

Weltwirtschaft belastet weiterhin Wachstum in Mittel- und Osteuropa

Bogdan Gorokhovskij

Gründe einer zurückgebliebenen Integration
zwischen EU und GUS-Ländern

Bärbel Laschke

IWH-Industrienumfrage zum Jahresauftakt 2002:
Trotz Konjunkturunbruch verhaltene Zuversicht
in der ostdeutschen Industrie

Hans-Ulrich Brautzsch

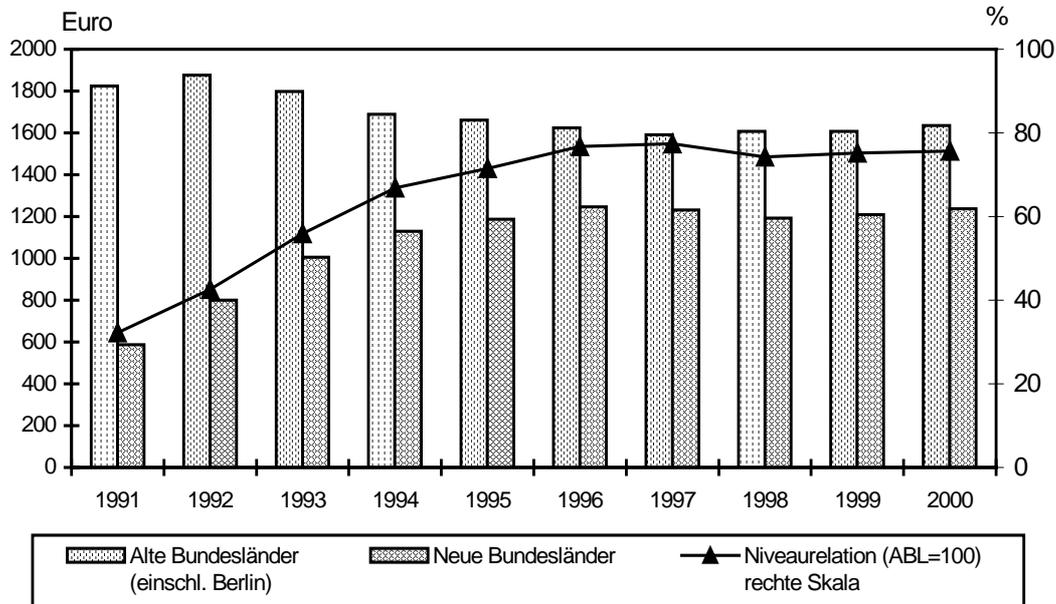
Lage am ostdeutschen Arbeitsmarkt verschlechtert
sich weiter

3/2002

Aktuelle Trends

Unterschiede im Sparbetrag bei fast gleich hoher Sparquote in Ost- und Westdeutschland

Jährliche durchschnittliche Ersparnis je Einwohner in den neuen und alten Bundesländern^a



^a Ersparnis für 2000: Schätzungen des IWH.

Quellen: Arbeitskreis VGR der Länder (Stand: September 2001); Berechnungen des IWH.

Die ostdeutschen privaten Haushalte legten im Jahr 2000, pro Einwohner gerechnet, drei Viertel der Summe auf „die hohe Kante“, die ein westdeutscher Haushalt sparte. Im Jahr 1991 betrug diese Niveaurelation erst ein Drittel. Der damals große Nachholbedarf bei der Ausstattung mit langlebigen Konsumgütern drückte die Spartätigkeit. Von 1991 bis 1996 verdoppelte sich die jährliche Ersparnis je Einwohner in Ostdeutschland von rd. 600 Euro auf ca. 1250 Euro. Ausschlaggebend dafür war die starke Expansion der verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte. In den Folgejahren führten die langsamere Gangart bei den verfügbaren Einkommen und die zugleich steigenden Ansprüche beim Konsum zu keiner weiteren Erhöhung des Sparbetrages. So entwickelte sich die Sparquote (der Quotient aus Ersparnis und verfügbarem Einkommen) in den neuen Bundesländern von 7,8% (1991) über 10,3% (1996) auf 9,2% (2000). Sie liegt damit fast gleichauf mit der Sparquote der privaten Haushalte in den alten Bundesländern, die in den neunziger Jahren von 13,7% (1991) auf 9,9% (2000) stetig zurückging. In Brandenburg ist der Sparbetrag je Einwohner am höchsten, gefolgt von Thüringen. Am wenigsten gespart wird in Mecklenburg-Vorpommern und in Sachsen-Anhalt. Die hauptsächlichen Sparmotive sind die Altersvorsorge, größere Anschaffungen und Reisen sowie der Erwerb von Wohneigentum. Gegenwärtig dürften die privaten Haushalte in Ostdeutschland für die Realisierung ihrer Sparziele im Durchschnitt einen Geldvermögensbestand aufgebaut haben, der der Hälfte des Geldvermögens eines westdeutschen Haushaltes entspricht.

Ruth Grunert
(rgr@iwh-halle.de)

Weltwirtschaft belastet weiterhin Wachstum in Mittel- und Osteuropa

Die weltweite Wachstumsabschwächung führte seit dem zweiten Halbjahr 2001 in Mittel- und Osteuropa zu einer Eintrübung der Wachstumsaussichten. Die geringere Nachfrage – insbesondere aus dem Euro-Raum – nach Exportgütern der Transformationsländer wirkte deutlich dämpfend auf die Industrieproduktion und das gesamtwirtschaftliche Wachstum der mittel- und osteuropäischen Länder. Eine rege Inlandsnachfrage in den meisten Ländern der Region unterstützte aber weiterhin eine recht zügige Ausdehnung der wirtschaftlichen Produktion.

Insgesamt wird in Mittel- und Osteuropa nach Einschätzung des IWH das Bruttoinlandsprodukt in diesem Jahr noch mit 3,1% zunehmen, nach 3,7% im Jahr 2001. Für 2003 ist – aufgrund der stärkeren westeuropäischen Konjunktur – mit wieder deutlich expansiven Effekten zu rechnen. Bei einer weiterhin kräftigen Inlandsnachfrage dürfte das Bruttoinlandsprodukt in Mittel- und Osteuropa dann mit reichlich 4% ansteigen. Dabei werden sich die Leistungsbilanzdefizite wieder erhöhen, nachdem im letzten Jahr die Ungleichgewichte zumeist gesenkt werden konnten. Die Inflation wird sich in 2002 auf knapp 11% weiter zurückbilden, doch profitiert der Arbeitsmarkt nur geringfügig von der wirtschaftlichen Expansion, die Arbeitslosenquote bewegt sich im Durchschnitt der Länder bei 10% auf einem hohen Niveau.

Im Zuge der Wachstumsabschwächung sind auch die Risikopotenziale für Finanzkrisen weiter angestiegen. Für die Prognose wurde unterstellt, dass es zu keinem Ausbruch von Finanzkrisen in Mittel- und Osteuropa kommen wird. Ein zukünftiges weiteres Anwachsen der Risikopotenziale und ein Ausbruch einer Finanzkrise würde jedoch die Wachstumsaussichten zumindest für das unmittelbar betroffene Land erheblich einschränken. Die mit dem IWH-Frühindikatorensystem regelmäßig durchgeführten Untersuchungen ergaben zuletzt ein besonders hohes Risikopotenzial für Polen und neuerdings auch für Ungarn. Während in Polen dafür binnenwirtschaftliche Faktoren verantwortlich waren, war der Anstieg des Risikopotenzials in Ungarn fast ausschließlich auf eine zunehmend ungünstige außenwirtschaftliche Entwicklung zurückzuführen. Aber auch in den meisten anderen

Ländern war eine Zunahme des Risikopotenzials zu verzeichnen. Bei einem Anhalten der ungünstigen außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen ist in den nächsten Monaten noch mit einem weiteren Anstieg des Risikopotenzials zu rechnen.

Westeuropäische Konjunktur dämpft wirtschaftliche Entwicklung

Die schwache weltwirtschaftliche Entwicklung, aber insbesondere die lahmende Konjunktur in der Eurozone, führte im Jahresverlauf 2001 zu einer deutlich geringer expandierenden Nachfrage nach Produkten mittel- und osteuropäischer Anbieter als im Jahr 2000. Dies ist für die Länder problematisch, da sie den Großteil ihres Außenhandels mit der EU betreiben (vgl. Tabelle 1). Nachdem die Exportentwicklung der meisten mittel- und osteuropäischen Länder bis in das zweite Quartal 2001 mit Zuwachsraten bis über 20% ausgesprochen dynamisch gewesen war, verloren die Exporte seitdem an Schwung, vereinzelt waren zum Ende des dritten Quartals 2001 die monatlichen Ausfuhren sogar geringer als im Vergleichszeitraum des Vorjahres (vgl. Abbildung 1). Die zuerst stark expandierenden Importe wiesen nicht zuletzt aufgrund einer abgeschwächten Nachfrage nach Investitionsgütern und aufgrund des teilweise hohen Vorleistungsanteils in der Industrieproduktion in den meisten Ländern¹ im Jahresverlauf ebenfalls abnehmende Zuwachsraten auf.

