ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Eltetoe, Andrea

Article

Direktinvestitionen und Aussenhandel zwischen der Europaeischen Union und Polen, Tschechien sowie Ungarn

ifo Dresden berichtet

Provided in Cooperation with:
Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research at the University of Munich

Suggested Citation: Eltetoe, Andrea (2001) : Direktinvestitionen und Aussenhandel zwischen der Europaeischen Union und Polen, Tschechien sowie Ungarn, ifo Dresden berichtet, ISSN 0945-5922, ifo Institut, Niederlassung Dresden, Dresden, Vol. 08, Iss. 2, pp. 21-28

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/169584

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Direktinvestitionen und Außenhandel zwischen der Europäischen Union und Polen, Tschechien sowie Ungarn[1]

Polen, Tschechien und Ungarn zählen zu den Ländern Mittel- und Osteuropas, welche den Systemwechsel von der Plan- zur Marktwirtschaft weitgehend bewältigt haben und denen es gelungen ist, die Wirtschaft zu stabilisieren, zu privatisieren und einen Wachstumsprozess einzuleiten. Sie gelten als heißeste Kandidaten für die EU-Mitgliedschaft. Sie haben den Großteil der ausländischen Direktinvestitionen in die mittel- und osteuropäischen Transformationsländer auf sich gezogen und bereits einen regen Handelsaustausch mit der Europäischen Gemeinschaft entwickelt.

Strukturmuster der Direktinvestitionen

Ausländische Direktinvestitionen (FDI) können eine wichtige Finanzierungsquelle für die Modernisierung von weniger entwickelten Ländern sein. Nach dem politischen Systemwechsel in Mitteleuropa hat diese Region ihre Märkte für ausländische Anbieter und Investoren geöffnet. Der Zufluss von Auslandskapital ist während der neunziger Jahre stark angestiegen. Tabelle 1 zeigt die FDI-Daten für die drei Länder. Ungarn war sehr erfolgreich bei der Anwerbung von ausländischen Direktinvestitionen. Die jährlichen Direktinvestitionen betrugen in der Regel 4 % des Bruttoinlandsprodukts und 22 % der Bruttoanlageinvestitionen Ungarns während der neunziger Jahre. Ende 1999 lag der im ausländischen Eigentum befindliche Kapitalstock pro Einwohner Ungarns bei rund 2.000 USD und war damit der höchste in der Region. Mit 40 % ist der Auslandskapitalstock auch in Relation zum Bruttoinlandsprodukt sehr hoch. Leider gibt es für Ungarn keine exakten Daten über reinvestierte Gewinne. Verfügbar sind nur Schätzungen der Nationalbank auf der Basis von Bilanzdaten über ausgeschüttete Dividenden der Unternehmen. Nach diesen Schätzungen betrugen die reinvestierten Gewinne 1,8 Mrd. USD zwischen 1990 und 1997 (Oszlay 1999, S. 17).

Polen war während der neunziger Jahre ebenfalls sehr attraktiv für ausländische Investoren. In Tabelle 1 sind hierzu zwei Datensätze zu den Auslandsinvestitionen ausgewiesen:

- Die Daten auf der Basis der Zahlungsbilanz enthalten auch reinvestierte Gewinne.
- Für Zwecke der Vergleichbarkeit werden auch die Zuflüsse an Direktinvestitionen ohne reinvestierte Gewinne dargestellt.

Beide Messansätze zeigen ein kräftiges Wachstum der Zuflüsse an Auslandskapital seit 1995. Der im ausländischen Eigentum befindliche Kapitalstock Polens ist aber noch deutlich niedriger als in den beiden anderen mitteleuropäischen Ländern. Dabei spielt auch die Größe Polens und der damit verbundene größere Umfang der binnenwirtschaftlich orientierten Aktivitäten eine Rolle.

Bis 1997 war die Tschechische Republik – obwohl von ähnlicher Größe – weniger attraktiv für Auslandsinvestoren als Ungarn. 1998/99 stiegen die Zuflüsse an Auslandsinvestitionen jedoch stark an. Dies gilt auch, wenn berücksichtigt wird, dass die tschechischen Statistiken in diesen beiden Jahren auch reinvestierte Gewinne einbeziehen. Der starke Anstieg hängt mit großen Privatisierungsvorhaben in Tschechien zusammen. Derartige Großprojekte haben in früheren Jahren auch die jährlichen FDI-Zuflüsse in den übrigen Ländern beeinflusst (vgl. Tab. 1).

