle, die internationale Han-

delsströme mit internationalen Unterschieden in der Faktorausstattung und den relativen Faktorpreisen erklärt, sind die komparativen Vorteile Mittel- und Osteuropas vor allem bei arbeitsintensiven Produktionen zu sehen, denn die Löhne sind niedrig, und Kapital ist teuer (Tab. 2). Die Kapitalkosten dürften derzeit sogar höher sein als in Westeuropa, denn aufgrund der vielfältigen Unsicherheiten über die Ausgestaltung der Rechtsordnung und über den künftigen Kurs der Reformpolitik werden international mobile Anleger nur bereit sein, ihr Kapital in Mittel- und Osteuropa zu investieren, wenn sie dafür zusätzlich zum Weltmarktzins eine Risikoprämie erhalten. Dadurch wird der relative Spezialisierungsvorteil bei arbeitsintensiven Produktionen weiter verstärkt. Nach diesem Ansatz ist also damit zu rechnen, daß die mittel- und osteuropäischen Länder künftig vorwiegend arbeitsintensive Produkte nach Westeuropa exportieren werden, also beispielsweise Lederwaren und Bekleidungsartikel oder auch Nahrungsmittel und Holzwaren. Die Arbeitsteilung zwischen Ost- und Westeuropa ent-

	Arbeitskosten	Lohnkosten	Sozialabgaben	Kostenäquivalent von Urlaub und Feiertagen
Ungarn	662	403	177	82
ehem. Tschechoslowakei	401	254	97	50
Polen	367	218	107	42
Rumänien	188	125	44	19
Bulgarien	173	112	45	16

Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft.

Tab. 2: Monatliche Arbeitskosten in der Industrie 1992 (DM)

sprache damit in ihren Grundzügen der Arbeitsteilung zwischen Entwicklungsländern und hochentwickelten Industrieländern.

Es gibt jedoch gute Gründe für die Vermutung, daß ein solches Handelsmuster lediglich auf mittlere Sicht Gültigkeit haben wird, denn die mittel- und osteuropäischen Länder unterscheiden sich in einem zentralen Punkt recht deutlich von den Entwicklungsländern: Sie verfügen in aller Regel über ein Potential vergleichsweise gut ausgebildeter Fachkräfte, wie es in den Entwicklungsländern nicht zu finden ist. Nach den Statistiken der *UNESCO* liegt die *Analphabetenquote* in den ehemaligen RGW-Ländern mit ein bis zwei Prozent sogar unter dem Niveau mancher westlicher Industrieländer; und beim Anteil der Wissenschaftler, Ingenieure und Techniker an den gesamten Arbeitskräften brauchen sie ebenfalls nicht den Vergleich mit westlichen Industrieländern zu scheuen. Man mag die Zuverlässigkeit dieser Statistiken bezweifeln und auch die Vergleichbarkeit der wissenschaftlichen und technischen Ausbildung in Frage stellen, doch es ist offenkundig, daß das Qualifikationsniveau der mittel- und osteuropäischen Arbeitskräfte weit über dem entsprechenden Niveau in den Entwicklungsländern und auch in den meisten Schwellenländern liegt.

Trotz des vergleichsweise guten Ausbildungsstandes konnten die Arbeitskräfte zur Zeit der sozialistischen Planwirtschaft aber nicht annähernd die gleiche Produktivität erzielen wie im Westen, da ihnen der komplementäre Faktor gefehlt hat, der erst dafür sorgt, daß hohe Qualifikation auch zu hoher Produktivität führt, und zwar der Faktor technisches Wissen. Die mittel- und osteuropäischen Länder waren infolge ihres Autarkiebestrebens nicht nur weitgehend von den Warenströmen des Weltmarktes isoliert, sondern auch vom internationalen Technologietransfer. Die eigenen technologischen Kapazitäten wurden in starkem Maße auf den Rüstungssektor sowie auf einzelne Prestigeobjekte konzentriert. In der breiten industriellen Anwendung dagegen wurde die Kluft zwischen westlicher und östlicher Technologie von Jahr zu Jahr größer. Mit der Öffnung der Grenzen sind die Barrieren für den internationalen Technologietransfer weggefallen, so daß sich den mittel- und osteuropäischen Ländern die Chance für einen wesentlich besseren Zugriff auf westliche Technologien bietet. Diese technologischen Veränderungen sollten bei einer Abschätzung künftiger Handelsmuster berücksichtigt werden.