Vor dem Hintergrund hoher Zuwächse bei den Exporten im ersten Halbjahr 2001 konnte etwa die Hälfte der Länder ihre Handelsbilanzdefizite reduzieren (vgl. Tabelle 2). Abnehmende Handelsbilanzdefizite und eine oftmals günstige Entwicklung der Dienstleistungsbilanzen, insbesondere durch gestiegene Einnahmen aus dem Tourismus, führten in diesen Ländern auch zu einer weitgehenden Verringerung der Leistungsbilanzdefizite. In mehreren Ländern wie Bulgarien, Rumänien, Lettland und der Slowakei waren eine fortgesetzte reale Aufwertung der Währungen gegenüber dem Euro während der ersten drei Quartale 2001 und hohe Importzuwächse aufgrund einer kräftigen Nach-

¹ Vgl. beispielsweise CZECH NATIONAL BANK: Inflation Report, October/2001, S. 16.

Tabelle 1:

Entwicklung des Handels ausgewählter Länder Mittel- und Osteuropas mit der EU 1999 bis 3. Quartal 2001

	1999	2000	1.-9./2001	1999	2000	1.-9./2001
	<i>Exporte</i>			<i>Importe</i>		
Bulgarien						
Mio. US-Dollar	2 088	2 774	2 111	2 668	2 865	2 584
Veränderung in %	-1,2	18,4	12,7	19,1	7,4	23,2
in % des Gesamthandels	52,1	51,2	55,0	48,4	44,0	48,6
Polen						
Mio. US-Dollar	19 326	22 144	18 569	29 826	29 951	22 772
Veränderung in %	0,3	14,5	13,6	-3,9	0,4	1,8
in % des Gesamthandels	70,5	69,9	69,4	64,9	61,2	61,3
Rumänien						
Mio. US-Dollar	5 571	6 618	5 853	6 277	7 388	6 440
Veränderung in %	4,0	18,8	20,5	-8,1	17,7	22,2
in % des Gesamthandels	65,5	63,8	67,5	60,4	56,2	56,7
Slowakei						
Mio. US-Dollar	6 082	7 008	5 704	5 859	6 246	5 421
Veränderung in %	2,1	15,1	9,8	-10,4	6,6	19,9
in % des Gesamthandels	59,5	59,3	60,3	51,8	49,1	50,2
Slowenien						
Mio. US-Dollar	5 650	5 579	4 367	6 939	6 859	5 115
Veränderung in %	-4,7	-1,2	3,9	-1,1	-1,2	-0,1
in % des Gesamthandels	66,1	63,9	62,8	68,8	67,8	67,6
Tschechien						
Mio. US-Dollar	18 193	19 918	16 980	18 079	19 964	16 653
Veränderung in %	7,1	9,5	15,5	-1,1	10,4	15,0
in % des Gesamthandels	69,3	68,6	69,4	64,3	62,1	62,7
Ungarn						
Mio. US-Dollar	19 088	21 140	16 851	18 047	18 757	14 454
Veränderung in %	13,7	10,8	10,2	9,5	3,9	6,2
in % des Gesamthandels	76,3	75,3	75,6	64,5	58,5	58,5

Quellen: WIIW; Berechnungen des IWH.

frage nach Investitions- und Konsumgütern für eine ausgeprägte Verschlechterung der Handelsbilanz verantwortlich. Da die negative Handelsbilanzentwicklung die in anderen Teilbilanzen erzielten Überschüsse überkompensierte, kam es dort auch zu ansteigenden Leistungsbilanzdefiziten.

Ein reger Zustrom an ausländischen Direktinvestitionen ermöglichte in der Tschechischen Republik, Ungarn, Litauen und Estland eine längerfristige Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite. Dies ist begrüßenswert, da diese Kapitalströme eine geringere Volatilität als beispielsweise Portfolioinvestitionen aufweisen und so eine stabilere

Finanzierung ermöglichen. In Polen, Bulgarien, der Slowakei, Rumänien und in Lettland konnte jedoch nur ein Teil des Defizits über Direktinvestitionen finanziert werden. Hier kam es entweder zu einem Abbau von Devisenreserven (wie in Bulgarien und der Slowakei) oder auch zu einer Finanzierung durch Portfolioinvestitionen oder andere kurzfristige Kredite (Slowakei und Polen), welche tendenziell ein höheres Risiko für Turbulenzen an den Devisenmärkten in sich bergen, da sie vergleichsweise rasch aus den Ländern wieder abgezogen werden können.

Tabelle 2:

Salden in den Handels- und Leistungsbilanzen ausgewählter Länder in Mittel- und Osteuropa

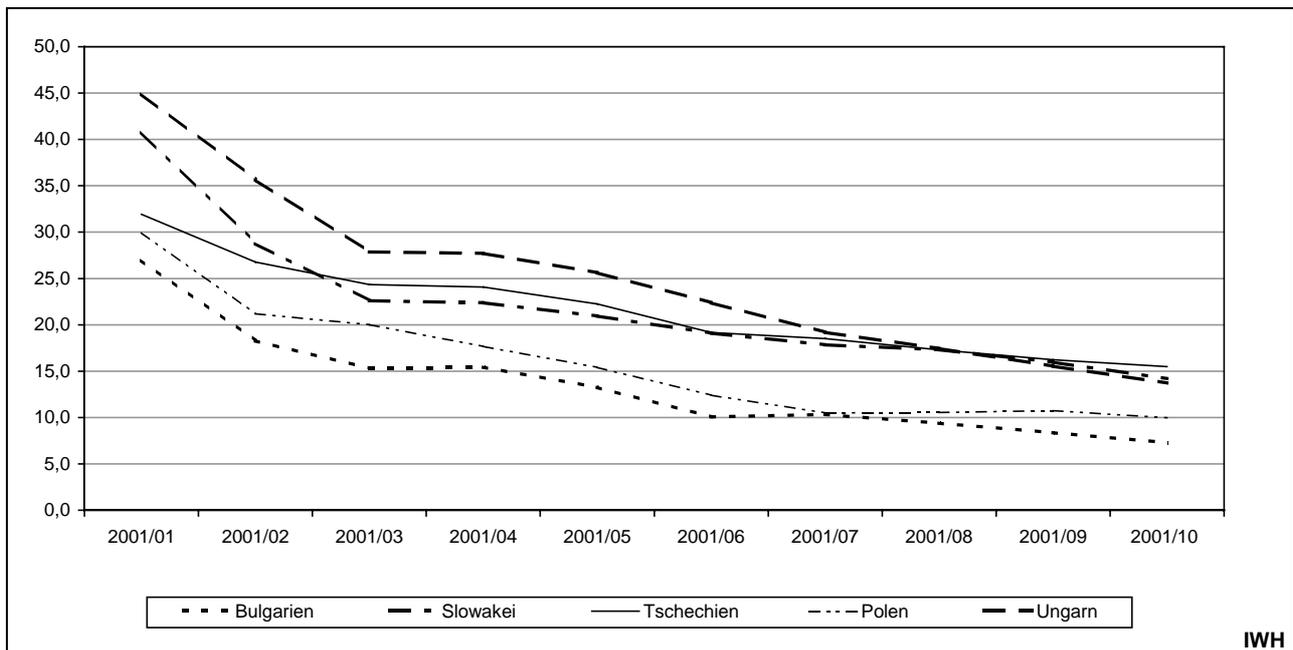
	in Mio. US-Dollar ^a				in % des BIP			
	1999	2000	1. - 3. Quartal 2000	1. - 3. Quartal 2001	1999	2000	1. - 3. Quartal 2000	1. - 3. Quartal 2001
	<i>Saldo der Handelsbilanz^b</i>							
Bulgarien	-1 081	-1 176	-771	-1 082	-8,7	-9,8	-9,3	-11,3
Estland	-822	-788	-519	-571	-16,0	-15,7	-14,2	-13,7
Lettland	-1 027	-1 058	-725	-816	-15,4	-14,8	-14,2	-14,9
Litauen	-1 405	-1 104	-719	-568	-13,2	-9,8	-8,6	-6,4
Polen	-14 380	-13 168	-10 211	-8 661	-9,3	-8,4	-9,1	-7,0
Rumänien	-1 092	-1 684	-914	-1 789	-3,2	-4,7	-4,1	-6,9
Slowakei	-1 092	-917	-379	-1 344	-5,5	-4,8	-2,6	-9,0
Slowenien	-1 245	-1 139	-862	-404	-6,2	-6,3	-6,6	-2,9
Tschechien	-1 903	-3 131	-1 925	-2 103	-3,5	-6,2	-5,1	-5,2
Ungarn	-2 192	-2 122	-1347	-1 146	-4,4	-4,5	-4,1	-3,0
Russland	36 129	60 703	44 345	40 379	18,9	24,2	24,7	17,9
	<i>Saldo der Leistungsbilanz</i>							
Bulgarien	-652	-702	-364	-477	-5,5	-5,8	-4,4	-5,2
Estland	-247	-315	-164	-207	-4,8	-6,4	-4,5	-5,0
Lettland	-654	-494	-299	-375	-9,7	-6,9	-5,9	-7,1
Litauen	-1 194	-675	-421	-297	-11,2	-6,0	-5,0	-3,3
Polen	-11 558	-9 946	-7 863	-5 324	-7,5	-6,3	-7,0	-4,3
Rumänien	-1 297	-1 359	-798	-1 378	-3,7	-3,7	-3,5	-5,3
Slowakei	-980	-713	-169	-1 131	-5,0	-3,7	-1,2	-7,5
Slowenien	-782	-612	-424	36	-3,9	-3,4	-3,2	0,3
Tschechien	-1 570	-2 273	-1 061	-1 485	-2,9	-4,5	-2,9	-3,6
Ungarn	-2 081	-1 496	-936	-280	-4,3	-3,3	-2,9	-0,7
Russland	24 730	46 317	33 381	28 557	12,9	18,5	18,2	12,8

