

Lücke, Matthias

Article — Digitized Version

Die Auswirkungen des Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Lücke, Matthias (1996) : Die Auswirkungen des Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, pp. 171-189

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/1676>

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.

Die Auswirkungen des Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt *

Von Matthias Lücke

Problemstellung

Der deutsche Handel mit den Transformationsländern in Mittel- und Osteuropa ist seit der politischen Wende Ende der achtziger Jahre rasch gewachsen. So stiegen die deutschen Exporte in die europäischen Transformationsländer von 1991 bis 1995 um etwa 36 vH auf 60,4 Mrd. DM und betragen 8,3 vH der gesamten deutschen Exporte; die entsprechenden Importe wuchsen um etwa 45 vH auf 58,3 Mrd. DM bzw. 9,2 vH der gesamten deutschen Importe (Deutsche Bundesbank 1996).¹ In der öffentlichen Diskussion spielen zwar die durch die Exporte geschaffenen oder gesicherten Arbeitsplätze keine große Rolle; jedoch hat das Wachstum der Importe Befürchtungen hervorgerufen, die zunehmende Konkurrenz von „Billiglohnländern vor unserer Haustür“ könne Druck auf das Lohnniveau ausüben oder zu einer Zunahme der Arbeitslosigkeit führen. Eine solche Sichtweise, die den gesamtwirtschaftlichen Zusammenhang zwischen Exporten und Importen sowie zwischen sinkenden Importpreisen und steigenden Realeinkommen verkennt, greift offensichtlich zu kurz. Trotzdem sind negative Auswirkungen des zunehmenden Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt grundsätzlich denkbar. Dieser Artikel analysiert die Wirkungskanäle und diskutiert das mögliche Ausmaß der Effekte.

Ausgangspunkt der Analyse ist die Frage, wie die weltwirtschaftliche Integration der mittel- und osteuropäischen Staaten die regionalen Handelsmuster in Europa verändert hat. Die Auswirkungen des zunehmenden Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt hängen unter anderem davon ab, welchen Umfang dieser Handel mittel- bis langfristig annehmen wird und ob er eher den Handel mit anderen Partnerländern zurückdrängt oder zu einer Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung insgesamt führt.

Darüber hinaus hängen die Arbeitsmarktwirkungen des zunehmenden Handels mit Mittel- und Osteuropa von der Warenstruktur der entsprechenden Exporte und Importe ab. Drei mögliche Effekte werden in diesem Artikel analysiert. Erstens dürfte sich das osteuropäische Exportangebot an Waren und Dienstleistungen auf bestimmte Branchen konzentrieren, so daß es dort zu Anpassungsdruck und beschleunigtem Strukturwandel kommt. Zwar ist ein derartiger Strukturwandel prinzipiell nur ein kurzfristiges Problem, da gleich-

* Dieser Beitrag berichtet über Ergebnisse des von der Volkswagen-Stiftung geförderten Forschungsvorhabens „Entwicklungsperspektiven für die Arbeitsteilung zwischen Deutschland und den Reformstaaten Mitteleuropas“. Zahlreiche Kollegen haben durch hilfreiche kritische Kommentare zu dem Projekt beigetragen. Besonderer Dank gebührt Rolf J. Langhammer, Daniel Piazolo, Martin Raiser und Andrea Szalavetz.

¹ Die Werte für das Gesamtjahr 1995 wurden aus Ergebnissen für die ersten elf Monate hochgerechnet (Exporte fob, Importe cif).

zeitig andere Branchen von gestiegenen Exporten profitieren. Bei begrenzter intersektoraler und regionaler Mobilität der Arbeitskräfte kann es aber trotzdem zu dauerhafter Arbeitslosigkeit und damit zur Vernichtung von sektorspezifischem und tätigkeitsbezogenem Humankapital kommen. Um das Ausmaß des Strukturwandels einzuschätzen, werden für die einzelnen Branchen des Verarbeitenden Gewerbes die Marktanteile der Importe und die Produktionsanteile der Exporte herangezogen; es wird jeweils zwischen dem Gesamthandel und dem Handel mit Mittel- und Osteuropa unterschieden.

Zweitens könnte die weltwirtschaftliche Integration der mittel- und osteuropäischen Staaten auf dem deutschen Markt zu einem vergrößerten Importangebot von Produkten führen, die mit einem relativ großen Anteil an wenig qualifizierter Arbeit hergestellt werden. Das ausgeweitete Angebot läßt tendenziell die Preise dieser Güter sinken und die heimische Produktion schrumpfen, während im Gegenzug Produktion und Export in humankapitalintensiven Branchen zunehmen. Selbst unter idealtypischen Bedingungen können aber die freigesetzten wenig qualifizierten Arbeitskräfte nur bei verringertem Lohnsatz in den humankapitalintensiven Branchen wieder Beschäftigung finden. Bei inflexibler Lohnstruktur kommt es anstelle einer zunehmenden Lohnspreizung zu Arbeitslosigkeit unter wenig qualifizierten Arbeitskräften. Theoretisch können also zunehmende Importe aus Niedriglohnländern wie Mittel- und Osteuropa zu Arbeitslosigkeit unter wenig qualifizierten Arbeitskräften führen. Bisher ist aber die wissenschaftliche Diskussion über den tatsächlichen Umfang dieses Effekts und über die bei der Untersuchung zu verwendenden Modellansätze und Schätzverfahren nicht zu robusten Ergebnissen gelangt. Dies wird anhand einer empirischen Untersuchung über den Zusammenhang zwischen Außenhandel und Arbeitslosigkeit in Westdeutschland seit 1970 verdeutlicht. Abschließend wird diskutiert, welche Schlußfolgerungen aus dieser Diskussion hinsichtlich der Auswirkungen des zunehmenden Handels mit Mittel- und Osteuropa gezogen werden können.

Drittens umfassen bereits heute die deutschen Industriegüterimporte aus Mittel- und Osteuropa nicht nur Erzeugnisse traditionell arbeits- oder sachkapitalintensiver Industrien. Vielmehr werden zunehmend auch Erzeugnisse humankapitalintensiver Branchen (z. B. Elektrotechnik und Elektronik, Maschinen- und Fahrzeugbau) importiert. Dabei handelt es sich vielfach um *relativ* arbeitsintensive Halbfertigwaren (gemessen an der durchschnittlichen Faktorintensität der jeweiligen Branche), deren Produktion in der Vergangenheit untrennbar mit humankapitalintensiven Aktivitäten verbunden war. Im Zuge der Globalisierung von Produktion und Märkten werden nunmehr – ermöglicht durch sinkende internationale Kommunikations- und Transportkosten – Produktionsprozesse zunehmend aufgespalten und je nach Faktorintensitäten an verschiedenen Standorten angesiedelt. Für derartige Produktionsverlagerungen dürften gerade die mitteleuropäischen Reformstaaten wegen ihrer geographischen Nähe zu Deutschland bei vergleichsweise niedrigen Lohnkosten und gut ausgebildeten Arbeitskräften attraktive Standorte sein. Die Arbeitsmarkteffekte der Auslagerung von arbeitsintensiven Produktionsabschnitten – Strukturwandel und tendenziell sinkender Lohn für weniger qualifizierte Arbeitskräfte – unterscheiden

sich nicht grundlegend von denen traditioneller arbeitsintensiver Importe. Jedoch werden bei der vorliegenden empirischen Analyse, die auf einer relativ hoch aggregierten Branchengliederung aufbauen muß, diese Effekte nicht hinreichend erfaßt. Deshalb wird die empirische Evidenz hinsichtlich des Umfangs von Produktionsauslagerungen nach Mittel- und Osteuropa kurz diskutiert.

Die Neuordnung der regionalen Handelsmuster in Europa

Der Außenhandel der mittel- und osteuropäischen Staaten war bis 1990 einseitig auf den Handel innerhalb dieser Ländergruppe ausgerichtet. Dazu trug die administrativ vorgegebene Arbeitsteilung im Rahmen des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) ebenso bei wie politisch und militärisch motivierte Exportbeschränkungen bei Hochtechnologieprodukten auf westlicher Seite. Seit dem Beginn der Systemtransformation 1990 schrumpfte der Handel innerhalb Osteuropas infolge der Desintegration des RGW und des allgemeinen Produktionsrückgangs. Gleichzeitig entfielen die meisten Barrieren für den Ost-West-Handel, vor allem im Industriegüterbereich, so daß dieser erheblich zunahm (Piazolo 1996).