In allen drei Ländern floss während der neunziger Jahre das Gros der ausländischen Direktinvestition in die verarbeitende Industrie. Am Ende der Dekade ist ein beachtlicher Teil der verarbeitenden Industrie in ausländischem Eigentum. Tabelle 2 zeigt die Bedeutung der Unternehmen in ausländischer Hand anhand von verschiedenen Kenngrößen. Danach ist der Einfluss von Tochterunternehmen ausländischer Firmen in der ungarischen verarbeitenden Industrie am größten. Alle Kennzahlen sind hier weit höher als in den beiden anderen Ländern. Sogar der Anteil der Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen an der

[1] *Aus dem Englischen übertragen und redaktionell bearbeitet von Wolfgang Gerstenberger.*

Tab. 1

Ausländische Direktinvestitionen (FDI) in Tschechien, Polen und Ungarn
– Mill. US Dollar, Anteil an den Bruttoanlageinvestitionen und Relation zum BIP und pro Kopf –

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	FDI pro Einheit BIP in %	FDI pro Kopf in USD
Tschechien	**654**	**869**	**2562**	**1428**	**1300**	**2720**	**5108**	**31,8%**	**1653**
FDI/ GFCF %	6,8	7,4	15,4	7,7	8,1	17,5	36,2		
Polen 1	**1715**	**1875**	**3659**	**4498**	**4908**	**6365**	**7000**	**18,3%**	**724**
Polen 2	**580**	**542**	**1132**	**2768**	**3077**	**5129**	**4884**		
FDI/ GFCF %	4,3	3,0	4,8	9,3	9,1	12,7	n.a.		
Ungarn	**2339**	**1147**	**4453**	**2275**	**2173**	**2037**	**1944**	**39,4%**	**1919**
FDI/ GFCF %	32,1	13,7	49,7	20,5	20,5	17,4	12,8		

Tschechien: Beteiligungskapital + Kredite und sonst. Anlagen + reinvestierter Gewinn ab 1998
Ungarn: Beteiligungskapital + Kredite und sonst. Anlagen ab 1996
Polen 1: Beteiligungskapital + Kredite und sonst. Anlagen + reinvestierter Gewinn + Kredite
Polen 2: Beteiligungskapital + Kredite

Quelle: WIIW, World Investment Report 2000.

Beschäftigung in der verarbeitenden Industrie – er ist in der Regel unter allen Kennzahlen am niedrigsten – liegt in Ungarn bei 45 % (vgl. Tab. 2). Die herausragende Stellung Ungarns reflektieren eine energische Privatisierungspolitik und eine kohärente Wirtschaftspolitik, die auf eine schnelle und umfassende Modernisierung ausgerichtet waren, sowie eine im Grundsatz aufgeschlossene und positive Haltung gegenüber ausländischen Investoren. Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen spielen in der tschechischen verarbeitenden Industrie die geringste Rolle unter den Vergleichsländern. Allerdings ist deren Anteil in den letzten Jahren deutlich angestiegen. Das hängt nicht nur mit den erwähnten Großprojekten zusammen. Eine Rolle spielte auch, dass die tschechische Wirtschaft zwischen 1996 und 1998 eine zweite tranformationsbedingte Rezession durchschreiten musste. Die einheimischen Unternehmen stagnierten beim Umsatz, während die Firmen im Auslandsbesitz ihre Verkäufe über wachsende Exporte steigern konnten (Hunya 2000).

Es gibt zwei wirtschaftliche Bezugsgrößen, bei denen die Tochterfirmen ausländischer Gesellschaften den höchsten Anteil in allen drei Ländern aufweisen: die Investitionen und den Export. Die Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen verfügen über reichlich Kapital und können deshalb kapitalintensiver produzieren als nationale Firmen. Sie sind nicht nur in den kapitalintensiveren Segmenten der Industrie tätig, sondern können auch kapitalintensivere Produktionstechniken finanzieren. Die Töchter ausländischer Unternehmen sind auch exportintensiver als die Firmen mit nationalen Eigentümern. Dies ist nicht nur eine Erfahrung der mitteleuropäischen Länder, sondern gilt für eine Vielzahl von Länder. Die Firmen mit ausländischer Beteiligung spielen nicht nur in Ungarn eine zentrale Rolle für den Export. Auch in Polen, das einen relativ großen einheimischen Markt besitzt, entfallen auf diese Unternehmen mehr als die Hälfte aller Exporte. Der Exportanteil der Töchter ausländischer Unternehmen hat sich zwischen 1996 und 1998 verdoppelt. Hinter der höheren Präsenz der Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen beim Export steht der bessere Zugang zu den Auslandsmärkten über die Vertriebsorganisation der Muttergesellschaft, die Integration in multinationale Produktionsnetzwerke und die im Vergleich zur nationalen Industrie

