

Kloldt, Henning

Book Part — Digitized Version

Der Fall des Eisernen Vorhangs und die Arbeitsteilung in Europa: Herausforderungen und Chancen

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Kloldt, Henning (1994) : Der Fall des Eisernen Vorhangs und die Arbeitsteilung in Europa: Herausforderungen und Chancen, In: Berthold, Norbert (Ed.): Veränderte Arbeitsteilung in Europa - brauchen wir eine Industriepolitik?, ISBN 3-7890-3575-0, Nomos-Verl.-Ges., Baden-Baden, pp. 12-21

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/2045>

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.

Der Fall des Eisernen Vorhangs und die Arbeitsteilung in Europa: Herausforderungen und Chancen

Henning Klodt

I. Der wirtschaftliche Umbruch in Osteuropa hat bislang erstaunlich geringe Spuren in Westeuropa hinterlassen. Lediglich in der Bundesrepublik sind mit der Integration der ostdeutschen Planwirtschaft in die westdeutsche Marktwirtschaft erhebliche Transformationsprobleme aufgetreten, die sich für die neuen Bundesländer in einem durchgreifenden Strukturwandel und gravierenden Arbeitsmarktproblemen und für die alten Bundesländer in einem konjunkturellen Wechselbad und stark gestiegenen Realzinsen zeigen. Von den übrigen westeuropäischen Ländern ist allenfalls noch Finnland zu nennen, wo der Zusammenbruch der Absatzmärkte in der ehemaligen Sowjetunion zu einer spürbaren Verschärfung der jüngsten Rezession beigetragen hat. Ansonsten wird im Rahmen der EG und anderer Institutionen an Aufbau- und Hilfsprogrammen für die mittel- und osteuropäischen Reformländer gearbeitet, doch einschneidende wirtschaftliche Folgen hat der Fall des Eisernen Vorhangs für die westeuropäischen Staaten zunächst nicht gebracht. Es ist aber absehbar, daß dies nicht so bleiben wird.

Westeuropa wird sich darauf einstellen müssen, daß mittel- und osteuropäische Anbieter mit fortschreitender Überwindung der Transformationskrise in zunehmendem Maße in die westeuropäischen Märkte einbrechen werden und damit auch hier einen erheblichen strukturellen Anpassungsdruck erzeugen werden. Die Lohnkostenvorteile Mittel- und Osteuropas sind derart hoch, daß es den dortigen Anbietern auf mittlere und längere Sicht nicht schwerfallen dürfte, ihre Westexporte erheblich zu steigern. Während die Arbeitskosten pro Stunde in der deutschen Industrie beispielsweise rund 40 DM betragen, liegen sie in Polen bei etwa 6 DM, in der Tschechischen Republik bei 3 DM und in Estland sogar unter 2 DM.

Daß dieser Kostenvorteil nicht heute schon stärker genutzt wird, hängt nicht zuletzt mit den Schwierigkeiten im Transformationsprozeß zusammen - insbesondere die Privatisierung der ehemals volkseigenen Betriebe geht nur langsam voran. Außerdem braucht der Aufbau moderner Produktionskapazitäten, die an den Erfordernissen des Westmarktes ausgerichtet sind, eine gewisse Zeit. Schließlich macht es die EG ihren östlichen Nachbarn nicht gerade leicht, auf die westeuropäischen Märkte vorzudringen,

denn in den im Dezember 1991 abgeschlossenen Assoziierungsabkommen mit Polen, Ungarn und der Tschechischen sowie der Slowakischen Republik sind all jene Produkte ausgeklammert worden, bei denen Mittel- und Osteuropa relativ kurzfristig lieferfähig wäre.¹ Zumindest in diesen drei Ländern macht der Transformationsprozeß jedoch rasche Fortschritte, und auf Dauer werden auch protektionistische Schutzwälle nicht helfen, die EG-Märkte wirksam abzuschotten.