Tabelle 1 dokumentiert die zunehmende Bedeutung der mittel- und osteuropäischen Transformationsländer für den deutschen Waren- und Dienstleistungshandel seit 1991. Betrachtet wird die Entwicklung seit 1991, weil vor der deutschen Vereinigung die DDR dem Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe angehörte und politisch bedingt einen intensiven Handel mit den damaligen sozialistischen Staaten aufwies. Die Erhöhung des Anteils der europäischen Transformationsländer auf 8,4 vH der deutschen Warenexporte und 8,9 vH der Warenimporte in den ersten neun Monaten des Jahres 1995 ging vor allem auf das Konto der vier Visegrad-Staaten Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn. Dies verdeutlicht, daß die Integration der mittel- und osteuropäischen Volkswirtschaften in die Weltwirtschaft nicht nur von einer Verbesserung der Nachfragebedingungen abhängt; hinzukommen müssen günstige Angebotsbedingungen in Form nachhaltiger Wirtschaftsreformen. Hieran fehlt es nicht nur in der ehemaligen Sowjetunion, sondern auch in Bulgarien und Rumänien, die in Westeuropa ähnliche Marktzugangsbedingungen genießen wie die Visegrad-Staaten.

Beim Handel mit Dienstleistungen hat sich die Bedeutung der Transformationsländer zwischen 1991 und 1995 nicht wesentlich verändert; ihr Anteil betrug jeweils unter 5 vH der Exporte und Importe. Der Anteil der Visegrad-Staaten nahm leicht auf 1,8 vH der Exporte (Einnahmen) und 2,3 vH der Importe (Ausgaben) zu. Die Werte für die ehemalige Sowjetunion werden offenbar stark durch einzelne Großprojekte wie den von Deutschland bezahlten Bau von Soldatenwohnungen in der ehemaligen Sowjetunion beeinflusst. Nicht zu den Dienstleistungsimporten zählen in der Zahlungsbilanzstatistik die von Ausländern in Deutschland erzielten Erwerbseinkünfte aus (legaler) unselbständiger Arbeit. Hier entfielen 1994 auf die Transformationsländer etwa 3 Mrd. DM bzw. ein Drittel der deutschen Gesamtausgaben. Da die illegale Beschäftigung eher ein Mehrfaches der (relativ geringen) legalen Beschäftigung von Arbeits-

Tabelle 1 – Waren- und Dienstleistungshandel zwischen Deutschland und Mittel- und Osteuropa 1991–1995 (vH des Gesamthandels)

	Warenhandel						Dienstleistungshandel					
	Ausfuhr (fob)			Einfuhr (fob)			Einnahmen			Ausgaben		
	1991	1993	1995 Jan.-Sept.	1991	1993	1995 Jan.-Sept.	1991	1993	1995 Jan.-Sept.	1991	1993	1995 Jan.-Sept.
Transformationsländer ^a	6,9	7,8	8,4	6,1	7,1	8,9	4,9	4,0	4,4	3,3	4,4	4,7
Visegrad-Staaten	2,8	3,9	4,7	2,6	3,7	5,0	1,6	1,6	1,8	1,9	2,2	2,3
Polen	1,4	1,6	1,7	1,1	1,5	1,9	0,9	0,5	0,7	0,9	1,0	0,9
Slowakische und Tschechische Republik	0,8	1,5	2,0	0,8	1,4	2,1	0,4	0,7	0,8	0,6	0,7	1,0
Ungarn	0,6	0,8	1,0	0,7	0,8	1,0	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5
Ehemalige Sowjetunion	2,8	2,5	2,0	2,1	2,1	2,4	2,6	2,0	2,0	0,8	1,3	1,6
Sonstige ^b	1,4	0,0	1,6	1,5	1,3	1,5	0,7	0,5	0,6	0,7	0,9	0,8
Europäische Union (15)	63,1	58,5	57,3	59,8	56,5	54,7	47,5	49,7	50,8	57,7	56,3	54,7
Andere europäische Industrieländer ^c	7,7	7,7	7,6	6,3	7,1	7,2	5,6	6,4	6,7	10,4	10,6	10,1
Außereuropäische Industrieländer	9,9	11,0	11,1	13,9	14,3	13,5	28,4	25,7	23,0	15,6	15,1	14,5
Entwicklungsländer ^d	12,3	14,6	14,8	13,8	15,0	14,5	12,9	13,1	13,8	12,5	13,1	13,5
Internationale Organisationen und nicht ermittelte Länder	0,2	0,2	0,8	0,0	0,0	1,1	0,8	1,1	1,2	0,5	0,5	2,4
Insgesamt (Mrd. DM)	667,6	632,6	539,7	637,7	566,9	468,4	105,8	102,6	81,0	134,8	154,8	130,9

^a Ohne VR China. – ^b Ehemaliges Jugoslawien, Bulgarien, Rumänien, Albanien. – ^c Einschließlich Türkei. – ^d Einschließlich VR China.

Quelle: Deutsche Bundesbank (1995; 1996), eigene Berechnungen.

kräften aus den Visegrad-Staaten ausmachen dürfte, liegen die tatsächlichen deutschen Importe wohl noch deutlich höher. Nachhaltige Wirkungen auf den deutschen Arbeitsmarkt sind also wohl weniger vom Dienstleistungsangebot mittel- und osteuropäischer Unternehmen als von der zeitweiligen Zuwanderung von Arbeitskräften zu erwarten. Deren Analyse würde aber den Rahmen dieses Artikels sprengen; die folgende Analyse beschränkt sich daher auf den Warenhandel.

Die deutschen Warenexporte sind von 1991 bis 1995 nominal mit einer durchschnittlichen Jahresrate von etwa 2,2 vH gestiegen; real dürften sie also im wesentlichen stagniert haben. Die Warenimporte sind nach dem vereinigungsbedingten Boom 1991 bis 1995 sogar nominal leicht gefallen. Dies deutet darauf hin, daß der zunehmende Warenhandel mit den mitteleuropäischen Reformländern teilweise den deutschen Handel mit anderen Partnerländern zurückgedrängt und nicht ausschließlich zu einer Ausweitung des deutschen Außenhandels und damit einer Vertiefung der internationalen Arbeitsteilung geführt hat. Vor allem der Handel mit den EU-Mitgliedsländern ging zurück; ihr Anteil an den deutschen Warenexporten fiel von 63,1 auf 57,3 vH und an den Importen von 59,8 auf 54,7 vH. Demgegenüber konnten die drei übrigen großen Ländergruppen – andere europäische Industrieländer, außereuropäische Industrieländer, Entwicklungsländer – ihre Stellung im wesentlichen behaupten oder sogar ausbauen.

Diese Schlußfolgerung setzt streng genommen ein Alternativszenario voraus, das beschreibt, wie sich der deutsche Außenhandel ohne die politische Wende in den RGW-Mitgliedsländern entwickelt hätte. Ein solches Alternativszenario ist mit überschaubarem Aufwand nicht darstellbar. Die Schlußfolgerung wird aber gestützt durch empirische Untersuchungen über die Bestimmungsgründe regionaler Handelsmuster auf der Basis von Gravitationsmodellen. Diese zeigen, daß der bilaterale Handel zwischen zwei Ländern um so größer ist, je höher ihr Pro-Kopf-Einkommen und ihre Bevölkerung und je geringer die Transaktionskosten beim Handel sind. Die Transaktionskosten wiederum hängen vor allem von der geographischen und teilweise auch der kulturellen Distanz sowie von den handelspolitischen Barrieren zwischen den Partnern ab (einen Literaturüberblick gibt Schumacher 1995).