Tab. 2
Bedeutung der Firmen mit ausländischer Beteiligung (FIEs) an der verarbeitenden Industrie, 1998

	Anteil FIEs in %		
Kenngröße	**Ungarn**	**Tschechien**	**Polen**
Beschäftigte	44,9	19,6	26,0
Umsätze	70,0	31,5	40,6
Eigenkapital*	72,7	27,9	43,2
Investitionen	78,7	41,6	51,0
Exporte	85,9	47,0	52,4
Bruttowertschöpfung	69,3	31,0	35,2
Anzahl der Unternehmen	11,7	19,9	26,4
* in Ungarn Stammkapital			

Quelle: WIIW database from national statistics.

höhere Produktqualität. Häufig produzieren die Tochtergesellschaften multinationaler Unternehmen in zollfreien Zonen. In Ungarn kamen 43 % aller Exporte im Jahr 1999 aus diesen Zonen.

Der Anteil an der Zahl der Unternehmen liegt wesentlich niedriger als bei allen anderen Kennziffern. Bei den Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen handelt es sich also in der Regel um große Unternehmen. Die Konzentration ist in Ungarn am ausgeprägtesten: 11,7 % aller Firmen produzieren 70 % des Umsatzes und der Wertschöpfung sowie 86 % des Exports der verarbeitenden Industrie. Die im nationalen Eigentum befindlichen Unternehmen bestehen weitgehend aus kleinen Unternehmen oder Minifirmen.[2] Innerhalb der verarbeitenden Industrie gibt es Zweige, auf die sich das Engagement ausländischer Unternehmen stärker konzentriert. Hierzu zählen in allen drei Ländern die tabakverarbeitende Industrie, der Straßenfahrzeugbau, die Unterhaltungselektronik und die Herstellung von elektrischen Maschinen. Mit Ausnahme der Tabakindustrie sind alle Branchen stark exportorientiert.

Festzuhalten ist, dass die Durchdringung der polnischen, tschechischen und ungarischen Wirtschaft durch Auslandskapital während der neunziger Jahre stark zugenommen hat und im internationalen Vergleich zum Beginn des neuen Jahrzehnts ein hohes Niveau erreicht hat. Die Gruppe der Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen ist stark gewachsen. Die meisten Firmen befinden sich komplett oder mit Majorität in ausländischem Eigentum. In Ungarn entfielen 1999 über 80 % der Firmen auf diese Kategorie.

Unterschiede in der Leistungsfähigkeit

Als Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen gelten Firmen, bei denen der Anteil ausländischen Kapitals mehr als 10 % beträgt. Wenn es um die Analyse von Unterschieden in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit zwischen Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (FIEs) und heimischen Unternehmen (DEs) geht, wäre es besser, wenn Daten für Firmen im Mehrheitsbesitz ausländischer Eigentümer untersucht werden könnten, weil dann auch Unter-

[2] *1999 beschäftigten 90 % aller Firmen weniger als zehn Personen.*

schiede im Managementstil und in der Unternehmenskultur eindeutig zum Ausdruck kämen. Da die Informationen für diese Unterkategorie von Unternehmen nicht zur Verfügung stehen, muss jedoch die ganze Gruppe der Tochtergesellschaften im ausländischen Besitz betrachtet werden. Außerdem kann nicht die Fluktuation über Zu- und Abgänge[3] von Unternehmen und von Eigentümerwechseln ausgeschaltet werden. Die Zusammensetzung der beiden Gruppen ändert sich deshalb leicht von Jahr zu Jahr. Trotzdem können die Grundlinien in der Leistungsfähigkeit von Unternehmen im Eigentum ausländischer Gesellschaften und von heimischen Firmen in den drei Ländern herausgearbeitet werden.