3. Internationale Technologieunterschiede und komparative Vorteile

3.1. Ein Produktzyklus-Modell des internationalen Handels

Internationale Technologieunterschiede kommen in den Außenhandelsmodellen vom *Heckscher/Ohlin/Samuelson*-Typ nicht vor. Sie stehen jedoch ausdrücklich im Mittelpunkt bei *Ricardo* sowie der darauf aufbauenden Pro-

duktzyklus-Theorie des internationalen Handels. Nach der *Produktzyklus-Theorie* spezialisieren sich hochentwickelte Länder vorrangig auf junge, technologieintensive Güter, während weniger entwickelte Länder über komparative Vorteile bei standardisierten Produkten mit ausgereifter Technologie verfügen. Um ihren Einkommensvorsprung zu sichern, müssen die hochentwickelten Länder fortwährend neue Produktinnovationen hervorbringen, da ihnen die Imitationskonkurrenz aus den weniger entwickelten Ländern ständig auf den Fersen ist (*Vernon, 1966; Krugman, 1979*).

Formal läßt sich die Produktzyklus-Theorie darstellen in einem Modell für zwei Länder *j* und *k* (stellvertretend für West- sowie Mittel- und Osteuropa), eine forschungsintensive Industrie *f* und eine standardisierte Industrie *s* sowie einem Produktionsfaktor, der mit dem Inputkoeffizienten *a* in die Produktion eingeht. In der forschungsintensiven Industrie sei die Fortschrittsrate höher als in der standardisierten Industrie ($p_f > p_s$). Die best-practice technology, d.h. die Front des technischen Wissens in der Welt, entwickelt sich in den beiden Industrien wie folgt:

$$a_f^* = e^{-p_f t}; \quad a_s^* = e^{-p_s t}$$

Dabei ist zur Vereinfachung unterstellt, daß die Produktivitätsniveaus in beiden Industrien nach der best-practice technology für $t = 0$ gleich sind.

Das unterschiedliche technologische Entwicklungsniveau der verschiedenen Länder kann als unterschiedlicher zeitlicher Rückstand *I* gegenüber der best-practice technology dargestellt werden:

$$a_f^j = e^{-p_f(t-I^j)}; \quad a_f^k = e^{-p_f(t-I^k)};$$

$$a_s^j = e^{-p_s(t-I^j)}; \quad a_s^k = e^{-p_s(t-I^k)};$$

Wenn *j* das fortgeschrittenere Land ist, dann beträgt sein Produktivitätsvorsprung gegenüber Land *k*

$$\ln(a_f^k / a_f^j) = p_f(I^k - I^j); \quad \ln(a_s^k / a_s^j) = p_s(I^k - I^j)$$

Land *j* hat damit in beiden Industrien einen absoluten Vorteil, doch da dieser Vorteil bei *f* größer ist als bei *s*, hat es komparative Vorteile bei *f* und komparative Nachteile bei *s*. Es wird also forschungsintensive Güter nach Land *k* exportieren und standardisierte Güter aus Land *k* importieren.

Dieses Modell ist geeignet, den Einfluß sektoraler und internationaler Technologieunterschiede auf die Struktur des Außenhandels abzubilden. Es erfaßt aber noch nicht die Auswirkungen sektoral unterschiedlicher Möglichkeiten des internationalen Technologietransfers, wie sie sich in den Beziehungen zwischen West- und Osteuropa seit dem Fall des Eisernen Vorhangs bieten. Dafür wird in Erweiterung des oben skizzierten Modells innerhalb des forschungsintensiven Sektors unterschieden zwischen solchen Industrien, bei denen der internationale Transfer technischen Wissens relativ leicht möglich ist, und sol-

chen Industrien, in denen er nur unter hohen Kosten realisierbar wäre.