Deutschland ist wegen seines relativ hohen Volkseinkommens und der geringen geographischen Distanz ein „natürlicher Handelspartner“ für die mitteleuropäischen Reformstaaten (Piazolo 1996). Daher richtete sich deren Exportangebot im Zuge ihrer Integration in die internationale Arbeitsteilung zunächst auf den deutschen Markt. Umgekehrt dürften die Barrieren für den West-Ost-Handel bis Ende der achtziger Jahre dazu geführt haben, daß Deutschland mit seinen übrigen – insbesondere den westeuropäischen – Partnerländern mehr gehandelt hat, als es ohne diese Barrieren zu erwarten gewesen wäre. Daher überrascht es nicht, daß deutsche Exporteure offenbar leichter als andere westeuropäische Firmen auf den mittel- und osteuropäischen Märkten Fuß gefaßt haben. All dies spricht dafür, daß der Rückgang des deutschen Handels mit den EU-Staaten seit 1991 nicht ausschließlich auf konjunkturelle Faktoren oder auf Wechselkursverschiebungen etwa zwischen dem US-Dollar und den europäischen Währungen

zurückgeht, sondern teilweise die Normalisierung der regionalen Handelsmuster Deutschlands mit einer graduellen Verschiebung in Richtung Mittel- und Osteuropa widerspiegelt (diese Schlußfolgerung zieht auch Vincenz 1995).

Inzwischen übersteigt der deutsche Handel mit den mitteleuropäischen Reformstaaten sogar den mittels Gravitationsmodellen vorhergesagten, langfristig zu erwartenden „Normalwert“, während die entsprechenden Handelsströme anderer westeuropäischer Länder wie etwa Frankreich noch deutlich unter dieser Marke liegen (Schumacher 1995). Abgesehen von methodischen Problemen bei der Vorhersage sind drei Erklärungen für die unerwartet große Bedeutung Deutschlands denkbar (Piazolo 1996). Erstens könnten Waren, die zunächst nach Deutschland geliefert werden, von dort über die Distributionsnetze der in Deutschland ansässigen Firmen in andere westeuropäische Länder gelangen. So deutet eine Befragung von ungarischen Exporteuren der Branchen Maschinenbau, Elektrotechnik und Elektronik sowie Textilien und Bekleidung darauf hin, daß die meisten Firmen beim Export-Marketing eng mit westeuropäischen Firmen zusammenarbeiten und dabei insbesondere auf deren Distributionssysteme zurückgreifen (Szalavetz und Lücke 1996). Da die Verteilung der Industriegüter innerhalb der Europäischen Union keinen handelspolitischen Barrieren mehr unterliegt, besteht aus Sicht der Exporteure keine Veranlassung, unmittelbar in das endgültige Bestimmungsland zu liefern. Insoweit wäre die herausgehobene Stellung Deutschlands als Handelspartner Mittel- und Osteuropas teilweise ein lediglich statistisches Phänomen.

Zweitens könnten die Transaktionskosten im Handel zwischen den mitteleuropäischen Reformländern und Deutschland diejenigen im Handel mit den übrigen großen westeuropäischen Staaten noch stärker unterschreiten, als es die unterschiedliche geographische Distanz erwarten läßt. Die geographische Distanz ist in den Gravitationsmodellen der wichtigste und teilweise der einzige Indikator für die Transaktionskosten. Denkbar ist etwa, daß die weite Verbreitung deutscher Sprachkenntnisse in Mitteleuropa den Kontakt mit deutschen Firmen leichter gestaltet als etwa mit französischen oder britischen Firmen. Dies könnte vor allem bei mittelständischen Firmen aus Deutschland eine Rolle spielen, die verstärkt aus Ungarn und der Tschechischen Republik importieren. In der bereits erwähnten Befragung ungarischer Industriegüterexporteure konnte die Hypothese deutlich unterschiedlicher Transaktionskosten allerdings nicht bestätigt werden. Vielmehr waren auch Unternehmen aus dem Vereinigten Königreich, Frankreich, den Vereinigten Staaten und Singapur als Partner ungarischer Exporteure prominent vertreten.

Drittens ist denkbar, daß mittel- und osteuropäische Exporteure sich zunächst auf die Erschließung Deutschlands als eines großen und naheliegenden Exportmarktes konzentriert haben und auf der Basis dieser Erfahrungen in den nächsten Jahren ihre Exporte in andere westeuropäische Länder ausbauen.² Unabhängig von den Ursachen des unerwartet umfangreichen deutschen Handels mit

² Eine derartige Strategie ist beim Export von hochwertigen Konsumgütern aus Entwicklungsländern zu beobachten. So bauen die südostasiatischen Automobilhersteller über einen längeren Zeitraum hin Land für Land Händler- und Werkstattnetze auf.

Mittel- und Osteuropa steht jedoch aufgrund der bisherigen Entwicklung des Warenhandels zu erwarten, daß die Importe aus Osteuropa teilweise Importe aus anderen Quellen und nicht ausschließlich inländische Produktion verdrängen. Daher werden trotz der herausgehobenen Stellung Deutschlands als Handelspartner die durch das Wachstum der Importe ausgelösten Strukturanpassungen von den westeuropäischen Staaten gemeinsam zu tragen sein.

Anpassungskosten durch beschleunigten Strukturwandel

Das Wachstum des deutschen Handels mit Mittel- und Osteuropa von 1991 bis 1995 erstreckte sich vor allem auf den Bereich der Industriegüter (Tabelle 2, Verarbeitendes Gewerbe einschließlich Ernährungsgewerbe); gleichzeitig machten diese Warengruppen 1995 knapp 90 vH der Importe und etwa 98 vH der Exporte aus.³ Deshalb beschränkt sich die folgende Untersuchung auf diese Erzeugnisse. Bei den deutschen Exporten nahm der Anteil Mittel- und Osteuropas im Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe deutlich von 8,9 auf 15,1 vH zu; aber auch im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe stieg dieser Anteil bei insgesamt wachsenden Exporten von 6,2 auf 7,6 vH. Bei den deutschen Importen stieg der Anteil Mittel- und Osteuropas bei allen drei großen Warengruppen – Grundstoff- und Produktionsgüterindustrie, Investitionsgüterindustrie und Verbrauchsgüterindustrie – stark an. Die Visegrad-Staaten konnten ihre Stellung jeweils besonders deutlich ausbauen.

Als Indikatoren für Richtung und Umfang des durch steigenden Handel mit Mittel- und Osteuropa ausgelösten Strukturwandels werden hier der Anteil der Importe an der inländischen Marktversorgung in den einzelnen Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes sowie der Exportanteil an der Produktion herangezogen (Tabelle 3). Dabei wird zwischen den Importen bzw. Exporten insgesamt und dem Handel mit den europäischen Transformationsländern unterschieden. Die Angaben für den Produktionswert beziehen sich lediglich auf Westdeutschland, weil entsprechende Daten für den Gebietsstand seit der Vereinigung noch nicht verfügbar sind.⁴ Die Produktionswerte für 1995 wurden auf der Basis der Daten für 1993 mit den entsprechenden Produktionsindizes hochgerechnet und sind daher mit einer gewissen Unsicherheit behaftet. Dies gilt auch für die Veränderung der Zahl der Erwerbstätigen 1993 bis 1995, die aufgrund von Daten über die sozialversicherungspflichtig Beschäftigten hochgerechnet wurde.

Die Außenhandelsabhängigkeit im Verarbeitenden Gewerbe hat von 1991 bis 1995 zugenommen: der Marktanteil der Importe insgesamt stieg von 27 vH auf

³ Dazu dürften die Handelsbarrieren im Bereich der Gemeinsamen Agrarpolitik der Europäischen Union beigetragen haben, obwohl zumindest den Visegrad-Staaten durch die Europa-Abkommen bessere Marktzugangsbedingungen eingeräumt wurden als den meisten anderen Drittländern (Tangermann 1993).

⁴ Im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt lag 1993 der Produktionswert in den Neuen Bundesländern und Berlin Ost bei 6,5 vH des Wertes für die alten Bundesländer einschließlich Berlin West; die Vergleichszahl für 1992 beträgt 5,6 vH (Statistisches Bundesamt 1995). Die Import- und Exportquoten werden damit ihrer Höhe nach geringfügig überschätzt; die zeitliche Entwicklung dürfte im wesentlichen richtig wiedergegeben werden.

