

Perspektiven der Wirtschaftsbeziehungen der EU zu Russland

Ulrich Thießen
uthiessen
@ diw.de

Die wirtschaftlichen Beziehungen der EU zu Russland werden bisher dominiert von Öl- und Gasimporten der EU einerseits und Investitionsgüterimporten Russlands andererseits. Die unmittelbar bevorstehende russische Mitgliedschaft in der Welthandelsorganisation (WTO) wird den Handel insgesamt fördern und so die relative Bedeutung der russischen Energieexporte in die EU etwas dämpfen, an deren Dominanz aber nicht viel ändern. Für die gesamtwirtschaftliche Produktion der EU wird die WTO-Mitgliedschaft Russlands keine großen Auswirkungen haben. Die wichtigste dürften deutlich steigende Dienstleistungsexporte sein. Die zwischen der EU und Russland diskutierte Freihandelszone muss dagegen kritisch betrachtet werden, weil andere Länder davon negativ betroffen wären und weil die Abhängigkeit der EU von russischen Energielieferungen weiter zunähme. Zu einer Verbesserung der Wirtschaftsbeziehungen mit Russland kann die EU beitragen, indem sie die Neuordnung ihrer Energiemärkte vorantreibt und so russische Kapitalbeteiligungen in diesem Bereich erleichtert. Darüber hinaus sollte die EU die Handelsbeschränkungen im Agrarbereich deutlich reduzieren. Dies könnte Russland dazu bewegen, die Energielieferungen in die EU durch langfristige Vereinbarungen zu sichern. Dadurch würden sich letztlich die Bedingungen für gegenseitige Investitionen in allen Wirtschaftsbereichen verbessern.

Nach der Währungs- und Bankenkrise im Herbst 1998 erholte sich die russische Wirtschaft überraschend schnell. Das reale Bruttoinlandsprodukt wächst seither mit einer durchschnittlichen Jahresrate von rund 7%; die Dynamik ist damit höher als im Durchschnitt der Transformationsländer. Wesentliche Triebkräfte des Aufschwungs waren die hohe reale Abwertung des Rubel im Jahr 1998 und der Preisanstieg auf den Weltmärkten für Energie, Rohstoffe und Metalle (Tabelle 1).¹

Wichtige strukturelle Reformen wurden inzwischen zwar umgesetzt oder zumindest begonnen – Steuerreform, Verbesserungen des Insolvenzrechts, Bankenreform, Sozialreform, Verbesserungen des Wettbewerbsrechts, Abbau administrativer Hemmnisse, Verbesserungen der Eigentumsrechte, Verwaltungsreform –, auf die realen Verhältnisse in Russland hat sich dies aber offenbar noch nicht ausgewirkt. Indikatoren zur Governance-Qualität zeigen vielmehr stagnierende oder sogar sich verschlechternde Werte. Dies gilt beispielsweise für die Indices zur

¹ Im Jahr 2005 wurde das Niveau des realen effektiven Rubel-Wechselkurses von 1998 wieder erreicht. Inzwischen hatte aber bei kräftig steigender Produktion und Ausweitung der Investitionen die Arbeitsproduktivität stark zugenommen. Dadurch wurde der negative Effekt der realen Wiederaufwertung auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit russischer Industriegüter teilweise kompensiert. Vgl. auch beispielsweise Ahrend, R.: Russia's Post-crisis Growth: Its Sources and Prospects for Continuation. In: Europe-Asia Studies, Vol. 58, No. 1, Januar 2006, 1–24 und Thießen, U.: Banking Crises, Regulation, and Growth: The Case of Russia. In: Applied Economics, Vol. 37, No. 19, 2005, 2191–2204.

Nr. 16/2007

74. Jahrgang/18. April 2007

Inhalt

Perspektiven der Wirtschaftsbeziehungen der EU zu Russland
Seite **225**

Deutsche Innovationspolitik: Herausforderungen im Zuge der Globalisierung
Seite **231**

Zahlenbeilage

Tabelle 1

Entwicklung wichtiger makroökonomischer Größen in Russland

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006 ¹
In Mrd. US-Dollar									
Bruttoinlandsprodukt	271,0	195,9	259,7	306,6	345,1	431,5	581,4	614,1	789,9
Netto-Auslandsinvestitionen	1,5	1,1	-0,5	0,2	-0,1	-1,8	1,7	2,3	5,0
Güter-Exporte	74,4	75,6	105,0	101,9	107,3	135,9	183,2	243,6	310,8
<i>Darunter: Öl und Gas</i>	–	30,6	52,1	51,7	56,0	72,9	99,3	148,9	191,5
Güter-Importe	58,0	39,5	44,9	53,8	61,0	76,1	97,4	125,3	158,0
Leistungsbilanzsaldo	0,2	24,6	46,8	33,8	29,1	35,4	58,6	83,6	111,2
In % des Bruttoinlandsprodukts									
Bruttoinvestitionen	16,2	14,4	16,9	18,9	17,9	18,4	18,3	18,2	–
Leistungsbilanzsaldo	0,1	12,6	18,1	11,0	8,4	8,2	10,0	13,6	14,0
Staatsschulden insgesamt	79,4	88,8	56,8	42,9	36,5	31,9	24,5	16,6	11,7
Überschuß/Defizit des konsolidierten Staatshaushalts	-4,8	-1,2	0,8	2,7	1,3	1,7	4,3	7,5	6,5
Veränderungen gegenüber dem Vorjahr in %									
Bruttoinlandsprodukt (real)	-5,3	-6,3	9,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	6,7
Industrieproduktion (brutto, real)	-1,9	4,0	11,1	4,9	4,0	7,5	6,7	5,7	4,9
Öl- und Gasproduktion (brutto, real)	–	–	4,9	6,1	7,0	9,3	7,1	1,8	2,6
Verbraucherpreise	84,4	36,4	20,2	18,6	15,1	12,0	11,7	10,9	7,2
Produzentenpreise	–	–	31,9	8,3	17,7	12,5	28,8	13,4	15,2
Reallohn	–	–	20,9	19,9	16,2	10,9	10,6	10,0	–
In %									
Realer Zinssatz für kurzfristige Kredite	19,6	-19,0	-9,6	1,2	0,2	-0,9	-5,6	–	–
Arbeitslosenquote	13,3	13,4	9,8	8,9	8,6	8,6	8,2	7,6	–
In Währungseinheiten									
Wechselkurs gegenüber dem US-Dollar	20,6	27,0	28,0	30,2	31,9	29,4	27,9	28,8	26,1
Bruttoinlandsprodukt pro Kopf ²	5 932	6 401	7 096	7 561	8 130	9 036	9 902	–	–

¹ Vorläufig.² In US-Dollar, in Kaufkraftparitäten und laufenden Preisen.Quellen: Statistisches Komitee Russlands, www.goskomstat.ru; Weltbank, World Development Indicators; Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Rechtsstaatlichkeit, zur Qualität der Regulierungen, zu Eigentumsrechten sowie zur Korruption.²

Dynamische Entwicklung der Handelsbeziehungen der EU mit Russland

Der Anteil der EU am gesamten Außenhandel Russlands beträgt über 50%; bei den Exporten sind es knapp 60%, bei den Importen etwas weniger als 50%. Umgekehrt ist Russland für die EU sowohl hinsichtlich der Importe als auch der Exporte der drittgrößte Handelspartner (Tabelle 2). Bei Energie, bestimmten Rohstoffen und energieintensiven Gütern

wie Stahl und chemischen Grundstoffen ist Russland sogar der wichtigste Lieferant. Zu berücksichtigen ist dabei, dass auf beiden Seiten Zölle und nicht tarifäre Beschränkungen den Handel verzerren. So hat Russland hohe Importhürden bei vielen Industriegütern, Nahrungsmitteln und vor allem bei Dienstleistungen errichtet. Die EU wiederum behindert vor allem Russlands Agrarexporte. Aber auch die Anti-Dumping-Verfahren gegen russische Produzenten

² Vgl. zu diesen Indices Kaufmann, D., Kray, A., Mastruzzi, M.: Governance Matters V: Governance Indicators for 1996–2005. World Bank Policy Research Paper. Washington D.C., September 2006; Transparency International: Global Corruption Report 2006. London 2006, www.transparency.org.