Nach der Literatur, die sich mit der Charakteristik der Leistungsfähigkeit ausländischer Tochtergesellschaften befasst, zeigt sich, dass die im ausländischen Eigentum befindlichen Gesellschaften in der Regel neuere Technologien einsetzen und produktiver sind als die Firmen im nationalen Eigentum.[4] Dies trifft auch auf die mitteleuropäischen Länder zu. Tabelle 3 zeigt die Unterschiede zwischen den verschiedenen Firmengruppen in den drei Ländern nach bestimmten Kennzahlen für die Leistungsfähigkeit (vgl. Tab. 3).

Bei der Arbeitsproduktivität (Bruttowertschöpfung und Umsatz pro Beschäftigen) treten in Ungarn die stärksten Unterschiede zu den nationalen Firmen auf. Die Unternehmen im ausländischen Eigentum (FIE) sind drei Mal produktiver als die nationalen Unternehmen (DE). In den anderen beiden Ländern ist die Produktivität in den FIEs in der Regel doppelt so hoch wie in den einheimischen Firmen. Der Produktivitäts-

Tab. 3

Kennzahlen zur Produktivität und Effektivität des Faktoreinsatzes im verarbeitenden Gewerbe, 1998

	Ungarn		Tschechien		Polen	
Kennzahl	**FIEs**	**DEs**	**FIEs**	**DEs**	**FIEs**	**DEs**
Bruttowertschöpfung / Arbeitnehmer	17,8	6,4	19,1	10,4	12,1	7,8
Nettoumsatz / Arbeitnehmer	73,0	25,5	73,0	38,6	60,1	31,6
Bruttowertschöpfung / Anlagevermögen* in %	125,7	148,6	31,1	24,5	17,4	19,4
Nettoumsatz / Anlagevermögen* in %	514,1	587,6	121,2	91,2	86,2	78,3
Investitionen / Anlagevermögen* in %	38,0	28,1	12,7	6,2	11,2	6,5
Export / Umsatz in %	56,1	22,0	57,2	29,7	27,8	16,9
Gewinn / Nettoumsatz in %	7,9	2,3	6,4	0,2	3,6	1,3

*Im Fall Ungarns: Stammkapital

Quelle: WIIW database from national statistics.

[3] *Jedes Jahr werden rund 40.000 Firmen neu gegründet und rund 30.000 liquidiert. Die neu gegründeten Unternehmen in ausländischem Eigentum hatten in Ungarn 1995 einen Anteil von 26 %. Der Anteil stieg 1999 auf 89 %.*

[4] *Vgl. Dunning 1993 und die dort zitierte Literatur.*

vorsprung der Firmen im ausländischen Eigentum resultiert aus der besseren Ausstattung mit modernen Produktionstechnologien und modernen Maschinen, einem besseren Management und einer besseren Vertriebsorganisation sowie einer besseren Organisation der Produktion. Wie erwähnt, entspricht eine höhere Produktivität in Unternehmen in ausländischem Eigentum auch den Erfahrungen anderer Länder. Dabei waren allerdings die Differenzen geringer. Die Produktivität in den FIEs war nur um 20 bis 30 % höher als bei den DEs.[5] Mithin ist die Produktivitätslücke in den mitteleuropäischen Ländern im internationalen Vergleich außergewöhnlich groß.

Bei der Kapitalproduktivität – sie kommt in den Kennziffern Umsatz bzw. Wertschöpfung je Einheit Anlagevermögen zum Ausdruck – sind die Unterschiede sehr klein. Der Grund hierfür ist darin zu suchen, dass die Tochtergesellschaften im ausländischen Besitz wegen des besseren Zugangs zu Kapital viel kapitalintensiver produzieren. In Ungarn ist z. B. die durchschnittliche Kapitalausstattung einer Firma in ausländischem Eigentum rund zwanzig Mal höher als die einer heimischen Firma. Die Übereinstimmung reflektiert damit eher einen Kapitalmangel bei den heimischen Unternehmen als eine höhere Effizienz des Kapitaleinsatzes in diesen Firmen. Angesichts der höheren Arbeitsproduktivität der ausländischen Unternehmen verwundert es nicht, dass es auch bei der Profitabilität erhebliche Unterschiede gibt. Gemessen an den Gewinnen nach Steuern liegen die Gewinnraten der FIEs weit höher als der heimischen Unternehmen. Da Gewinne nach Steuern betrachtet werden, trägt zu diesem Unterschied auch bei, dass die Tochtergesellschaften ausländischer Firmen eine niedrigere Steuerbelastung hatten als heimische Firmen. Dies hängt damit zusammen, dass diese Firmen in der Regel für ihre Investitionen Steuererleichterungen bekamen. Tabelle 3 unterstreicht auch nochmals, dass die Töchter in ausländischem Besitz stärker exportorientiert sind. Der Anteil des Exports am Gesamtumsatz liegt wesentlich höher als bei heimischen Unternehmen. Der Unterschied ist wiederum in Ungarn am stärksten ausgeprägt. Die dargestellten Fakten zur Bedeutung von Unternehmen mit ausländischer Beteiligung gilt es im Hinterkopf zu behalten, wenn es nun um die Analyse der Exportentwicklung geht.