II. Aus gesamtwirtschaftlicher Sicht kann Westeuropa von der neuen Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa nur profitieren, und zwar in dreierlei Hinsicht:

- Erstens erfordert die Restrukturierung der Produktionskapazitäten in den Reformländern äußerst umfangreiche Investitionen; die dabei benötigten Investitionsgüter werden vermutlich zu einem großen Teil aus den westlichen Industrieländern geliefert werden. Für den Maschinen- und Anlagenbau beispielsweise, aber auch für andere Investitionsgüterbranchen werden völlig neue Absatzmärkte mit großen Expansionschancen entstehen. Die mittel- und osteuropäischen Länder werden vermutlich auf Jahre hinaus Nettokapitalimporteure sein; und wer Kapital importiert, der importiert auch Güter.
- Zweitens bietet sich für jene westeuropäischen Unternehmen, die an ihren traditionellen Standorten zunehmend unter Kostendruck geraten, die Möglichkeit, ihre Produktion ganz oder teilweise nach Mittel- und Osteuropa zu verlagern, um auf diese Weise wieder wettbewerbsfähig zu werden. Gewiß gehen dabei zunächst einmal Arbeitsplätze an den alten Standorten verloren, doch die Erfahrung mit ausländischen Direktinvestitionen früherer Jahre zeigt, daß es dabei vor allem um solche Arbeitsplätze geht, die auf Dauer ohnehin nicht zu halten gewesen wären. Die relevante Alternative wird häufig nicht sein, ob ein bestimmter Arbeitsplatz in West- oder in Osteuropa angesiedelt ist, sondern vielmehr, ob der Arbeitsplatz verlagert werden kann oder ganz wegfällt. Wenn es darüber hinaus nur um die Verlagerung einzelner Produktionsstufen geht - und dies dürfte eher die Regel als die Ausnahme sein -, können die in Westeuropa verbleibenden Arbeitsplätze sogar

1 Vgl. R. J. Langhammer, Die Assoziierungsabkommen mit der CSFR, Polen und Ungarn: wegweisend oder abweisend?, Kieler Diskussionsbeiträge, 182 März 1992. Gleiches gilt für die Ende 1992 abgeschlossenen Assoziierungsabkommen mit Bulgarien und Rumänien, vgl. H. Kramer, The European Community's Response to the 'New Eastern Europe', Journal of Common Market Studies 31 (1993), S. 231-244.

sicherer werden, denn Kosteneinsparungen bei den Zulieferungen machen auch die Endprodukte wettbewerbsfähiger.

- Drittens schließlich werden die westeuropäischen Länder in die Lage versetzt, jene Güter preiswert aus Mittel- und Osteuropa zu importieren, die bislang entweder zu hohen Kosten selbst produziert oder vergleichsweise teuer aus anderen Ländern importiert werden mußten. Für die interindustrielle Arbeitsteilung, die in den vergangenen Jahrzehnten immer mehr gegenüber der intraindustriellen Arbeitsteilung in den Hintergrund geraten ist, ergeben sich völlig neue Perspektiven. Damit entsteht - nach dem klassischen Muster von RICARDO - ein beträchtliches Potential für internationale Handelsgewinne, die allen beteiligten Ländern zugute kommen können.²

Es ist allerdings keineswegs sicher, daß dieses hoffnungsvolle Szenario tatsächlich Realität wird. Es kann auch ganz anders kommen, und zwar dann, wenn in Westeuropa nicht die Bereitschaft besteht, die neuen Chancen zu nutzen und die eigenen Wirtschaftsstrukturen an die neuen Konkurrenzverhältnisse anzupassen. Wenn sie ihre Anstrengungen darauf konzentrieren, ihre Position auf jenen traditionellen Märkten zu verteidigen, bei denen die komparativen Vorteile eher in Mittel- und Osteuropa liegen, wird der Fall des Eisernen Vorhangs nicht zur großen Chance, sondern zur großen Bedrohung werden.

Eine historische Parallele mag hilfreich sein, um zu verdeutlichen welche Schlüsselrolle der Strukturanpassung in Westeuropa zukommt: Nach dem Ersten Weltkrieg wurde das Deutsche Reich verpflichtet, umfangreiche Reparationen zu leisten, wobei ein Teil dieser Reparationen als Naturalleistungen in Form von Kohlelieferungen zu erbringen waren. In Frankreich waren die deutschen Kohlelieferungen hochwillkommen, denn die dortige Stahlindustrie konnte sie als billigen Rohstoff einsetzen und damit ihre Gewinnchancen beträchtlich erhöhen. In Großbritannien dagegen kam es zu erbitterten Bergarbeiterstreiks gegen die Reparationsleistungen, da sich die Absatzchancen der britischen Steinkohle drastisch verschlechterten.³

2 Für eine empirische Abschätzung der Größenordnung derartiger Handelsgewinne durch eine Öffnung der EG gegenüber dem Osten vgl. J. Rollo/A. Smith, *The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community: Why so Sensitive?*, *Economic Policy*, April 1993, S. 193 - 181.