Tabelle 2

Die fünf wichtigsten Handelspartner der Europäischen Union im Jahr 2005

In Mrd. Euro

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Einfuhren insgesamt	746,62	995,98	983,81	942,52	940,76	1 032,17	1 175,95
USA	165,34	205,64	202,53	181,87	157,39	158,35	162,94
China (ohne Hongkong)	52,41	74,37	81,62	89,61	105,39	127,44	158,04
Russland	34,27	60,92	62,98	62,00	67,78	80,72	106,74
Japan	75,24	91,84	80,88	73,33	72,00	74,12	73,04
Norwegen	30,40	47,15	46,33	47,96	50,96	55,22	67,14
Ausfuhren insgesamt	689,43	857,78	895,85	903,60	882,88	969,28	1 069,86
USA	186,57	237,59	244,88	247,02	226,43	234,62	251,29
Schweiz	63,65	72,41	76,39	72,65	71,24	75,05	81,91
Russland	16,64	22,51	31,38	34,28	37,07	45,83	56,40
China (ohne Hongkong)	19,62	25,76	30,55	34,87	41,17	48,19	51,75
Japan	35,65	45,46	45,49	43,43	40,95	43,34	43,65

Quelle: Eurostat 2007.

DIW Berlin 2007

Tabelle 3

Handel der EU mit Russland im Jahr 2005 nach Güterarten

In %

Importe der EU aus Russland	100
Erdöl und -gas	64,4
Industriegüter	9,7
Rohstoffe, ohne Brennstoffe und Nahrungsmittel	3,5
Chemikalien	3,2
Artikel des täglichen Bedarfs	2,3
Maschinen, Transportausrüstungen	1,2
Sonstige Güter	15,7
Exporte der EU nach Russland	100
Maschinen, Transportausrüstungen	47,1
Industriegüter	24,2
Chemische Produkte	14,5
Nahrungsmittel und lebende Tiere	6,6
Artikel des täglichen Bedarfs	1,1
Getränke, Tabakwaren	1,1
Sonstige Güter	5,4

Quelle: Eurostat.

DIW Berlin 2007

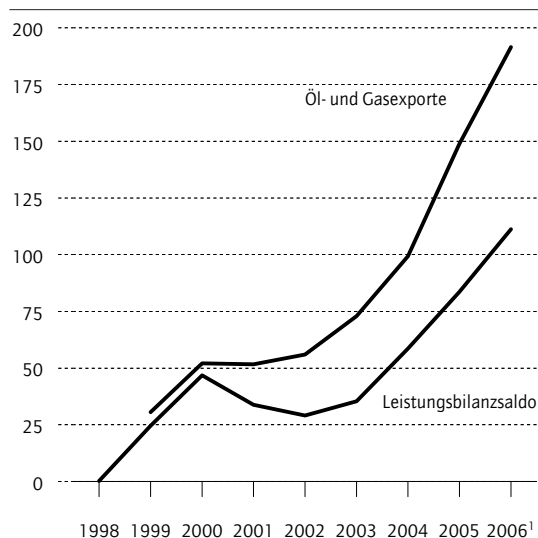
von energieintensiven Gütern, insbesondere von Stahl, haben vermutlich abschreckend gewirkt.

Trotz der Hemmnisse ist der Handel der EU mit Russland sehr stark gewachsen. Er hat sich von 2000 bis 2006 nahezu verdoppelt, und zwar sowohl bei den Exporten als auch bei den Importen. Maßgeblich für die starke Zunahme der wertmäßigen Importe der EU waren die Erhöhung der Energiepreise und die Ausweitung der Ölbezüge der EU. Dagegen stiegen die Importe anderer Güter kaum. Hier mangelt es der russischen Wirtschaft nach wie vor an Wettbewerbsfähigkeit (Tabelle 3).³

Abbildung

Öl- und Gasexporte und Leistungsbilanzsaldo Russlands

In Mrd. US-Dollar



1 Vorläufig.

Quellen: Statistisches Komitee Russlands;
Berechnungen des DIW Berlin.

DIW Berlin 2007

Die kräftige Erhöhung der Exporterlöse Russlands stellten die Kreditwürdigkeit des Landes und damit seine Fähigkeit zu importieren wieder her (Abbildung). Trotz des noch hohen Importschutzes, beispielsweise für Automobile, Bekleidung, Chemikalien und Maschinen, gibt es in diesen Bereichen starke Einfuhrzuwächse. Russland hat einen sehr hohen Nachholbedarf an Investitionen im Energiesektor und auch außerhalb der Öl- und Gasproduktion muss ein wettbewerbsfähiger Kapitalstock aufgebaut werden. Die Investitionsquote ist aber mit rund 20 % des Bruttoinlandsprodukts immer noch deutlich niedriger als im Durchschnitt der Transformationsländer.⁴

Entscheidende Parameter der künftigen Handelsentwicklung sind zum einen der Abbau von Handelsbarrieren im Gefolge des Beitritts Russlands zur WTO. Zum anderen dürften positive Effekte der in Angriff genommenen strukturellen Reformen allmählich dazu beitragen, dass vermehrt Investitionen auch in andere Sektoren als die Energiewirtschaft fließen. Dies würde zunächst zu mehr Importen von Investitionsgütern aus der EU führen. Später könnte Russland dann aber auch verstärkt selbst Industrieprodukte exportieren.

Ausländische Direktinvestitionen in Russland immer noch gering

Seit 2002 sind die ausländischen Investitionen in Russland stark gestiegen, insbesondere die Kredite an russische Unternehmen (Tabelle 4). Der Staat hat dagegen seine Auslands- und Inlandsschulden abgebaut. Die gesamte externe Schuldenquote Russlands beträgt nur noch gut 30 % des Bruttoinlandsprodukts. Sie sinkt trotz der kräftig zunehmenden privaten Auslandsverschuldung, weil das Bruttoinlandsprodukt schnell wächst.

Aber auch die ausländischen Direktinvestitionen in Russland nehmen stark zu. Im Jahr 2004 stieg erstmalig seit der Währungs- und Finanzkrise 1998 auch wieder ihr Anteil am gesamten Bruttokapitalzufluss. Allerdings konzentrieren sich die Direktinvestitionen auf den Energiesektor und hier wiederum auf wenige Regionen (Moskau, Sachalin, St. Petersburg und Novgorod). Mehr als drei Viertel der Direktinvestitionen entfallen nach der offiziellen Statistik auf die EU (Tabelle 5). Dieser Wert ist aber deutlich überhöht.⁵

³ Vgl. beispielsweise OECD: OECD Economic Surveys. Russian Federation. Paris, September 2004, 127 ff.