^a Berechnet zu jahresdurchschnittlichen Wechselkursen. – ^b Entsprechend der Zahlungsbilanzstatistik.

Quellen: WIIW; Nationale statistische Ämter; Zentralbanken; Berechnungen des IWH.

Abbildung 1:

Entwicklung der kumulierten Exportzuwächse zwischen Januar und Oktober 2001 gegenüber dem Vorjahreszeitraum, in %



Quelle: WIIW Datenbank; Berechnungen des IWH.

Inlandsnachfrage stützt wirtschaftliche Entwicklung

Trotz der zunehmend schwächeren Entwicklung des weltwirtschaftlichen Umfelds blieb die wirtschaftliche Expansion in den meisten mittel- und osteuropäischen Ländern 2001 robust (vgl. Tabelle 3). Zwar schwächte sich das Wachstum in Ungarn, Slowenien, Bulgarien und Estland merklich ab, alle Länder der Region verzeichneten aber ein deutlich positives Wachstum. Die Tschechische Republik, die Slowakei, Rumänien und Litauen konnten aufgrund der hohen Inlandsnachfrage sogar höhere Zuwachsraten des Bruttoinlandsprodukts als noch im Jahr 2000 erzielen. Deutliche Zuwächse bei den Reallöhnen, ein rückläufiger Ölpreis und geringere Zuwächse bei den Nahrungsmittelpreisen stimulierten den privaten Verbrauch. Zudem wurden die Anlageinvestitionen aufgrund sinkender Zinsen, einer fortgesetzten Restrukturierung der inländischen Betriebe und mittelfristig günstigen Absatz-erwartungen stark ausgedehnt. Positiv dürfte hierbei in vielen Ländern insbesondere die Erwartung eines raschen EU-Beitritts gewirkt haben. Polen stellt eine Ausnahme zu der allgemeinen Entwicklung dar. Die noch bis vor kurzem verfolgte

Hochzinspolitik der Nationalbank zur Eindämmung der Inflation und gravierender außenwirtschaftlicher Ungleichgewichte führte zu einer nahezu stagnierenden Inlandsnachfrage und in der Folge zu einer markanten Wachstumsabschwächung.

Mit dem Auslaufen des Ölpreisschocks und einer geringeren Zunahme der Nahrungsmittelpreise als im Jahr 2000 bildete sich in fast allen Ländern die Inflation zurück und lag zum ersten Mal seit Beginn der Transformation im Durchschnitt der Länder unter der 10%-Marke. Bedingt durch starke Zuwächse in Polen und Bulgarien, die auf die dortige schwächere wirtschaftliche Entwicklungen und fortgesetzte Umstrukturierungstätigkeiten in diesen Ländern zurückzuführen waren, zog die gewichtete Arbeitslosenquote im Jahr 2001 auf knapp 13% an.

Auch in Russland schwächte sich der Produktionsanstieg aufgrund des schlechten weltwirtschaftlichen Umfeldes im Verlauf des Jahres 2001 ab. Verantwortlich hierfür war in erster Linie der Rückgang der Ölpreise und eine geringere Nachfrage nach Energie. Zudem schmälerte die reale Aufwertung des Rubel gegenüber dem US-Dollar und dem Euro die Wettbewerbsfähigkeit russischer

Tabelle 3:
Entwicklung ausgewählter Indikatoren

	Gewicht	Bruttoinlandsprodukt				Verbraucherpreise				Arbeitslosenquote			
	(BIP)	Veränderung gegenüber dem Vorjahr in %											
	in %	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003	2000	2001	2002	2003
Mitteleuropa ^a	55,3	3,8	2,6	2,5	3,4	13,3	9,3	7,2	6,7	11,7	12,6	12,4	12,0
Polen	25,7	4,0	1,6	1,8	3,0	10,1	5,6	4,5	4,0	14,0	16,1	16,7	16,5
Tschechien	8,3	2,9	3,4	3,0	3,5	3,9	4,7	4,2	3,8	9,0	8,5	8,0	7,5
Ungarn	7,4	5,2	4,0	3,5	4,0	9,8	9,2	6,5	6,0	9,3	8,5	7,5	6,5
Rumänien	6,0	1,6	3,5	3,0	4,0	48,4	34,5	25,0	25,0	7,1	7,0	6,5	6,0
Slowakei	3,1	2,2	2,8	2,4	3,5	12,1	7,3	6,5	6,0	18,6	19,2	18,7	18,0
Slowenien	2,9	4,8	3,2	3,0	3,5	8,8	8,4	7,5	6,5	7,0	6,1	5,5	5,0
Bulgarien	1,9	5,8	3,8	3,0	3,5	10,4	7,0	4,0	3,0	16,9	19,2	18,0	17,5
Baltische Länder	3,8	5,0	5,0	4,2	4,7	2,1	2,6	2,2	2,0	14,6	14,8	14,2	13,5
Estland	0,8	6,4	5,0	4,0	5,0	4,0	5,8	5,0	4,0	13,7	13,5	13,0	12,0
Lettland	1,2	6,6	5,8	5,0	5,5	2,6	2,5	2,0	2,0	14,0	13,3	12,5	12,0
Litauen	1,8	3,3	4,5	3,7	4,0	0,9	1,3	1,0	1,0	15,4	16,3	15,7	15,0
Mitteleuropa und Baltikum	59,1	3,8	2,7	2,6	3,5	12,6	8,9	6,9	6,4	11,9	12,8	12,6	12,1
Russland	40,9	8,3	5,1	3,8	5,0	20,8	18,8	16,5	13,0	10,4	9,0	8,0	7,0
Insgesamt ^a	100,0	5,7	3,7	3,1	4,1	15,9	12,9	10,8	9,1	11,0	10,5	9,8	9,0
<i>Nachrichtlich:</i>													
Exportgewicht ^{b)}		4,3	3,3	2,9	3,7								

^a Summe der aufgeführten Länder. Bruttoinlandsprodukt und Verbraucherpreise gewichtet mit dem Bruttoinlandsprodukt von 2000 in Dollar; Arbeitslosenquote standardisiert und gewichtet mit der Zahl der Erwerbspersonen von 2000. – ^b Gewichtet mit den Anteilen an der deutschen Ausfuhr in diese Länder von 2000.

Quellen: Angaben nationaler und internationaler Institutionen; 2001: Ex-post-Prognose des IWH, 2002 und 2003: Prognose des IWH.

Anbieter. Der private Verbrauch und die Investitionen wuchsen jedoch mit jeweils knapp 10%. Die Inflation lag nur geringfügig unter den Werten des Jahres 2000, was auch die nach wie vor kräftige Ausdehnung der Geldmenge widerspiegelt.

Belebung der Aktivität im Verlauf dieses Jahres

Die Wachstumsaussichten für die mitteleuropäischen und die baltischen Länder haben sich für 2002 zwar eingetrübt, bleiben aber – verglichen beispielsweise mit der Eurozone – noch verhältnismäßig günstig. Der Prognose für die Jahre 2002 und 2003 liegt die Annahme zugrunde, dass sich das weltwirtschaftliche Umfeld im Verlauf des Jahres 2002 im Zuge der wiedererstarkenden Wachstumskräfte in den Vereinigten Staaten erholen wird. Dann ist damit zu rechnen, dass ab der zweiten Jahreshälfte 2002 die Nachfrage, insbesondere aus Westeuropa, nach Gütern aus Mittel- und Osteuropa wieder ansteigen wird. Allerdings wird über das Jahr 2002 das sich verbessernde weltwirtschaftliche Umfeld in der Summe aber nur geringe positive Wirkungen entfalten. Die Importnachfrage in der EU dürfte aufgrund der dortigen geringen Binnennachfrage während des ersten Halbjahres 2002 noch ausgesprochen gedämpft bleiben. Damit wird sich der Trend lediglich geringerer Exportzuwächse der Transformationsländer vorerst fortsetzen. Insgesamt dürfte der Außenhandel damit eher leicht negative Wachstumsimpulse in diesem Jahr liefern. Sollte sich die wirtschaftliche Erholung in den Vereinigten Staaten und in Westeuropa jedoch verzögern, wird die Außenhandelsentwicklung dementsprechend länger belastet und das Wirtschaftswachstum in der Region sich weniger dynamisch entwickeln.