3 Ihren wissenschaftlichen Niederschlag hat die Problematik der deutschen Reparationsleistungen in der berühmten Keynes/Ohlin-Kontroverse gefunden, bei der es um die Frage ging, ob es überhaupt möglich sei, internationale Transfers von der Größenordnung, wie sie im Dawes-Plan vorgesehen waren, in Gang zu setzen. Im Zuge dieser Auseinander-

In diesem historischen Beispiel war es vor allem die unterschiedliche Ausgangslage der französischen und britischen Wirtschaft, die ausschlaggebend dafür war, inwieweit das Potential preisgünstiger (bzw. kostenloser) Importe genutzt werden konnte. In der heutigen Situation dürfte es vor allem darauf ankommen, ob Westeuropa seine Märkte öffnet und dem Strukturwandel Raum gibt oder ob es sich hinter protektionistischen Mauern verschanzt und unter Druck stehende Branchen strukturpolitisch konserviert.

III. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Frage, bei welchen Branchen die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Länder längerfristig liegen werden, nicht nur für diese Länder selbst, sondern auch für ihre Handelspartner in Westeuropa an Bedeutung. In welchen Märkten haben die postsozialistischen Reformländer besonders gute Chancen, und wo wird daher der Anpassungsdruck in Westeuropa am stärksten sein? Bei der Suche nach einer Antwort auf diese Frage möchte ich drei unterschiedliche Ansätze diskutieren.

Der *erste* Ansatz geht von der *bisherigen Spezialisierungsstruktur* der mittel- und osteuropäischen Länder aus. Wer die Exportstruktur der ehemaligen RGW-Länder analysiert, wird feststellen, daß diese Länder in der Vergangenheit vor allem rohstoffintensive und sachkapitalintensive Güter in den Westen exportiert haben.⁴ Es ist aber fraglich, ob dies so bleiben wird:

- Die rohstoffintensiven Produkte wurden zumeist entweder direkt von der Sowjetunion aus exportiert oder in Form von Zwischen- und Endprodukten der anderen RGW-Länder, die wiederum die Rohstoffe von der Sowjetunion bezogen. Profitabel wurde dies vor allem dadurch, daß die Sowjetunion ihre Rohstoffe innerhalb des RGW zu niedrigen Preisen lieferte. Seit dem Zusammenbruch des RGW und der Auflösung der Sowjetunion ist zum einen die Lieferfähigkeit bei Rohstoffen stark eingeschränkt; zum anderen sind die Nachfolgestaaten der Sowjetunion nicht mehr

setzung wurde vor allem von Ohlin klar herausgearbeitet, daß es zur Lösung des Transferproblems sowohl im Geber- als auch im Empfängerland zu einem Strukturwandel zwischen Export- und Importsubstitutionsindustrien kommen muß. Vgl. J. M. Keynes, *The German Transfer Problem*, *The Economic Journal* 39 (1929) S. 1 - 7; ders., *A Rejoinder*, *The Economic Journal* 39 (1929), S. 179 - 182; ders., *A Reply by Mr Keynes*, *The Economic Journal* 39 (1929), S. 404 - 408; B. Ohlin, *Transfer Difficulties, Real and Imagined*, *The Economic Journal* 39 (1929), S. 400 - 404; ders., *A Rejoinder from Professor Ohlin*, *The Economic Journal* 39 (1929), S. 193 - 181.

4 Vgl. z. B. F. D. Weiss, *West Germany's Trade with the East*, *Kieler Studien* 179, Tübingen 1983; B. Heitger/K. Schrader/E. Bode, *Die mittel- und osteuropäischen Länder als Unternehmensstandort*, *Kieler Studien* 250, Tübingen 1992.

bereit, ihre Rohstoffe unter Weltmarktpreisen 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 eine Folge 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 rasch abgebaut werden.