⁴ Vgl. auch OECD: Economic Surveys. Russian Federation. Vol. 2006/17, 27. Das Transformationsland Kasachstan, das mit Russland hinsichtlich des Rohstoffreichtums vergleichbar ist, hat beispielsweise eine Investitionsquote von über 25 % wie auch die meisten nicht-ressourcenreichen Transformationsländer.

⁵ Bei ausländischen Direktinvestitionen in Russland ist zu berücksichtigen, dass ein bedeutender Teil nicht ausländische, sondern russische

Tabelle 4

Bruttokapitalzuflüsse nach Russland 1997 bis 2005

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
In Mrd. US-Dollar									
Direktinvestitionen	5,3	3,4	4,3	4,4	4,0	n.a.	6,8	9,4	13,1
Portfolioinvestitionen	0,7	0,2	0,0	0,1	0,5	n.a.	0,4	0,3	0,5
Sonstige (Kredite)	6,3	8,2	5,3	6,4	9,8	n.a.	22,5	30,8	40,1
Zusammen	12,3	11,8	9,6	11,0	14,3	n.a.	29,7	40,5	53,7
Anteil in %									
Direktinvestitionen	43,4	28,5	44,6	40,4	27,9	n.a.	22,8	23,3	24,4
Portfolioinvestitionen	5,5	1,6	0,3	1,3	3,2	n.a.	1,4	0,8	0,8
Sonstige (Kredite)	51,1	69,8	55,1	58,3	68,9	n.a.	75,8	75,9	74,8

Quelle: Russisches Statistikamt Goskomstat.

DIW Berlin 2007

Im Vergleich mit anderen Transformationsländern ist der Gesamtumfang der ausländischen Direktinvestitionen in Russland allerdings gering. Beispielsweise erhielten die Tschechische Republik und Ungarn seit Beginn der Transformation je Einwohner rund 5 000 Euro Direktinvestitionen, Russland attrahierte dagegen weniger als 800 Euro. Die „Kapitalflucht“⁶ aus Russland ist immer noch bedeutend: Mit über 23 Mrd. US-Dollar erreichte sie im Jahr 2003 einen Höhepunkt, nimmt aber seither ab. Zum größten Teil fließen diese Mittel wieder nach Russland zurück.

Vermehrt investieren auch russische Unternehmen im Ausland. Allerdings liegen offizielle Daten von Eurostat nur bis 2003 vor. Nach vorläufigen Angaben für 2004 dürfte der Bestand russischer Direktinvestitionen in der EU über 5 Mrd. Euro betragen haben (Tabelle 6). Die wichtigsten Empfängerländer sind Deutschland, Österreich, Frankreich, Finnland und die neuen osteuropäischen EU-Länder. In Polen und der Slowakei verringerten russische Investoren ihren Bestand, dagegen stieg er in den baltischen Ländern stark an.

Das in jüngster Zeit bekannt gewordene Interesse bedeutender russischer Unternehmen an Investitionen in der EU, beispielsweise das Streben von Gazprom nach Kapitalbeteiligungen in den End-

verbrauchermarkten für Erdgas in Deutschland und anderen EU-Ländern, überrascht insofern, als der Bedarf an Investitionen in Russland selbst nahezu unbegrenzt und die Investitionsquote dort relativ niedrig ist. Der eigene Investitionsbedarf Russlands betrifft auch die Exploration von Öl und Gas und das noch fehlende Erdgas-Pipeline-Netz vom Osten Russlands in den Westteil. Eine mögliche Erklärung ist, dass diese Investitionen einen so hohen Umfang haben und Erträge so weit in der Zukunft liegen, dass Investitionen in nahezu monopolisierten Energiemärkten der EU und anderen Märkten aus russischer Sicht auf Basis einer Barwertberechnung als profitabler erscheinen.

Angesichts monopolistischer Strukturen auf wichtigen Teilmärkten des Energiebereichs in den EU-Ländern fällt es diesen Ländern schwer, russische Beteiligungen zu befürworten. Das trägt wiederum dazu bei, dass Russland der EU bisher eine vertraglich verbriefte größere Sicherheit bei der langfristigen Energieversorgung durch Ratifizierung der sogenannten „Europäischen Energiecharta“ verweigert.⁷ Eine Lösung erscheint hier erst möglich, wenn die EU überzeugende Regulierungen für ihre Energiemärkte geschaffen hat, die sowohl eine hohe Wettbewerbsintensität sichern als auch ausreichend starke Anreize für Investitionen in die Infrastruktur der Energieversorgung bieten. Danach könnten ausländische Investoren, also auch Russland, sich ohne Vorbehalte in diesen Märkten als Eigentümer beteiligen.

Tabelle 5

Bestand an Auslandsinvestitionen in Russland nach Herkunftsländern im Jahr 2005

Anteil in %	
Zypern	20,0
Niederlande	17,2
Luxemburg	15,1
Vereinigtes Königreich	10,7
Deutschland	8,0
USA	6,5
Virgin Islands (GB)	2,4
Indien	2,2
Frankreich	1,9
Schweiz	1,9
<i>Nachrichtlich:</i>	
In Mrd. US-Dollar	128,0
Pro Kopf in US-Dollar	893

Quelle: Russisches Statistikamt Goskomstat.

DIW Berlin 2007

Investitionen sind. Dies betrifft insbesondere Direktinvestitionen aus Luxemburg, Zypern sowie den Cayman und den Virgin Islands. Dort halten russische Investoren große Kapitalanlagen, die sie u. a. für Direktinvestitionen in Russland nutzen. Direktinvestitionen aus Luxemburg und Zypern werden zwar nicht von Eurostat veröffentlicht, aber vom russischen Statistikamt Goskomstat.

⁶ Sie wird definiert als die Summe nichtklassifizierter Kapitalabflüsse in der Zahlungsbilanz, der geschätzten nicht repatriierten Exporterlöse und der geschätzten Nichtlieferung von Gütern und Diensten trotz Vorauszahlungen in das Ausland. Vgl. OECD, a. a. O., 47.

⁷ Vgl. Pleines, H.: Russian Business Interests and the Enlarged European Union. In: Post-Communist Economies, Vol. 17, No. 3, 275; Mikulcak, K.: Russland und der Vertrag über die Energiecharta. Positionen, Probleme, Perspektiven. In: Osteuropa-Wirtschaft, 51. Jg., Nr. 3–4/2006, 249–265. Die Unterbrechungen der russischen Energielieferungen in die EU aufgrund von Konflikten Russlands mit Nachbarländern haben die Bedeutung dieser europäischen Energiecharta weiter erhöht. Andererseits ist auch klar, das Transitländer selbst immer eine Unterbrechung vornehmen können.

Tabelle 6

Russische Direktinvestitionen in der EU nach Ländern

In Mill. Euro

	2001	2002	2003
EU-25	3 969	3 932	4 709
Deutschland	672	711	782
Estland	49	50	80
Finnland	306	307	338
Frankreich	450	380	354
Griechenland	40	40	35
Italien	29	28	30
Lettland	135	132	143
Litauen	47	199	231
Niederlande	12	53	83
Österreich	385	441	574
Polen	1 561	1 319	972
Slowakische Republik	1	82	83
Tschechische Republik	20	24	24
Ungarn	n.a.	n.a.	74
Zypern	n.a.	266	344
<i>Nachrichtlich:</i>			
Japan	48	43	40
USA	59	n.a.	n.a.