Außenhandel mit der Europäischen Union

Zu Beginn der neunziger Jahre bestanden die Exporte aus den mitteleuropäischen Ländern zum größten Teil aus Agrarprodukten, Rohstoffen, Mineralien und Produkten der Holzverarbeitung sowie der Textil- und Bekleidungsindustrie. Gegen Ende der neunziger Jahre hat sich die Exportstruktur nach Gütergruppen beträchtlich verändert. Tabelle 4 weist die zehn wichtigsten Exportprodukte der drei Länder in die Europäische Gemeinschaft auf dem Niveau der SITC 5-Steller der internationalen Außenhandelsstatistik aus. Es zeigt sich, dass inzwischen Teile für elektrische Maschinen, Straßenfahrzeuge und deren Komponenten eine erhebliche Bedeutung für den Export bekommen haben. Dies und ähnliche höherwertige Industrieprodukte werden überwiegend von den Tochtergesellschaften im ausländischen Eigentum hergestellt. Im Falle Ungarns, wo die Umstrukturierung der Exporte am ausgeprägtesten war, setzen sich die wichtigsten zehn Produkte nur aus solchen Gütergruppen zusammen. Auf der Liste der wichtigsten Exportgüter für Polen und die Tschechische Republik stehen immer noch die Ausfuhr von Holz, Möbeln, Textilien und Kohle sowie Eisen- und Stahlprodukten (vgl. Tab. 4). Derartige Güter sind aber auch in diesen Ländern weit weniger häufig vertreten als in der ersten Hälfte der neunziger Jahre.

Tabelle 4 zeigt ein weiteres wichtiges Charakteristikum, nämlich die vergleichsweise hohe Konzentration der Exporte in die Europäische Gemeinschaft auf wenige Gütergruppen. Der Konzentrationsgrad ist im Falle Ungarns am höchsten, wo die zehn wichtigsten Produkte 43 % aller Exporte von Erzeugnissen der verarbeitenden Industrie ausmachen. In Tschechien und Polen entfallen immer noch rund ein Viertel aller Exporte auf die zehn wichtigsten Produkte. Hier findet sich eine Entsprechung zu der dargestellten ausgeprägten Konzentration der Exporte auf bestimmte Firmengruppen.

[5] *Vgl. Dunning 1993 und die dort zitierte Literatur.*

Tab. 4 Die zehn wichtigsten Exportprodukte in die EU 1999

Polen		Tschechien		Ungarn	
Name (SITC 5)	**Anteil**	**Name (SITC 5)**	**Anteil**	**Name (SITC 5)**	**Anteil**
Personenkraftwagen	4,75	Personenkraftwagen	11,44	Kolbenmotoren	13,62
Fernsehgeräte und Videorecorder	3,17	Teile und Zubehör für Straßenfahrzeuge	2,96	Personenkraftwagen	7,40
Sitze s.n.a.e. mit Holzrahmen	2,99	Teile von Sitzen	2,40	Speichereinheiten für Datenverarbeitung	5,22
Fettkohle	2,53	Andere Teile und Zubehör für KFZ-Karosserien	2,18	Eingabe/Ausgabeeinheiten der Datenverarbeitung	3,15
Teile und Zubehör für Straßenfahrzeuge	2,17	Zündungen und Kabelbäume	1,45	Zündungen und Kabelbäume	2,87
Möbel n.e.s aus Holz	2,02	Produkte aus Eisen und Stahl	1,24	Videoaufnahme- oder Vervielfältigungs-geräte	2,86
Lastkraftwagen	1,94	Möbel aus Nadelholz	1,21	Fernsehgeräte und Videorecorder	2,68
Raffiniertes Kupfer	1,70	Bremsen für Motorfahrzeuge	1,15	Teile und Zubehör für Straßenfahrzeuge	2,50
Zündungen und Kabelbäume	1,59	Metallkonstruktionen und Teile aus Eisen und Stahl	1,12	Dieselmotoren	1,59
Metallkonstruktionen und Teile aus Eisen und Stahl	1,36	Reifen für KFZ	0,92	Glühlampen	0,94
Total 10	**24,22**	**Total 10**	**26,07**	**Total 10**	**42,82**

Quelle: Eurostat Comext database, eigene Berechnungen.