Damit erscheint dieser historisch orientierte Ansatz wenig geeignet, die künftigen Spezialisierungsmuster im Ost-West-Handel abzuschätzen; allenfalls für die sehr kurze Frist, in der die Unternehmen aus Mittel- und Osteuropas noch den Verhaltensmustern der Vergangenheit folgen, könnte ihm ein gewisser Erklärungsgehalt zukommen.

Der *zweite* Ansatz geht von den *relativen Faktorpreisen* und den unterschiedlichen Faktorintensitäten der verschiedenen Industriezweige aus. Nach diesem Ansatz liegen die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Länder in erster Linie bei arbeitsintensiven Produktionen; denn die Löhne sind niedrig, und Kapital ist teuer. Die Kapitalkosten dürften derzeit sogar höher sein als in Westeuropa, denn aufgrund der vielfältigen Unsicherheiten über die Ausgestaltung der Rechtsordnung und 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 Abbau sachkapitalintensiver Produktionskapazitäten beschleunigt, und der relative Spezialisierungsvorteil bei arbeitsintensiven Produktionen wird gestärkt. 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, Textilien und Bekleidungsartikel oder auch Nahrungsmittel und Holzprodukte. Die Arbeitsteilung zwischen Ost- und Westeuropa entspräche damit in ihren Grundzügen der Arbeitsteilung zwischen Entwicklungsländern und hochentwickelten Industrieländern.

Es gibt jedoch gute Gründe für die Vermutung, daß diese Handelsmuster allenfalls auf mittlere Sicht Gültigkeit haben werden, 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 sie in den meisten Entwicklungsländern nicht zu finden sind.

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 brauchten sie ebenfalls nicht den Vergleich mit westlichen Industrieländern zu scheuen⁵. 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 meisten Entwicklungsländern liegt.

Welche Konsequenzen sich aus diesen Unterschieden für die langfristige Entwicklung der Handelsmuster ergeben, läßt sich mit dem *dritten* Ansatz erfassen, der von der *relativen Faktorausstattung* ausgeht. Dafür sollte zunächst einmal geklärt werden, warum denn die relative Faktorausstattung nicht das reine Spiegelbild der relativen Faktorpreise ist, warum also beispielsweise die Löhne in Mittel- und Osteuropa nicht viel höher sind als in manchen Entwicklungsländern, obwohl doch - wie oben gesagt - die Qualifikation der Arbeitskräfte deutlich besser sei. Die Antwort liegt meines Erachtens darin, daß den Arbeitskräften bislang 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 zur Zeit der sozialistischen Planwirtschaft infolge ihres Autarkiestrebens nicht nur 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 wurde die Kluft zwischen westlicher und östlicher Technologie dagegen von Jahr zu Jahr größer. So konnten auch die Arbeitskräfte trotz ihrer Qualifikation nicht die gleichen Produktivitätssteigerungen erzielen wie im Westen. Mit der Öffnung der Grenzen sind die Barrieren für den internationalen Technologietransfer weggefallen, so daß sich den mittel- und osteuropäischen Ländern erstmals die Chance bietet, auch auf Märkten für höherwertige Technologie Fuß zu fassen.

Für den internationalen Transfer von technischem Wissen gibt es prinzipiell mehrere Wege, etwa den direkten Austausch von Patenten und Lizenzen, den Import tech-

5 H. Klodt, Comparative Advantage and Prospective Structural Adjustment in Eastern Europe, *Economic Systems* 15 (1991), S. 265 - 281.

nischen Wissens in Form technologieintensiver Güter oder die Direktinvestition multinationalen Unternehmen aus einem technologisch hochentwickelten Land. Die Erfahrung zeigt, daß insbesondere dem dritten Weg, also dem Technologietransfer durch Direktinvestitionen, die überragende Bedeutung zukommt. Es kann davon ausgegangen werden, daß den mittel- und osteuropäischen Ländern der technologische Aufholprozeß um so besser gelingen wird, je besser sie in der Lage sind, international tätige Unternehmen zum Investieren in ihren Länder zu veranlassen. Die Schaffung verlässlicher rechtlicher Rahmenbedingungen für Auslandsinvestitionen gehört damit zu den wichtigsten Aufgaben im Reformprozeß.