Quelle: Eurostat.

DIW Berlin 2007

Impulse des WTO-Beitritts Russlands vor allem bei Dienstleistungen

Russland strebt bereits seit 1993 eine WTO-Mitgliedschaft an und hat dafür viele bilaterale Vereinbarungen mit WTO-Mitgliedsländern geschlossen, auch mit der EU. Mit den USA als entscheidendem letzten Land gab es eine solche Übereinkunft aber erst Ende 2006. Russland geht eine Vielzahl von Verpflichtungen ein, die unter drei große Kategorien fallen, Marktzugang für Güter, Dienstleistungen⁸ und Agrarprodukte. Hiernach wird es im Güterhandel zwar nur relativ geringfügige Senkungen der Importzölle Russlands geben, und zwar auch hinsichtlich der dort noch relativ hoch geschützten Bereiche wie Leichtindustrie, Nahrungsmittel, Maschinen und Ausrüstung, Metalle und chemische Güter. Aber von der WTO-Mitgliedschaft wird erwartet, dass auch die nicht tarifären Handelsbarrieren, wie Quoten, Importverbote und andere administrative Regulierungen stark reduziert werden. Gerade hier hat Russland einen zusätzlichen hohen Importschutz errichtet, der vor allem die Güter der Leichtindustrie, Baustoffe und Elektrizität sowie Finanzdienstleistungen betrifft. Bei anderen Dienstleistungen wird der bestehende Zollschatz ganz abgeschafft. Folglich wird in Analysen zur WTO-Mitgliedschaft Russlands vor allem auf Wachstums- und Wohlfahrtseffekte aufgrund der Liberalisierung der Dienstleistungen verwiesen; dieser Sektor hat in Russlands Bruttoinlandsprodukt ein hohes und wachsendes Gewicht. Dagegen sind die erwarteten Effekte aus dem Abbau von Handelsbeschränkungen für den Güterhandel relativ gering.⁹ Eine Studie macht darauf aufmerksam, dass

der positive Effekt der WTO-Mitgliedschaft auf die russische Industrieproduktion (ohne Energiesektor) deutlich größer wäre, wenn Russland die von der EU seit langem geforderte Erhöhung der noch relativ niedrigen heimischen Energiepreise auf das Weltmarktpreisniveau vornähme.¹⁰

Darüber hinaus sind auch die Regeln der WTO zur Einhaltung der Rechte an geistigem Eigentum, zu Anti-Dumping-Verfahren und zur Beilegung von Handelsstreitigkeiten von Bedeutung. Russland wird beispielsweise gegen Anti-Dumping-Verfahren im WTO-Rechtssystem klagen können und andere Länder können versuchen, ihre Rechte auf geistiges Eigentum in Russland durchzusetzen.¹¹ Darüber hinaus bietet das WTO-Rechtssystem auch einen einklagbaren Schutz für Investitionen, die im Zusammenhang mit internationalem Handel stehen. Sowohl russischen Investoren im Ausland als auch ausländischen Investoren in Russland kann dies größere Rechtssicherheit bringen. Zudem dürfte die WTO-Mitgliedschaft positive Rückwirkungen auf die strukturellen Reformen in Russland haben, weil der dortige Rechtsrahmen entsprechend den WTO-Regeln angepasst werden muss. Dies könnte mittelfristig sogar der wichtigste Effekt der WTO-Mitgliedschaft Russlands werden.

Freihandelszone zwischen der EU und Russland kein sinnvolles Ziel

Seit längerem wird die Schaffung einer Freihandelszone zwischen der EU und Russland diskutiert. Im Mai 2005 erklärten beide Seiten die Schaffung

⁸ Dienstleistungen sind in Russland besonders stark gewachsen und genießen noch einen besonders hohen Importschutz.

⁹ In Analysen der Effekte der WTO-Mitgliedschaft Russlands auf das russische Bruttoinlandsprodukt nimmt die Liberalisierung der Dienstleistungsimporte die wichtigste Rolle ein. Wird angenommen, dass Dienstleistungen die Produktivität der Industrieproduktion positiv beeinflussen und dass die Industrieproduktion steigende Skaleneffekte aufweist, beträgt der geschätzte Gesamteffekt auf das russische Bruttoinlandsprodukt bis zu 3,5%. Vgl. Jensen, J., Rutherford, T., Tarr, D.: The Impact of Liberalizing Barriers to Foreign Direct Investment in Services: The Case of Russian Accession to the World Trade Organization. Working Paper No. 3391, World Bank, Washington D.C. 2004. Andere Studien verzichten auf die Annahme steigender Skaleneffekte und erhalten einen nur geringfügig positiven Einfluss auf das russische Bruttoinlandsprodukt. Vgl. Akhmedov, A., Bessonova, E., Cherkashin, I., Denisova, I., Grihina, E., Nekipelov, D.: WTO Accession and the Labor Market: Estimations for Russia. CEFIR Working Paper No. 40, Moskau 2003. Die Effekte auf die Produktion in der EU sind in diesen Analysen vernachlässigbar gering. Dies schließt aber nicht aus, dass es bei einzelnen Gütergruppen und in einzelnen Regionen fühlbare Effekte geben kann.

¹⁰ In diesem Fall würden die Industriegüterexporte (mit Ausnahme von Energie) schneller wachsen und das Importwachstum wäre geringer. Die noch sehr niedrige Energieeffizienz der Industrie und ihre Wettbewerbsfähigkeit würden sich verbessern. Vgl. Manchin, M.: The Economic Effects of a Russia-EU FTA. Tinbergen Institute Discussion Paper 131-2, Rotterdam 2004.

¹¹ Allerdings wird der Handlungsspielraum der EU gegenüber Russland durch den WTO-Beitritt beschränkt; beispielsweise verlangt die EU von Russland die Einführung bestimmter Umweltstandards bei der Stahlproduktion. Nach den WTO-Regeln wären solche Bedingungen wohl nicht mehr zulässig. Vgl. Hamilton, C. B.: Russia's European Economic Integration Escapism and Realities. In: Economic Systems, Vol. 29, No. 3, 2005, 294–306.

eines „einheitlichen europäischen Raumes“ (European Economic Space) zum offiziellen Ziel. Auf den ersten Blick kann dieser Vorschlag als eine konsequente Vertiefung des russischen WTO-Beitritts erscheinen.¹² Russland und die EU könnten sich durch den weiteren Abbau von Handelsbeschränkungen zusätzliche Vorteile sichern. Darüber hinaus könnte die gestiegene Handelsverflechtung auch ein Beitrag zu der von der EU gewünschten größeren Sicherheit der Energieversorgung sein. Tatsächlich sagen vorliegende Analysen einer solchen Freihandelszone für Russland und auch für die EU einen leicht expansiven Effekt auf die jeweilige aggregierte Produktion voraus, wenn die Freihandelszone umfassend definiert ist, d. h. auch die Liberalisierung von Agrargütern und Dienstleistungen sowie den Abbau von nicht tarifären Handelshemmnissen vorsieht.¹³

Allerdings unterscheidet sich eine Freihandelszone fundamental von der WTO-Erweiterung. Letztere vergrößert den Kreis der Länder, die sich zur Einhaltung plausibler Regeln verpflichten. Die Arbeitsteilung wird weltweit verbessert. Dagegen impliziert die Freihandelszone, dass die EU und Russland die Arbeitsteilung auf ihrem Territorium verbessern, aber viele andere Handelspartnerländer hiervon ausgeschlossen würden und, zumindest anfänglich, negativ betroffen wären: Aufgrund der wegfallenden Importbarrieren würde der Handel zwischen der EU und Russland zunehmen, aber auf Kosten von Drittländern. Güter aus der EU würden in Russland konkurrenzfähig, die es nicht wären, wenn Drittländer ebenfalls freien Zugang zum russischen Markt hätten. Insofern würde eine Freihandelszone anders als die WTO-Erweiterung zu einer Ressourcenverschwendung führen. Darüber hinaus sind einige der Länder, die von einer solchen Freihandelszone benachteiligt würden, wie die Ukraine, Moldawien und Weißrussland, Nachbarstaaten der EU. Aus ihrer Sicht würde eine solche Freihandelszone der neuen Nachbarschaftspolitik der EU widersprechen.

