

Langhammer, Rolf J.; Lücke, Matthias

Working Paper — Digitized Version

Die Handelsbeziehungen der Nachfolgestaaten der Sowjetunion: von der regionalen Desintegration zur weltwirtschaftlichen Integration?

Kieler Diskussionsbeiträge, No. 244

Provided in Cooperation with:

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

Suggested Citation: Langhammer, Rolf J.; Lücke, Matthias (1995) : Die Handelsbeziehungen der Nachfolgestaaten der Sowjetunion: von der regionalen Desintegration zur weltwirtschaftlichen Integration?, Kieler Diskussionsbeiträge, No. 244, ISBN 3894560886, Institut für Weltwirtschaft (IfW), Kiel

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/825>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Handelsbeziehungen der Nachfolgestaaten der Sowjetunion

Von der regionalen Desintegration zur weltwirtschaftlichen Integration?

von Rolf J. Langhammer und Matthias Lücke

AUS DEM INHALT

- Vor dem Reformprozeß hatte sich die Sowjetunion weitgehend vom Weltmarkt abgekoppelt. Gleichzeitig gab es ein eng geknüpfted Netz interregionaler Lieferverflechtungen über die Grenzen der Republiken hinweg. Die regionalen Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit wurden durch umfangreiche direkte und indirekte Transfers ausgeglichen, vor allem durch den Export unterbewerteter Rohstoffe aus Rußland in die meisten übrigen Republiken.
- Mit der politischen Desintegration traten Eigeninteressen der ehemaligen Sowjetrepubliken in den Vordergrund. Die direkten Transfers entfielen sofort. Die Nettoimporte der meisten Nachfolgestaaten aus Rußland wurden in begrenztem Maße noch durch Kredite, nicht aber durch unentgeltliche Übertragungen finanziert. Gleichzeitig wurden die Preise im zwischenstaatlichen Handel dem Weltmarktniveau angepaßt. Die dramatisch verschärften Zahlungsprobleme führten zu einem Einbruch im Handel zwischen den Nachfolgestaaten und zur Auflösung der Rubelzone.
- Dieser Zusammenbruch beeinflußte auch das Volumen und die Struktur des Handels der Nachfolgestaaten mit Drittländern. Die Risse im hoch arbeitsteiligen Bezugs- und Liefernetz der Nachfolgestaaten untereinander schränkten die Wettbewerbsfähigkeit auf Drittmärkten ein. Exportiert werden mittlerweile meist nur noch Rohstoffe und rohstoffnahe Güter, bei deren Produktion man weitgehend ohne Vorleistungen aus den anderen Nachfolgestaaten auskommt.
- Drei Jahre nach der Auflösung der Sowjetunion ist der regionalen Desintegration noch keine weltwirtschaftliche Integration gefolgt. Die Gründe hierfür liegen vornehmlich bei den Nachfolgestaaten selbst, die eine vielfach inkonsistente Transformationspolitik betreiben. Aber auch die OECD-Staaten erschweren die weltwirtschaftliche Integration, indem sie den Exporten der Nachfolgestaaten handelspolitische Barrieren — vor allem in Form von Antidumpingverfahren und Importquoten — in den Weg stellen.
- Vieles spricht dafür, daß in der nahen Zukunft weiterhin Rohstoffexporte das Angebot der Nachfolgestaaten prägen werden, auch wenn im Hochtechnologiebereich und bei arbeitsintensiven Konsumgütern, wie Textilien, vereinzelt Marktchancen genutzt werden dürften. Zentraler Engpaß für eine Diversifizierung der Exporte wird weiterhin für alle Nachfolgestaaten die Finanzierung eines neuen Sachkapitalstocks sein. Erzeugnisse, die mit Hilfe der alten rohstoff- und energieintensiven Produktionsanlagen erstellt werden, dürften nur noch auf wenigen Märkten (beispielsweise China) und auch dort nur noch für kurze Zeit wettbewerbsfähig sein.

Inhaltsverzeichnis

I. Einleitung	3
II. Die wirtschaftliche Erblast der Sowjetunion	3
1. Weitgehende Abkoppelung von den Weltmärkten	3
2. Zwischenrepublikanische Transferströme als Instrumente zur Stabilisierung eines hohen internen Integrationsniveaus	4
III. Regionale und internationale Desintegration im Zuge des Zerfalls der Sowjetunion	7
1. Die monetäre Desintegration	7
2. Die realwirtschaftliche Desintegration.....	9
3. Die GUS-Staaten im internationalen Güterhandel.....	12
IV. Barrieren gegen eine rasche Eingliederung in die internationale Arbeitsteilung	14
1. Inkonsistenzen der Transformationspolitik	14
2. Beziehungen der Nachfolgestaaten untereinander	15
3. Marktzugang in OECD-Ländern	17
V. Szenarien für die weltwirtschaftliche Integration der Nachfolgestaaten	18
1. Natürliche Ressourcen	18
2. Hochtechnologiegüter	19
3. Arbeitsintensive und sachkapitalintensive Industrien.....	20
VI. Schlußfolgerungen	20
Literaturverzeichnis	23

Dieser Beitrag faßt die Ergebnisse eines Forschungsprojekts über die Erfolgsbedingungen einer Integration der Nachfolgestaaten der Sowjetunion in die internationale Arbeitsteilung zusammen. Das Projekt wurde finanziell von der Alfred Krupp von Bohlen und Halbach Stiftung gefördert. Die Autoren danken Harmen Lehment für hilfreiche Kommentare zum Manuskript.

Die Deutsche Bibliothek - CIP-Einheitsaufnahme

Langhammer, Rolf J.:

Die Handelsbeziehungen der Nachfolgestaaten der Sowjetunion
: von der regionalen Desintegration zur weltwirtschaftlichen
Integration / Von Rolf J. Langhammer und Matthias Lücke.
Institut für Weltwirtschaft. - Kiel : Inst. für Weltwirtschaft,
1995

(Kieler Diskussionsbeiträge ; 244)

ISBN 3-89456-088-6

NE: Lücke, Matthias.; GT



Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel

D-24100 Kiel

Alle Rechte vorbehalten

Ohne ausdrückliche Genehmigung ist es auch nicht
gestattet, den Band oder Teile daraus

auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen

Printed in Germany

ISSN 0455 - 0420

I. Einleitung

Der Zusammenbruch der Sowjetunion und der dort herrschenden Kommandowirtschaft führte zu einer wirtschaftlichen Desintegration, für die es in der jüngeren Geschichte kaum andere Beispiele gibt. Lag der Anteil der Sowjetunion am Weltexport in den achtziger Jahren noch bei rund 3,5 vH, so konnten die Nachfolgestaaten 1993 nur noch 1 vH der Weltexporte auf sich vereinigen; der Rückgang der Lieferungen an die früheren RGW-Mitgliedstaaten schlug dabei besonders stark zu Buche. Auch zwischen den einzelnen Nachfolgestaaten verminderten sich die Handelsströme — teilweise sogar drastisch.

Dieser Einbruch ist nur zu verstehen, wenn man die Erblast kennt, die die Sowjetunion ihren Nachfolgestaaten hinterlassen hat. Diese Erblast wird in Kapitel II dokumentiert. Im Vordergrund stehen dabei die Verzerrungen der räumlichen Produktivitätsstruktur, vor allem die weitgehende Abkoppelung von den Weltmärkten und die übermäßige gegenseitige Verflechtung der Sowjetrepubliken untereinander. Außerdem wird die Zahlmeisterrolle dokumentiert, die Rußland in dem sowjetischen System übernommen hatte, indem es andere Sowjetrepubliken sowohl durch direkte Budgetzuweisungen als auch indirekt durch subventionierte Exporte und die Akzeptanz überhöhter Importpreise unterstützte.

In Kapitel III wird, soweit es das Berichtssystem noch gestattet, der Zusammenbruch des innersowjetischen Handels dargestellt und in

einen Zusammenhang mit der Weigerung Rußlands gebracht, die Zahlmeisterrolle weiterhin uneingeschränkt zu übernehmen. Gezeigt wird auch, daß die drastischen Einschränkungen der Kreditvergabe Rußlands und die damit einhergehende Auflösung der Rubelzone nicht allein die reale und monetäre Desintegration auf dem Gebiet der früheren Sowjetunion beschleunigten, sondern auch Konsequenzen für Volumen und Struktur des Exportangebots aller Nachfolgestaaten auf dem Weltmarkt hatten. Darüber hinaus wird in diesem Kapitel untersucht, warum Versuche einiger Nachfolgestaaten, eine autonome Währungs- und Geldpolitik zu verfolgen und sich damit vom bislang wenig erfolgreichen Stabilisierungskurs Rußlands zu lösen, rasch in eine Sackgasse gerieten und sogar höhere Inflationsraten zur Folge hatten als in Rußland.

Eine wirtschaftspolitisch brennende Frage ist, wie die Desintegration gestoppt und in einen weltwirtschaftlichen Integrationsprozeß überführt werden kann. In Kapitel IV wird zunächst eine Reihe von Barrieren dargestellt, die auf seiten der Nachfolgestaaten selbst, aber auch auf seiten der westlichen Industrieländer einem solchen Integrationsprozeß noch entgegenstehen. In Kapitel V werden dann verschiedene mögliche Spezialisierungsmuster bei der Integration der Nachfolgestaaten in die Weltwirtschaft skizziert. Das Schlußkapitel faßt die Ergebnisse zusammen.

II. Die wirtschaftliche Erblast der Sowjetunion

1. Weitgehende Abkoppelung von den Weltmärkten

Folgt man sowjetischen Statistiken, die nach der Auflösung der UdSSR rekonstruiert wurden (Illarionov, 1994, S. 81),¹ so wickelten die Republiken (mit Ausnahme Rußlands) Ende der achtziger Jahre jeweils 79 vH und mehr ihres Handels mit anderen Sowjetrepubliken ab; dies

war deutlich mehr als der Anteil der Exporte von EU-Mitgliedsländern in andere Länder der Gemeinschaft (Tabelle 1). Auch im Vergleich mit Kanada, einer anderen föderal strukturierten Einheit, weisen die Sowjetrepubliken einen hohen Anteil an innerstaatlichem Handel aus: Während er für die kanadischen Provinzen im Durchschnitt lediglich 44 vH (1984) ausmachte, lag er für die Sowjetrepubliken bei durchschnittlich 72 vH (1988).

Tabelle 1 — Binnenmarktorientierung der früheren UdSSR-Republiken im Vergleich zur EG und Kanada^a (vH)

	Anteile des Intra-Handels am	
	Gesamthandel	BIP
UdSSR ^b	71,8	21,1
Armenien	89,1	48,9
Aserbajdschan	85,6	36,0
Estland	85,1	54,4
Georgien	86,5	38,3
Kasachstan	86,3	29,3
Kirgistan	86,9	39,3
Lettland	86,7	47,3
Litauen	86,8	47,7
Moldawien	87,8	46,6
Rußland	57,8	12,9
Tadschikistan	86,3	35,9
Turkmenistan	79,0	35,0
Ukraine	79,0	26,9
Usbekistan	85,8	33,9
Weißrußland	85,8	44,1
EG ^b	59,2	13,7
Niedrigster Einzellandwert	51,9	9,2
	(Dänemark)	(Spanien)
Höchster Einzellandwert	74,3	42,8
	(Belgien, Luxemburg)	(Belgien, Luxemburg)
Kanada ^b	44,1	19,7
Niedrigster Einzelprovinzwert	33,9	12,9
	(Ontario)	(Brit. Kolumbien)
Höchster Einzelprovinzwert	78,0	44,6
	(Yukon)	(Nordwest Territorium)

^aUdSSR: 1988; EG: 1990; Kanada: 1984. Durchschnitte sind gewichtet mit Handelsströmen und BIP bzw. Nettomaterialprodukt der einzelnen Teilregionen. — ^bDurchschnittswerte.

Quelle: Eigene Berechnungen nach Odling-Smee (1992, S. 37).