Die Untersuchungsergebnisse auf der SITC 5-Steller Ebene sprechen dafür, dass die Exportstruktur der drei mitteleuropäischen EU-Beitrittskandidaten während der neunziger Jahre sich modernisiert hat. Die Veränderungen sind in verschiedenen Studien analysiert worden (Inotai 1998, Kaminski 1999, Éltetö 2000a–b). Die ausgeprägte Umstrukturierung in Richtung von Exporten von Gütern mit höherem Technologiegehalt bestätigt eine Zuordnung des gesamten Industriegüterexports nach der von der OECD einge-

Tab. 5

Anteil an Produktgruppen im CEC-EU Handel

Ungarn	**1993**		**1998**		**1999**	
Technologiegehalt der Güter	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**
hoch	16,26	18,43	34,54	25,88	34,14	23,46
mittel	24,62	44,89	37,12	47,38	42,30	51,26
niedrig	59,12	36,68	28,34	26,74	23,56	25,28
Industriegüter insgesamt	100	100	100	100	100	100
Tschechien	**1993**		**1998**		**1999**	
Technologiegehalt der Güter	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**
hoch	11,21	21,42	17,11	23,82	16,53	23,35
mittel	33,45	48,86	44,43	44,76	46,53	44,98
niedrig	55,34	29,72	38,46	31,42	36,91	31,67
Industriegüter insgesamt	100	100	100	100	100	100
Polen	**1993**		**1998**		**1999**	
Technologiegehalt der Güter	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**	**Export**	**Import**
hoch	6,78	15,60	13,59	17,58	14,92	19,61
mittel	27,20	46,13	30,55	47,21	33,45	47,68
niedrig	66,02	38,27	55,86	35,20	51,64	32,71
Industriegüter insgesamt	100	100	100	100	100	100

Quelle: Eltetö (2000b) und weitere eigene Berechnungen.

führten Klassifikation (OECD 1993)[6] nach Gütern der Hochtechnologie, der mittleren Technologie und der Güter mit niedrigem Technologiegehalt.[7]

Tabelle 5 zeigt den Anteil der verschiedenen Produktkategorien am Industriegüterexport in den Jahren 1993, 1998 und 1999. In allen drei Ländern ergibt sich ein deutlicher Anstieg der Bedeutung der High-Tech-Produkte für den Export in die Europäische Gemeinschaft. Der Anstieg ist am ausgeprägtesten in Ungarn, wo 34 % aller Exporte auf die Gruppe der Güter mit hohem Technologiegehalt im Zeitraum 1998/99 entfielen. Dieser Anteil entspricht etwa den Verhältnissen in Irland und ist damit im internationa-

[6] *Als Indikatoren für die Technologieintensität wird der Anteil der FuE-Ausgaben der entsprechenden herstellenden Sektoren am Produktionswert oder an der Wertschöpfung verwendet.*

[7] *Ende der neunziger Jahre revidierte die OECD die Gütergruppen (Hatzichronoglou, T., 1997) und zerlegte die Güter der Gruppe der mittleren Technologie in zwei Teile, nämlich in eine Gruppe von Gütern mit mittel-hohem und in eine Gruppe mit mittel-niedrigem Technologiegehalt. Auf diese Zerlegung wurde hier verzichtet.*

len Vergleich sehr hoch.[8] Die wachsende Bedeutung der High-Tech-Produkte basiert ausschließlich auf den Exportanstrengungen der ungarischen Firmen im ausländischen Besitz (vgl. Tab. 5).

Im Falle Ungarns ist der Anteil der High-Tech-Produkte im Export auch größer als der entsprechende Anteil an den Importen aus der Europäischen Gemeinschaft. Die ungarische Handelsbilanz ist also positiv im High-Tech-Bereich. Das RCA-Maß[9] und Spezialisierungsmaße zeigen, dass Ungarn insgesamt auf die Herstellung von High-Tech-Produkten spezialisiert ist (Éltetö 2000b). In Polen und Tschechien hat während der neunziger Jahre ebenfalls die Spezialisierung auf die klassischen Produkte mit niedrigem Technologiegehalt abgenommen.