Tabelle 2 – Regionalstruktur des deutschen Außenhandels mit wichtigen Warengruppen 1991, 1993 und 1995 (vH des Handels mit der jeweiligen Warengruppe)

	Erzeugnisse der Land- und Forstwirtschaft, Fischerei			Elektrizität, Gas, Fernwärme, Wasser, bergbauliche Erzeugnisse			Erzeugnisse des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes			Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes			Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes			Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes, Tabakwaren		
	1991	1993	1995	1991	1993	1995	1991	1993	1995	1991	1993	1995	1991	1993	1995	1991	1993	1995
Exporte																		
Transformationsländer	8,0	12,9	7,7	5,3	3,1	2,7	5,7	5,6	6,6	6,2	10,0	7,6	8,9	11,8	15,1	10,1	12,7	14,6
Visegrad-Staaten	3,8	7,3	4,4	3,7	3,0	2,4	2,4	3,3	4,3	2,4	4,7	4,3	3,9	7,0	9,0	3,6	4,2	4,7
Polen	1,8	4,9	2,6	1,1	0,5	0,9	1,1	1,4	1,6	1,0	1,6	1,3	2,1	3,3	4,0	2,6	2,3	2,2
Slowakische Rep.	1,2*	0,4	0,3	1,2*	0,8	0,0	0,7*	0,2	0,4	0,8*	0,3	0,5	0,7*	0,3	0,5	0,6*	0,2	0,4
Tschechische Rep.	-	1,3	1,2	-	1,4	1,1	-	1,0	1,4	-	1,7	1,6	-	1,8	2,7	-	0,9	1,5
Ungarn	0,8	0,7	0,4	1,5	0,3	0,4	0,6	0,7	0,8	0,6	1,0	0,9	1,1	1,6	1,8	0,3	0,8	0,6
Ehemalige Sowjetunion	2,6	5,0	2,8	0,1	0,0	0,0	2,1	1,4	1,2	2,9	3,9	2,1	1,6	1,9	2,7	5,4	7,2	8,1
Sonstige	1,6	0,7	0,5	1,6	0,1	0,2	1,2	0,9	1,1	0,9	1,3	1,1	3,4	2,9	3,4	1,2	1,2	1,8
EU (15)	74,6	-	-	69,8	-	-	63,8	-	-	61,3	-	-	66,5	-	-	73,8	-	-
Andere europäische Industrieländer	2,4	-	-	13,8	-	-	8,0	-	-	6,5	-	-	10,8	-	-	3,3	-	-
Außereuropäische Industrieländer	5,6	-	-	1,5	-	-	9,5	-	-	12,0	-	-	6,0	-	-	4,3	-	-
Entwicklungsländer	9,4	-	-	9,5	-	-	13,0	-	-	14,0	-	-	7,7	-	-	8,5	-	-
Insgesamt (Mrd. DM)	7,9	6,7	7,7	4,8	3,2	3,3	152,2	140,8	172,8	375,0	349,7	413,0	84,5	76,1	82,0	30,3	29,9	31,4
Importe																		
Transformationsländer	3,9	4,6	4,6	22,4	21,4	24,1	7,1	8,6	10,9	2,7	4,9	5,7	9,1	11,7	14,5	5,0	4,7	5,0
Visegrad-Staaten	2,6	2,8	2,6	1,8	1,8	2,0	3,2	4,2	5,5	1,4	4,1	4,6	4,3	6,9	9,3	3,8	3,6	3,7
Polen	1,3	1,1	1,0	1,2	1,1	1,2	1,5	1,7	2,2	0,5	0,8	1,1	1,9	3,3	4,6	1,6	1,6	1,7
Slowakische Rep.	0,5*	0,0	0,1	0,6*	0,1	0,0	1,2*	0,5	0,8	0,5*	0,2	0,5	1,1*	0,4	0,7	0,5*	0,1	0,1
Tschechische Rep.	-	0,7	0,7	-	0,6	0,8	-	1,5	1,9	-	1,0	1,7	-	1,7	2,4	-	0,5	0,5
Ungarn	0,8	0,9	0,9	0,0	0,0	0,0	0,5	0,5	0,7	0,5	2,1	1,3	1,2	1,5	1,6	1,7	1,5	1,5
Ehemalige Sowjetunion	0,6	1,2	1,4	20,6	19,6	22,0	3,0	3,8	4,6	0,3	0,2	0,2	0,2	0,7	1,1	0,4	0,5	0,8
Sonstige	0,7	0,6	0,6	0,0	0,0	0,1	0,9	0,6	0,9	0,9	0,7	0,9	4,6	4,1	4,2	0,8	0,5	0,5
EU (15)	56,0	-	-	24,5	-	-	68,7	-	-	60,2	-	-	54,3	-	-	74,1	-	-
Andere europäische Industrieländer	3,5	-	-	11,1	-	-	7,0	-	-	5,5	-	-	7,3	-	-	2,9	-	-
Außereuropäische Industrieländer	9,3	-	-	3,2	-	-	10,1	-	-	23,8	-	-	4,1	-	-	3,5	-	-
Entwicklungsländer	27,4	-	-	38,7	-	-	7,1	-	-	7,8	-	-	25,3	-	-	14,6	-	-
Insgesamt (Mrd. DM)	34,2	27,6	32,2	39,3	35,0	34,1	147,0	119,4	149,3	264,0	222,1	256,6	112,1	100,5	102,2	37,9	34,9	37,2

* Tschechoslowakei.

Quelle: Statistisches Bundesamt (verschiedene Ausgaben), eigene Berechnungen.

Tabelle 3 – Beschäftigung und Außenhandel in den Zweigen des Verarbeitenden Gewerbes in Westdeutschland 1990–1995

Zweige des Verarbeitenden Gewerbes	Erwerbstätige im Inland				Importe/ Inlandsverbrauch	
	1 000	Jahresdurchschnittliche Änderungsrate in vH			vH	
		1993	1980–1985	1985–1990	1990–1995	1991
Verarbeitendes Gewerbe	8 373	-1,5	1,1	-2,8	27,1	28,6
Chemische Industrie	613	-0,1	0,7	-2,7	34,6	39,5
Mineralölverarbeitung	27	-2,6	-6,3	-1,0	15,0	8,7
Herstellung von Kunststoffwaren	314	1,1	5,9	-1,4	20,6	20,3
Gummiverarbeitung	103	-1,3	0,5	-3,6	27,9	28,8
Verarbeitung von Steinen und Erden	196	-3,5	-0,8	0,6	11,3	11,1
Feinkeramik	46	-2,9	0,0	-3,6	41,4	49,0
Herstellung und Verarbeitung von Glas	71	-3,6	1,4	-2,5	26,4	29,6
Eisenschaffende Industrie	162	-5,0	-3,6	-7,8	36,1	50,8
NE-Metallerzeugung	69	-1,1	0,8	-5,6	52,1	70,1
Gießerei	85	-2,9	-0,2	-6,3	10,5	8,9
Ziehereien, Kaltwalzwerke	285	-1,1	2,5	-2,0	11,7	14,4
Stahl- und Leichtmetallbau	196	-2,4	1,7	0,2	9,7	10,0
Maschinenbau	1 108	-0,8	2,2	-3,6	24,4	27,7
Herstellung v. Büromaschinen	81	3,4	2,5	-5,5	47,2	64,5
Straßenfahrzeugbau	998	0,1	1,5	-2,7	22,5	28,3
Schiffbau	33	-4,1	-5,2	-4,6	37,4	8,0
Luft- und Raumfahrzeugbau	73	1,1	3,0	2,7	54,2	110,0
Elektrotechnik	1 137	-0,5	2,6	-3,9	28,5	33,3
Feinmechanik, Optik	232	-2,2	0,5	-0,8	35,2	35,0
Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	371	-1,3	3,4	-1,6	20,6	19,2
Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren	65	-3,4	0,8	-5,3	52,2	55,7
Holzbearbeitung	50	-3,4	-0,8	-0,6	34,4	32,5
Holzverarbeitung	357	-2,6	0,4	0,0	14,9	17,4
Papier- und Pappeerzeugung	51	-0,7	1,4	-4,5	51,7	67,5
Papier- u. Pappeverarbeitung	131	-2,4	2,8	-1,5	11,9	16,0
Druckerei	264	-0,2	2,2	-1,6	3,4	5,7
Ledergewerbe	54	-6,4	-5,4	-6,2	62,4	66,6
Textilgewerbe	193	-5,0	-2,2	-7,4	55,8	73,2
Bekleidungsgewerbe	184	-4,5	-2,5	-8,3	48,1	59,3
Ernährungsgewerbe	832	-2,7	-0,7	-1,0	13,8	13,4