Unter Zugrundelegung des hier für wahrscheinlich angenommenen Szenarios wird sich das Wirtschaftswachstum in 2002 nur geringfügig unter demjenigen von 2001 bewegen (vgl. Tabelle 3). Die nur geringe Abschwächung resultiert überwiegend aus einer nach wie vor kräftigen Inlandsnachfrage. Bei rückläufigen Inflationsraten und bis zuletzt merklichen Nominallohnsteigerungen wird die Kaufkraft der Konsumenten in den meisten Ländern zunehmen und den privaten Verbrauch weiter stärken. Die Investitionen werden durch teilweise erhebliche öffentliche Investitionsprogramme, aber auch durch eine rege private Investitions-

tionsstätigkeit in Vorbereitung auf die EU-Beitritte merklich ausgeweitet. Ein vergleichsweise niedriges Zinsniveau, dürfte zudem stimulierend auf die Kreditnachfrage wirken und die private Nachfrage unterstützen. Vor diesem Hintergrund werden, auch getrieben durch eine starke Importnachfrage, die Handelsbilanzdefizite meist ansteigen. Da im Zuge der Abschwächung auch mit eher geringeren Tourismuseinnahmen und so geringeren Überschüssen in der Dienstleistungsbilanz zu rechnen ist, wird sich die ungünstige Handelsentwicklung auch auf die Leistungsbilanzen auswirken. In der Mehrzahl der Länder wird durch die Perspektive eines baldigen Beitritts zur EU der Zufluss an Direktinvestitionen rege bleiben und eine stabile Finanzierung der Leistungsbilanzdefizite möglich sein.

In Tschechien, Ungarn, Rumänien, Slowenien, Bulgarien und den baltischen Ländern wird der Zuwachs des Bruttoinlandsprodukts im Jahr 2002 recht hoch bleiben. In Polen wird die inzwischen expansivere Geldpolitik zwar zu einer moderaten Belebung der Inlandsnachfrage beitragen, doch bleiben die Zuwächse infolge der zeitlichen Verzögerung der Wirksamkeit solcher Maßnahmen und aufgrund des Konsolidierungskurses der Regierung noch gering. In anderen Ländern, wie beispielsweise Ungarn und in der Tschechischen Republik, wird ein positiver Wachstumsimpuls von staatlichen Investitions- und Restrukturierungsprogrammen ausgehen. Im Jahr 2003 wird die robuste inländische Nachfrage durch die dann wieder expandierende Weltkonjunktur komplementiert, sodass eine kräftige Ausweitung der Ausfuhren und insgesamt eine kräftige Zunahme der realen Produktion zu erwarten ist. Das reale Bruttoinlandsprodukt in Mitteleuropa und im Baltikum dürfte damit im Jahr 2002 um 2,6% anwachsen. 2003 ist mit 3,5% ein erheblich stärkerer Anstieg zu vermuten. Die Inflation, die im Jahr 2001 noch ölpreisbedingt zunahm, wird sich im Prognosezeitraum weiter zurückbilden. Lediglich in Rumänien wird u. a. ein weiteres ausgeprägtes Wachstum der Löhne und die Anhebung administrierter Preise dazu führen, dass die Inflationsrate auf einem hohen Niveau verharren wird. Die Arbeitslosenquote wird sich aufgrund fortgesetzter Umstrukturierungen und auch einer geringen Mobilität der Arbeitskräfte nur geringfügig verringern.

In Russland werden die Exporte im Jahr 2002 aufgrund des Nachgebens der Ölpreise wertmäßig geringer ausfallen. Aber auch die anderen exportorientierten Sektoren – insbesondere Metalle und Papierindustrie – werden von der Abflachung des Welthandels negativ betroffen sein. Zusammen mit einer kräftigen, durch die Inlandsnachfrage getragenen Importentwicklung wird dies zu einer Reduzierung des Außenbeitrages führen. Der private Verbrauch wird, bedingt durch kräftige Steigerungen der Löhne und Sozialtransfers, weiter zunehmen. Nach einer Ausdehnung der Produktion um knapp 4% im Jahr 2002 dürfte in 2003 der Anstieg durch höhere Energiepreise im Zuge der weltwirtschaftlichen Erholung mit 5% wieder so kräftig wie im Jahr 2001 ausfallen.

Frühindikatoren zeigen Anstieg des Risikopotenzials

Der vorliegenden Prognose liegt neben der Annahme über den Konjunkturverlauf in Westeuropa und den Vereinigten Staaten zudem die Einschätzung zugrunde, dass es im Prognosezeitraum zu keiner ausgeprägten Instabilität aufgrund von Finanzkrisen in den Ländern Mittel- und Osteuropas kommt. Zwar wird der Ausbruch einer Finanzkrise als nicht wahrscheinlich angesehen. Es ist allerdings zu beachten, dass das durch das IWH-Frühwarnindikatorensystem² gemessene Risikopotenzial in Mittel- und Osteuropa – auch im Zuge der konjunkturellen Abschwächung – zuletzt deutlich angestiegen ist und in einigen Ländern eine erhöhte Anfälligkeit gegenüber Finanzkrisen zu beobachten ist. Sollte es in diesen Ländern zu einem Ausbruch einer Finanzkrise kommen, müssten die hier vorgestellten Überlegungen zu der wirtschaftlichen Entwicklung in Mittel- und Osteuropa entsprechend revidiert werden.

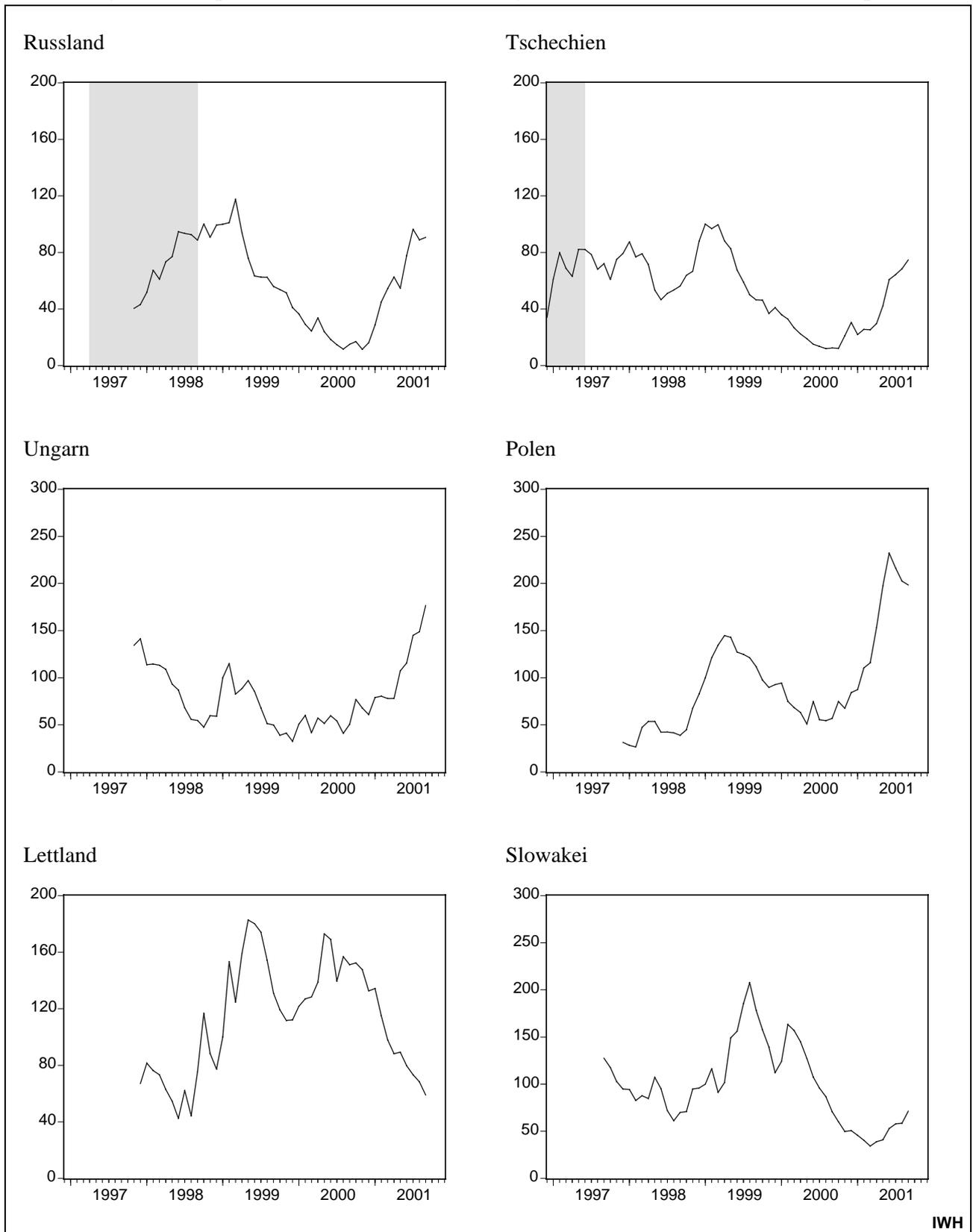
² Frühwarnsysteme – wie der hier verwendete Signalansatz – versuchen, Regelmäßigkeiten in dem Verhalten unterschiedlicher wirtschaftlicher Indikatoren zu identifizieren. Hiermit sollen frühzeitig bedenkliche Entwicklungen bei diesen Indikatoren erkannt und somit der Wirtschaftspolitik Möglichkeiten gegeben werden, mit ausreichendem zeitlichen Vorlauf auf potentiell krisenhafte Entwicklungen zu reagieren. Für eine Beschreibung der Methodik des Signalansatzes siehe: BRÜGGEMANN, A.; LINNE, T: Weiterentwicklung und Anwendung eines Frühwarnindikatorensystems zur Betrachtung und Bewertung von Finanzkrisen in EU-Beitrittskandidatenländern und ausgewählten Staaten Mittel- und Osteuropas. IWH Sonderheft 4/2001.