Die Isolation vom außersowjetischen Markt (einschließlich der anderen RGW-Staaten) und die außerordentlich enge Vernetzung mit den anderen Republiken entsprachen der Logik einer zentralen Planung, in der Liefer- und Bezugsnetze zwischen Unternehmen so detailliert wie in keiner anderen Zentralverwaltungswirtschaft festgelegt wurden. Während der Zentralplan der UdSSR rund 25 Mill. einzelne Warenpositionen umfaßte, waren es beispielsweise in China lediglich 1 200 (Sachs, Wing Thye Woo, 1994).²

Angesichts einer derartig engen Vernetzung wie in der Sowjetunion ist auch ein besonders hohes Niveau intraindustrieller Spezialisierung zwischen den Republiken zu erwarten. Statistisch läßt sich eine solche Beziehung wegen unzureichender Disaggregation der Industrie-

und Handelsstatistiken allerdings schwer nachweisen. Auf der Ebene von Industriebranchen zeigen sich keine einheitlichen Ergebnisse (Brown, Ickes und Rhyterman, 1993; Lücke, 1994). Schlüsse auf hohe Spezialisierung lassen sich lediglich aus Einzelbeobachtungen ziehen, die zeigen, daß einem einzigen Unternehmen in einigen Fällen nahezu die gesamte Versorgung der UdSSR mit einem bestimmten Erzeugnis oblag (Sagers, Heleniak und Dunlop, 1991, S. 190) und daß Transportkosten gerade bei der Einbindung der peripher gelegenen zentralasiatischen Staaten in das Liefer- und Bezugsnetz keine entscheidende Rolle spielten (Pomfret, 1993).

Sektorale Spezialisierungsmuster einzelner Republiken bildeten sich vielfach auf der Basis verfügbarer natürlicher Ressourcen und anderer Produktionsfaktoren heraus (Langhammer, 1992, Tabelle 3; Lücke, 1992). So fiel Rußland die zentrale Rolle des dominierenden Energieanbieters zu, während sich die kaukasischen Staaten auf die Textil- und Nahrungsmittellindustrie konzentrierten. In der Ukraine hatte neben der traditionellen Schwerindustrie auch die Zuckerproduktion besondere Bedeutung, während in Moldawien dem Nahrungsmittelbereich eine führende Rolle zukam (OECD, 1994). Die baltischen Staaten und Weißrußland avancierten zu Standorten für Konsum- und Chemiegüter, die zentralasiatischen Staaten lieferten mineralische und agrarische Rohstoffe und nahmen deren erste Veredlung vor.

2. Zwischenrepublikanische Transferströme als Instrumente zur Stabilisierung eines hohen internen Integrationsniveaus

In einer Währungs- und Wirtschaftsunion wie der früheren UdSSR sind nominale Wechselkursänderungen zwischen nationalen Währungen nicht möglich. Ändern sich Faktorknappheiten zwischen den Unionsmitgliedern beispielsweise als Folge eines exogenen realen Schocks, der die Mitglieder in unterschiedlicher Weise trifft, so läßt sich ein hoher Integra-

tionsstand zwischen den Mitgliedern nur dann aufrechterhalten, wenn entweder eine sehr hohe Flexibilität und regionale Spreizung in den Reallöhnen und/oder unterschiedliche regionale Beschäftigungsgrade für die Produktionsfaktoren zugelassen und verteidigt werden. Alternativ müssen diejenigen Mitglieder innerhalb der Union, deren Terms of Trade sich gegenüber anderen Mitgliedern verbessern, bereit sein, ein Handels- und Dienstleistungsbilanzdefizit anderer Unionsmitglieder zu finanzieren, sei es durch direkte Zuschüsse, Kredite oder Direktinvestitionen oder indirekt durch Subventionierung oder Besteuerung des Güterhandels. In der früheren Sowjetunion war eine hohe Reallohnflexibilität durch regionale Spreizung der Nominallöhne nicht in dem Maße gegeben, daß Ausstattungsvorteile hätten kompensiert werden können. So blieben Transferströme ein wesentliches Instrument zur Aufrechterhaltung eines hohen Integrationsniveaus im Gütersektor.

Budgettransfers

In der früheren Sowjetunion trugen alle Unionsrepubliken aus ihren eigenen Budgets zur Finanzierung des Unionsbudgets bei und erhielten gleichzeitig Zuweisungen aus dem Unionsbudget (Tabelle 2).³ In diesen Transferströmen, die einem horizontalen Finanzausgleich ähneln, zeigen sich sehr deutliche Nettoempfängerpositionen. Armenien und die fünf zentralasiatischen Staaten (Kasachstan, Usbekistan, Turkmenistan, Tadschikistan und Kirgistan) erhielten zwischen 20 und 45 Prozentpunkten mehr an Zahlungen (gemessen an ihren Budgeteinnahmen), als sie zum Unionsbudget (gemessen an ihren Budgetausgaben) beitrugen. Auch die Ukraine profitierte vom Finanzausgleich, allerdings in geringem Maße. Lediglich die zwei baltischen Staaten Litauen und Estland sowie Weißrußland und Rußland fungierten als Nettozahler, wobei Rußland sowohl absolut als auch relativ eindeutig die Spitzenposition einnahm. Diese Verteilung spiegelt ziemlich genau die erheblichen regionalen Disparitäten im Pro-Kopf-Einkommen wider. Gemessen an heimischen Preisen führten die baltischen Staaten die Rangliste der Republiken nach dem Pro-Kopf-

Einkommen an, gefolgt von Rußland. Die zentralasiatischen Staaten bildeten zusammen mit den kaukasischen Staaten das Schlußlicht. Sie lagen teilweise bis zu 40 vH unterhalb des Einkommens der baltischen Staaten.⁴

Tabelle 2 — Direkte Budgettransfers zwischen den Republiken der früheren Sowjetunion 1989

	Transfers		
	an Unionsbudget ^a	vom Unionsbudget ^b	netto ^c
Armenien	1,0	46,2	+45,2
Aserbajdschan	2,3	5,4	+3,1
Estland	3,1	2,4	-0,7
Georgien	1,6	7,7	+6,1
Kasachstan	3,1	23,1	+20,0
Kirgistan	2,4	20,1	+17,7
Lettland	1,8	3,3	+1,5
Litauen	2,1	1,9	-0,2
Moldawien	4,0	5,6	+1,6
Rußland	3,8	2,1	-1,7
Tadschikistan	2,7	20,2	+17,5
Turkmenistan	2,8	27,0	+24,2
Ukraine	3,4	4,3	+0,9
Usbekistan	4,4	28,4	+24,0
Weißrußland	2,1	1,6	-0,5

^aIn vH der Ausgaben im Budget der jeweiligen Republik. — ^bIn vH der Einnahmen im Budget der jeweiligen Republik. — ^c(+) = Nettoempfänger; (-) = Nettozahler.

Quelle: Orlowski (1992, Tabellen 1 und 2).

Der relative Umfang dieser Transfers wird ersichtlich, wenn man Nettotransfers in Höhe von 10 vH des Sozialprodukts für Usbekistan beispielsweise mit der Bedeutung der ausgezahlten Entwicklungshilfe der OECD-Staaten für Niedrigeinkommensländer gemessen an deren Sozialprodukt vergleicht (etwa 9 vH). Trotz dieses Transferausmaßes gelang es nicht, wachsende Einkommensdisparitäten innerhalb der früheren UdSSR in den achtziger Jahren zu bereinigen. Zwischen 1980 und 1988 stiegen die realen Pro-Kopf-Haushaltseinkommen in den baltischen Staaten um bis zu 30 vH, während sie in einigen zentralasiatischen und kaukasischen Staaten sogar sanken (Orlowski, 1992, S. 14). Als Motive für den Finanzausgleich werden politische Ziele ebenso genannt (Kasachstan als wichtiger strategischer Standort der Raumfahrt und der Luftwaffe) wie das Bestreben, demographischem Druck zu begegnen (hohe Bevölkerungswachstumsraten in zentral-

asiatischen Staaten) oder Unternehmen in den marktfernen Regionen zu subventionieren.

Indirekte Transfers

Indirekte Transferströme wurden durch den Handel mit unterbewerteten Rohstoffen (insbesondere Energieträger wie Öl und Gas aus Rußland) und überbewerteten Industriegütern, jeweils gemessen am Weltmarktpreis, generiert. Nettoimporteure von Energieträgern waren mit Ausnahme der drei Produzentenländer, Rußland, Turkmenistan und Aserbaidschan, alle ehemaligen Republiken. Sie erhielten indirekt dadurch Subventionen, daß nach Schätzungen des statistischen Zentralamts der UdSSR (Goskomstat) der heimische Preis für Öl und Gas 1990 nur 37 vH des Weltmarktpreises betrug. Diese Schätzungen, die natürlich durch die völlig verzerrten Preisrelationen einschließlich des Rubelkurses erschwert werden, decken sich mit den Berechnungen des Institute of International Finance, denenzufolge der damalige Barrelpreis bei 5–7 US\$ lag, im Vergleich zu einem Weltmarktpreis von 18 US\$ (Institute of International Finance, 1990). Subventionen erhielten auch die Nettoexporteure überbewerteter Industriegüter. Folgt man den Schätzungen von Goskomstat, so betrogen die durchschnittlichen Weltmarktpreise beispielsweise für Produkte der Leichtindustrie nur ein Drittel der heimischen Preise (Orlowski, 1993, Tabelle 1).⁵ Indirekt besteuert wurden somit die Nettoimporteure von Erzeugnissen außerhalb des Energie-sektors und die Nettoexporteure von Energieträgern. Je nach Gewicht der jeweiligen Produktgruppen im Export- oder Importwarenkorb der Republiken konnten gegenläufige oder sich verstärkende Effekte auftreten.

Im Ergebnis wurde nur Rußland nach beiden Kriterien netto besteuert: als Nettoexporteur subventionierter Energieträger und als Nettoimporteur überbewerteter Industriegüter (Tabelle 3). Der Nettotransfer betrug immerhin 3,7 vH des russischen Nettomaterialprodukts (NMP). Neben Rußland erscheint nur noch Turkmenistan als Nettogeber, weil die turkmenischen Transfers durch subventionierte Energieexporte bei weitem nicht durch die Nehmerposition als Exporteur überbewerteter Industriegüter kompensiert

wurden. So blieb eine Nettogeberposition von immerhin 10 vH des turkmenischen NMP. Aserbaidschan befand sich in der gleichen Rolle wie Turkmenistan als Nettogeber bei Energieexporten und Nettonehmer bei den Industrie- und Agrargüterexporten, jedoch überwog letzteres, so daß die Republik eine deutliche Nehmerposition einnahm. Alle anderen Republiken empfingen indirekte Transfers entweder dadurch, daß sie sowohl Nettoexporteure von Industrie- und Agrargütern als auch Nettoimporteure von Energieträgern waren oder daß die Nettoimporteurposition bei Energieträgern die Verluste aufwog, die sie dadurch erlitten, daß sie im Vergleich zum Weltmarkt überbewertete Industriegüter importierten.

Tabelle 3 — Indirekte Transfers durch Preisverzerrungen nach Herkunft und Empfänger sowie nach Güterkategorien 1990

<i>Handel unter Weltmarktpreis in Öl und Gas</i>				
	Zahler (Exporteur)	in vH des NMP ^a	Empfänger (Importeur)	in vH des NMP ^a
<i>Handel über Weltmarktpreis in Industrie- und Agrargütern</i>				
Zahler (Importeur)	Rußland	-3,7	Ukraine	3,6
			Usbekistan	1,3
			Kasachstan	0,5
			Kirgistan	2,7
Empfänger (Exporteur)	Turkmenistan	-10,8	Weißrußland	8,9
	Aserbaidschan	10,1	Georgien	16,0
			Litauen	17,1
			Moldawien	24,1
			Lettland	10,4
			Tadschikistan	6,1
			Armenien	9,2
			Estland	12,1

^aNettomaterialprodukt.

Quelle: Orlowski (1993, Tabellen 3 und 4).