Die Chancen, mit Hilfe von Auslandsinvestitionen technologisches Wissen zu importieren, haben sich im Laufe der vergangenen Jahrzehnte spürbar verbessert. Die modernen Informations- und Kommunikationstechnologien haben die ökonomischen Distanzen zwischen Ländern mehr und mehr verkürzt, d. h. die Kosten der Steuerung und Überwachung ausländischer Tochtergesellschaften sind geringer geworden. Sichtbares Ergebnis dieser Entwicklung ist die rasche Zunahme der weltweiten Direktinvestitionsströme, die das Wachstum des weltweiten Warenhandels um mehr als das Doppelte übertrifft;⁶ Globalisierung der Märkte und Internationalisierung der Produktion sind die Schlagworte, die diese Entwicklung beschreiben.

Die verbesserten grenzüberschreitenden Kommunikationsmöglichkeiten machen es auch immer leichter, technologisch anspruchsvolle Produktionsprozesse weltweit zu koordinieren. Während multinationale Unternehmen in früheren Jahrzehnten vor allem in rohstoffintensiven Branchen und in der Nahrungsmittelindustrie tätig waren, sind die höchsten Zuwachsraten bei den internationalen Direktinvestitionen heute in forschungsintensiven Branchen zu verzeichnen. Dabei liegt das Schwergewicht der Forschungsaktivitäten zumeist nach wie vor in den hochentwickelten Industrieländern, doch die Produktion forschungsintensiver Produkte wird mehr und mehr an kostengünstigere Standorte verlagert.

Die Möglichkeiten zur räumlichen Trennung von Forschung und Produktion sind jedoch nicht in allen Branchen gleich. In mehreren empirischen Analysen des Instituts für Weltwirtschaft hat sich gezeigt, daß die Strategie der Internationalisierung forschungsintensiver Produktionen vor allem von solchen Branchen verfolgt wird, bei denen die Forschung selbst typischerweise im Labor oder in gesonderten Forschungs-

6 Vgl. J. Stehn, Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern. Theoretische Erklärungsansätze und empirische Evidenz, Kieler Studien 245, Tübingen 1992.

abteilungen stattfindet, 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 weltweit 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 somit etwas vereinfacht als *immobile Schumpeter-Industrien* bezeichnet werden.⁷ Ein anschauliches Beispiel für die Klassifizierung forschungsintensiver Industrien nach diesem Konzept bietet die Mikroelektronik: Das technische Wissen, daß 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 hier untrennbar mit der Produktion verbunden, und eine Auslagerung einzelner Produktionsstufen in andere Länder ist hier so gut wie ausgeschlossen. Die Halbleiterproduktion selbst ist also zu den immobilen Schumpeter-Industrien zu zählen. Die Entwicklung mikroelektronischer Geräte, also etwa eines neuen Personal Computers, muß dagegen nicht zwangsläufig am Ort der Produktion dieser Geräte erfolgen; hier lassen sich Forschung und Produktion relativ leicht räumlich entkoppeln. Die Herstellung mikroelektronischer Geräte kann also als mobile Schumpeter-Industrie gelten.

So ist es zu erklären, daß elektronische Halbleiter nach wie vor zum überwiegenden Teil in Japan und den Vereinigten Staaten (zum Teil auch in Westeuropa) produziert werden, während die Produktion mikroelektronischer Geräte zunehmend in die südostasiatischen Schwellenländer verlagert wird. Allen voran die vier *kleinen Tiger*, aber auch Länder wie Malaysia haben sich das Potential mobiler Schumpeter-Industrien zunutze gemacht, indem sie die Technologie aus den hochentwickelten Industrieländern importieren und mit ihrem eigenen Bestand an Arbeitskräften kombinieren. Das

7 Ausführlich erläutert ist dieses Konzept in H. Klodt, Technologietransfer und internationale Wettbewerbsfähigkeit, Außenwirtschaft 45 (1990), S. 59 - 79. Für eine empirische Anwendung des Konzepts auf den Außenhandel der Bundesrepublik vgl. H. Klodt/K.-D. Schmidt et al., Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb. Vierter Hauptbericht zur Strukturberichterstattung, Kieler Studien 228, Tübingen 1989.

Ergebnis ist, daß sich die Konkurrenz aus weniger entwickelten Ländern mittlerweile auch auf Märkte für technologisch anspruchsvolle Produkte erstreckt.

Es spricht vieles dafür, daß die mittel- und osteuropäischen Länder auf längere Sicht dem Beispiel Südostasiens folgen werden 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 Gegenzuge ihre Attraktivität als Standort für einfache, arbeitsintensive Produktionen wieder zurückgehen wird.