3.2. Ein erweitertes Produktzyklus-Modell

Die Strategie der Internationalisierung forschungsintensiver Produktionen läßt sich vor allem von solchen Branchen verfolgen, bei denen die Forschung selbst typischerweise im Labor stattfindet oder in gesonderten Forschungsabteilungen, die nur in geringem Maße auf Rückkopplungen aus dem Produktionsbereich angewiesen sind. Diese Branchen können als mobile Schumpeter-Industrien bezeichnet werden, da die Unternehmen bei ihren Entscheidungen über die Produktionsstandorte mobil sind. In jenen Branchen dagegen, in denen wichtige Forschungsergebnisse im Produktionsprozeß selbst entstehen, bei denen möglicherweise auch gar keine klare Trennungslinie zwischen der Forschungs- und der Produktionsabteilung eines Unternehmens gezogen werden kann, läßt sich die Produktionsverlagerung ins Ausland nur sehr viel schwerer umsetzen. Branchen, für die dies zutrifft, können etwas vereinfacht als immobile Schumpeter-Industrien bezeichnet werden.

Ein anschauliches Beispiel für die Klassifizierung forschungsintensiver Industrien nach diesem Konzept bietet die Mikroelektronik: Das technische Wissen, das für die rentable Serienproduktion von Mikrochips erforderlich ist, entsteht in erster Linie in der Produktion selbst, und zwar oftmals durch schlichtes Ausprobieren geringfügiger Änderungen der verschiedenen Fertigungsschritte. Die Forschungsarbeit ist über Lernkurveneffekte untrennbar mit der Produktion verbunden, und eine Auslagerung einzelner Produktionsstufen in andere Länder ist so gut wie ausgeschlossen. Die Halbleiterproduktion selbst ist also zu den immobilen Schumpeter-Industrien zu zählen. Die Produktion mikroelektronischer Geräte, etwa eines neuen Personal Computers, muß dagegen nicht zwangsläufig am Ort der Entwicklung dieser Geräte erfolgen; hier lassen sich Forschung und Produktion relativ leicht räumlich entkoppeln. Die Herstellung mikroelektronischer Geräte kann also als mobile Schumpeter-Industrie gelten.

In unserem Modell lassen sich sektoral unterschiedliche Möglichkeiten des Technologietransfers als sektoral unterschiedliche time-lags der in den einzelnen Ländern verwendeten Technologie zur best-practice technology darstellen. Bei einer Disaggregation des forschungsintensiven Sektors in mobile (m) und immobile (i) Schumpeter-Industrien ergeben sich dann folgende Produktivitätsrelationen zwischen Land j und Land k:

$$\ln(a_m^k / a_m^j) = p_r r (1^k - 1^j); \quad 0 \leq r \leq 1$$

$$\ln(a_i^k / a_i^j) = p_r (1^k - 1^j); \quad \ln(a_s^k / a_s^j) = p_s (1^k - 1^j).$$

Für den Grenzfall $r = 1$ folgt, daß Land j einen komparativen Vorteil bei den beiden forschungsintensiven Industrien und Land k einen komparativen Vorteil bei der standardisierten Industrie hat. Für diesen Fall führt das Modell also zu den gleichen Ergebnissen wie das ein-

fache Produktzyklus-Modell. Für den Grenzfall $r = 0$ dagegen ist die Produktivität in der mobilen Schumpeter-Industrie in Land j und Land k gleich, während Land k nach wie vor einen absoluten Produktivitätsnachteil in den beiden anderen Industrien hat. Hier hat also das Land mit dem niedrigeren Entwicklungsniveau einen komparativen Vorteil bei der mobilen Schumpeter-Industrie, da es in diesem Bereich mit der gleichen Technologie wie das hochentwickelte Land produziert, aber aufgrund des insgesamt niedrigeren Produktivitätsniveaus in der Gesamtwirtschaft über einen Lohnkostenvorteil verfügt.

Im Gegensatz zum einfachen Produktzyklus-Modell ist es hier also möglich, daß technologieintensive Güter aus weniger entwickelten in höher entwickelte Länder exportiert werden. Allgemein gilt, daß die Wettbewerbsposition hochentwickelter Industrieländer bei mobilen Schumpeter-Industrien um so stärker gefährdet ist, je leichter der internationale Technologietransfer fällt.