noch Tabelle 3

Zweige des Verarbeitenden Gewerbes	Importe aus Mittel- und Osteuropa/ Inlandsverbrauch		Exporte/ Produktionswert		Exporte nach Mittel- und Osteuropa/ Produktionswert	
	vH		vH		vH	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Verarbeitendes Gewerbe	1,4	2,5	29,9	34,0	2,0	2,9
Chemische Industrie	1,1	2,1	42,6	50,7	2,7	3,2
Mineralölverarbeitung	1,9	0,8	4,4	4,4	0,5	0,3
Herstellung von Kunststoffwaren	0,4	1,1	26,0	27,9	1,3	3,5
Gummiverarbeitung	1,0	1,9	27,0	29,9	1,1	2,1
Verarbeitung von Steinen und Erden	1,1	2,0	10,9	9,9	0,6	0,8
Feinkeramik	1,5	4,1	35,9	38,7	0,8	2,9
Herstellung und Verarbeitung von Glas	3,1	4,4	28,0	32,3	1,0	2,1
Eisenschaffende Industrie	3,4	8,3	41,3	55,4	2,4	3,1
NE-Metallerzeugung	8,5	17,0	40,7	62,7	1,1	3,0
Gießerei	0,6	2,0	15,6	9,7	0,3	0,9
Ziehereien, Kaltwalzwerke	0,8	2,1	16,5	19,4	0,7	1,5
Stahl- und Leichtmetallbau	1,5	3,2	18,4	17,1	4,8	3,1
Maschinenbau	1,0	2,0	43,2	53,7	4,5	5,0
Herstellung v. Büromaschinen	0,1	0,6	33,0	50,9	2,5	3,5
Straßenfahrzeugbau	0,5	1,2	31,4	42,4	1,1	2,3
Schiffbau	5,1	2,8	67,8	31,6	10,2	0,7
Luft- und Raumfahrzeugbau	0,1	0,3	44,9	109,4	0,2	0,5
Elektrotechnik	0,8	2,1	32,2	38,7	1,8	3,3
Feinmechanik, Optik	0,3	3,2	38,7	37,4	2,1	4,0
Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren	1,1	2,4	26,2	25,1	1,1	2,4
Herstellung von Musikinstrumenten, Spielwaren	1,5	3,2	44,3	48,6	2,0	3,9
Holzbearbeitung	3,8	6,4	18,3	18,8	0,6	2,0
Holzverarbeitung	2,9	5,5	11,6	11,2	0,6	1,1
Papier- und Pappeerzeugung	1,2	2,8	35,2	61,3	2,0	4,2
Papier- u. Pappeverarbeitung	0,3	0,8	17,9	25,3	0,9	2,4
Druckerei	0,2	0,5	6,5	13,5	0,8	1,3
Ledergewerbe	6,2	7,8	35,2	43,1	9,1	10,3
Textilgewerbe	2,8	5,3	42,0	68,1	9,1	17,9
Bekleidungs-gewerbe	10,7	16,2	28,8	34,7	1,6	3,3
Ernährungsgewerbe	0,7	0,7	11,2	11,6	1,1	1,7

Quelle: Statistisches Bundesamt (1995), Statistisches Bundesamt (verschiedene Ausgaben), Amtliche Nachrichten der Bundesanstalt für Arbeit (verschiedene Ausgaben), eigene Berechnungen.

knapp 29 vH und der Anteil der Exporte an der Produktion von 30 auf 34 vH. Auch die entsprechenden Werte für den Handel mit Mittel- und Osteuropa stiegen kontinuierlich an; jedoch trugen die Importe 1995 nur 2,5 vH zur inländischen Marktversorgung bei, und die Exporte in die Region machten 2,9 vH der Produktion des Verarbeitenden Gewerbes aus. Angesichts des noch relativ geringen Umfangs des Handels mit Mittel- und Osteuropa lassen diese Anteilswerte keine Schlußfolgerung darüber zu, ob das Wachstum des Handels in erster Linie zu Handelsumlenkung zu Lasten traditioneller Partner geführt hat oder zu einer zunehmenden Internationalisierung der inländischen Produktion.

Eine genauere Analyse der Warenstruktur des Handels mit Mittel- und Osteuropa zeigt, daß sich seit 1991 die Spezialisierungsmuster dieser Länder weder bei den Importen noch bei den Exporten wesentlich geändert haben.⁵ Dies stützt die These, daß die mittel- und osteuropäischen Staaten bereits unter dem System der Zentralverwaltungswirtschaft ihren Außenhandel an ihren komparativen Vorteilen orientierten (Murrell 1990). Überdurchschnittlich hohe Marktanteile weisen die mittel- und osteuropäischen Länder – wie Tabelle 3 zeigt – in einer kleinen Zahl von arbeits-, ressourcen- und sachkapitalintensiven Branchen auf, insbesondere in den Bereichen Nichteisenmetallurgie (Marktanteil 1995: 17 vH), Bekleidung (16,2 vH), Eisen- und Stahl (8,3 vH), Leder und Lederwaren (7,8 vH). In diesen Branchen hat sich auch bereits seit 1980 die Beschäftigung ungünstiger entwickelt als im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt.

Wenn steigende Importe eine nachhaltige Wirkung auf die Beschäftigung in den jeweiligen Branchen hatten, dann müßte sich dies in einem statistischen Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsentwicklung und der Veränderung der Marktanteile niederschlagen. Tatsächlich ist seit 1990 die Beschäftigung in den einzelnen Branchen um so stärker geschrumpft, je rascher der Marktanteil der Importe aus Mittel- und Osteuropa gewachsen ist. Dieser statistische Zusammenhang ist allerdings bei Korrelationskoeffizienten (gewichtet mit der Beschäftigung der einzelnen Branchen bzw. ungewichtet) von etwa $-0,4$ nicht sehr eng und statistisch nur schwach signifikant. Gleichzeitig ist die Beschäftigung um so stärker geschrumpft, je rascher die Exporte nach Mittel- und Osteuropa relativ zum Produktionswert gewachsen sind und je höher der Marktanteil der Importe insgesamt, der Marktanteil und der Importe aus Mittel- und Osteuropa und die entsprechenden Exportquoten lagen.⁶ Dieses scheinbar paradoxe Ergebnis kann so gedeutet werden, daß vor allem diejenigen Branchen ihre Beschäftigung verringert haben, die in hohem Maße dem internationalen Wettbewerb ausgesetzt waren und die deshalb sowohl eine hohe Exportquote als auch einen hohen Marktanteil von Importen aufwiesen. Tatsächlich sind auch die Marktanteile der Importe und die Exportquoten (jeweils für den Gesamthandel) hoch korreliert.

⁵ Die Korrelationskoeffizienten für die intersektorale Streuung der Import- bzw. Exportquoten 1991 verglichen mit 1995 liegen zwischen 0,7 und 0,9; dabei wurden sowohl mit der Beschäftigung der einzelnen Sektoren gewichtete als auch ungewichtete Koeffizienten berechnet.

⁶ Die Korrelationskoeffizienten liegen in der Größenordnung von $-0,4$ bis $-0,6$.

Die möglichen Implikationen der zunehmenden Globalisierung von Produktion und Märkten sowie die Rolle des Handels mit Mittel- und Osteuropa in diesem Zusammenhang werden im übernächsten Abschnitt diskutiert.

Hier kann festgehalten werden, daß die gestiegenen Importe aus Mittel- und Osteuropa in einzelnen Branchen bereits bestehende Beschäftigungsprobleme verschärft haben dürften. Gerade in den Bereichen Bekleidung, Eisen und Stahl sowie Leder und Lederwaren wäre aber die Beschäftigung in Deutschland vermutlich auch ohne zusätzliche Importe aus Mittel- und Osteuropas durch das weiter zunehmende Exportangebot von Entwicklungs- und Schwellenländern unter Druck geraten. Gleichzeitig haben zahlreiche Branchen von gestiegenen Exporten nach Mittel- und Osteuropa profitiert.⁷ Im übrigen ist es auch aufgrund der Größenordnungen unplausibel, daß die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe insgesamt seit 1990 um durchschnittlich knapp 3 vH pro Jahr zurückging, weil der durchschnittliche Marktanteil der Importe aus Mittel- und Osteuropa von 1991 bis 1995 von 1,4 vH auf 2,5 vH gestiegen ist, während sich gleichzeitig der Anteil der Exporte nach Mittel- und Osteuropa an der Produktion von 2 auf 2,9 vH erhöhte.