Auch die Ergebnisse der Analyse der Stückwerte und des intraindustriellen Handels (Landesmann/Burgstaller 1997, Éltetö 2000a) sprechen dafür, dass zusätzlich zur Umstrukturierung in allen drei mitteleuropäischen Ländern ein „upgrading" der Produktqualität in den verschiedenen Industriebranchen zu beobachten ist. Die Wettbewerbsposition aller drei Länder im Bereich hoher und gehobener Technologien hat sich damit während der neunziger Jahre im Gefolge der ausländischen Direktinvestitionen deutlich verbessert.

Zusammenfassung

Der Zustrom ausländischer Direktinvestitionen in die mitteleuropäischen Staaten Polen, Tschechien und Ungarn hat die Wirtschaft dieser Länder deutlich verändert. Die Bedeutung der Auslandsinvestitionen und der Unternehmen mit ausländischer Beteiligung ist in Ungarn am höchsten. Der Einfluss der Auslandsinvestitionen spiegelt sich auch im Außenhandel wider. In allen drei Ländern hat sich der Anteil der traditionellen Produkte, die arbeitsintensiv hergestellt werden und einen niedrigen Technologiegehalt haben (z. B. Textilien und Bekleidung, Rohmaterialien und Agrarprodukte) am Export verringert. Die Umstrukturierung in Richtung High-Tech-Produkte und Produkte der gehobenen Technologie ist am ausgeprägtesten in Ungarn. In Ungarn ist auch die Konzentration der Exporte auf bestimmte Gütergruppen am größten. Die Exporte in die Europäische Gemeinschaft basieren nur mehr in geringem Umfang auf Rohstoffen und Agrarprodukten, sondern hauptsächlich auf Ausfuhren von Maschinen und Fahrzeugteilen. Auf längere Sicht scheint eine Verbreiterung der Exportbasis durchaus angebracht. Wichtig bleibt die Ansiedlung weiterer internationaler Investoren. Aber auch die heimische Wirtschaft sollte Anstrengungen unternehmen, um lokale Spezialisierungsvorteile aus der Ausstattung mit gut ausgebildeten Fachkräften auszunutzen. Hierzu ist es notwendig, dass die drei mitteleuropäischen Länder weiter in die Bildungs- und Verkehrsinfrastruktur investieren.

Andrea Éltetö
Institut für Weltwirtschaft, Budapest

Literatur

Dunning, J. H. (1993), Multinational Enterprises and the Global Europe, Addison-Wesley, London
Éltetö, Andrea (2000a), Changes in specialisation and intra-industry trade and the effects of FDI – the case of Hungary and Spain, Journal of International Research and Development, June, Vol 3, No. 2, p.153–172.
Éltetö, Andrea (2000b), FDI and changes in foreign trade structure and intra-industrial trade in five CECs. Paper prepared in the framework of the Phare ACE project no. P97-8112-R and presented at the 6th EACES. Conference, Barcelona, 7–9 September.
Hunya, Gábor (2000), International Competitiveness Impacts of FDI in CECs, paper presented at the 6th EACES Conference, Barcelona 7–9 September.
Inotai, András (1998), Magyarország, az Európai Unió és a tíz társult ország közötti külkereskedelem jellemzõi és új irányzatai 1989–1997, OMFB-VKI, Budapest.
Kaminski, Bartolomej (1999), Hungary – foreign trade issues in the context of accession to the EU, World Bank Technical Paper no.441.
Landesmann, Michael; Burgstaller, Johann (1997), Vertical product differentiation in EU markets: the relative position of East European producers.
Oszlay, András (1999), Elméletek és tények a külföldi müködötökebefektetésekröl, MNB Füzetek no. 11, September.

[8] *Der Anteil der High-Tech-Produkte betrug 16,2 % im Falle Portugals, 31,4 % im Falle Hollands und 37,9 % im Falle Irlands im Jahr 1998 (Éltetö 2000a).*

[9] *RCA = revealed comparative advantage: Diese Kennzahl wird aus der Export/Import-Relation der Gütergruppe im Vergleich zur Export/Import-Relation insgesamt abgeleitet.*