4. Ost-West-Handel in mobilen und immobilen Schumpeter-Industrien

Für eine Unterteilung forschungsintensiver Industrien in mobile und immobile Schumpeter-Industrien ist das ausschlaggebende Kriterium, wie eng Forschung und Produktion miteinander verzahnt sind, d.h. wie leicht oder schwer es fällt, die Produktion räumlich von der Forschung und Entwicklung abzukoppeln und an kostengünstigere Standorte zu verlagern. Auf aggregierter Ebene können die Chemische Industrie, die Gummiverarbeitung, die Herstellung von Büromaschinen und Datenverarbeitungsgeräten sowie die Elektrotechnik als mobile Schumpeter-Industrien gelten, während der Maschinenbau, der Straßenfahrzeugbau, der Luft- und Raumfahrzeugbau sowie die Feinmechanik und Optik zu den immobilen Schumpeter-Industrien zu rechnen sind (Klodt, 1987). Diese Einteilung ist jedoch lediglich als grobes Raster zu verstehen, denn es gibt beträchtliche Unterschiede innerhalb der einzelnen Branchen, und die Zuordnung muß auch nicht für alle Zeiten stabil sein. Dennoch läßt sich auf diese Weise eine gewisse Vorstellung darüber gewinnen, in welchen Branchen Mittel- und Osteuropa auf längere Sicht seine Wettbewerbsposition spürbar verbessern und den westlichen Industrieländern ernsthafte Konkurrenz machen könnte.

Anhand der gegenwärtigen Handelsstrukturen ist erkennbar, daß die mittel- und osteuropäischen Länder ihr Potential bei den mobilen Schumpeter-Industrien bislang nicht genutzt haben. Die RCA-Werte bei den mobilen Schumpeter-Industrien sind ähnlich niedrig wie bei den immobilen Schumpeter-Industrien (Tab. 3). Die heutige Situation im Ost-West-Handel ähnelt damit in gewisser Weise der Situation im Handel mit den südostasiatischen Schwellenländern, die zu Beginn der siebziger Jahre ebenfalls auf standardisierte Industrien spezialisiert waren, obwohl auch sie über ein vergleichsweise gutes Aus-

	Polen	Tschechische und Slowakische Republik	Ungarn	Bulgarien	Rumänien
Mobile Schumpeter-Industrien					
1980	-120,1	-100,6	-81,6	-66,7	-152,3
1992	-88,3	-63,1	-43,6	-72,7	-154,3
Immobilien Schumpeter-Industrien					
1980	-161,1	-163,8	-130,3	-157,3	-207,7
1992	-164,1	-83,7	-88,6	-157,4	-177,9

Quelle: Kloldt, 1993.

Tab. 3: RCA-Werte für den Handel der mittel- und osteuropäischen Länder mit der Bundesrepublik Deutschland in mobilen und immobilien Schumpeter-Industrien 1980 und 1992

bildungssystem verfügten. Im Verlauf der vergangenen beiden Jahrzehnte konnte Südostasien durch den Import westlicher Technologien beträchtliche Weltmarktanteile bei mobilen Schumpeter-Industrien gewinnen — insbesondere im Bereich der Mikroelektronik.

Angesichts des Wegfalls der institutionellen Barrieren für den Technologietransfer und des relativ hohen Ausbildungsstandes der Arbeitskräfte spricht vieles dafür, daß die mittel- und osteuropäischen Länder auf längere Sicht dem Beispiel Südostasien folgen und durch den Import moderner Technologien ihr Arbeitskräftepotential besser nutzen werden als heute. Dabei werden sie möglicherweise nicht die gleiche Nische besetzen wie die südostasiatischen Länder; denn es dürfte ihnen schwerfallen, gerade im Bereich der Mikroelektronik in die unter starker Preiskonkurrenz stehenden Weltmärkte einzudringen. Vermutlich sind ihre Chancen in anderen mobilen Schumpeter-Industrien besser, etwa im Bereich der Chemischen Industrie oder der Software-Entwicklung, in denen eine räumliche Abkoppelung der Produktion von der Forschung ebenfalls möglich erscheint und in denen diese Länder zudem bereits über entsprechend qualifizierte Arbeitskräfte verfügen. Wenn es Mittel- und Osteuropa gelingt, in diesen Bereichen erfolgreich Fuß zu fassen, werden auch die Löhne in diesen Ländern steigen können, so daß im Gegenzug ihre Attraktivität als Standort für einfache, arbeitsintensive Produktionen wieder zurückgehen wird.