Schlechtere Beschäftigungschancen für wenig qualifizierte Arbeitskräfte?

Beschäftigungsverlusten durch wachsende Importe aus Mittel- und Osteuropa stehen Beschäftigungsgewinne durch steigende Exporte in diese Region gegenüber. Denkbar ist allerdings, daß die expandierenden Industrien höhere Qualifikationsanforderungen an die Arbeitskräfte stellen als die schrumpfenden Wirtschaftszweige. Selbst unter idealtypischen Bedingungen muß dann die Entlohnung der wenig qualifizierten Arbeitskräfte sinken, damit alle wieder Beschäftigung finden; bei starren Lohnstrukturen steigt die Arbeitslosigkeit unter den wenig qualifizierten Beschäftigten. Falls das Lohnniveau tatsächlich sinkt, wird der Strukturwandel verlangsamt; dann können geringe zusätzliche Importe mit erheblichen Arbeitsmarkteffekten in Form einer zunehmenden Lohndifferenz zwischen qualifizierten und wenig qualifizierten Arbeitskräften verbunden sein.

Die empirische Relevanz dieses Effektes ist nicht nur im Hinblick auf den zunehmenden Handel mit Mittel- und Osteuropa von Interesse. Vielmehr machen einige Studien die wachsenden Industriegüterimporte aus Niedriglohnländern insgesamt für die Verschlechterung der Beschäftigungschancen wenig qualifizierter Arbeitskräfte in den meisten Industrieländern seit 1970 verantwortlich (Leamer 1993; Wood 1994). Falls diese Hypothese zutrifft, könnte die weltwirtschaftliche Integration Mittel- und Osteuropas die Arbeitslosigkeit unter wenig qualifizierten Beschäftigten in Deutschland noch verschärfen. Allerdings stößt die Diskussion über den Zusammenhang zwischen der Arbeitsmarktentwicklung und wachsenden Industriegüterimporten aus Niedriglohnländern auf

⁷ Die hohen Exportquoten für das Textil- und Ledergewerbe gehen zu einem großen Teil auf Materiallieferungen zur Lohnveredelung in Mittel- und Osteuropa zurück.

schwierige konzeptionelle Probleme und ist daher noch nicht zu robusten Ergebnissen gelangt.⁸

Um die möglichen Auswirkungen des wachsenden deutschen Handels mit Mittel- und Osteuropa eingrenzen zu können, wurden die Arbeitsmarkteffekte des westdeutschen Außenhandels mit Industriegütern seit 1970 mittels zweier empirischer Tests auf der Basis unterschiedlicher Modellannahmen untersucht.⁹ Erstens wurde geprüft, ob die Preise der in Westdeutschland hergestellten relativ arbeitsintensiven Industriegüter relativ zu den Preisen humankapitalintensiver Güter gesunken sind. Dies wäre zu vermuten, wenn das Angebot an arbeitsintensiven Gütern weltweit steigt, weil Niedriglohnländer sich in die internationale Arbeitsteilung integrieren. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die Güterpreise auf dem Weltmarkt nicht nur durch neue Anbieter, sondern auch durch den technischen Fortschritt beeinflußt werden. So führt besonders rascher technischer Fortschritt in einer Branche – etwa der Computerindustrie – zu einem Rückgang der Produktionskosten und damit zu einer Preissenkung. Die empirische Analyse kommt zu dem Ergebnis, daß eine relativ ungünstige Preisentwicklung für arbeitsintensive Industrien – bereinigt um die Senkung der Produktionskosten durch technischen Fortschritt – und damit ein vom Weltmarkt ausgehender Druck auf die Entlohnung wenig qualifizierter Arbeitskräfte in Deutschland nicht nachzuweisen sind.

Dieser Test unterstellt, daß die Preise der in Deutschland hergestellten Güter unmittelbar durch den Weltmarkt bestimmt sind. Wahrscheinlicher ist aber, daß die deutschen Firmen in Branchen, die unter zunehmenden Wettbewerbsdruck aus Niedriglohnländern geraten, bei relativ starren Lohnstrukturen und weitgehend vorgegebenen Kapital- und Materialkosten ihre Erzeugerpreise nicht senken können. Vielmehr spezialisieren sie sich bei gegebenen oder sogar steigenden Erzeugerpreisen auf relativ hochwertige Marktsegmente und überlassen den Massenmarkt den billigeren Importen. Dann kommt es zwar zu importinduziertem Strukturwandel mit den entsprechenden Konsequenzen auf dem Arbeitsmarkt; bei konstanten Preisen der tatsächlich im Inland produzierten arbeitsintensiven Güter schlägt sich der Strukturwandel aber lediglich in Mengenreaktionen nieder, also in höheren arbeitsintensiven Importen, höheren humankapitalintensiven Exporten und Arbeitslosigkeit wenig qualifizierter Arbeitskräfte.

In einem zweiten Untersuchungsansatz wurde daher geprüft, ob Westdeutschland sich im Außenhandel seit 1970 verstärkt auf humankapitalintensive Produkte spezialisiert hat. Tatsächlich verschoben sich zwischen 1970 und 1975 im Verarbeitenden Gewerbe die Nettoexporte zugunsten von eher humankapitalintensiven Branchen. Steigender Importdruck kann also den Anstieg der Ar-

⁸ Vgl. den Überblick über den Diskussionsstand bei Burtless (1995) sowie das entsprechende Symposium des *Journal of Economic Perspectives* (Freeman 1995; Richardson 1995; Wood 1995). Siebert (1996: 16) weist im übrigen darauf hin, daß die geringe Eindeutigkeit der für die Vereinigten Staaten vorliegenden Ergebnisse noch nicht die Schlußfolgerung erlaubt, daß die Arbeitsmarkteffekte in den europäischen Ländern gleichfalls ohne Bedeutung sind, da Anpassungsprozesse in Europa eher als in den Vereinigten Staaten über die Mengen anstatt über die Preise erfolgen.

⁹ Eine ausführliche Darstellung enthält Lücke (1996). Die verwendeten Methoden basieren auf Baldwin and Cain (1994) und Leamer (1994).

beitslosigkeit von einem sehr geringen Niveau auf 7 vH für Arbeitskräfte ohne Berufsausbildung und 2,3 vH für Arbeitskräfte mit Berufsausbildung bis zum Jahr 1980 mitverursacht haben. Allerdings könnte die Arbeitslosenrate wenig qualifizierter Arbeitskräfte auch deshalb überproportional angestiegen sein, weil – nach der zugrunde liegenden Schätzung – die Entlohnung wenig qualifizierter Arbeit relativ zu Humankapital von 1970 bis 1980 um knapp 14 vH zunahm.

Von 1980 bis 1985 stieg die Arbeitslosigkeit erneut stark an – auf 17,2 vH für Arbeitskräfte ohne Berufsausbildung und auf 6,2 vH für Arbeitskräfte mit Berufsausbildung. Jedoch hat sich die 1980 noch ausgeprägte Außenhandelspezialisierung auf humankapitalintensive Branchen während der achtziger Jahre allmählich verringert. Demnach kann der Anstieg der Arbeitslosigkeit in diesem Zeitraum nicht auf eine Verschärfung der Importkonkurrenz aus Niedriglohnländern zurückgehen. Nach dem Einbruch in der ersten Hälfte der achtziger Jahre nahm die Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe ab 1985 wieder zu, so daß 1991 das Niveau des Jahres 1980 wieder erreicht wurde. Vollbeschäftigung hätte jedoch wohl nur erzielt werden können, wenn vor allem die Kosten wenig qualifizierter Arbeit im Verhältnis zu Humankapital stärker gesunken wären; tatsächlich gingen sie nach der zugrunde liegenden Schätzung nur um gut 5 vH zurück.