Fazit

Soll die Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen der EU mit Russland nicht nur von Energie und anderen Rohstoffen sowie diesbezüglichen Fragen nach Liefersicherheit dominiert sein und will Russland auch seine arbeits- und wissensintensive Produktion wettbewerbsfähig machen, wird es unumgänglich sein, die institutionellen Rahmenbedingungen in Russland zu verbessern. Russland würde damit auch sein Risiko verringern, zu dem Kreis der vielen rohstoffreichen Länder zu gehören, die trotz dieses Reichtums langfristig ein geringeres Wachstum erreichen, als Länder mit wenig Rohstoffen.¹⁴ Die gegenwärtig verfolgte russische Strategie, den Einfluss des Staates

nicht nur im Energiebereich, sondern auch in vielen anderen Rohstoff- und Industriesektoren auszuweiten, hat zwar nicht verhindert, dass die ausländischen Direktinvestitionen in der jüngeren Vergangenheit stark zugenommen haben. Es erscheint aber zweifelhaft, ob diese Strategie ohne forcierte strukturelle Reformen erfolgreich sein wird.

Da der WTO-Beitritt Änderungen im russischen Rechtssystem impliziert, könnte die EU diesen Moment struktureller Anpassungen nutzen, eigene wichtige Reformen voranzutreiben und Vorschläge für gemeinsames Handeln zu machen. Hierzu müssten sich die EU Mitgliedsländer zunächst darauf einigen, gegenüber Russland in wichtigen wirtschaftlichen und politischen Fragen nur noch mit einer Stimme zu sprechen.

Bezüglich der in den Wirtschaftsbeziehungen der EU zu Russland besonders wichtigen Energiemärkte sollte die EU ihre Regulierungen verbessern und harmonisieren. Russland könnte eine Koordinierung der auf beiden Seiten dringend notwendigen Verbesserungen dieser Regelungen angeboten werden. Dies könnte den Weg bereiten für die gegenseitige Öffnung der Energiemärkte für Auslandsinvestitionen. Man hätte damit in einem für beide Seiten sensiblen und für Investitionen besonders interessanten Bereich eine wichtige Hürde für die Ausweitung der Handelsbeziehungen beseitigt.

Die EU sollte sich zudem zu einer größeren Liberalisierung im Agrarsektor durchringen, als es nach dem WTO-Beitritt Russlands ohnehin der Fall sein wird. Dies sollte aber auch die EU-Nachbarländer Ukraine, Moldawien und Weißrussland einschließen. Eine solche Politik würde Russland neue Anreize geben, die „Europäische Energie Charta“ zu ratifizieren. Die resultierende größere Versorgungssicherheit der EU würde die Bedingungen für gegenseitige Investitionen in allen Wirtschaftssektoren verbessern.

JEL Classification:
F15, P26, P28

Keywords:
Economic integration,
Political economy,
Natural resources

¹² Russische Autoren tendieren dazu, diesen Vorschlag vehement zu unterstützen, vgl. beispielsweise Lissovolik, Y.: „Russia's Relations with the EU after WTO Accession. In: *Aussenwirtschaft*, 61. Jg., Heft IV, 2006, 453 ff.

¹³ Vgl. Sulam, P., Widgrén, M.: *Economic Effects of Free Trade between the EU and Russia*. European Network of Economic Policy Research Institutes. Working Paper No. 36, 2005; Alekseev, A., Sokolov, D., Tourdyeva, N., Yudaeva, K.: *Estimating the Effects of EU Enlargement. WTO Accession and the Formation of FTA with EU and CIS on the Russian Economy*. NES-CEFIR Discussion Paper, Moskau 2004; Manchin, M.: *The Economic Effects*, a. a. O.; Vinhas de Souza, L.: *Monetary and Exchange Rate Policies in the CIS Countries: Between the EU and Russia*. *Journal of Comparative Economics*, Vol. 33, No. 3, 2005, 421–424.

¹⁴ Vgl. Sachs, J., Warner, A.: *The Curse of Natural Resources*. In: *European Economic Review*, Vol. 45, No. 4–6, 2001, 827–838. Die Erklärung für diese Wachstumsverluste bei Ressourcenreichtum können Verteilungskämpfe sein und insgesamt relativ geringe Anstrengungen für Bildung, Forschung, Innovationen etc. Vgl. Mehlum, H., Moene, K. O., Torvik, R.: *Institutions and the Resource Curse*. In: *The Economic Journal*, Vol. 116, No. 508, 2006, 1–20.

Deutsche Innovationspolitik: Herausforderungen im Zuge der Globalisierung

Das Wirtschaftswachstum eines Landes hängt immer stärker von dessen Innovationsfähigkeit ab. Ohne ein leistungsfähiges und international vernetztes Innovationssystem wird Deutschland den zunehmenden Herausforderungen im Zuge der Globalisierung immer weniger gewachsen sein. Über die Integration in den Europäischen Raum und den Ausbau der Beziehungen zu dem weltweit führenden amerikanischen Innovationssystem hinaus muss sich Deutschland verstärkt um die Vernetzung mit den asiatischen Ländern, wie Japan, Südkorea, China und Indien, bemühen. Deutschland kann sich hier durch seine Kompetenzen in den Schlüsselbereichen Informations- und Kommunikationstechnologie, Nanotechnologie, Bio- und Gentechnologie sowie Medizintechnik als attraktiver Partner für diese Länder profilieren. Hierzu müssen die institutionellen Rahmenbedingungen für eine flexible, strategisch orientierte Innovationspolitik in Deutschland verbessert werden, insbesondere durch Fokussierung auf zentrale Technologie- und Anwendungsfelder und verstärkte zentrale Koordination.

Georg Erber
gerber@diw.de

Harald Hagemann
hagemann@
uni-hohenheim.de

In einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Bildung und Forschung wurde exemplarisch für die Telekommunikationsmärkte der Einfluss nationaler Innovationssysteme auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit analysiert.¹ Im Zentrum steht dabei der Vergleich der institutionellen Ausgestaltung und die Vernetzung staatlicher Akteure in Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Schweden und Finnland. Darüber hinaus wurden die Innovationssysteme der USA, Japans, Südkoreas und Chinas in die Vergleichsanalyse einbezogen. Das effiziente Zusammenspiel von staatlichen Akteuren untereinander sowie mit Unternehmen und Unternehmensverbänden erweist sich in allen diesen Ländern als wesentlicher Erfolgsfaktor im globalen Innovationswettbewerb.