5. Ausblick

Innerhalb welchen Zeitraums die einzelnen Länder Mittel- und Osteuropas zu den neuen Mustern in der internationalen Arbeitsteilung finden werden, hängt entscheidend davon ab, wie rasch sie die nötigen institutionellen Rahmenbedingungen für langfristig orientierte Auslandsinvestitionen bereitstellen werden, denn Direktinvesti-

tionen sind erfahrungsgemäß das wichtigste Vehikel des Technologietransfers (Welfens, 1992). In dieser Hinsicht sind die Entwicklungschancen etwa in Polen und Ungarn weitaus besser zu beurteilen als in Bulgarien und Rumänien; ebenso dürfte die Tschechische Republik einen Vorsprung vor der Slowakischen Republik und Estland einen Vorsprung vor Litauen haben.

Inwieweit das hier beschriebene Szenario Realität werden kann, hängt allerdings nicht nur vom Fortgang des Transformationsprozesses in den postsozialistischen Reformstaaten ab. Potentielle Handelsgewinne lassen sich nur realisieren, wenn die internationalen Märkte offen sind. Exportorientierte Unternehmen aus Mittel- und Osteuropa sind dabei insbesondere auf den Zugang zu den Absatzmärkten der Europäischen Union angewiesen. In den „Europa-Abkommen“, die zwischen der EG und den mittel- und osteuropäischen Reformländern abgeschlossen wurden und die diesen Ländern einen leichteren Zugang zu den westeuropäischen Märkten bieten sollen, sind aber wichtige Bereiche zu „sensiblen“ Bereichen erklärt und von den Handelserleichterungen ausgenommen worden (Langhammer, 1992; Kramer, 1993; Rollo/Smith, 1993). Betroffen davon sind insbesondere solche Bereiche, bei denen Mittel- und Osteuropa relativ kurzfristig lieferfähig wäre, zum Beispiel Agrarprodukte und Bekleidungsartikel. Mit einer weitergehenden Öffnung ihrer Märkte könnten die Länder der Europäischen Union sicherlich mehr für den Wirtschaftsaufbau in den Reformländern leisten als mit großzügigen Kapitalhilfen.

Literatur

- Balassa, B., Trade Liberalization and 'Revealed' Comparative Advantage, in: The Manchester School of Economic and Social Studies, Vol. 33 (1965), S. 99–123.
- Kloldt, H., Wettlauf um die Zukunft. Technologiepolitik im internationalen Vergleich, Kieler Studien, 206, Tübingen 1987.
- Kloldt, H., Perspektiven des Ost-West-Handels: Die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Reformländer, in: Die Weltwirtschaft, 1993, Heft 4, S. 424–440.
- Kramer, H., The European Community's Response to the 'New Eastern Europe', in: Journal of Common Market Studies, Vol. 31 (1993), S. 213–244.
- Krugman, P.R., A Model of Innovation, Technology Transfer, and the World Distribution of Income, in: Journal of Political Economy, Vol. 87 (1979), S. 253–266.
- Langhammer, R.J., Die Assoziierungsabkommen mit der CSFR, Polen und Ungarn: wegweisend oder abweisend? Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge, 182, März 1992.
- Rollo, J., A. Smith, The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community: Why so Sensitive?, in: Economic Policy, April 1993, S. 193–181.
- Vernon, R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 80 (1966), S. 190–207.
- Welfens, P. J.J., Foreign Investment in the East European Transition, in: Management International Review, Vol. 32 (1992), No. 3, S. 199–218.