Der Betrachtungszeitraum der Untersuchung betrug 18 Monate von April 2000 bis September 2001. Hierbei wurde die Entwicklung von 14 Indikatoren aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, der Fiskal- und Geldpolitik, der Leistungs- und Kapitalbilanz und des Bankensektors verfolgt. Die Ergebnisse für die einzelnen Indikatoren wurden für jedes Land in einem Gesamtindikator gebündelt.

Insgesamt nahm im Jahresverlauf 2001 die Intensität der aufleuchtenden Warnsignale zu. Fasst man alle Werte der Gesamtindikatoren der Länder zusammen, lag das Niveau im September 2001 um etwa 10% über dem Wert zum Endpunkt der vorhergehenden Untersuchungsperiode vom Juni 2001. Häufige Signale wiesen die Importe, die inländische Kreditgewährung und das Wachstum des Geldmengenmultiplikators auf. Hierin kommen sowohl die robuste inländische Nachfrage nach Konsum- und Investitionsgütern als auch die in den meisten Ländern bis in das zweite Quartal 2001 noch ungünstige Inflationsentwicklung zum Ausdruck. Die zum Teil stark expansive Fiskalpolitik, welche in mehreren Ländern die inländische Nachfrage stützte, äußerte sich in kräftigen Signalen bei den Haushaltsdefiziten. Dabei erscheint insbesondere in Polen und in der Tschechischen Republik die Lage inzwischen als potenziell stabilitätsgefährdend. In der Tschechischen Republik stieg im Jahr 2001 das konsolidierte Budgetdefizit inklusive Bankenrestrukturisierungskosten auf etwa 7,5% des Bruttoinlandsprodukts. Stark ansteigende Subventionen für Unternehmen werden diesen Wert auf ungefähr 9,0% im Jahr 2002 ansteigen lassen. Die Regierung plant, das Defizit überwiegend durch Privatisierungseinnahmen zu decken. Die kürzlich erfolgte Aussetzung des Verkaufs des großen Energieunternehmens CEZ an ausländische Investoren zeigt, dass die Erreichung dieses Ziels problematisch werden kann.³ Sollten nicht genügend Privatisierungseinnahmen generiert werden können, müsste die Regierung zu einer vermehrten Schuldenfinanzierung greifen. In Polen ist das konsolidierte Defizit im Jahr 2001 auf 5,5% gestiegen. Nach Plänen der Regierung soll infolge von Steuererhöhungen und Ausgabenkürzungen

³ Vgl. GOLDMAN SACHS; EMEA: Economic Analysis, 30. 11. 2001, S. 7-10.

Abbildung 2:
Entwicklung des Risikopotenzials für Finanzkrisen in ausgewählten Ländern Mittel- und Osteuropas



Anmerkung: Der Gesamtindikator ist normalisiert, so dass 1999:1 = 100 ist. Schattierte Flächen markieren das 18-Monats-Zeitfenster vor einer Krise in dem betroffenen Land.

Quelle: Berechnungen des IWH.

das Defizit 2002 wieder geringfügig unter diesem Wert liegen.

Die außenwirtschaftliche Abschwächung schlug sich in einer starken Signaltätigkeit der realen Wechselkurse gegenüber dem Euro und dem US-Dollar nieder. Bei den Exporten war die Signaltätigkeit über den Betrachtungszeitraum aufgrund der hohen Zuwächse bis in das zweite Quartal 2001 noch sehr gedämpft.⁴ Allerdings ist auch hier in den meisten Ländern eine drastische Verschlechterung des Indikatorenverlaufs zu beobachten, ohne dass zumeist bislang die Grenzwerte zur Auslösung eines Warnsignals überschritten wurden. Es ist wahrscheinlich, dass es innerhalb der nächsten Monate zu einem deutlichen Anstieg der Signaltätigkeit bei den Exporten kommen wird.

Die Entwicklung des Gesamtindikators zeigte in den einzelnen Ländern seit dem Ende des vorhergehenden Untersuchungszeitraums (Juni 2001), überwiegend nach oben: in lediglich drei Ländern nahm das durch den Gesamtindikator gemessene Risikopotenzial ab, während in acht der untersuchten Länder der Wert des Gesamtindikators anstieg. Vor allem in Russland, der Tschechischen Republik und Ungarn ergaben sich deutliche Zuwächse (vgl. Abbildung 2). Während in der Tschechischen Republik die Anstiege der monetären Indikatoren auf eine expansivere Geldpolitik hinwiesen, waren in Russland die sich zuletzt deutlich abschwächende Industrieproduktion und der nachlassende Anstieg der Bankeinlagen maßgeblich für das gestiegene Risikopotenzial verantwortlich.

In Ungarn kam es zu einer drastischen Verschlechterung der außenwirtschaftlichen Indikatoren. Bedingt durch die reale Aufwertung des Forint und den seit Juni 2001 markant geringeren Exportzuwächsen, überschritten die realen Wechselkurse gegenüber dem Euro und dem US-Dollar sowie der Exportindikator ihre Grenzwerte deutlich. Bei einem Anstieg der Lohnstückkosten um 7,5% im ers-

ten Halbjahr 2001⁵ und einer fortgesetzten realen Aufwertung des Forint gegenüber dem Euro seit dem dritten Quartal 2001 ist mit einer weiteren deutlichen Eintrübung der außenwirtschaftlichen Ungleichgewichte und einem weiteren Anstieg des Risikopotenzials im außenwirtschaftlichen Bereich zu rechnen.

In Polen nahm das durch den Gesamtindikator gemessene Risikopotenzial zuletzt zwar ab, bleibt aber nach den Steigerungen seit Mitte 2000 weiterhin ausgesprochen hoch. Die hohen Werte des Gesamtindikators wiesen frühzeitig auf das beträchtliche Risikopotenzial hin, das sich im Juli 2001 in einer spekulativen Attacke gegenüber dem Zloty entlud. Infolge eines rapide anwachsenden Haushaltsdefizits und einer erhöhten Unsicherheit auf den internationalen Kapitalmärkten durch Entwicklungen in Argentinien und der fortgesetzten labilen Lage in der Türkei geriet der Zloty zu diesem Zeitpunkt massiv unter Druck und wertete zwischen Mitte Juli und Mitte August 2001 um 17% gegenüber dem Euro ab. Die hierauf folgende Abnahme des Gesamtindikators ist überwiegend Folge dieser Abwertung und der damit einhergehenden geringeren realen Aufwertung des Zloty gegenüber dem Euro und dem US-Dollar. Allerdings wertete der Zloty bis Anfang Februar 2002 jedoch um knapp 10% wieder auf, sodass die Abnahme des Risikopotenzials überzeichnet gewesen sein dürfte.⁶

*Axel Brüggemann
(bgn@iwh-halle.de)*

⁴ Dies erweckt den Anschein, dass die schwache westeuropäische Konjunktur bisher kaum ausgeprägte Folgen für die Exporttätigkeit der untersuchten Länder hatte. Allerdings ist dieses geringe Signalverhalten irreführend, da im Rahmen des Signalansatzes die Veränderungsrate der kumulierten Exporte betrachtet werden. Aufgrund der in fast allen Ländern der Region in der ersten Jahreshälfte sehr lebhaften Exportentwicklung, wurden so die sehr viel schwächeren Ergebnisse der zweiten Jahreshälfte kompensiert.