IV. Insgesamt gesehen unterscheiden sich die drei diskutierten Erklärungsansätze für die voraussichtlichen Spezialisierungsmuster im Ost-West-Handel also in erster Linie in ihrem Zeithorizont:

Der historische Ansatz, bei dem die Spezialisierungsmuster der Vergangenheit zur Prognose der künftigen Entwicklung herangezogen werden, dürfte vor allem für die kurze Frist tauglich sein. Der Umbruch in den postsozialistischen Staaten ist derart grundlegend, daß mit den alten Wirtschaftsstrukturen auch die alten Handelsstrukturen relativ rasch verschwinden werden. Dies gilt um so mehr, als die traditionelle Spezialisierung der RWG-Länder nicht ihren komparativen Vorteilen entsprechend und nur unter den speziellen Bedingungen der sozialistischen Planwirtschaft aufrechterhalten werden konnte.

Der an den gegenwärtigen relativen Faktorpreisen orientierte Ansatz, nach dem die Vorteile Mittel- und Osteuropas vor allem bei einfachen, arbeitsintensiven Produkten liegen, dürfte vor allem auf mittlere Sicht relevant sein, also für die unmittelbar vor uns liegenden Jahre. Eine entsprechende Umorientierung der Exportstrukturen ist bereits erkennbar, und auch die derzeit getätigten Direktinvestitionen aus Westeuropa konzentrieren sich vorrangig auf arbeitsintensive Industrien.

Auf längere Sicht dürfte dagegen der an der relativen Faktorausstattung orientierte Ansatz an Bedeutung gewinnen. Das Potential qualifizierter Arbeitskräfte, über das Mittel- und Osteuropa verfügt, bietet gute Möglichkeiten für den Aufbau solcher Industrien, in denen der internationale Technologietransfer relativ leicht fällt und in denen die Produktivität der Arbeitskräfte höher ist als in den standardisierten, arbeitsintensiven Industrien.

Die Schlüsselrolle dafür, daß der Übergang von der Spezialisierung auf arbeitsintensive Industrien zur Spezialisierung auf mobile Schumpeter-Industrien gelingt, kommt dem internationalen Technologietransfer durch Direktinvestitionen zu. Damit hängt auch die Frage, innerhalb welchen Zeitraums die einzelnen Länder Mittel- und Osteuropas zu neuen Mustern in der internationalen Arbeitsteilung finden werden, entscheidend davon ab, wie rasch sie die nötigen institutionellen Rahmenbedingungen für langfristig orientierte Auslandsinvestitionen bereitstellen werden. In dieser Hinsicht sind die Entwicklungschancen etwa in Polen und Ungarn weitaus besser zu beurteilen als die in Bulgarien und Rumänien; ebenso dürfte die Tschechische Republik einen Vorsprung vor Slowakien und Estland einen Vorsprung vor Litauen haben.

Was folgt aus all diesen Überlegungen für die Strukturanpassung in den westeuropäischen Ländern? Sie werden sich darauf einrichten müssen, daß sich die neue Konkurrenz aus Mittel- und Osteuropa nur in der Anfangsphase auf standardisierte, arbeitsintensive Industrien beschränken wird. Im Laufe der Jahre werden auch jene Branchen unter verstärktem Importdruck geraten, die in technologisch anspruchsvolleren Märkten tätig sind. Andererseits sollte nicht aus dem Blick verloren werden, daß die Rekonstruktion der postsozialistischen Wirtschaften mit einem großen Kapitalbedarf verknüpft ist, der gerade den westeuropäischen Investitionsgüterindustrien vielversprechende neue Absatzmärkte eröffnet. Letztlich liegt die möglichst rasche Überwindung der Transformationskrise Mittel- und Osteuropas auch im westeuropäischen Interesse, und es sollte alles daran gesetzt werden, diesen Prozeß durch eine weite Öffnung der westeuropäischen Absatzmärkte nach Kräften zu unterstützen. Der strukturelle Anpassungsdruck, der daraus für Westeuropa resultieren wird, sollte in Kauf genommen werden, da als Folge einer vertieften Arbeitsteilung zwischen West- und Osteuropa beträchtliche Wohlfahrtsgewinne für alle Beteiligten zu erwarten sind.