Es ist plausibel, daß die Bedeutung der Transfers gemessen am NMP für die Gruppe, in der es keine gegenläufigen Effekte gab, höher war. In diese Gruppe sind die baltischen Staaten, die kaukasischen Staaten mit Ausnahme Aserbaidschans, Moldawien sowie Tadschikistan einzuordnen. Moldawien erhielt sogar Transfers bis zu 24 vH seines NMP. Die Gruppe, in der die Gewinne der Nettoimporte bei Energieträgern die Verluste der Nettoexporte bei Industrie- und Agrargütern mehr als kom-

pensierten, umfaßt die drei restlichen zentralasiatischen Staaten sowie die Ukraine. Zwar blieb das relative Ausmaß der Transfers für diese Republiken hinter den Transfers für diejenigen Republiken zurück, die auch als Exporteure von Industriegütern von den Verzerrungen profitierten, jedoch sind im Handel zwischen Rußland und der Ukraine die mit Abstand größten Einzeltransferströme zu lokalisieren. Mehr als 50 vH der russischen Nettoexporte im Öl- und Gassektor flossen der Ukraine zu, der insgesamt 19 vH aller subventionierten Handelsströme zukamen. Insgesamt brachte Rußland 89 vH aller geleisteten Transfers auf, während es nur 14 vH der erhaltenen Transfers für sich verbuchen konnte.

Die hier angeführten indirekten Transfers hatten eine vergleichsweise höhere Bedeutung als die direkten Transfers. Dies galt nicht nur in

quantitativer Hinsicht, sondern auch in bezug auf den Anpassungsbedarf nach Auflösung der UdSSR. Sie signalisierten eine erhebliche Verschiebung in den internen Terms of Trade zugunsten der rohstoffreichen Republiken, insbesondere Rußlands, und zu Lasten der Republiken mit einem hohen Anteil von Fertigwarenindustrien. Diese Verschiebung begann mit dem Zeitpunkt, zu dem die heimischen relativen Güterpreise den Weltmarktpreisrelationen angenähert wurden. Damit wiederholte sich auf der Ebene der fünfzehn Republiken, was sich auch im kleineren Maßstab innerhalb der Russischen Föderation vollzog: erhebliche Verbesserungen der Terms of Trade der sibirischen rohstoffreichen Gebietskörperschaften gegenüber den europäischen Industriegürteln der russischen Föderation (Langhammer, Sagers und Lücke, 1992).

III. Regionale und internationale Desintegration im Zuge des Zerfalls der Sowjetunion

1. Die monetäre Desintegration

Der politische Zerfall der ehemaligen Sowjetunion in 15 de jure unabhängige Staaten nach 1991 markiert den Ausgangspunkt realwirtschaftlicher und monetärer Desintegration, die in diesem Tempo und Ausmaß in der Nachkriegsgeschichte (mit Ausnahme des ehemaligen Jugoslawiens) bislang nicht beobachtet werden konnte. Die Desintegration hat viele Ursachen, darunter in erster Linie den Zusammenbruch der Kommandowirtschaft in allen Republiken und den weitgehend unbewältigten Transformationsprozeß. Der mit diesem Prozeß einhergehende Produktionseinbruch in allen Staaten fand seinen Widerhall natürlich auch in einem Abbau der zwischenstaatlichen Güterverflechtungen.

Beschleunigt wurde dieser Abbau jedoch durch wirtschaftspolitische Weichenstellungen. So wurde das System direkter Transfers aufgelöst, und die indirekten Transfers wurden schrittweise durch die allmähliche Angleichung

der heimischen Preise an die Weltmarktpreise verringert. Dadurch gerieten die Nachfolgestaaten außerhalb Rußlands unter erheblichen Druck. Denn ihrer relativ unelastischen Importnachfrage nach russischen Energieträgern und Kapitalgütern stand weder ein eigenes, von russischen Vorleistungen unabhängiges Angebot entgegen, noch waren die Republiken in der Lage, die russischen Lieferungen durch Nettoexporterlöse aus dem Handel mit dem Rest der Welt oder durch Kapitalimporte von dort zu finanzieren.

In der *ersten Phase* nach dem Übergang zur sogenannten radikalen Wirtschaftsreform im Januar 1992 hielt die russische Zentralbank den Lieferverkehr aus Rußland zunächst noch aufrecht, indem sie den Zentralbanken der unabhängig gewordenen Republiken die Möglichkeit einräumte, einheimischen Betrieben auf Rubel lautende Buchkredite zu gewähren. Kreditbeschränkungen galten zunächst lediglich für die baltischen Staaten, die die Mitgliedschaft in der neu gegründeten Gemeinschaft Unabhängi-

ger Staaten (GUS) verweigerten und das Ziel anstrebten, aus dem Währungsverbund auszuscheiden. Versuche Rußlands, über eine Meldepflicht das Ausmaß der interrepublikanischen Zahlungsströme zu registrieren, um den von Rußland gesteuerten Bargeldumlauf von der Emission der Buchkredit-Rubel in den anderen Staaten zu trennen, schlugen fehl, weil die anderen Zentralbanken diese Kredite nicht angaben. In der ersten Jahreshälfte erreichten die sogenannten unfreiwilligen Kredite aus exzessiver Kreditschöpfung einschließlich der Bargeldlieferungen — die russische Notenbank versorgte die GUS-Mitglieder weiterhin mit Barrubeln — 9 vH des russischen Nationaleinkommens (Korowkin, 1994, Tabelle 4). Unter den unabhängig gewordenen Staaten war es vor allem die Ukraine, die die Kreditgewährung stark ausweitete: Allein im Juni 1992 gewährte sie unterschiedlichen Quellen zufolge Kredite in Höhe von 500–700 Mrd. Rubel, um ukrainische Unternehmen zu stützen.

Die *zweite Phase* der Desintegration — de facto das Ende der einheitlichen Rubelzone — setzte im Juli 1992 ein. In diesem Monat mußten die Zentralbanken aller Nachbarstaaten ein obligatorisches Konto bei der russischen Zentralbank einrichten. Ziel dieser Maßnahme war es, der unkontrollierten Expansion der Rubelgeldmenge ein Ende zu setzen. Rubelzahlungen der Republiken an russische Unternehmen waren nur noch möglich, wenn die Zentralbank des betreffenden Nachbarstaats über ein ausreichendes Guthaben bei der russischen Zentralbank verfügte oder von ihr einen offiziellen technischen Kredit eingeräumt bekam. Auf diese Weise konnte die russische Zentralbank die exzessive Schaffung von Buchgeld-Rubeln in den Nachbarstaaten zwar formal verhindern. Jedoch geriet sie zunehmend unter den Druck der russischen Unternehmen, die darauf drängten, Kreditlinien auszudehnen, um den Zugang zu den Beschaffungsmärkten in den Nachbarstaaten und den Absatz von Gütern auf diesen Märkten nicht einbrechen zu lassen. Während beispielsweise für die zweite Jahreshälfte 1992 ein technisches Kreditvolumen von 215 Mrd. Rubel vorgesehen war, erreichten die tatsächlichen Kredite die Höhe von 600 Mrd. Rubel.

Bei der Verteilung der Kredite auf die einzelnen Republiken wurde Kasachstan mit einer zunächst unbeschränkten Kreditlinie deutlich begünstigt, gefolgt von Weißrußland. Auch die Ukraine wurde in diesen Gesamtkreditrahmen einbezogen, obwohl das Land Ende 1992 offiziell die Rubelzone verließ.

Die *dritte Phase* der Desintegration wurde im Juli 1993 mit einer weiteren Verschärfung der russischen Kreditpolitik eingeleitet. Die Vergabe technischer Kredite durch die Zentralbank wurde eingestellt. Alte Kreditbestände sollten in offizielle Auslandsschulden der Kreditnehmer umgewandelt, neue Regierungskredite auf Libor-Basis verzinst und auf Dollarbasis umgerechnet werden. Diese Entscheidung führte zusammen mit der gleichzeitigen Außerkraftsetzung alter Bargeldbestände zum Ausscheiden der meisten Nachbarstaaten aus der Rubelzone. Zwischen Mai und November 1993 emittierten Aserbaidshan, Georgien, Kirgistan, Litauen, Moldawien, Turkmenistan, Weißrußland, Kasachstan und Usbekistan eigene Parallelwährungen (Kuponwährungen), die allerdings nur für inländische Transaktionen gültig waren. Kirgistan ging einen eigenen Weg, indem es versuchte, eine eigene Währung als ausschließliches Zahlungsmittel und Substitut für den Rubel durchzusetzen. Die beiden baltischen Staaten Estland und Lettland hatten die Rubelzone schon vorher — im Juni 1992 beziehungsweise im März 1993 — verlassen. Nur Armenien und Tadschikistan unternahmen keinen Versuch, sich monetär von Rußland abzukoppeln.

Wie sehr die von Rußland forcierte Disziplinierung der Kreditschöpfung und die allmähliche Einschränkung der indirekten Transfers die Nachbarstaaten in die Krise trieben, zeigen Schätzungen, nach denen Rußland noch 1992 Ressourcen in Höhe von etwa 22 vH seines Einkommens an die in der GUS verbliebenen Staaten transferierte. Diese Subventionen machten beispielsweise 69 vH des usbekischen Einkommens, 67 vH des turkmenischen Einkommens und immerhin noch 24 vH des ukrainischen Einkommens aus (Economist, 1993; Havlik, 1994).

Die Auflösung der Rubelzone führte nicht zu mehr monetärer Stabilität in den nicht-russischen GUS-Ländern. Der Grund für diesen Fehlschlag währungspolitischer Autonomie lag darin, daß die Einführung eigener Währungen weder mit restriktiver Geld- und Kreditpolitik noch mit einer überzeugenden realwirtschaftlichen Anpassung verknüpft wurde. Absatzmärkte in westlichen Industrieländern konnten nicht erschlossen werden. Damit scheiterte auch der Versuch, das gegenüber Rußland entstandene Leistungsbilanzdefizit auf ein mittelfristig finanzierbares Maß zu reduzieren. Statt dessen blieb die Geld- und Kreditpolitik in den nicht-russischen GUS-Ländern noch laxer als in Rußland. Dies zeigt die Tatsache, daß das Kreditvolumen in der GUS zwischen Dezember 1992 und Ende November 1993 versechsfacht wurde gegenüber „nur“ einer Vervielfachung in Rußland. Sporadische Versuche, Kreditrestriktionen zu verschärfen, wurden mit einer erheblichen Ausweitung der zwischenbetrieblichen Verschuldung beantwortet. Das Inflationsniveau stieg in den GUS-Staaten parallel zum Rückgang der Industrieproduktion. Im Ergebnis wies Rußland 1993 mit einem Verbraucherpreisanstieg von etwa 900 vH die niedrigste Inflationsrate unter allen GUS-Staaten auf. Den Gegenpol bildete die Ukraine mit einem Anstieg von 3 700 vH.

Jüngere Ansätze zu einer Renaissance der Rubelzone, zunächst beschränkt auf wenige Länder wie Rußland und Weißrußland, sind vor dem Hintergrund dieser Entwicklung zu sehen. Das Scheitern eigener währungspolitischer Experimente und der Mangel an wirtschaftspolitischen Reformen nach der Verschärfung der russischen Kreditpolitik im Juli 1993 haben die Annäherung an Rußland wieder attraktiver gemacht. Für Weißrußland geht es dabei vor allem um den Zugang zu subventionierten Energieträgern und zu subventionierten Krediten für die heimische Industrie auf Kosten Rußlands. Diese Kosten wären nicht unerheblich, wie einer Schätzung zu entnehmen ist, nach der Rußland vor Mitte 1993 etwa 8–12 vH des weißrussischen Einkommens in Form von Krediten und weitere 10 vH durch subventionierte Energieträger und Rohstoffe finanziert hat

(Finansovye Izvestija, 13.6.1994). Bei einer Emission von Rubel, die gleichzeitig von beiden Zentralbanken, der weißrussischen und der russischen, vorgenommen würde, und bei einer günstigeren Umtauschrelation zwischen der weißrussischen Kuponwährung und dem Rubel als dem Marktkurs läge das Risiko eines Inflationsimports eindeutig auf russischer Seite. Es einzuschränken wäre aber auch allein Sache Rußlands. Es kann angesichts der desolaten wirtschaftlichen Situation Weißrußlands die Bedingungen einer neuen Rubelzone einschließlich des Preises für russische Energieträger weitgehend diktieren, ohne Weißrußlands Interesse an der Währungsunion völlig abzubauen (Institut für Weltwirtschaft et al., 1994, S. 20–23). Für andere Interessenten aus der Reihe der GUS-Staaten ist die Verhandlungsposition ähnlich einzustufen.