⁵ Gemessen in Euro. Auf Basis des Forint stiegen die Lohnstückkosten in Ungarn um etwas über 6%.

⁶ Für einen Überblick über die Gründe für die polnische Entwicklung, vgl. BRÜGGEMANN, A.; LINNE, T.: Konjunkturschwäche erreicht auch Mittel- und Osteuropa – Problemfall Polen, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 12/2001, S. 281-284.

Gründe einer zurückgebliebenen Integration zwischen EU und GUS-Ländern

Die wirtschaftliche Integration zwischen der EU und den drei GUS-Ländern Russland, Ukraine und Belarus (GUS-3) befindet sich auf einem vergleichsweise niedrigen Entwicklungsstand. Verantwortlich dafür ist ein nur enger handelspolitischer Rahmen der Liberalisierung in Form von Partnerschafts- und Kooperationsabkommen. Dieser Rahmen wurde zudem von den drei Ländern nicht ausreichend umgesetzt. Gründe dafür waren erstens die noch unzureichende institutionelle Transformation in den Ländern, zweitens der geringe Anreiz, den diese Abkommen für die Länder bieten, und drittens die mangelnde Einbettung in längerfristige strategische Ziele. Eine Intensivierung der Wirtschaftsbeziehungen mit den GUS-Ländern ist aber erforderlich, wenn die erweiterte Union ihrem Ziel, das Wohlstandsgefälle zwischen ihr und der GUS zu verringern, näherkommen möchte. Die erste Voraussetzung dazu ist die Fortführung der institutionellen und marktwirtschaftlichen Transformation in den GUS-Ländern. Aber auch unter diesen günstigeren Bedingungen würden sich die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen als wenig effektiv erweisen. Angesichts der bereits erreichten Reformfortschritte in Russland und der Ukraine wäre zu überlegen, die bisherigen Abkommen durch einen umfassenden Zollabbau zu ergänzen.

Wirtschaftliche Integration und regionale politische Stabilität

Mit der Osterweiterung der EU werden Russland, die Ukraine und Belarus zu direkten Nachbarn der Union. Aus der Sicht der Europäischen Kommission besteht die Gefahr, dass die neuen Außen Grenzen „zu einer neuen Trennlinie zwischen Stabilität und Wohlstand auf der einen und Instabilität, Konflikten und Entwicklungsrückstand auf der anderen Seite werden“ könnten.⁷ Dies könnte zum Beispiel in langer Frist zu einer verstärkten Migration aus den GUS-Ländern nach Westeuropa führen. Die allgemeinen Erfahrungen besagen, dass

eine Liberalisierung des Handels und eine verstärkte Kooperation der Unternehmen zu einem Abbau von Wohlstandsunterschieden beitragen können. Somit sollte auch der Abbau von Handels- und Investitionsschranken zwischen der EU und den GUS-Ländern ein geeignetes Instrument darstellen, Gefahren, die sich zum Beispiel aus einem verstärkten Druck illegaler Migration ergeben, entgegenzuwirken.

Geringe Integration zwischen der EU und ihren GUS-Partnern

Ob es überhaupt ein nennenswertes Integrationspotenzial gibt, beantwortet die Gravitationstheorie des Außenhandels. Danach wird die Intensität der Handelsströme zwischen zwei Ländern von ihrem wirtschaftlichen Gewicht (gemessen an ihrem Bruttoinlandsprodukt) und dem räumlichen Abstand zueinander bestimmt. Vergleicht man die zehn Beitrittskandidaten Mittel- und Osteuropas mit der GUS-3 hinsichtlich ihres wirtschaftlichen Gewichts (vgl. Tabelle 1), so dürfte sich bei sonst gleichen Bedingungen die Intensität der Handelsbeziehungen der Union mit beiden Regionen nicht allzu drastisch unterscheiden.

Tabelle 1:
Kaufkraft und Bevölkerung: Vergleich zwischen GUS-Staaten und Beitrittskandidaten (MOE-10)

	BIP 2000 in Mrd. US-Dollar ^a	Bevölkerung 2000 in Mio. Personen	reales BIP- Wachstum 2001 in % zum Vorjahr
Russland	1 164	145	5,0
Ukraine	182	49	8,9
Belarus	76	10	3,0
GUS-3	1 421	204	5,3 ^b
MOE-10	948	105	2,8 ^b

^a Nach Kaufkraftparität. – ^b Gewichtet mit dem Anteil des jeweiligen Landes am gesamten BIP der Region.

Quellen: World Bank, 2001 World Development Indicators; EBRD Transition Report 2001; Berechnungen des IWH.

⁷ Die strategischen Zielsetzungen der Kommission für 2000-2005, zitiert auf: http://europa.eu.int/comm/off/work/2000-2005/index_de.htm.

Tabelle 2:

EU-Außenhandel mit den GUS-Ländern (GUS-3) und den Beitrittskandidaten (MOE-10) 1993 und 2000

	EU-Importe			EU-Exporte		
	1993	2000		1993	2000	
	Mio. Euro	Mio. Euro	1993=100	Mio. Euro	Mio. Euro	1993=100
Russland	17 412	44 979	258,3	12 642	19 749	156,2
Ukraine	1 011	2 926	289,4	1 575	3 627	230,3
Belarus	275	729	265,1	583	1 133	194,3
GUS-3	18 698	48 634	260,1	14 800	24 509	165,6
MOE-10	24 487	97 575	398,5	29 981	115 147	384,1

Quellen: Eurostat, Comext Datenbank; Berechnungen des IWH.

Dies gilt auch, wenn man die räumlichen Entfernungen berücksichtigt.⁸

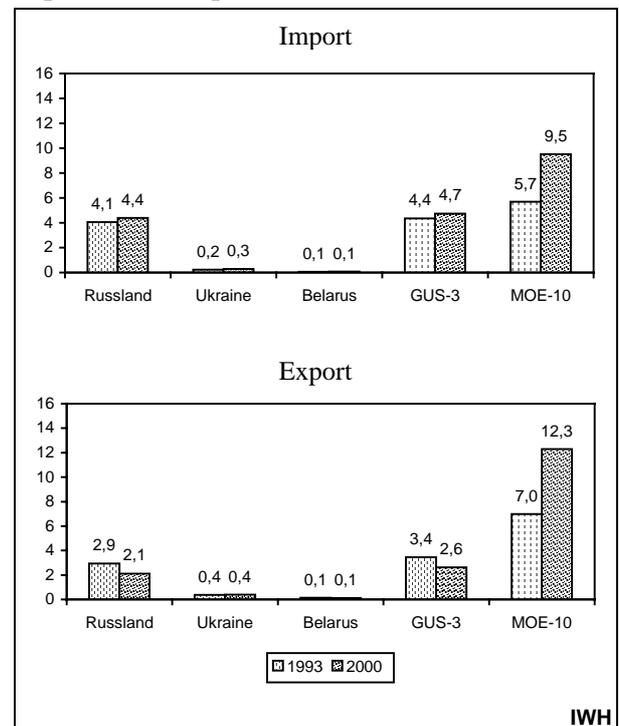
Gegenwärtig jedoch liegen die Handelsumsätze der EU mit den GUS-3 weit hinter denen mit den MOE-10 (vgl. Tabelle 2). Auch die Dynamik der Umsätze fällt viel schwächer aus. Zwischen 1993 und 2000 stiegen die Außenhandelsumsätze der EU mit den Beitrittsländern im Durchschnitt mehr als doppelt so schnell wie mit den drei GUS-Staaten. Während die Beitrittskandidaten ihren Anteil an den gesamten EU-Importen auf 9,5% erhöhten, stagnierte der Anteil der drei GUS-Länder faktisch (vgl. Abbildung 1). Von den Exporten der EU absorbierten die zehn Beitrittskandidaten im Jahr 2000 bereits mehr als 12%, während der Anteil der drei GUS-Länder sogar auf unter 3% abnahm.

Auch bei den ausländischen Direktinvestitionen öffnete sich die Schere zwischen GUS-Ländern und Beitrittskandidaten. Während der Bestand an ausländischem Kapital je Einwohner in den zehn Beitrittskandidaten im Jahre 2000 fast 900 US-Dollar erreichte, entfielen pro Einwohner in den drei GUS-Ländern durchschnittlich knapp 70 US-Dollar (vgl. Tabelle 3). Der Anteil von Investoren aus der EU an den gesamten Direktinvestitionen des Auslands dürfte in den Beitrittskandidatenländern mit schätzungsweise 65-70% erheblich höher als in den GUS-Ländern mit ca. 45-50% gewesen sein.

⁸ Der räumliche Abstand zwischen den Hauptstädten der EU und denen der GUS – üblicherweise ein Indikator in gravitationstheoretischen Analysen – ist nicht entscheidend größer als zwischen den EU-Hauptstädten und denen der Beitrittskandidaten.