Demnach wurde allenfalls in den siebziger Jahren, nicht aber in den achtziger Jahren der Anstieg der Arbeitslosigkeit in Westdeutschland durch Industriegüterimporte aus Niedriglohnländern mitverursacht. Selbst für die siebziger Jahre verbleibt eine erhebliche Unsicherheit hinsichtlich des Umfangs dieses Effektes. Da der Handel mit Mittel- und Osteuropa sich im Verhältnis zum gesamten deutschen Außenhandel in engen Grenzen bewegt, dürfte es selbst bei einer weiteren deutlichen Zunahme kaum zu einer fühlbaren Verschlechterung der Beschäftigungschancen für wenig qualifizierte Arbeitskräfte in Deutschland kommen.

Globalisierung der Produktion:

Evidenz aus einer Befragung ungarischer Industriegüterexporteure

Der wirtschaftliche Strukturwandel kann heute nicht mehr allein auf der Ebene der hochaggregierten Industriesektoren beschrieben werden, die der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung und damit auch den hier verwendeten Daten zugrunde liegen (Tabelle 3). Seit geraumer Zeit wächst der internationale Handel mit Industriegütern deutlich rascher als die Produktion; in den meisten Branchen nehmen sowohl der Marktanteil der Importe als auch der Anteil der Exporte an der Produktion zu.¹⁰ Diese „Globalisierung von Produktion und Märkten“ (Gundlach und Nunnenkamp 1994) beinhaltet unter anderem eine zunehmende Aufspaltung von Produktionsprozessen, so daß einzelne, früher untrennbare Aktivitäten nunmehr an verschiedenen Standorten angesiedelt werden können. Eine wichtige Triebkraft dieser Entwicklung waren sinkende

¹⁰ Auch für den Außenhandel der Visegrad-Staaten wurde eine zunehmende Bedeutung des intraindustriellen Handels beschrieben (Trabold und Berke 1995).

Transport- und Kommunikationskosten, die die Koordinationskosten derartiger Netzwerke nachhaltig gesenkt haben.

Die wirtschaftliche Transformation in Mittel- und Osteuropa hat zum einen zusätzliche Anreize für Produktionsauslagerungen durch die im internationalen Vergleich sehr niedrigen Arbeitskosten in diesen Ländern geschaffen. Zum anderen hält die geographische Nähe dieser Standorte zu Deutschland die Koordinationskosten gering, jedenfalls im Vergleich in anderen Ländern mit ähnlich niedrigen Arbeitskosten. Damit rückt die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsabschnitte auch in den Horizont mittlerer und kleinerer deutscher Unternehmen.

Umfangreiche anekdotische Evidenz spricht dafür, daß derartige, unter dem Begriff „verlängerte Werkbank“ gefaßte Aktivitäten vor allem in der Tschechischen Republik und in Ungarn eine zunehmend wichtige Rolle spielen. Eine genauere quantitative Abschätzung stößt allerdings auf schwerwiegende Probleme. In der Außenhandelsstatistik lassen sich Produktionsauslagerungen nur dann erkennen, wenn die entsprechenden Importe in die EU unter dem Zollregime der passiven Lohnveredlung stattfinden. Entsprechende Quoten finden sich vor allem im Bereich der Bekleidungsindustrie (DIW 1995). Ein anderer möglicher Ansatzpunkt sind die westlichen Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa. Allerdings sind diese oft auf die Erschließung der örtlichen Märkte und nicht in erster Linie auf kostengünstige Produktionsmöglichkeiten ausgerichtet (Vincentz 1995).

Erste Ergebnisse der bereits erwähnten Befragung ungarischer Industriegüterexporteure (Szalavetz und Lücke 1996) deuten darauf hin, daß jedenfalls beim ungarischen Export „ausgelagerte“ Aktivitäten in einem weiten Sinn eine zentrale Rolle spielen. Als Indikator für Produktionsauslagerung wird die Form des Export-Marketing herangezogen; eine enge Beteiligung westlicher Firmen, insbesondere von Industrieunternehmen (im Unterschied zu Handelsfirmen), wird als Hinweis auf Auslagerung gedeutet. So beinhalten in den traditionellen arbeitsintensiven Industrien (Bekleidung, Lederwaren) die Westexporte vielfach Lohnarbeit im Auftrag von Produzenten, die nicht nur das Produktdesign vorgeben, sondern das ungarische Unternehmen auch bei der Materialbeschaffung, Produktionsorganisation und Qualitätskontrolle sowie durch Überlassung von Maschinen unterstützen.

Bei den Exporten der Kapitalgüterindustrien herrschen in Ungarn bisher Halbfertigprodukte vor, beispielsweise elektronische Komponenten oder Bauteile. Diese Exporte sind vielfach in die weltweiten Beschaffungs- oder Vertriebsnetze der westlichen Partner integriert. Selbst wenn es sich nicht um Lohnfertigung im engen Sinne handelt, spielen auch hier ausländische Partner eine zentrale Rolle bei Marketing, Technologiewahl, Produktionsorganisation und ähnlichem. Offenbar ermöglichen „ausgelagerte“ Produktionsaktivitäten es den ungarischen Unternehmen, mit Hilfe ihrer Partner auf den westlichen Märkten für Industriegüter Fuß zu fassen; ohne eine derartige enge Zusammenarbeit wäre dies angesichts hoher Markteintrittskosten kaum möglich. Aus deutscher Sicht bedeutet dies, daß die Arbeitsmarkteffekte der Importe aus Mittel- und Osteuropa – Strukturwandel und Druck auf die Entlohnung wenig

qualifizierter Arbeitskräfte – quantitativ bedeutsamer sein könnten, als es die empirische Analyse im vorherigen Abschnitt auf der Basis einer hochaggregierten Branchengliederung vermuten läßt.

Darüber hinaus wurde postuliert, daß sich in den letzten Jahren auch in den hochwertigen Marktsegmenten, auf die die deutschen Exporteure sich spezialisiert haben, der Preiswettbewerb verschärft hat (Streeck 1995). Dazu hätten einerseits die Globalisierung der Produktion unter Einbeziehung mittel- und osteuropäischer Standorte und andererseits nachstoßender Wettbewerb von Industrie-, Transformations- und Schwellenländern beigetragen. Eine empirische Überprüfung dieser Hypothese würde detaillierte einzelbetriebliche Daten erfordern, die nicht zur Verfügung stehen. Prinzipiell können die deutschen Produzenten einem zunehmenden Preisdruck durch vermehrte Innovationen begegnen, da in einer frühen Phase des Produktzyklus die Aufspaltung der Produktionsprozesse tendenziell schwieriger ist als bei ausgereifter Produktionstechnologie. Falls dies jedoch nicht ausreicht und die Preise der deutschen Exportprodukte durch intensiveren weltweiten Wettbewerb sinken, so muß dies zu einem Rückgang der Realeinkommens in Deutschland führen.

Fazit

Westeuropa und insbesondere Deutschland sind wegen ihrer wirtschaftlichen Größe und geographischen Nähe natürliche Handelspartner der mittel- und osteuropäischen Länder. Nach der Beseitigung der Barrieren im Ost-West-Handel im Zuge der Systemtransformation ist daher der deutsche Handel mit Mittel- und Osteuropa rasch gewachsen. Gleichzeitig ist der Anteil der Mitgliedsländer der Europäischen Union am deutschen Außenhandel gesunken. Dies spricht dafür, daß die wachsenden Importe aus Osteuropa teilweise Importe aus westeuropäischen Staaten verdrängt haben und somit die Anpassungslasten durch die zunehmende Importkonkurrenz geringer bleiben, als das rasche Wachstum des deutschen Ost-Handels vermuten lassen würde. Im übrigen haben der Marktanteil der Importe aus Mittel- und Osteuropa sowie die Bedeutung dieser Ländergruppen für den deutschen Export zwar zugenommen; in den meisten Branchen bleiben diese Werte aber noch recht gering. Abgesehen von einigen ohnehin schrumpfenden Wirtschaftszweigen, bei denen Mittel- und Osteuropa einen überdurchschnittlichen Anteil an der inländischen Marktversorgung aufweist, dürfte sich der Struktur Anpassungsbedarf in Grenzen halten, der in Deutschland durch die weltwirtschaftliche Integration Mittel- und Osteuropas ausgelöst wird.