2. Die realwirtschaftliche Desintegration

Die realwirtschaftliche Desintegration ist das Spiegelbild der monetären Desintegration. Parallel zur abnehmenden Bereitschaft Rußlands, Exportlieferungen in andere GUS-Staaten zu finanzieren und damit weitgehend wertlose Forderungen zu halten, verfiel der Handel zwischen den ehemaligen Republiken. Groben Schätzungen zufolge sank das Handelsvolumen zwischen 1991 und 1993 um 50 vH. Dieser Rückgang vollzog sich allerdings nicht gleichmäßig für alle Sektoren und Republiken, sondern sehr differenziert. Diese Differenzierung spiegelt zweierlei wider. Erstens wurden für sogenannte essentielle Güter (z.B. Diesel, Traktoren und Teer) Lieferabkommen auf bilateraler staatlicher Ebene sowie zwischen Unternehmen verschiedener GUS-Staaten geschlossen. Diese Abkommen bieten eine Versicherung sowohl gegen Zahlungsunfähigkeit, weil sie in die offiziellen Kreditlinien einbezogen worden sind, als auch gegen mögliche Handelshemmnisse. Sie setzen dabei die Tradition der Mengenplanung fort und kommen den Präferenzen der alten Unternehmensmanager entgegen. Für die Politiker bieten diese Abkommen die Möglich-

keit staatlicher Kontrolle über die Verwendung strategischer Güter, ebenfalls ein Relikt der alten Kommandowirtschaft. Zweitens spiegelt die Differenzierung die regionalen Präferenzen der russischen Entscheidungsträger wider. Günstige Kreditbedingungen gab es insbesondere für den Handel mit Kasachstan, während beispielsweise für den Handel mit der Ukraine erheblich schärfere Konditionen galten.

Der Zusammenbruch des zentralen Berichtssystems und der unzulängliche Ersatz durch die GUS-Statistiken erlauben es nicht, einen detaillierten Nachweis über unterschiedliche sektorale und regionale Entwicklungen zu führen (Illarionov, 1994, S. 81). Dokumentiert werden in erster Linie die Erfüllungsquoten der bilateralen Abkommen zwischen GUS-Staaten und zwischen Unternehmen. Liefernetze zwischen Unternehmen aus verschiedenen GUS-Staaten, die nichtessentielle Güter umfassen, sind oft durch Kompensationshandel, gegenseitige Kreditgewährung oder Vorkasse abgedeckt und entziehen sich weitgehend der Erfassung. Das sehr unvollständige Bild bestätigt zunächst, daß der Handel teilweise drastisch zurückging. Tabelle 4 verdeutlicht diesen Rückgang anhand zweier Indikatoren: dem Anteil der Importe aus GUS-Staaten am heimischen Konsum und dem Anteil der Exporte in GUS-Staaten an der heimischen Produktion.

Besonders bemerkenswert sind folgende Punkte:

- Der Einbruch des Handels war für Rußland nicht nur wegen des durchschnittlich erheblich geringeren Anteils der Importe an der Marktversorgung und der stärkeren Orientierung auf den heimischen Markt weniger gravierend als für die anderen Republiken. Auch der Rückgang der Anteile verlief in Rußland weniger dramatisch.
- Aus sektoraler Sicht war der Einbruch bei Fertigwaren, beispielsweise Kraftfahrzeugen und Maschinen, in allen Republiken stärker als bei Zwischenprodukten oder Rohstoffen. Dies ist verständlich, waren

doch Erzeugnisse mit hoher Fertigungstiefe den Desintegrationstendenzen wegen der Abhängigkeit von Zulieferungen aus anderen Republiken besonders stark ausgesetzt.

- Aus regionaler Sicht konnte ein bevorzugter Partner Rußlands wie Kasachstan auch nach 1991 die Importanteile besser stabilisieren als andere Republiken.⁶

Eine Zwischenbilanz zur Entwicklung des Handels zwischen den Nachfolgestaaten in den ersten drei Jahren der Transformation fällt ähnlich ernüchternd aus wie die zur monetären Desintegration. Mit dem Abbau der von Rußland maßgeblich getragenen Subventionierung des ehemals zentral gelenkten Binnenhandels brach auch der Handel zwischen den Nachfolgestaaten ein oder wurde zum Spielball russischer Interessen an der Aufrechterhaltung der alten Liefer- und Bezugsstrukturen. Einzig den baltischen Staaten gelang es, durch die vollständige Abnabelung von der Rubelzone die Handelsbeziehungen mit den GUS-Staaten auf eine marktwirtschaftliche Basis zu stellen. Alle anderen Staaten waren nicht in der Lage, ein Exportangebot zu schaffen, das mit Importen aus Drittländern oder der heimischen Produktion in anderen Nachfolgestaaten hätten konkurrieren können. Auch gelang es ihnen nicht, die Abhängigkeit von russischen Energieträgern über die durch den Produktionseinbruch bedingte Mindernachfrage hinaus abzubauen. Die Produktion blieb insgesamt energieintensiv, um nicht zu sagen energieverschwenderisch.

Tabelle 4 — Anteil der zwischenrepublikanischen Importe und Exporte an dem heimischen Verbrauch und der heimischen Produktion 1989, 1991 und 1992 (vH)

	Zwischenrepublikanische Importe zu heimischem Konsum			Zwischenrepublikanische Exporte zu heimischer Produktion		
	1989	1991	1992	1989	1991	1992
<i>Armenien</i>						
Lastwagen	85	38	3	83	43	8
Metallbearbeitende Maschinen	81	48	19	85	72	54
Schmiedemaschinen	95	100	79	81	nv	47
<i>Kasachstan</i>						
Lastwagen	58	49	72	58	52	40
Kohle	14	7	5	40	38	34
Walzstahl	71	59	46	64	56	54
Mineralische Düngemittel	55	30	57	23	56	32
Öl, Gas und Derivate	76 ^a	65	63	77 ^a	74	53
Petroleum	46 ^a	35	27	36 ^a	24	15
Benzin	54 ^a	46	37	31 ^a	23	13
Wolle	nv	nv	2	nv	nv	49
<i>Kirgistan</i>						
Baumwollfaser	nv	nv	45	nv	nv	26
Wolle	nv	nv	2	nv	nv	42
Lastwagen	79	96	86	100	92	82
Metallbearbeitende Maschinen	93	68	58	93	100	60
Kohle	59	55	55	49	35	48
<i>Rußland</i>						
Lastwagen	13	10	6	29	38	18
Personenwagen	18	10	4	25	22	8
Traktoren	48	47	40	35	23	21
Walzstahl	26	21	16	16	12	10
Holz	0	0	0	5	7	4
Papier	4	4	2	23	17	21
Mineralische Düngemittel	12	12	5	12	10	13
Öl, Gas und Derivate	6 ^a	6	4	24 ^a	23	18
Petroleum	4 ^a	3	0	17 ^a	13	9
Kohle	14 ^a	14	12	7 ^a	5	4
<i>Tadschikistan</i>						
Baumwollfaser	nv	nv	0	nv	nv	23
Kohle	79	73	57	56	105	86
Metallbearbeitende Maschinen	72	66	67	101	110	42
<i>Turkmenistan</i>						
Erdgas	nv	nv	0	nv	nv	60
Öl, Gas und Derivate	5 ^a	31	20	8 ^a	6	0
Baumwollfaser	nv	nv	1	nv	nv	36
Wolle	nv	nv	2	nv	nv	37
<i>Ukraine</i>						
Walzstahl	21	15	10	40	35	23
Kohle	11	9	8	6	4	2
Mineralische Düngemittel	42	38	42	8	9	3
Papier	75	64	64	37	33	16
Lastwagen	98	96	76	67	76	38
Personenwagen	74	60	32	70	49	22
Traktoren	58	46	34	51	47	28
Eisenbahnen	nv	47	5	nv	84	40
Dieselmotoren	12	1	0	76	82	75

noch Tabelle 4

	Zwischenrepublikanische Importe zu heimischem Konsum			Zwischenrepublikanische Exporte zu heimischer Produktion		
	1989	1991	1992	1989	1991	1992
<i>Usbekistan</i>						
Baumwollfaser	nv	nv	0	nv	nv	32
Mineralische Düngemittel	24	30	20	47	36	14
Erdgas	nv	nv	5	nv	nv	8
Traktoren	42	28	34	37	26	41
<i>Weißrußland</i>						
Lastwagen	93	76	39	81	73	69
Traktoren	75	55	20	68	71	70
Mineralische Düngemittel	28	26	23	27	35	20
Petroleum	39 ^a	4	2	62 ^a	36	7
Teer	2 ^a	1	14	17 ^a	6	3
Benzin	53 ^a	13	8	57 ^a	5	20

^aNur für 1990 vorhanden. — nv = nicht vorhanden.

Quelle: Statističeskij Komitet Sodružestvo Nezavisimych Gosudarstv (1993).

3. Die GUS-Staaten im internationalen Güterhandel

Seit dem Zerfall der UdSSR und der Anerkennung der Nachfolgestaaten als eigenständigen Handelspartner haben die wichtigsten Handelsnationen damit begonnen, Volumen und Zusammensetzung ihres Güterausstauschs mit den einzelnen Nachfolgestaaten getrennt auszuweisen. Damit sind GUS-Staaten „partner countries“ im statistischen Sinne. Diese Behandlung greift jedoch einem Zustand vor, der bis heute nicht gegeben ist. Kein GUS-Staat verfügt über ein kontrolliertes, nach außen abgrenzbares Zollgebiet, da Güterströme innerhalb der GUS noch weitgehend unregistriert und unkontrolliert fließen. Der Warenursprung kann daher ebensowenig zufriedenstellend bestimmt werden wie das Handelsvolumen einzelner Staaten. Güter, die in mehreren Nachfolgestaaten produziert werden oder aus mehreren Staaten stammen können, werden daher bei Handelsmaßnahmen folgerichtig einheitlich behandelt, so als gäbe es die ehemalige Sowjetunion noch.⁷ Darüber hinaus ist der Preisvektor, mit dem seit 1992 das Mengengerüst des Drittländerhandels bewertet wird (US-Dollar nach laufenden Wechselkursen), in keiner Weise mit den „valuta“-Rubeln der Zeit vor 1992 vergleichbar.

Gleiches gilt für den völlig vom Markt losgelösten Rubelkurs für 1992.

Schätzungen des Handelsvolumens vor 1992 anhand von Marktwechselkursen sind daher allenfalls tentative Orientierungshilfen und kein Ersatz für fehlende Handelstatistiken. Schätzungen, denenzufolge der russische Export außerhalb der GUS wertmäßig (auf Dollarbasis) zwischen 1985 und 1993 um etwa 25 vH sank, während die Importe um mehr als 52 vH zurückgingen (Illarionov, 1994, S. 82), sind entsprechend mit Vorsicht zu behandeln. Hinter dem wertmäßigen Exportrückgang steht ein scharfer Rückgang des Exportvolumens, der auch durch einen Preisanstieg auf Dollarbasis nicht kompensiert werden konnte. Der erheblich stärkere Einbruch der Importe spiegelt einen Finanzierungsengpaß wider, der sich in Kapitalflucht, einer nicht vorhandenen Kreditwürdigkeit auf den internationalen Kapitalmärkten und erheblicher Zurückhaltung ausländischer Direktinvestoren und öffentlicher Kapitalgeber dokumentierte. Seit 1993 kommt hinzu, daß die zentralisierte Subventionierung „essentieller“ Importe von der russischen Regierung abgebaut wurde. Für die anderen GUS-Staaten sind derartige Schätzungen nicht verfügbar. Es ist jedoch anzunehmen, daß die Entwicklung auf der Importseite derjenigen Rußlands ähnelte, wäh-

rend die Exportentwicklung als Folge nicht verfügbarer Rohstoffe noch schlechter verlief.