Abbildung 1:

Anteil der GUS- bzw. Beitrittsländer an den EU-Importen und Exporten 1993 und 2000, in %



Quellen: Eurostat, Comext Datenbank; Berechnungen des IWH.

Offensichtlich steht eine Reihe von expliziten und impliziten Handels- und Investitionsbarrieren einer besseren Ausschöpfung des Handelspotenzials entgegen. Explizite Barrieren ergeben sich aus handelspolitischen Rahmenbedingungen. Implizite Handelsbarrieren ergeben sich hauptsächlich aus dem Stand der marktwirtschaftlichen Reformen und aus den Verstößen gegen die bestehenden handelspolitischen Abkommen.

Tabelle 3:

Ausländischer Kapitalstock in den GUS- und Beitrittsländern 2000

	Kapitalstock in Mio. US-Dollar	in US-Dollar pro Kopf
Russland	9 998	69
Ukraine	3 336	68
Belarus	1 231	123
GUS-3	14 565	71
MOE-10	93 004	889

Quelle: WIIW Handbook of Statistics, Countries in Transition 2001.

Handelspolitische Rahmenbedingungen der Wirtschaftsbeziehungen

Die EU bezog alle GUS-Länder bereits seit 1993 in das Allgemeine Präferenzsystem ein und gewährte ihnen damit wie den Entwicklungsländern einseitig günstigere Zollsätze. Dies sorgte angesichts der Exportstruktur der GUS-Länder indes nur für eine unwesentliche Reduktion der durchschnittlichen Einfuhrzollsätze. In den Exporten Russlands und der Ukraine findet sich nämlich ein hoher Anteil von Roh- und Vorstoffen (vgl. Abbildung 2), die entweder traditionell von der EU nicht mit Zöllen belegt oder explizit vom Allgemeinen Präferenzsystem ausgenommen wurden.

Die handelspolitischen Rahmenbedingungen werden aber im Wesentlichen von den Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PKA) geregelt. Diese wurden zwischen 1994 und 1995 ausgehandelt und traten als Interimsabkommen 1996 mit Russland und der Ukraine in Kraft. Wegen der Verstöße gegen demokratische Normen wurden seitens der EU 1997 Sanktionen gegen Belarus verhängt. Dies hat unter anderem dazu geführt, dass weder das Partnerschaftsabkommen noch das handelspolitische Interimsabkommen bis heute in Kraft getreten sind.

In ihrem ökonomischen Inhalt stellen die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen nicht-präferentielle Handelsabkommen⁹ dar, die zwischen den GUS-Ländern und der EU ein Verhältnis wie

⁹ Dagegen stellt die Errichtung einer Freihandelszone, so wie durch die Europa-Abkommen zwischen der EU und den zehn Beitrittskandidaten vorgesehen, ein präferentielles Handelsabkommen dar.

zwischen Mitgliedern der WTO etablieren. Im Einzelnen sehen sie die gegenseitige Gewährung der Meistbegünstigungsbehandlung sowie den Abbau einer Reihe von nicht-tarifären Handelsbarrieren¹⁰ im Sinne der WTO vor. Bei der grenzüberschreitenden Unternehmens- und Investitionstätigkeit und bei den allgemeinen Rahmenbedingungen fürs unternehmerische Handeln sehen die PKA die gegenseitige Nichtdiskriminierung bzw. die Behandlung der Unternehmen nach dem Inländerprinzip sowie die Harmonisierung der relevanten Gesetzgebung vor.¹¹

Im Unterschied zu einem Freihandelsabkommen wurden die Zollsätze, darunter auch die Spezialzölle, nicht tangiert. Angesichts der hohen präferenziellen Ausgangszollsätze in den GUS-Ländern¹² sowie der prohibitiven Spezialzölle der EU bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen bzw. verarbeiteten Nahrungsmitteln, lassen somit die PKA ein hohes Niveau an tarifären Handelsbarrieren zu.

Zweifellos bieten die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen einen engeren Spielraum für Handel und Investitionen als die Europa-Abkommen zwischen der EU und den Beitrittsländern, die die Einrichtung von Freihandelszonen vorsahen. Eine Freihandelszone mit der EU wird Russland, der Ukraine und Belarus aber erst nach einer vollen Umsetzung der Abkommen in Aussicht gestellt.

Zögerliche Umsetzung der Partnerschafts- und Kooperationsabkommen

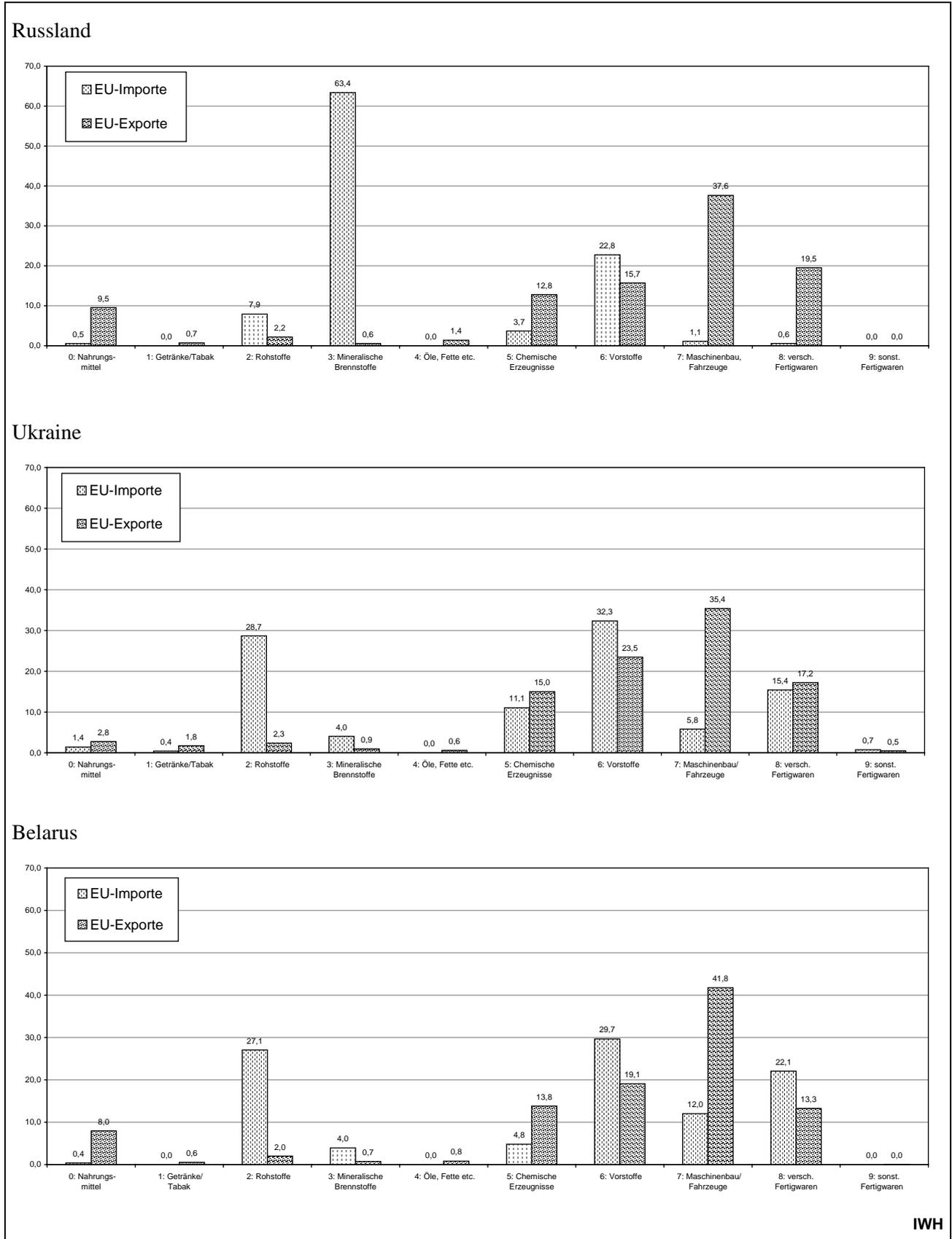
In der Praxis kam es zu zahlreichen Ausnahmen von bzw. Verstößen gegen die bestehenden Rah-

¹⁰ Im Einzelnen handelt es sich beispielsweise um Transitfreiheit, Verbot von mengenmäßigen Importrestriktionen (Importquoten), Verbot von Exportrestriktionen, Zollbewertung und -abwicklung nach Art. VI GATT, Verbot von impliziten (willkürlichen) Handelsrestriktionen, inländische Behandlung von Importen auf allen Stufen des Vermarktungsprozesses usw.

¹¹ Zollrecht, Handelsrecht, Bankenrecht, Buchführung und Steuerrecht, Schutz des geistigen Eigentums, Arbeitsschutz, Finanzdienstleistungen, Wettbewerbsrecht, öffentliches Recht, Gesundheitsschutz, Tier- und Pflanzenschutz, Umweltschutz, Verbraucherschutz, indirekte Besteuerung, technische Sicherheit und Standards, Kernenergie, Transport.