Innovationsprozesse im Rahmen eines systemtheoretischen Konzepts zu analysieren, geht auf Arbeiten von Nelson und Edqvist zurück, die nationale Innovationssysteme als Gesamtheit zusammenhängender Komponenten und Akteure hinsichtlich ihrer Leistungsfähigkeit miteinander verglichen haben.² Dieser Ansatz wurde später sektoral differenziert, um die spezifischen Verhältnisse innerhalb einzelner Industriesektoren detaillierter in ihrem Zusammen-

¹ Die Untersuchung wurde vom DIW Berlin gemeinsam mit der TKN – Telecommunications Networks Group an der Technischen Universität Berlin und dem Forschungszentrum für Innovation und Dienstleistung an der Universität Hohenheim durchgeführt. Die gesamte Studie kann von www.innovationsanalysen.de/de/download/endberichtTK-Maerkte.pdf heruntergeladen werden. Die Ausführungen dieses Beitrags stützen sich insbesondere auf das Kapitel 5 der Studie.

² Nelson, R. R. (Hrsg.): National Innovation Systems: A Comparative Analysis. New York und Oxford 1993. Edqvist, C.: Systems of Innovation. Technologies, Institutions and Organizations, London und Washington 1997. Vgl. hierzu auch einschlägige Arbeiten des DIW Berlin: von Hirschhausen, C., Bitzer, J.: Reform der Innovationssysteme in Osteuropa: Nur schleppender Strukturwandel. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 18/2000. Preißl, B., Wurzel, U.: Zur Rolle der privaten und öffentlichen Forschungseinrichtungen in europäischen Innovationssystemen. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 30/2001.

spiel zu erfassen.³ Schließlich wurden räumliche Einheiten unterhalb der nationalen Ebene in den Blick genommen.⁴ Bisher fehlt es jedoch an einem einheitlichen Erfassungskonzept zur Darstellung von Innovationssystemen, auch wenn mit dem Oslo-Handbuch ein Anfang gemacht wurde.⁵ Um die Aussagefähigkeit vergleichender Analysen zu erhöhen, sollten internationale Standards etabliert werden.

Innovationspolitik für Innovationssysteme ist mehr als ein Bündel von Einzelpolitiken aus Bildungs-, Forschungs-, Technologie- und Industriepolitik. Erst durch die Integration von einzelnen Politikfeldern in einen Systemzusammenhang entsteht eine Innovationspolitik als Gesamtkonzept.

Globalisierung der Innovationssysteme

Von der Globalisierung der gesamten Wirtschaft werden seit den 90er Jahren auch die Innovationssysteme betroffen.⁶ Die deutsche Innovationspolitik muss sich den Anforderungen des globalisierten Standortwettbewerbs um Innovationscluster stellen. Über die klassische Kooperation gleichberechtigter Innovationsorganisationen hinaus gibt es dabei Outsourcing- und Offshoring-Prozesse ähnlich wie in der IT-Industrie, bei denen hochwertige Arbeitsplätze an ausländische Standorte wie Bengaluru (ehemals Bangalore) in Indien verlagert wurden.⁷ Forschungs- und Entwicklungsabteilungen wurden dabei in den USA und Westeuropa teilweise geschlossen und durch neue Offshore-Operationen dauerhaft ersetzt.

Humankapital: großes Potential Asiens

In den asiatischen Ländern drängen in den kommenden Jahrzehnten viele junge, hochqualifizierte Arbeitskräfte auf den Arbeitsmarkt, während für Europa aufgrund des demographischen Wandels eher mit rückläufigen Zahlen zu rechnen ist. Dies haben multinationale Unternehmen aus den USA und Westeuropa erkannt und für ihre FuE-Standortwahl genutzt. Auch für Spitzen-Universitäten der USA oder Europas ist es attraktiv geworden, leistungsfähige Dependancen in asiatischen Ländern aufzubauen.⁸ Dadurch kommt es zu einer intensiven Verknüpfung mit den lokalen Innovationsnetzwerken. Hochqualifizierte Arbeitskräfte oder Ausbildungswillige wandern nicht nach Westeuropa und den USA ab, sondern werden in ihren Heimatländern ausgebildet bzw. beschäftigt. Im Vergleich zu den USA und Großbritannien hat Deutschland noch Nachholbedarf in Bezug auf die Zusammenarbeit mit Asien im Bereich der Spitzenforschung und -ausbildung.

Offshoring von FuE nach Asien

Die wirtschaftliche Nutzung von neuem Wissen erfolgt einerseits durch große multinationale Unternehmen, die mit ihren FuE-Aktivitäten und Produktionsstandorten einem globalen Wettbewerb unterliegen, und andererseits durch innovative kleine und mittlere Unternehmen, die häufig als komplementäre Dienstleister für große Unternehmen fungieren.⁹ Die Innovationspolitik eines Landes muss einen attraktiven Mix für beide Unternehmenstypen bieten, um weltweit als Innovationsstandort erfolgreich zu sein.¹⁰ Diese Überlegung hat zum Konzept des offenen Innovationssystems geführt,¹¹ das durch Vernetzungen mit anderen Ländern und gegenseitige Wissensdiffusion gekennzeichnet ist.

In Europa hat durch die Schaffung eines Europäischen Forschungsraumes und die Forschungs-Rahmenprogramme der EU die Herausbildung eines Europäischen Innovationssystems und einer EU-weiten Innovationspolitik deutliche Fortschritte gemacht. Erst kürzlich ist mit der Einrichtung des gesamteuropäischen European Research Councils¹² ein wichtiger Schritt unternommen worden, die Fragmentierung Europas bei der Grundlagenforschung abzubauen.

Über die fortschreitende Integration und Vernetzung der Innovationssysteme in den EU-Ländern hinaus muss jedoch auch die Fortentwicklung eines offenen Innovationssystems mit der übrigen Welt vorangetrieben werden. Dabei spielen neben den USA die

3 Malerba, F.: New Challenges for Sectoral Systems of Innovation in Europe. DRUID Summer Conference 2002 on Industrial Dynamics of the New and Old Economy – who is embracing whom? Kopenhagen, 6.–8. Juni 2002. Malerba, F.: Sectoral Systems of Innovation and Production. In: Research Policy 31(29), 2002, 247–265. Malerba, F.: Sectoral Systems of Innovation. Concepts, Issues and Analyses of Six Major Sectors in Europe. Cambridge 2004. Malerba, F.: Sectoral Systems of Innovation: A Framework for Linking Innovation to the Knowledge Base, Structure and Dynamics of Sectors. In: Economics of Innovation and New Technology, 14, 1–2/2005, 63–82.

4 Fritsch, M., Stephan, A., Werwatz, A.: Regionalisierte Innovationspolitik sinnvoll. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 27/2004.

5 OECD, EU-Commission: Oslo-Manual – Guidelines for Collecting and Interpreting Innovation Data. 3rd ed., Paris 2005.

6 Archibugi, D., Michie, J.: Technological Globalisation and National Systems of Innovation. In: Archibugi, D., Michie, J. (Hrsg.): Technology, Globalisation and Economic Performance. Cambridge 1997.