Der Nettoeffekt der verschiedenen wirtschaftspolitischen Interventionen auf die Wettbewerbsfähigkeit heimischer Güter ist schwierig abzuschätzen, weil verschiedentlich inkonsistente und in ihrer Wirkung gegenläufige Maßnahmen ergriffen wurden. So wurde die Wareneinfuhr durch den Abbau der Importsubventionen einerseits gebremst, während sie andererseits durch die nach Mitte 1993 zu beobachtende reale Aufwertung des Rubels gefördert wurde.

Aussagefähige Daten über die Veränderungen der Regionalstruktur im Drittländerhandel der GUS-Staaten sind ebenfalls lediglich für Rußland verfügbar. Sie zeigen den erwarteten Niedergang des Handels mit den ehemaligen Mitgliedern des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) und den Versuch, die Märkte der OECD-Länder zu erschließen. Auf der Exportseite stieg der Anteil der OECD-Länder von 36 vH 1990 auf etwa 60 vH 1993 (Illarionov, 1994, Tabelle 3), während der RGW-Anteil von 43 auf 17 vH sank. Noch stärker ist der Bedeutungsschwund der RGW-Länder auf der Importseite Rußlands (von 44 vH 1990 auf 11 vH 1993). Getragen wurde dieser Prozeß von der währungspolitischen Abkoppelung der RGW-Länder, die zu einer erheblichen Aufwertung ihrer Währungen gegenüber dem Rubel führte. Eine Besonderheit ist die rasche Entwicklung des russisch-chinesischen Handels, die sich nicht allein mit dem Wachstum des grenznahen Handels erklären läßt. Auf der Importseite avancierte China zu einem wichtigen Beschaffungsmarkt im Konsumgüterbereich, wodurch sich Chinas Anteil an den russischen Importen von 1992 bis 1993 von knapp 5 auf 15 vH verdreifachte (Illarionov, 1994, Tabelle 5). Noch wichtiger erscheint jedoch die Entwicklung auf der russischen Exportseite. Der Anteil Chinas und anderer rasch wachsender asiatischer Länder an den russischen Exporten nahm zu, während die vor 1990 dominierenden Absatzmärkte in Mittel- und Osteuropa beträchtlich an Bedeutung verloren. Auch in sektoraler Sicht weist der Handel mit China Besonderheiten auf: Über 50 vH der

russischen Gesamtexporte nach China bilden nach wie vor Industriegüter des Maschinen- und Fahrzeugsektors, weil Teile der chinesischen Wirtschaft (vermutlich vor allem die staatlichen Unternehmen) weiterhin mit der energieintensiven russischen Technologie produzieren und sich daher noch Absatzchancen für russische Kapitalgüter bieten (Langhammer, 1993, S. 419–420).

Beim Handel mit OECD-Ländern hat die Rohstofflastigkeit der russischen Exporte dagegen deutlich zugenommen. Die Sektoralstruktur russischer Exporte zeigt, daß 1993 auf Nahrungsmittel, mineralische Rohstoffe, Metalle und Edelsteine 75 vH der russischen Exporte entfielen — 1990 waren es noch 60 vH.⁸ Angesichts dieser Strukturveränderungen und ähnlichen Entwicklungen in anderen GUS-Staaten (sofern sie über Rohstoffe verfügen) ist es nicht überraschend, daß sich die internationalen Terms of Trade Rußlands in dieser Phase verschlechtert haben. Alle Nachfolgestaaten drängten mit einem ähnlichen Angebot homogener Produkte auf einen in der Rezession befindlichen Weltmarkt und trafen dort auf das Angebot der anderen Rohstoffexporteure. Hausgemachte Bestimmungsfaktoren dieses Strukturwandels waren der Zusammenbruch der heimischen GUS-Nachfrage nach mineralischen Rohstoffen, vor allem des militärisch-industriellen Komplexes, sowie der Produktionseinbruch des Verarbeitenden Sektors, verursacht auch durch die Desintegrationstendenzen im Handel zwischen den ehemaligen Republiken. Infolge eines Exportpreisverfalls und einer nur geringen Senkung der Importpreise verschlechterten sich die Net Barter Terms of Trade um knapp 15 vH im Jahr 1993 gegenüber dem Vorjahr. Negative Auswirkungen auf die Importkapazität (Income Terms of Trade) konnten dadurch gedämpft werden, daß das Exportvolumen für wichtige Devisenbringer wie Öl ausgeweitet wurde (Illarionov, 1994, S. 94).

Was die anderen GUS-Staaten anlangt, so wurde in einer auf Güterebene durchgeführten Analyse ihrer Exportstruktur auf dem EU-Markt gezeigt, daß vor allem die zentralasiatischen und kaukasischen Staaten ein jeweils sehr ähnliches Exportangebot im Rohstoff- und roh-

stoffnahen Bereich aufweisen und daher auf Drittländernmärkten miteinander konkurrieren (Langhammer, 1993). Diese Hypothek wird bislang zusätzlich durch Marktferne und eine sehr geringe Anzahl exportfähiger Industriegüter verstärkt. Zwar können alle GUS-Staaten von Anreizen profitieren, die ihnen die OECD-Länder durch Zollpräferenzen und Lohnveredelungsquoten für arbeitsintensive Güter eingeräumt haben. Die Quoten sind aber zum einen

so gering, daß sie innerhalb kürzester Zeit ausgeschöpft sind und eher als Renten für Importeure denn als Anschubhilfen für Exportdiversifizierung anzusehen sind.⁹ Zum anderen sind sie an restriktive Bedingungen gebunden. Für die GUS-Staaten kommt besonders erschwerend hinzu, daß sie als (Noch-)Nicht-GATT/WTO-Mitglieder bei Dumpingvorwürfen nicht den Schutz der multilateralen Handelsordnung in Anspruch nehmen können.¹⁰

IV. Barrieren gegen eine rasche Eingliederung in die internationale Arbeitsteilung

1. Inkonsistenzen der Transformationspolitik

In den vorangegangenen Abschnitten wurde gezeigt, daß der Handel der Nachfolgestaaten nicht nur untereinander, sondern auch mit Drittländern in den letzten Jahren stark zurückgegangen ist.¹¹ Dieses Bild steht in deutlichem Kontrast zu der Entwicklung in den mitteleuropäischen Reformstaaten (Polen, Tschechien, Slowakei, Ungarn), die nach dem Zusammenbruch des Handels mit den RGW-Mitgliedsländern ihre Westexporte deutlich ausweiten konnten. Dies gelang, obwohl sie bei wichtigen Produktgruppen wie Agrarerzeugnissen, Textilien und Bekleidung sowie Stahl wegen der Anpassungsprobleme der betroffenen Branchen in der Europäischen Union auf erhebliche Marktzugangsbarrieren stießen. Diese Beobachtung legt die Vermutung nahe, daß interne (angebotsseitige) Faktoren für die Stagnation der Exporte aus der GUS verantwortlich sind.

Durch den Zusammenbruch des RGW-Handels und der Arbeitsteilung innerhalb der ehemaligen Sowjetunion müssen die dortigen Betriebe das Beschaffungswesen, die Produktion und den Absatz grundsätzlich neu ausrichten. Selbst bei denjenigen Aktivitäten, die langfristig unter Weltmarktbedingungen rentabel sind, erfordert eine solche Neuorientierung oft erhebliche Investitionen insbesondere in marketingbezogenen Bereichen wie Produktdesign,

Qualitätskontrolle, Lieferpünktlichkeit, Suche und Pflege von Absatzwegen, Aufbau eines Kundendienstes. Auch spricht einiges dafür, daß in der ehemaligen Sowjetunion, etwa bei Konsumgütern, der Abstand zu den gängigen Standards auf westlichen Märkten deutlich größer war als in den heutigen mitteleuropäischen Reformstaaten. Dementsprechend umfangreicher sind die erforderlichen Investitionen.

Diese stellen für viele Betriebe jedoch eine erhebliche Barriere dar. Erstens müssen sie grobenteils in konvertibler Währung aufgebracht werden. Zweitens ist das allgemeine Investitionsklima noch schlecht. So besteht in den meisten Ländern erhebliche Unsicherheit über die künftige Entwicklung der Wirtschaftsreformen, insbesondere über Status und Durchsetzbarkeit von Eigentumsrechten in den Betrieben. Unter dieser Unsicherheit leiden vor allem auch ausländische Direktinvestitionen. Gleichzeitig erschweren hohe Inflationsraten Vorhersagen über die Rentabilität langfristig angelegter Investitionen. Daher werden Sachinvestitionen fast durchweg nur getätigt, wenn dafür subventionierte Kredite zur Verfügung stehen. Soweit marktgerecht verzinsten Kredite von einzelnen neugegründeten Geschäftsbanken überhaupt angeboten werden, fließen sie bisher fast ausschließlich in Handelsgeschäfte mit erheblich kürzeren Fristigkeiten.

Drittens war die Rentabilität von Exportgeschäften bisher großen Schwankungen unterworfen. Die Änderungen der nominalen Wechselkurse spiegelten — nicht zuletzt wegen der wenig transparenten Devisenmarktinterventionen einiger Zentralbanken — vielfach nicht die Inflationsdifferenzen zu westlichen Staaten wider. Der reale Wechselkurs gemessen an der Kaufkraftparität schwankte im Zeitablauf dementsprechend stark. Außerdem wurden Devisenmarktregulierungen in der Form eines Zwangsumtauschs für einen Teil der Exporterlöse oder in Form von Sondersteuern auf Exporterlöse willkürlich eingeführt und nur teilweise wieder abgeschafft.

Schließlich war die Bereitschaft der Betriebsleitungen zu risikoreichen Investitionen in das Marketing bislang auch deshalb gering, weil sie das Überleben der Betriebe infolge der mangelnden Durchsetzung von finanzieller Disziplin (weiche Budgetbeschränkungen) oft auch ohne eigene Anpassung an die veränderten Rahmenbedingungen sicherstellen konnten. Auch hier zeigt sich, daß die erforderliche grundlegende Neuorientierung des Außenhandels von einer Reformpolitik abhängt, die alle drei interdependenten Ebenen der Systemtransformation — Strukturwandel, makroökonomische Stabilisierung und institutionellen Wandel — einbezieht.

2. Beziehungen der Nachfolgestaaten untereinander

Die politische Desintegration der Sowjetunion hat den Handel zwischen den Nachfolgestaaten erschwert. Trotzdem machen die verbliebenen Warenströme vor allem für die kleineren Nachfolgestaaten einen großen Teil des Außenhandels aus und sind deshalb von erheblicher Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung in diesen kleinen, offenen Volkswirtschaften. Daran dürfte sich auch langfristig wenig ändern. Gravitätsmodelle des internationalen Handels zeigen, daß die Intensität bilateraler Handelsbeziehungen zum einen von der ökonomischen Distanz (den Transaktionskosten) und zum anderen von der jeweiligen Marktgröße

abhängt. Unter diesen Gesichtspunkten wird vor allem Rußland für die kleineren Nachfolgestaaten ein wichtiger Handelspartner bleiben.

In der jüngsten Zeit sind einige zahlungstechnische Hindernisse für den Intra-GUS-Handel beseitigt worden. Zwischenstaatliche Zahlungen können über Korrespondenzkonten bei den sich rasch entwickelnden Geschäftsbanken abgewickelt werden, und Devisenmärkte für die neuen Währungen existieren zumindest im Interbanken-Bereich. Die Anpassung der Preise im Intra-GUS-Handel an den Weltmarkt ist weit fortgeschritten, und es gilt grundsätzlich als akzeptiert, daß die daraus resultierenden Zahlungsverpflichtungen nur kurzfristig durch Kreditaufnahme bei Rußland als dem größten Nettoexporteur überbrückt werden können. Die entsprechenden Kredite lauten mittlerweile auf US-Dollar und werden mit dem Libor-Satz zusätzlich eines Risiko-Aufschlags verzinst. Auch in Ländern wie der Ukraine und Weißrußland, die sich der notwendigen Strukturanpassung bisher weitgehend verschlossen haben, kommt in jüngster Zeit Bewegung in die wirtschaftspolitische Diskussion.