Es findet sich auch keine Evidenz für die Hypothese, daß Importe aus Niedriglohnländern zu dem Anstieg der Arbeitslosigkeit unter wenig qualifizierten Beschäftigten in Deutschland seit 1980 wesentlich beigetragen haben. Allerdings beruht diese Analyse auf Daten in einer relativ hoch aggregierten Branchengliederung, so daß die Folgen der zunehmenden Globalisierung der Produktion in Form der Auslagerung arbeitsintensiver Teilprozesse nicht erfaßt werden. Eine Fallstudie über ungarische Industriegüterexporte zeigt, daß diese – bedingt durch geographische Nähe und niedrige Lohnkosten – zu einem erheblichen

Teil auf Produktionsverlagerungen aus Deutschland zurückgehen. Daher dürften die deutschen Importe aus Ungarn insgesamt arbeitsintensiver sein, als ihre sektorale Zuordnung entsprechend der deutschen Branchengliederung vermuten läßt. Das Ausmaß dieses Effekts läßt sich allerdings nur durch eine weitaus tiefer disaggregierte Untersuchung des intersektoralen Strukturwandels einschätzen, die den Rahmen dieses Aufsatzes sprengen würde.

Negative Auswirkungen des zunehmenden Handels mit Mittel- und Osteuropa auf den deutschen Arbeitsmarkt sind also zwar denkbar, wegen des insgesamt niedrigen Umfangs des deutschen Handels mit Mittel- und Osteuropa aber unwahrscheinlich.¹¹ Umgekehrt ist jedoch in Mittel- und Osteuropa die weitere weltwirtschaftliche Integration eine wichtige Voraussetzung für einen erfolgreichen Verlauf der wirtschaftlichen Systemtransformation. Auf Deutschland als Haupthandelspartner kommt daher eine besondere Verantwortung zu für die Aufrechterhaltung eines freien Marktzugangs. Dies betrifft nicht nur die relativ fortgeschrittenen mitteleuropäischen Reformländer, die durch die Europa-Abkommen bei Industriegütern bereits weitgehend freien Marktzugang genießen und auch bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen gegenüber anderen Drittländern privilegiert sind. Auch die übrigen osteuropäischen Staaten, insbesondere die GUS-Mitgliedsländer, deren Marktzugang durch die bisherigen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen nicht in gleicher Weise abgesichert ist, bleiben auf offene Märkte angewiesen.

Genauerer Überprüfung bedarf die Hypothese, daß die zunehmende Globalisierung der Produktion – unter Einbeziehung mittel- und osteuropäischer Standorte – und ein verstärkter Konkurrenzdruck von Firmen aus anderen Industrie-, Transformations- und Schwellenländern tendenziell zu einem Rückgang der deutschen Exportpreise führen. Eine Verschlechterung der deutschen Terms of trade müßte einen Realeinkommensverlust nach sich ziehen. Dieser Herausforderung könnten deutsche Unternehmen zunächst durch vermehrte Innovationsanstrengungen begegnen, um immer wieder neue Marktnischen mit entsprechenden Preissetzungsspielräumen zu erschließen. Falls dies nicht ausreicht, müßte das Lohnniveau entsprechend dem Rückgang des Realeinkommens sinken; anderenfalls käme es zu vermehrter Arbeitslosigkeit. Ein Versuch, dem verstärkten Wettbewerbsdruck durch außenwirtschaftliche Abschottung zu begegnen, wäre hingegen zum Scheitern verurteilt: ein Preistrückgang für deutsche Exportprodukte auf den Weltmärkten kann nicht durch Importbarrieren verhindert werden; und Produktionsverlagerung ins Ausland kann bei zunehmenden Wettbewerbsdruck und relativ starren Löhnen für deutsche Unternehmen der einzige Weg sein, ihre preisliche Wettbewerbsfähigkeit und damit die im Inland verbliebenen Arbeitsplätze zu sichern.

¹¹ Zu diesem Ergebnis kommt auch Bofinger (1995) aufgrund einer Auswertung der wichtigsten empirischen Studien auf diesem Gebiet.

Literaturverzeichnis

- Baldwin, R.E., und G.G. Cain (1994). *Trade and U. S. Relative Wages: Preliminary Results*. University of Wisconsin-Madison (mimeo).
- Burtless, G. (1995). International Trade and the Rise in Earnings Inequality. *Journal of Economic Literature* 33 (2): 800-816.
- Bofinger, P. (1995). *The Political Economy of the Eastern Enlargement of the EU*. Discussion Paper 1234. Centre for Economic Policy Research, London.
- Deutsche Bundesbank (1995). *Zahlungsbilanz nach Regionen. Sonderveröffentlichung 11*. Frankfurt am Main.
- (1996). *Zahlungsbilanzstatistik*. März. Frankfurt am Main.
- DIW (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung) (1995). Passive Lohnveredelung im Rahmen der Textil- und Bekleidungsimporte Deutschlands und der EU. *Wochenbericht des DIW* 62 (17): 338-346.
- Freeman, R.B. (1995). Are Your Wages Set in Beijing? *Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 15-23.
- Gundlach, E., und P. Nunnenkamp (1994). The European Union in the Era of Globalization. Competitive Challenges, Structural Unemployment, and Policy Responses. *Konjunkturpolitik* 40 (3-4): 202-225.
- Klodt, H., K.-D. Schmidt et al. (1989). *Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb*. Kieler Studie 228. Tübingen.
- Leamer, E.E. (1993). Wage Effects of a U. S.-Mexican Free Trade Agreement. In P.M. Garber (Hrsg.), *The Mexico-U.S. Free Trade Agreement*. Cambridge, Mass.
- (1994). Trade, Wages and Revolving Door Ideas. NBER Working Paper 4716. Cambridge, Mass.
- Lücke, M. (1996). Has Trade with Low-wage Countries Caused West German Unskilled Unemployment? Kieler Arbeitspapiere (in Vorbereitung). Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Murrell, P. (1990). *The Nature of Socialist Economies. Lessons from Eastern European Foreign Trade*. Princeton, NJ.
- Paqué, K.H. (1994). *Structural Unemployment and Real Wage Rigidity in Germany*. Habilitationsschrift. Universität Kiel.
- Piazzolo, D. (1996). Trade Integration Between Eastern and Western Europe: Politics Follows the Market. Kieler Arbeitspapiere 745. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Richardson, J.D. (1995). Income Inequality and Trade: How to Think, What to Conclude. *Journal of Economic Perspectives* 9(3):33-56.
- Siebert, H. (1996). Die Weltwirtschaft im Umbruch: Müssen die Realeinkommen der Arbeitnehmer sinken? Kieler Arbeitspapiere 744. Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Schumacher, D. (1995). Impact on German Trade of Increased Division of Labour with Eastern Europe. Diskussionspapiere 116. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- Statistisches Bundesamt (1995). *Fachserie 18, Reihe 1.3: Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen. Konten und Standardtabellen. Hauptbericht 1994*. Stuttgart.
- (verschiedene Ausgaben). *Fachserie 7, Reihe 7: Außenhandel nach Ländern und Gütergruppen der Produktionsstatistiken*. Stuttgart.
- Streeck, W. (1995). German Capitalism: Does it Exist? Can it Survive? In C. Crouch und W. Streeck (Hrsg.), *Modern Capitalism or Modern Capitalisms?* London.
- Szalavetz, A., und M. Lücke (1996). West-to-East Transfer of Technology and Know-how and Export Reorientation in Central Eastern Europe. Kieler Arbeitspapiere (in Vorbereitung). Institut für Weltwirtschaft, Kiel.
- Tangermann, S. (1993). Some Economic Effects of EC Agricultural Trade Preferences for Central Europe. *Journal of Economic Integration* 8(2):152-174.

- Trabold, H., und C. Berke (1995). Die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Länder: gestern, heute und morgen. Diskussionspapiere 123. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin.
- Vincenz, V. (1995). Auswirkungen der wachsenden Arbeitsteilung zwischen Deutschland und seinen östlichen Nachbarn auf Arbeitsmarkt, Investitionen und Güterströme. Gutachten erstellt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft. Arbeitspapiere 188. Osteuropa-Institut, München.
- Wood, A. (1994). *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-driven World*. Oxford.
- (1995). How Trade Hurt Unskilled Workers. *Journal of Economic Perspectives* 9 (3): 57–80.