7 Erber, G., Sayed-Ahmed, A.: Offshore Outsourcing: A Global Shift in the Present IT Industry. In: Intereconomics, 40, 2, 2005, 100–112.

8 Vgl. hierzu beispielsweise: Guidelines for the Establishment and Operation of Foreign Affiliate Organizations and Foreign Operations. University of California; sowie das Stanford Japan Center, www.stanford-jc.or.jp/research/index-e.html.

9 Siehe hierzu Aghion, P., Howitt, P.: Appropriate Growth Policy: A Unifying Framework, Joseph Schumpeter Lecture. In: Journal of the European Economic Association, Vol. 4, Issue 2–3, 2006, 269–314.

10 Entgegen einem weitverbreiteten Vorurteil sind die Effekte der Globalisierung der Forschungsstandorte für Deutschland ebenso wie für die USA bisher insgesamt keineswegs nachteilig gewesen. Vgl. hierzu Belitz, H.: Internationalisierung stärkt Forschungsstandorte Deutschland und USA. Wochenbericht des DIW Berlin, Nr. 5/2007.

11 Terstriep, J.: Cluster der Informations- und Kommunikationstechnologie im europäischen Vergleich. In: Jahrbuch 2006 des Instituts für Arbeit und Technik im Wissenschaftszentrum Nordrhein-Westfalen. Fachhochschule Gelsenkirchen.

12 Vgl. hierzu die Website des European Research Councils: erc.europa.eu/.

asiatischen Länder als neue Innovationsregionen eine besondere Rolle.¹³

Multinationale Unternehmen machen China und Indien in wachsendem Maße zu Schwerpunkten ihrer Auslandsinvestitionstätigkeit im Bereich von Innovationsaktivitäten. So ergab eine Untersuchung der amerikanischen National Science Foundation, dass die FuE-Intensität der Direktinvestitionen von US-Firmen in China von 1 % im Jahr 1994 auf 9,2 % im Jahr 2001 gestiegen ist. Gleichzeitig ist der Umfang der Direktinvestitionen der USA in China von 2,6 Mrd. US-Dollar auf 10,5 Mrd. US-Dollar gewachsen; er hat sich damit vervierfacht.¹⁴ Generell sind multinationale Unternehmen aus den führenden OECD-Ländern zu wichtigen Technologietransferinstitutionen in Ländern wie China und Indien avanciert. Durch den Aufbau nicht nur von leistungsfähigen Produktionsstandorten, sondern von international konkurrenzfähigen Bildungs-, Forschungs- und Entwicklungseinrichtungen schaffen sie aufgrund ihrer Kompetenzen neue Innovationscluster in diesen Ländern, die unmittelbar mit denen in den führenden OECD-Ländern konkurrieren.¹⁵

Stärkere Koordination in deutschen Innovationssystemen erforderlich

Auf die zunehmende Attraktivität Asiens als Innovationsstandort muss die deutsche Innovationspolitik reagieren. Dies gilt vor allem für die strategisch wichtigen Forschungsfelder wie die Informations- und Kommunikationstechnologie, die Nano-, Bio- und Gentechnologie sowie die Medizintechnik.

Anwendungsfelder wie die Entwicklung der Informationsgesellschaft, Energieversorgung und Umweltschutz oder die Neugestaltung der Gesundheitssysteme vor dem Hintergrund demographischen Wandels sind besonders attraktive Zukunftsmärkte, die durch kostensparende und umweltschonende Lösungen mittels neuer technologischer Möglichkeiten den wirtschaftlichen Erfolg eines Landes nachhaltig sichern können.

Solche umfassenden Systemlösungen für gesellschaftliche Problemfelder erfordern verlässliche rechtliche und andere institutionelle Rahmenbedingungen, die bis hin zur Genehmigung von Standards, der Gewährung von Rechten an geistigem Eigentum oder der Regulierung neuer Märkte reichen. Ihre Gestaltung ist in Koordinationsprozessen unter allen beteiligten Akteuren im Sinne einer Public-Private-Partnership auszuhandeln.

Die OECD hat im Jahr 2005 in einer umfassenden Studie die unterschiedlichen Führungssysteme (Go-

vernance) der einzelnen Mitgliedsländer analysiert und miteinander verglichen.¹⁶ Besonders erfolgreiche Länder wie Finnland, Schweden oder die USA, aber auch Japan und Südkorea messen bei strategischen Entscheidungen der nationalen Innovationspolitik einer engen institutionellen Anbindung an die Regierungschefs ein größeres Gewicht bei als das föderal strukturierte Deutschland. Schweden hat zum Beispiel eine spezifische Institution, die Swedish Agency for Innovation Policy (VINNOVA¹⁷), etabliert, die als Koordinierungsstelle dauerhaft die nationale Innovationspolitik in direktem Dialog mit der schwedischen Regierung vorantreibt. In Deutschland vertraut man hingegen dem mehr informellen Gremium eines Innovationsrates. Letzterer hat ähnlich anderen Sachverständigenräten der Bundesministerien nur eine beratende, jedoch keine operativ mitgestaltende Funktion.

In Asien besteht aufgrund der aus der Entwicklungspolitik entstandenen Tradition einer staatlichen Industriepolitik die Möglichkeit, komplexe Innovationen wie den Aufbau von Breitbandnetzinfrastrukturen rascher als in Europa oder den USA voranzutreiben. Hinzu kommt, dass sich Asien gerade im Bereich der IKT aufgrund der großen Bevölkerungszahl und noch relativ ungesättigter Märkte langfristig als bedeutendster regionaler Markt etablieren wird. Hinsichtlich der Teilnehmerzahlen ist China schon heute – vor den USA – der weltweit größte Telekommunikationsmarkt. Gleichzeitig verlagern sich die Produktionskapazitäten für IKT-Güter immer mehr dorthin. Sie beliefern zunehmend auch den internationalen Markt.¹⁸ Im Unterschied zu anderen Ländern besteht insbesondere in den beiden großen High-Tech-Schwellenländern China und Indien eine enge Symbiose zwischen westlichen multinationalen Unternehmen und rasch wachsenden einheimischen Innovationsclustern von internationaler Bedeutung.

Fazit

Um mit den hier skizzierten globalen Entwicklungen Schritt zu halten, muss sich die deutsche Innovationspolitik stärker als bisher um interna-

¹³ Vgl. hierzu auch Erber, G., Hagemann, H.: National Innovation Policies, Globalisation and the Asian Challenge. Paper presented at the NIAS-Conference on New Asian Dynamics in Science, Technology and Innovation, Kopenhagen, 27–29. September 2006.

¹⁴ US Bureau of Economic Analysis: Survey of US Direct Investment Abroad. Washington D. C. 2002, Annual Series.

¹⁵ Science and Technology in China: Trends and Policy Challenges. Science, Technology and Industry Outlook 2002, OECD, Paris, 247–276.

¹⁶ Innovation Policy and Performance, A Cross-Country Comparison. Vol. 1–3, OECD, Paris 2005.

¹⁷ Siehe hierzu deren Website, www.vinnova.se/misc/menyer-och-funktioner/Global-meny/In-English/.

¹⁸ Vgl. hierzu Skillnet: TIMES In China 2006. Updated and extended edition, www.skillnet.com/uniPage?pid=409.