Weitgehend offen ist allerdings bisher das Ausmaß der künftigen realwirtschaftlichen Integration auf dem Territorium der ehemaligen Sowjetunion. Hier kommt es wesentlich darauf an, mit welchen Regulierungen der gemeinschaftsinterne Handel mit Gütern und Dienstleistungen sowie der Kapitalverkehr und die Arbeitskräftewanderungen künftig konfrontiert werden. Zur Zeit bestehen hier erhebliche Unterschiede in den jeweiligen bilateralen Beziehungen. Die baltischen Staaten werden von den GUS-Mitgliedern als Ausland behandelt. Der Warenhandel mit ihnen unterliegt darüber hinaus zumindest in Rußland und Weißrußland nicht dem Meistbegünstigungszolltarif, sondern einem doppelt so hohen Satz. Erheblich differierende Preise für Energieträger auf dem russischen Binnenmarkt und in den energieimportierenden GUS-Staaten deuten darauf hin, daß selbst bei Vorliegen formaler Freihandelsabkommen (wie etwa seit Mai 1994 zwischen Rußland und Weißrußland) erhebliche Hemmnisse für den Handel bestehen. Derartige Preisverzerrungen führen zu Verzerrungen in der Wettbewerbsfä-

higkeit von Betrieben in den einzelnen GUS-Mitgliedsländern. Erhebliche Hindernisse bestehen offenbar auch im Dienstleistungshandel zwischen den GUS-Staaten.¹²

Grundsätzlich können die Handelsbeziehungen auf dem Gebiet der ehemaligen Sowjetunion auf der Grundlage der wechselseitigen Meistbegünstigung im Rahmen des GATT oder im Wege einer regionalen handelspolitischen Integration ausgestaltet werden. Letztere kann die Form einer Zollunion mit gemeinsamer Handelspolitik oder einer Freihandelszone mit unterschiedlichen nationalen Handelspolitiken annehmen.

Bei einem Verzicht auf eine regionale Integration und bei Anwendung des Meistbegünstigungsprinzips braucht ein Land seine Handelspolitik nicht im einzelnen mit den Partnern in der Region abzustimmen. Damit ist der Freihandel zum einen für solche Nachfolgestaaten attraktiv, deren Binnenmarkt groß genug ist, um durch Schutz vor Importkonkurrenz einzelne Wirtschaftsbereiche wirksam zu unterstützen. Darüber hinaus kommt diese Option aber auch für solche Länder in Frage, die kurzfristig eine weitgehende Liberalisierung ihres Außenhandels unter Inkaufnahme des daraus resultierenden Strukturwandels anstreben.

Die Option für eine regionale handelspolitische Integration ist dann sinnvoll, wenn ein Land einzelne Wirtschaftsbereiche gegen die Konkurrenz aus dem „fernen Ausland“ schützen will, ohne gleichzeitig die Arbeitsteilung mit Betrieben auf dem Gebiet der ehemaligen Sowjetunion zu gefährden. Außerdem können besondere handelspolitische Vereinbarungen möglicherweise den Marktzugang bei wichtigen Partnerländern offenhalten, selbst wenn das eigene Schutzinteresse nicht im Vordergrund steht.

Die protektionistische Zielsetzung bei handelspolitischer Integration wirft die Frage auf, wie unterschiedliche Interessen der Beteiligten berücksichtigt werden können. Ein Schutz etwa der Hersteller bestimmter Metallbearbeitungsmaschinen kann für ein Mitgliedsland kontraproduktiv wirken, das zwar keine eigene Produktion dieser Maschinen aufweist, aber für die Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie auf

einen kostengünstigen Bezug solcher Maschinen angewiesen ist. Eine Zollunion mit einheitlichem Außenzollsatz erfordert einen politischen Mechanismus zu dessen Festlegung und zur Verteilung der Zolleinnahmen. Die Schaffung eines solchen Mechanismus wird bei den Nachfolgestaaten durch die unterschiedliche wirtschaftliche Größe erschwert: Bei Zugrundelegung etwa des BIP als Stimmrechtsschlüssel hätten die kleineren Staaten kaum noch Entscheidungskompetenzen. Als Vorteil einer Zollunion ist hingegen anzusehen, daß eine Zollgrenze zwischen den beteiligten Staaten mit ihren negativen Folgen für den zwischenstaatlichen Verkehr entfällt. Auch werden Mitglieder, die unter einer rein nationalen Regelung eine hohe Außenprotektion gewährt hätten, durch andere Mitglieder diszipliniert und müssen sich mit ihrer Protektion nach unten anpassen. Dies wäre vor allem für kleinere Staaten mit relativ hoher Außenhandelsquote wichtig.

Umgekehrt bedingt eine Freihandelszone mit unterschiedlichen Außenzöllen der einzelnen Mitglieder zwar keinen gemeinsamen Entscheidungsmechanismus über die Handelspolitik. Erforderlich ist aber eine Kontrolle des Warenverkehrs zwischen den Mitgliedsstaaten verbunden mit Ursprungszeugnissen, um Umwegimporte aus Drittländern über Mitgliedsstaaten mit niedrigem Außenzoll auszuschließen. Deren wirksame Kontrolle wäre unter den gegenwärtigen Bedingungen schwacher Institutionen des Gesetzesvollzugs kostspielig.

Die Problematik der Umwegimporte in einer Freihandelszone bleibt gering, wenn die nationalen Außenzölle höchstens geringfügig voneinander abweichen, so wie es etwa in der EFTA der Fall ist. In diesem Sinn ist es sogar denkbar, daß Rußland als weitaus größtes Mitgliedsland einer Freihandelszone seine Außenzölle eigenständig festsetzt und die übrigen Staaten diese Zölle stillschweigend übernehmen. Solange Rußland insgesamt niedrige Zollsätze und keine ausgeprägte sektorale Streuung aufweist, könnte so eine mit geringem administrativen Aufwand umzusetzende Strategie aussehen. Die derzeitigen Regelungen für den weißrussisch-russischen Handel können in diesem Sinn gedeutet werden. Ein Beispiel für ein

explizites Vorgehen nach diesem Muster bietet die Handelspolitik der Türkei im Verhältnis zur EU (Togan, 1994). In Ergänzung des bestehenden Freihandelsabkommens mit der EU paßt die Türkei ihren Außenzoll vollständig dem der EU an, ohne ihre handelspolitische Souveränität formal aufzugeben.

Im Bereich der zwischenstaatlichen Faktorbewegungen sind formale Beschränkungen bisher schwach ausgeprägt. Arbeitskräftewanderungen dürften allerdings vielfach noch an praktischen Hindernissen wie Wohnungsmangel scheitern. Rußland als wirtschaftlich stärkster GUS-Mitgliedsstaat war in den letzten Jahren mit einer erheblichen Zuwanderung von russisch-stämmigen Flüchtlingen aus nichtslawischen Nachfolgestaaten konfrontiert, die zum großen Teil Anspruch auf staatliche Unterstützung hatten. Es bleibt abzuwarten, welche Auswirkungen die für das nächste Jahr geplante Verschärfung des russischen Staatsbürgerschaftsrechts in dieser Hinsicht haben wird.

Über den nichtstaatlichen Kapitalverkehr zwischen den GUS-Ländern gibt es wenig Informationen. Denkbar ist, daß Devisenkonten bei russischen Banken in Moskau zunehmend eine Alternative zur Kapitalausfuhr ins westliche Ausland darstellen. Bekanntgeworden sind einzelne Direktinvestitionen von russischen Unternehmen in den übrigen GUS-Staaten, im wesentlichen durch Debt-Equity-Swaps zum Ausgleich aufgelaufener Forderungen. Ein Beispiel ist die Übernahme des weißrussischen Gasleitungsnetzes durch den russischen Konzern Gasprom.

3. Marktzugang in OECD-Ländern

Die ehemalige Sowjetunion war nicht Mitglied des GATT und unterlag daher nicht dem Diskriminierungsverbot. Erst gegen Ende des Kalten Kriegs räumten ihr die westlichen Handelspartner den Meistbegünstigungsstatus ein. Trotzdem wurden Importe aus der Sowjetunion auf westlichen Märkten weiterhin mit überdurchschnittlich hohen Importzöllen und anderen Hemmnissen belegt. Grund hierfür war auch, daß die ehemalige Sowjetunion nicht in

den Genuß von Präferenzregelungen kam, wie sie etwa die EU mit Entwicklungsländern (Allgemeines Präferenz-System, Lomé Konvention) abgeschlossen hat. Der Handel mit der UdSSR außerhalb des Rohstoffsektors litt auch unter der Struktur des Meistbegünstigungszolltarifs der EU, der mit zunehmendem Verarbeitungsgrad steigende Zollsätze vorsieht (Kaminski, Yeats, 1993). Importe von Fertigwaren aus der UdSSR wurden so gegenüber Rohstoffen diskriminiert.

Neben der Benachteiligung bei den Zollsätzen unterlagen Importe aus der Sowjetunion in großem Umfang nichttarifären Handelshemmnissen. Dies war zum einen auf den Status der Sowjetunion als Staatshandelsland zurückzuführen. Da ein marktwirtschaftliches Konkurrenzsystem und eine Wettbewerbspolitik fehlten, wurde die Gefahr von Dumping durch die staatlichen Außenhandelsorganisationen besonders hoch eingeschätzt. Zum anderen gab es umfangreiche Handelsbeschränkungen auf beiden Seiten im Bereich militärisch sensibler Güter. Nicht zuletzt durch westliche Exportbeschränkungen bei technologisch anspruchsvollen Produkten (etwa Datenverarbeitungsanlagen) wurde so eine wirtschaftlich effiziente Integration der Sowjetunion in die internationale Arbeitsteilung erschwert.

Im Jahr 1993 wurden die Mitglieder der GUS zunächst vorläufig in das Allgemeine (Zoll-)Präferenz-System der EU einbezogen. Mit den baltischen Staaten wurden bilaterale Freihandelsabkommen abgeschlossen, die für gewerbliche Erzeugnisse eine vollständige und im Agrarbereich eine partielle wechselseitige Marktöffnung anstreben. Es ist vorgesehen, diese Verträge langfristig in Assoziierungsabkommen (Europa-Abkommen) nach dem Vorbild der Abkommen mit Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Bulgarien und Rumänien umzuwandeln. Mit den GUS-Mitgliedsländern hingegen werden lediglich Partnerschafts- und Kooperationsabkommen vereinbart, die im wesentlichen den gegenwärtigen Stand der Zollpolitik mit Meistbegünstigungsstatus und Teilnahme am Allgemeinen Präferenz-System festschreiben. Die Voraussetzungen für handelspolitische Maßnahmen wie Antidumpingverfahren

werden den GATT-Regeln angenähert, die nach dem geplanten GATT-Beitritt der einzelnen Nachfolgestaaten ohnehin gelten werden.

Einerseits ist positiv zu bewerten, daß hiermit klare Regeln für den Marktzugang in der EU, dem wichtigsten Absatzmarkt, geschaffen werden. Andererseits bleiben aber nichttarifäre Handelshemmnisse wie Antidumpingmaßnahmen bestehen, die die Ausfuhr gerade derjenigen Produktgruppen aus den Nachfolgestaaten empfindlich behindern, die erste Exporterfolge erzielt haben. Dazu zählen etwa Textilien, Stahl, Buntmetalle und Chemikalien sowie Dienstleistungsexporte im Bereich der Weltraumfahrt.

Vor diesem Hintergrund wird die von den meisten Nachfolgestaaten angestrebte Mitgliedschaft im GATT bzw. der neuen Welthandelsorganisation (WTO) nicht automatisch eine wesentliche Marktöffnung nach sich ziehen. Sie dürfte aber erforderlich sein, um die Transpa-

renz der Handelspolitiken beider Seiten zu erhöhen sowie die Einführung weiterer nichttarifärer Beschränkungen an Minimalregeln zu binden und damit zu erschweren. Voraussetzung für einen raschen GATT- bzw. WTO-Beitritt wird aber auch die Bereitschaft der Transformationsländer sein, verbindliche Vorgaben für das Tempo der weiteren Privatisierung und für die Beseitigung des noch bestehenden indirekten staatlichen Einflusses vor allem im Handel festzulegen. Schließlich bietet das GATT auch einen wirksamen Ordnungsrahmen für die Handelspolitik der Nachfolgestaaten untereinander, die bisher in manchen Fällen als politisches Druckmittel dient. So würden die Regeln über die Meistbegünstigung eine Revision der Zolltarife von Rußland und Weißrußland gegenüber den baltischen Staaten erfordern, die bisher Zölle in doppelter Höhe des Meistbegünstigungszolls vorsehen.

V. Szenarien für die weltwirtschaftliche Integration der Nachfolgestaaten

Die Abschätzung der künftigen Integration der Nachfolgestaaten in die internationale Arbeitsteilung geht von der gegenwärtigen Ausstattung der einzelnen Länder mit Produktionsfaktoren aus. Diese ist einesteils durch die Natur vorgegeben (landwirtschaftlich nutzbarer Boden, Bodenschätze); andernteils ist sie das Ergebnis früherer Investitionen in die Bildung von Sach- und Humankapital. Der zeitliche Verlauf und inhaltliche Beitrag zur weltwirtschaftlichen Integration hängen davon ab, ob die vorhandenen Produktionsfaktoren effizient genutzt und durch Investitionen vermehrt werden. Hierfür wiederum ist die Überwindung der in Kapitel IV analysierten Barrieren ausschlaggebend.

Die im folgenden diskutierten Szenarien schließen sich gegenseitig nicht notwendigerweise aus und können je nach Ausgangsbedingungen und dem Verlauf der Wirtschaftsreform für einzelne Staaten relevant werden.

1. Natürliche Ressourcen

Die in der Vergangenheit in der Sowjetunion und ihren Nachfolgestaaten künstlich niedrig gehaltenen Preise für weltmarktgängige Rohstoffe sind in den letzten Jahren erheblich gestiegen und dürften in absehbarer Zeit Weltmarktniveau erreichen. Damit einher geht eine Neuverteilung der Rohstoffrenten. Insbesondere in Rußland dürften Rohstoffrenten nach der Erfahrung der letzten Jahre fortan stärker als zuvor den fördernden Betrieben sowie den Gebietskörperschaften in den Förderregionen (insbesondere der Oblast-Ebene) zufallen. Benachteiligt werden dagegen rohstoffarme Regionen und rohstoffintensive Branchen.¹³ Ohne eine erhebliche Beteiligung der Föderationsregierung an der Ressourcenrente dürfte es bei der desolaten Lage des russischen Staatshaushalts unmöglich sein, ein soziales Netz für die vom

wirtschaftlichen Strukturwandel besonders betroffenen Personengruppen vor allem in den rohstoffarmen und industrialisierten Regionen zu spannen. Dann allerdings könnte die aus ökonomischer Sicht unumgängliche Erhöhung der Rohstoffpreise auf erheblichen politischen Widerstand stoßen.

Angesichts des erheblichen industriellen Potentials in Rußland dürften mittelfristig der Rohstoffgewinnung nach- oder vorgelagerte Branchen gute Entwicklungschancen aufweisen. Dies gilt vor allem dann, wenn es sich bei den Rohstoffen um Gewichtsverlustmaterial handelt, wie etwa Eisenerz in der Stahlerzeugung oder Holz in der Weiterverarbeitung. Auch dort, wo Fördereinrichtungen auf örtliche Bedingungen abgestimmt sein müssen, können heimische Betriebe möglicherweise Marktnischen besetzen.

Die Nutzung natürlicher Ressourcen schließt die Landwirtschaft ein. Zahlreiche Hinweise sprechen für eine große Verschwendung beim Faktoreinsatz und für erhebliche Mengeneinbußen durch mangelhafte Organisation von Ernte, Weiterverarbeitung, Transport und Lagerung. Die Privatisierung von landwirtschaftlicher Nutzflächen und die Umwandlung der Kooperativen und Staatsbetriebe in landwirtschaftliche Dienstleistungszentren könnten Anreize für ein effizienteres Verhalten schaffen. Die Exportchancen der Landwirtschaft würden sich wegen der Marktabschottungspolitik auf den westlichen Märkten zwar in Grenzen halten. Zumindest aber könnte die heimische Produktion erfolgreicher mit Nahrungsmittelimporten konkurrieren, die in den letzten Jahren einen erheblichen Anteil an der Marktversorgung aufwiesen.

2. Hochtechnologiegüter

In der Vergangenheit wurden in den wirtschaftlich stärker entwickelten Sowjetrepubliken innerhalb des militärisch-industriellen Komplexes umfangreiche Investitionen in die Ausbildung von Arbeitskräften und in Forschung und Entwicklung getätigt. Dies wirft die Frage auf, ob diese wissenschaftlich-technische Infrastruk-

tur auch unter marktwirtschaftlichen Bedingungen überleben kann, da früher der Erfolg der Forschungsanstrengungen nach technischen und nicht nach ökonomischen Kriterien beurteilt wurde:

Zum einen gibt es offenbar Forschungsgebiete, wo die entwickelten Produkte am Markt bestehen können und weitere Arbeiten wirtschaftlichen Erfolg versprechen, wie beispielsweise auf dem Gebiet neuer Werkstoffe. Auch beim Weltraumtransport (insbesondere bei dem kommerziell interessanten Verbringen von Satelliten in Erdumlaufbahnen) und bei Waffensystemen (z.B. der MIG 29) haben ehemals sowjetische Produzenten mit Hilfe preisgünstiger Angebote Exportaufträge erhalten. Ihre Kostensituation dürfte neben niedrigen Lohnkosten (auch für hochqualifizierte Arbeitskräfte) dadurch geprägt sein, daß es für das eingesetzte Kapital keine alternative Verwendung gibt und daher Exporte auch bei niedrigen Deckungsbeiträgen für die Fixkosten rentabel sind. Hier dürfte es auch Ansatzpunkte für technologieorientierte Kooperationen mit westlichen Partnern geben, die neben Kapital auch Know-how auf dem Gebiet des Forschungsmanagements einbringen können.

Zum anderen könnten erworbene Qualifikationen auf neuen Produktfeldern verwendbar sein. Ausschlaggebend wäre hier nicht allein die Existenz einer wissenschaftlich-technischen Infrastruktur, sondern das relativ niedrige Lohnniveau für hochqualifizierte Arbeitskräfte. Als Vorbild können die Softwareexporte Indiens dienen, die durch eine große Zahl von Universitätsabsolventen im mathematisch-naturwissenschaftlich-technischen Bereich ermöglicht werden. Angesichts dieses Beispiels stellt sich allerdings auch die Frage nach der Nachhaltigkeit der Wettbewerbsfähigkeit im Hochtechnologiesektor. Angesichts der gegenwärtigen desolaten Haushaltslage wird Rußland den erreichten Standard in der naturwissenschaftlich-technischen Grundlagenforschung nur schwer aufrechterhalten können. Damit besteht die Gefahr, daß sich die Erfolgchancen im Bereich der Hochtechnologie auf Dauer verschlechtern.

3. Arbeitsintensive und sachkapitalintensive Industrien

Angesichts des niedrigen Lohnniveaus bei relativ guter beruflicher Qualifikation (und damit potentiell hoher Arbeitsproduktivität) ist die Vermutung plausibel, daß viele ehemalige Sowjetrepubliken (und ressourcenarme Regionen innerhalb Rußlands) unter marktwirtschaftlichen Bedingungen arbeitsintensive Produkte exportieren werden. Außerdem könnten die Standortbedingungen auch für sachkapitalintensive Sektoren mit relativ geringer Humankapitalintensität günstig sein, vorausgesetzt es bestehen entweder dauerhaft funktionsfähige Altanlagen oder das Investitionsklima, insbesondere für ausländische Direktinvestitionen, wird noch nachhaltig verbessert. Anderenfalls wären bei Neuinvestitionen in sachkapitalintensive Produktionen die Kapitalkosten wegen der noch bestehenden vielfältigen Unsicherheiten zu hoch.

Diese Vermutung wird zum einen durch die Exportstruktur der meisten Nachfolgestaaten erhärtet. Soweit dort Industriegüter eine Rolle spielen, handelt es sich etwa um standardisierte Erzeugnisse der Metallurgie und um Basiskemikalien, die technologisch wenig anspruchsvoll sind, mit dem vorhandenen Maschinenpark erzeugt werden können und einen hohen Arbeitskräftebesatz aufweisen. Zum anderen steigen in einigen Nachfolgestaaten seit 1993 Exporte unter dem Zollregime der Lohnveredlung stark an, so z.B. Bekleidung aus der Ukraine. Dabei handelt es sich um arbeitsintensive Fertigungsprozesse, die allerdings nur in Niedriglohnländern ausgelagert werden können, wenn dort bestimmte Mindestvoraussetzungen hinsichtlich technischer Kompetenz der Betriebe, Qualitätskontrolle, Kommunikations- und Transportinfrastruktur u.ä. erfüllt sind. Da Lohnfertigungen selbst unter den gegenwärtigen schwierigen Bedingungen in Gang kommen, ist bei weiter fortschreitender Wirtschaftstransformation mit einer Expansion zu rechnen.

VI. Schlußfolgerungen

Vor dem Reformprozeß hatte sich die Sowjetunion weitgehend vom Weltmarkt einschließlich der übrigen Mitgliedsländer des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe abgekoppelt. Gleichzeitig gab es ein eng geknüpftes Netz interregionaler Lieferverflechtungen über die Grenzen der Republiken hinweg. Die interregionalen Unterschiede in der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit wurden mittels umfangreicher direkter und indirekter Transfers ausgeglichen, vor allem durch den Export unterbewerteter Rohstoffe aus Rußland in die meisten übrigen Republiken.

Mit der politischen Desintegration traten Eigeninteressen der ehemaligen Sowjetrepubliken in den Vordergrund. Die direkten Transfers aus dem Staatshaushalt der Union an die Budgets der Republiken entfielen sofort. Die Nettoimporte der meisten Nachfolgestaaten aus Rußland wurden in begrenztem Maße noch durch Kredite, nicht aber durch unentgeltliche Über-

tragungen finanziert. Gleichzeitig offenbarte die Anpassung der Preise im zwischenstaatlichen Handel an das Weltmarktniveau das Ausmaß der bisherigen Subventionen durch verzerrte Preisrelationen. Die dramatisch anwachsenden Zahlungsprobleme führten zur Bilateralisierung der Handelsbeziehungen zwischen den Nachfolgestaaten und zu einem Rückgang des Importvolumens. Bei ausbleibenden Vorlieferungen sanken auch Produktion und Export. Verschärft wurde der Rückgang des Handels noch durch den Zerfall des Währungssystems. Die neugeschaffenen nationalen Währungen waren überwiegend noch weniger stabil als der Rubel. Dies lag vor allem daran, daß die Regierungen der meisten Nachfolgestaaten steigende staatliche Subventionen an die Betriebe vergaben und über die Notenpresse finanzierten.

Die monetäre und realwirtschaftliche Desintegration kommt allmählich zum Stillstand. Zwischenstaatliche Zahlungen können mittler-

weile über Geschäftsbanken abgewickelt werden, und die nationalen Währungen der Nachfolgestaaten werden zumindest auf Interbankemärkten gehandelt. Die bilateralen Handelsabkommen zwischen den meisten Nachfolgestaaten, die zunächst einen großen Teil des Handels vor allem im Grundstoffbereich erfaßten, verlieren langsam an Bedeutung. Ein wachsender Teil der Handelsbeziehungen wird in alleiniger Verantwortung der beteiligten Betriebe abgewickelt.

Die weitere Entwicklung der zwischenstaatlichen Wirtschaftsbeziehungen und die Reintegration der Nachfolgestaaten in die Weltwirtschaft hängen vor allem vom Fortgang der Wirtschaftsreformen in den einzelnen Ländern ab. Der wirtschaftliche Strukturwandel erfordert umfangreiche Investitionen, um weltmarktfähige Produkte anbieten zu können. Angesichts sehr hoher Inflationsraten, unsicherer Eigentumsrechte und mangelnder Durchsetzung von finanzieller Disziplin bei den Betrieben ist das Investitionsklima vor allem außerhalb des eng begrenzten Bereichs der Rohstoffförderung noch schlecht. „Private“ Eigentums- und Verfügungsrechte im Bereich der Schattenwirtschaft und organisierter Kriminalität sind kein adäquater Ersatz für Rechtssicherheit und die Offenhaltung des Marktzugangs durch den Staat.