JEL Classification:
O38, O43, P52

Keywords:
Government policy,
Institutions and growth,
Comparative studies of
particular economies

tionale Vernetzung und Kooperation, auch mit dem asiatischen Raum, bemühen. Hierfür sollten ausreichend finanzielle Mittel bereitgestellt und das staatliche Institutionengefüge entsprechend ausgestaltet werden. Durch die Errichtung einer zentralen Koordinierungsstelle könnte eine kontinuierliche Anpassung und Fortentwicklung des nationalen Innovationssystems als ein offenes und international wettbewerbsfähiges Umfeld für die wirtschaftliche Entwicklung vorangetrieben werden. Der derzeit existierende Rat für Innovation und Wachstum wird diesen Aufgaben nicht in angemessener Form Rechnung tragen können.

In den Schlüsselbereichen Informations- und Kommunikationstechnologie, Nanotechnologie, Bio- und Gentechnologie sowie Medizintechnik können sich deutsche Exzellenzcluster als attraktive Partner für asiatische Länder profilieren. Neben den Aktivitäten multinationaler Konzerne sollten auch die öffentlich finanzierten Wissenschaftseinrichtungen in Deutschland ihre Vernetzung mit dortigen Wissenschaftseinrichtungen vorantreiben. Dabei sollten ebenso innovative kleine und mittlere Unternehmen aus Deutschland und Asien im Wege von Public-Private-Partnerships einbezogen werden.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Marco Caliendo, Alexander S. Kritikos

Is Entrepreneurial Success Predictable? An Ex-Ante Analysis of the Character-Based Approach

This paper empirically analyzes whether the character-based approach, which is based on the personality structure and the human capital of business founders, allows prediction of entrepreneurial success. A unique data set is used consisting of 414 previously unemployed persons whose personal characteristics were screened by different methods, namely a one-day assessment center (AC) and a standardized questionnaire, before they launched their business. Results are partly unexpected: first, there is almost no correlation between the AC data and the questionnaire. Second, the predictive power of the AC data is slightly better than that of the questionnaire, but lower than expected in theory. Interestingly, for those subgroups where the AC data have low predictive power, the questionnaire does better. Third, when success is measured in terms of employees hired, the character-based approach is a poor predictor.

Discussion Paper No. 684

March 2007

Werner Eichhorst, Klaus F. Zimmermann

And Then There Were Four ...: How Many (and Which) Measures of Active Labor Market Policy Do We Still Need? Finding a Balance after the Evaluation of the Hartz Reforms in Germany

Through the Hartz reforms, German active labor market policy was fundamentally restructured and has since been systematically evaluated. This paper reviews the recent evaluation findings and draws some conclusions for the future setup of active labor market policies in Germany. It argues in favor of a reduced range of active labor market policy schemes focusing on programs with proven positive effects (that are wage subsidies, training, start-up grants and placement vouchers) and calls for a systematic evaluation of all instruments not scrutinized so far.

Discussion Paper No. 685

March 2007

Annalena Dunkelberg, C. Katharina Spieß

The Impact of Child and Maternal Health Indicators on Female Labor Force Participation after Childbirth: Evidence for Germany

This paper analyzes the influence of children's health and mothers' physical and mental well-being on female labor force participation after childbirth in Germany. Our analysis uses data from the German Socio-Economic Panel (SOEP) study, which enables us to measure children's health based on the occurrence of severe health problems including mental and physical disabilities, hospitalizations, and preterm births. Since child health is measured at a very young age, we can rule out any of the reverse effects of maternal employment on child health identified in US studies. Within a two-year time period, we investigate the influence of these indicators on various aspects of female labor force participation after childbirth, including continuous labor force participation in the year of childbirth and the transition to employment in the year following childbirth. Since the majority of women in Germany do not go back to work within a year after childbirth, we also investigate their intention to return to work, and the preferred number of working hours. We find that the child's severe health problems have a significant negative effect on the mothers' labor force participation and a significant positive effect on her preferred number of working hours, but that hospitalizations or preterm births have no significant effect. For the mothers' own health, we find a significant negative effect of poor mental and physical well-being on female labor force participation within a year of childbirth. To our knowledge, this is the first empirical study of this kind on data outside the US.

Discussion Paper No. 686

April 2007

Aus den Veröffentlichungen des DIW Berlin

Charlotte Büchner, C. Katharina Spieß

Die Dauer vorschulischer Betreuungs- und Bildungserfahrungen: Ergebnisse auf der Basis von Paneldaten

Dieser Beitrag geht der Frage nach, welche Faktoren damit in Zusammenhang stehen, wie viele Jahre ein Kind vor Schuleintritt eine Betreuungs- und Bildungseinrichtung besucht und ob die Dauer des Besuchs von Kindertageseinrichtungen mit dem späteren Schultyp in Verbindung steht. Die empirische Analyse basiert auf einem für Deutschland repräsentativen Paneldatensatz. Das Sozio-oekonomische Panel (SOEP) erlaubt eine durchgängige Beobachtung vorschulischer Betreuungssettings von 15 Geburtsjahrgängen und die Weiterverfolgung der schulischen Bildungskarrieren für den Großteil der untersuchten Kinder. Die empirischen Ergebnisse verdeutlichen, dass die Dauer des Besuchs einer Kindertageseinrichtung insbesondere mit dem Haushaltseinkommen sowie dem Bildungsstand und der Erwerbsbiographie der Mutter in Verbindung steht. Es zeigen sich Hinweise dafür, dass die Dauer des Besuchs mit darüber entscheidet, ob eine höher qualifizierende Schullaufbahn gewählt wird. Dies macht einmal mehr deutlich, dass die sozioökonomischen Unterschiede der Familien die Bildungschancen bereits in frühen Jahren festlegen.

Discussion Paper No. 687

April 2007

Die Volltextversionen der Diskussionspapiere liegen als PDF-Dateien vor und können von den entsprechenden Webseiten des DIW Berlin heruntergeladen werden (<http://www.diw.de/deutsch/produkte/publikationen/index.html>).

The full text versions of the Discussion Papers are available in PDF format and can be downloaded from the DIW Berlin website (<http://www.diw.de/english/produkte/publikationen/index.html>).

Impressum

DIW Berlin
Königin-Luise-Str. 5
14195 Berlin

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann (Präsident)
Prof. Dr. Georg Meran (Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Dörte Höppner
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Alfred Steinherr
Prof. Dr. Gert G. Wagner
Prof. Dr. Axel Werwatz, Ph.D.
Prof. Dr. Christian Wey

Redaktion

Kurt Geppert
PD Dr. Elke Holst
Manfred Schmidt
Dr. Mechthild Schrooten

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.

Reklamationen können nur innerhalb von vier Wochen nach Erscheinen des Wochenberichts angenommen werden; danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,–
Einzelheft Euro 7,– (jeweils inkl. Mehrwertsteuer und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements spätestens 6 Wochen vor Jahresende

ISSN 0012-1304

Bestellung unter leserservice@diw.de

Konzept und Gestaltung

kognito, Berlin

Satz

eScriptum, Berlin

Druck

Walter Grützmaker GmbH & Co. KG, Berlin

**Einem Teil dieser Ausgabe
ist ein Informationsblatt
zum Vierteljahrsheft zur
Wirtschaftsforschung beigelegt.**

Nachdruck und sonstige Verbreitung – auch auszugsweise – nur mit Quellenangabe und unter Zusendung eines Belegexemplars an die Stabsabteilung Information und Organisation des DIW Berlin (Kundenservice@diw.de) zulässig.