Obwohl die Bedeutung der Wirtschaftsbeziehungen mit Drittländern im Verlauf eines erfolgreichen Transformationsprozesses zunehmen wird, werden die Beziehungen der Nachfolgestaaten untereinander wegen der traditionellen Lieferverflechtungen, der geographischen Nähe, der Transportabhängigkeit (Tran-

sithandel) und ähnlichen Nachfragestrukturen einen großen Stellenwert behalten. Hier wird es darauf ankommen, durch die Wahl einer geeigneten Handelspolitik sowohl den Marktzugang untereinander aufrechtzuerhalten als auch eine weitere Abschottung im Verhältnis zu Drittländern zu vermeiden. Viel wird davon abhängen, wie Rußland seine Führungsrolle im Verhältnis zu den übrigen Nachfolgestaaten definiert. Die jüngsten Versuche, die Beteiligung internationaler Ölkonzerne an der Ölförderung in Aserbaidschan zugunsten russischer Unternehmen zurückzudrängen, sind nicht geeignet, die traditionelle Abkoppelung vom Weltmarkt aufzulockern oder das Vertrauen ausländischer Investoren in den Reformwillen Rußlands zu stärken.

Schließlich muß die Bereitschaft westlicher Staaten, den Reformprozeß in der ehemaligen Sowjetunion wirksam zu unterstützen, daran gemessen werden, ob sie die bisher bestehenden Marktzugangsschranken für Exporte der Nachfolgestaaten aufheben. Zwar werden diese Staaten je nach Ausgangsbedingungen und dem Verlauf ihrer Wirtschaftsreformen unterschiedliche Spezialisierungsmuster in der internationalen Arbeitsteilung entwickeln. In jedem Fall bedeutet aber die Integration eines bisher abgeschotteten Wirtschaftsraumes in die Weltwirtschaft auch zusätzlichen Anpassungsbedarf in OECD-Staaten. Nur wenn der Anpassungsbedarf bewältigt und nicht durch Protektion abgewehrt wird, werden die Nachfolgestaaten dem Vorbild der mittel- und osteuropäischen Länder folgen können.

Anmerkungen

- 1 Vor 1991 existierten keine offiziellen Statistiken über den Außenhandel der einzelnen Republiken, die ja keine selbständigen Zollterritorien waren.
- 2 Ein Teil der engen Vernetzung dürfte aber auch von politökonomischen Faktoren bestimmt worden sein. So wird vermutet, daß eine Vielzahl branchenbezogener Ministerien um Ressourcen und Kompetenzen konkurrierten und sich voneinander abschotteten. Dies hatte zur Folge, daß zwischenrepublikanische Lieferbeziehungen im Machtbereich eines Ministeriums gegenüber innerrepublikanischen Beziehungen bevorzugt wurden, die in die Kompetenz zwischen verschiedenen Ministerien geteilt worden wären (IMF, OECD, World Bank, 1991, S. 191).
- 3 Hinzu kam, daß die Republiken durch direkt an das Unionsbudget fließende Steuern unterschiedlich stark belastet wurden und von den Ausgaben der Union in unterschiedlichem Maße profitierten.
- 4 An dieser Stelle muß jedoch bereits auf systematische Verzerrungen dieser Proportionen hingewiesen werden. So waren die in den baltischen Staaten relativ stark vertretenen Produkte der Fertigwarenindustrie gemessen an Weltmarktpreisen überbewertet und die in den asiatischen Staaten dominierenden rohstoffnahen Produkte unterbewertet. In internationalen Preisen dürften daher regionale Disparitäten im Pro-Kopf-Einkommen geringer gewesen sein. Diese Aussage bezieht sich allerdings nur auf die Güterpreise und den physischen Kapitalstock. Natürliche Nachteile der zentralasiatischen Staaten (Marktferne) und die erheblich bessere Humankapitalausstattung der baltischen Staaten dürften auch zukünftig ähnliche Pro-Kopf-Einkommensunterschiede wie vor dem Zerfall der Sowjetunion begründen.
- 5 Preisverzerrungen für Industriegüter differieren zwischen Leicht-, Schwer- und Nahrungsmittelindustrien. In Einzelfällen wurden sogar niedrigere heimische Preis als Weltmarktpreise geschätzt (so für Produkte der Maschinenbauindustrie).
- 6 Wie bereits oben erwähnt, besaßen zwischenstaatliche Lieferabkommen eine besondere Bedeutung für die Stabilisierung des Intra-GUS-Handels. Einbrüche im Handel reflektieren in besonderem Maße die Tatsache, daß die Abkommen von russischer Seite mit Ausnahme von Erdgaslieferungen nur in sehr wenigen Fällen erfüllt wurden (Finansovye Izvestija, 15.–21.5.1993, S. II). Höhere Erfüllungsquoten zeigen sich im Durchschnitt indessen bei den zwischen Unternehmen abgeschlossenen Verträgen. Im ersten Halbjahr 1993 sanken die Erfüllungsquoten der zwischenstaatlichen Abkommen allerdings auch im Falle der russischen Erdgaslieferungen bis auf die Hälfte (Langhammer, 1994, Appendix Tabelle 2).
- 7 Die 1993 verhängte einheitliche Quote der EU auf Aluminiumeinfuhren aus dem Gebiet der ehemaligen Sowjetunion ist ein Beispiel für die Fiktion von der Einheitlichkeit des alten Zollgebiets.
- 8 Diese Entwicklung hat eine bedeutende verteilungspolitische Komponente. Der Transformationsprozeß brachte eine Umkehr der Preisrelationen zwischen Rohstoffen und Industriegütern zugunsten der Rohstoffe. Dies bedeutete einen erheblichen Terms-of-Trade-Gewinn der rohstoffreichen Gebietskörperschaften der russischen Föderation gegenüber den Industriezentren im europäischen Teil Rußlands, eine Stärkung ihrer Besteuerungsbasis und damit auch ihrer Autonomiebestrebungen. Vgl. dazu detailliert Langhammer, Sagers und Lücke (1992) sowie Lücke (1993).
- 9 Das Textilabkommen zwischen der EU und der Ukraine vom Mai 1993 beispielsweise ließ Importe für sensible Güter nur in Höhe von ca. 9 000 t zu. In den meisten Fällen wurden die Kontingente innerhalb von wenigen Wochen ausgeschöpft.
- 10 Gegen die Ukraine wurden bei Produkten wie Ferrolegerungen, Düngemitteln und Rohstoffen für Schleifmittel im Rahmen von Antidumpingverfahren Zölle bis zu 75 vH erhoben.
- 11 Eine Ausnahme bildete die Ausfuhr von rohstoffintensiven Produkten in die OECD-Länder. Sie hat sich mengenmäßig behauptet, allerdings schwankte der Wert mit den Rohstoffpreisen.
- 12 So dürfen in der Luftfracht russische Waren von Rußland aus nur mit russischen Flugzeugen befördert werden. Diese Vorschrift verhindert u.a. den Ausbau des Flughafens Minsk 2 zu einem Luftfrachtverteilzentrum durch die weißrussische Fluggesellschaft Belavia.
- 13 Mittelfristig wird diese Entwicklung rohstoffsparenden technischen Fortschritt begünstigen und ausländischen Anbietern derartiger Technologien Marktchancen eröffnen.

Literaturverzeichnis

- Brown, A.N., B.Ickes und R. Ryterman (1993). *The Myth of Monopoly: A New View of Industrial Structure in Russia*. Washington, D.C., 30. Juni 1993, mimeo.
- Economist (1993). „The Cost of Monetary Chaos“. 20. November.
- Finansovye Izvestija (Ifd. Jgg.). Moskau.
- Havlik, P. (1994). *Transition Economies: The Economic Situation in Early 1994 and Outlook until 1995*. WIIW, Forschungsbericht Nr. 207, Wien.
- Illarionov, A. (1994). „Special Report: Russian Foreign Trade“. *Russian Economic Trends*, Vol. 3, No. 1, S. 80–97.
- IMF, World Bank, OECD, EBRD (1991). *A Study of the Soviet Economy*. Vol. I, Washington, D.C.
- Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin, Institut für Wirtschaftsforschung Halle (1994). *Die wirtschaftliche Lage Weißrußlands. Krisenbewältigung durch Flucht in die Rubelzone? Institut für Weltwirtschaft, Kieler Diskussionsbeiträge*, 234, Kiel, Juni.
- Institute of International Finance (1990). *Central and East European Trade with the Soviet Union: Where Do We Go from Here ?* Washington, D.C., 25. September, mimeo.
- Kaminski, B., und A. Yeats (1993). *OECD Trade Barriers Faced by the Successor States of the Soviet Union*. World Bank, Policy Research Working Papers, WPS 1175, Washington, D.C.
- Korowkin, W. (1994). *Wirtschaftsbeziehungen Rußlands zu den übrigen Staaten der ehemaligen Sowjetunion*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 619, März.
- Langhammer, R.J. (1992). „Salient Features of Trade among Former Soviet Union Republics: Facts, Flaws and Findings“. *Aussenwirtschaft*, Vol. 47, S. 253–276.
- (1993). „Das Exportangebot der Nachfolgestaaten der UdSSR auf dem Weltmarkt. Rohstoffe und sonst (noch) nichts?“. *Die Weltwirtschaft*, H. 4, S. 412–423.
- (1994). *Designing New Trade Policies for the CIS States. Legacies, Barriers and Prerequisites*. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 625, April.
- Langhammer, R.J., M.J. Sagers und M. Lücke (1992). „Regional Distribution of the Russian Federation's Export Earnings Outside the Former Soviet Union and Its Implications for Regional Economic Autonomy“. *Post-Soviet Geography*, Vol. 33, No. 10, S. 617–634.
- Lücke, M. (1992). „Produktionsstruktur und Außenhandelsverflechtung der Nachfolgestaaten der Sowjetunion“. *Die Weltwirtschaft*, H. 3, S. 317–337.
- (1993). „Wirtschaftliche Grundlagen des Regionalismus in der Russischen Föderation“. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 603, November.
- (1994). „Beschäftigungsstruktur und realwirtschaftliche Anpassung in der ehemaligen Sowjetunion“. *Die Weltwirtschaft*, H. 3, S. 349–362.
- Odling-Smee, J. (1992). *Economic Review: Common Issues and Interrepublican Relations in the Former USSR*. IMF, Washington, D.C.
- OECD (1994). *Trade Directorate, New Policies in the NIS: Initial Conditions and Alternative Strategies*. Document TD/TC/WP(94)13/Rev1, Paris, 2. Mai, mimeo.

- Orlowski, L.T. (1992). Direct Transfers Between the Former Soviet Union Central Budget and the Republics: Past Evidence and Current Implications. Institut für Weltwirtschaft, Kieler Arbeitspapiere, 543, November.
- (1993). „Indirect Transfers in Trade Among Former Soviet Union Republics: Sources, Patterns and Policy Responses in the Post-Soviet Period“. Europe-Asia Studies, Vol. 54, S. 1001–1024.
- Pomfret, R. (1993). The Choice of Monetary Regime in the Asian CIS Countries, Adelaide, Juli, mimeo.
- Sachs, J., und Wing Thy Woo (1994). „Structural Factors in the Economic Reforms of China, Eastern Europe, and the Former Soviet Union“. Economic Policy, No. 18, April, S. 102–130.
- Sagers, M.J., T. Heleniak und J. Dunlop (1991). „News Notes“. Soviet Geography, Vol. 32, No. 3, S. 190–193.
- Statističeskij Komitet Sodružestvo Nezavisimych Gosudarstv (1993). Statisticeskij Bjulleten, 15 (33), August, Moskau, S. 36–40.
- Togan, S. (1994). Trade Liberalization, Regional Integration with Developing Countries or a Free Trade Agreement with EU: The Case of Turkey. Ankara, mimeo.