¹² 1996 lag der durchschnittliche Meistbegünstigungssatz in Russland zwischen 11-15% und in der Ukraine bei 12,7% mit jeweiligen Spitzenzollsätzen bis zu 30%. Dagegen lagen die Meistbegünstigungssätze der EU im Durchschnitt nur bei 2%. Vgl. DIW; IfW; IWH: Die wirtschaftliche Lage Russlands, elfter Bericht. IWH-Forschungsreihe 9/1997.

Abbildung 2:
Warenstruktur (SITC) der EU-Importe aus GUS-Ländern 2000, in %



Quellen: Eurostat; Comext Datenbank; Berechnungen des IWH.

menbedingungen.¹³ Bei den Verstößen handelt es sich teilweise um Praktiken mit eindeutig protektionistischer Zielsetzung. Sowohl in Russland als auch in der Ukraine gelten abkommenswidrige explizite Exportrestriktionen für zwei für die EU wichtige Inputs: Altmetall und landwirtschaftliche Rohstoffe (beispielsweise Rohleder). Des Weiteren halten Russland und die Ukraine abkommenswidrige technische und administrative Importbarrieren aufrecht. Diese betreffen größtenteils Konsumgüter (Lebensmittel (SITC 0); Waschmittel, Kosmetika und pharmazeutische Erzeugnisse (SITC 5), elektrische Geräte (SITC 8) aus der EU, die einer zusätzlichen Zertifizierung durch nationale Behörden obliegen. Die Übereinstimmungsprüfung der entsprechenden Zertifikate ist oft umständlich, umfangreich und kostspielig. Dies alles stellt angesichts von Einfuhrzöllen für diese Erzeugnisse von durchschnittlich 15-20% ein weiteres beträchtliches Hindernis für den Handel dar. Offensichtlich nutzen die GUS-Länder diese Praktiken, um ihre Produzenten vor den wettbewerbsfähigeren und ohnehin im Überschuss eingeführten Waren aus der EU zu schützen.

Bei der Umsetzung der Abkommen auf dem Gebiet der Rahmenbedingungen für die Unternehmens- und Investitionstätigkeit kam es nur vereinzelt zu Verstößen, bei denen Unternehmen aus der EU bzw. ausländische Investoren gegenüber den inländischen Investoren diskriminiert wurden. So blieb der Zugang zum Finanzdienstleistungssektor in Russland und der Ukraine für ausländische Banken und Versicherungen weitgehend eingeschränkt.

Weitere Probleme für die Umsetzung der PKA entstanden aus der unübersichtlichen, widersprüchlichen und instabilen Gesetzgebung, die einen generell mangelhaften Stand der institutionellen Transformation in den Ländern zum Ausdruck bringt. Eine wechselhafte Importtarifpolitik der GUS-Länder sorgte für Unsicherheit bei den Exporteuren der EU, vor allem im Konsumgüterbe-

reich. Allerdings gibt es seit Ende 1999, als Russland und die Ukraine ihre Anstrengungen für den WTO-Beitritt intensivierten, auf diesem Gebiet positive Impulse für mehr Stabilität und für eine Senkung der Zollsätze.

Was die Prozeduren bei der Zollabfertigung betrifft, so hatte die entsprechende Gesetzgebung wegen ihrer Mehrdeutigkeit und mangelnden Transparenz zu Beamtenwillkür und Korruption gesorgt. Aber auch hier gibt es positive Tendenzen: Die neue Zollgesetzgebung, die im Jahre 2001 in der Ukraine verabschiedet wurde bzw. demnächst in Russland verabschiedet werden soll, zielt auf ein Ende der Willkür. Die (geplanten) Bestimmungen entsprechen weitgehend den Anforderungen der WTO.

Verzögerte institutionelle Transformation behindert die Umsetzung

Für die unzureichende Umsetzung der PKA gibt es verschiedene Gründe. Eine der zentralen Ursachen ist eine mangelhafte, instabile und schwer durchzusetzende Rechtsprechung sowie die Überregulierung in den GUS-Ländern. Generell kann man das Unternehmensklima in den GUS-Ländern als vergleichsweise unfreundlich bezeichnen, wofür der allgemein niedrige Zufluss an ausländischen Direktinvestitionen Hinweis genug ist. Daher wird eine Umsetzung der Abkommen auf dem Gebiet der Harmonisierung der wirtschaftsrelevanten Gesetzgebung sowie die Gewährleistung ihres Vollzugs für die Verbesserung der Rahmenbedingungen für Unternehmen und Investitionen besonders wichtig. Und gerade hierbei taten sich die GUS-Länder besonders schwer. Im Einzelnen betrifft dies die rechtlichen Grundlagen für fast alle wichtigen Bereiche der unternehmerischen Tätigkeit: von der Steuergesetzgebung und den Buchführungsvorschriften bis zum Gesellschaftsrecht. Dies ist allerdings kein spezifisches Problem bei der Umsetzung der Abkommen, sondern einer der „wunden“ Punkte des ganzen Transformationsprozesses in den GUS-Ländern.

Die unzureichende institutionelle Transformation erweist sich als erhebliche implizite Handelsbarriere auch auf den Gebieten, die durch Partnerschaftsabkommen überhaupt nicht tangiert werden. Die schleppende Privatisierung in den GUS-Ländern dürfte dazu beigetragen haben, dass sich die

¹³ Die Beschreibung des Umsetzungsstandes der Partnerschaftsabkommen beruht größtenteils auf dem „Implementation Report of the Common Strategy to Russia“, www.eur.ru/neweur und dem Kommentar der ukrainischen Seite zum „Aid Memoire“ der EU zu den wichtigsten Fragen der Handels- und Investitionsbeziehungen, Wirtschaftsministerium der Ukraine, zitiert auf www.me.gov.ua/menu2a/comukr.htm

Wirtschaft nicht ausreichend in Richtung ihrer komparativen Vorteile umstrukturiert hat. Aber gerade beim Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen erwiesen sich die mangelnden Reformfortschritte als eine echte Barriere mit Langzeitwirkung – denn ohne ausländisches Kapital und Wissen ist die Intensivierung des bilateralen Handels zwischen der EU und den GUS-Ländern auf einer neuen strukturellen Basis nicht möglich.

Partnerschaftsabkommen bieten für die GUS-Länder wenig Anreize zu einer schnellen Umsetzung

Die PKA liefern allerdings auch für die GUS-Länder keine starken Anreize für eine schnelle Umsetzung. Der Abbau von nicht-tarifären Handelsbarrieren seitens der GUS-Länder öffnet deren Märkte für die Produzenten aus der Union, die komparative Qualitätsvorteile bei technologieintensiven Konsumgütern besitzen; Konsumgüter stellen den größten Teil der EU-Exporte in die GUS im Bereich des SITC-Kapitels 8 (vgl. Abbildung 2).

Obwohl die PKA ein weitgehendes Verbot von nicht-tarifären Handelsbarrieren vorsehen, ist es der EU gelungen, für aus ihrer Sicht „hoch sensible“ Produktgruppen – nämlich Textilwaren und Stahlerzeugnisse (meistens mit höherer Verarbeitungstiefe) – Importquoten durchzusetzen. Genau diese Produktgruppen machen aber den Hauptanteil an den verarbeiteten Exportwaren der GUS-Länder in die EU aus. Erst 1999 bzw. 2001 wurden die Importquoten für Textilwaren mit dem Ursprung in Russland bzw. in der Ukraine von der EU aufgehoben und durch vergleichsweise hohe Einfuhrzollsätze von ca. 11% ersetzt. Weiterhin werden Stahlerzeugnisse aus Russland und der Ukraine durch jährliche Einfuhrkontingente beschränkt; die Unterzeichnung von neuen Handelsabkommen wird im März-April 2002 erwartet. Eine völlige Abschaffung der Kontingente wird in Abhängigkeit von der Einführung der EU-Normen zum Wettbewerb, zu Staatshilfen und zum Umweltschutz in den Stahlindustrien der GUS-Länder gesetzt und ist von den generellen Fortschritten bei der Umsetzung der Partnerschaftsabkommen abgekoppelt.

Eine weitere Handelsbarriere der EU, nämlich der Status der GUS-Länder bei Anti-Dumpingverfahren, wurde in den Partnerschaftsabkommen

nicht geregelt. Russland und die Ukraine wurden bis 1999 bzw. 2000 von der EU als Staatshandelsländer behandelt – trotz bereits weitgehend marktwirtschaftlicher Preisbildung.¹⁴ So konnten Verfahren gegen Exporteure aus den GUS-Ländern ohne Einbeziehung der entsprechenden Preise und Kosten aus diesen Ländern durchgeführt werden. Dies führte zur ungerechtfertigten Feststellung des Tatbestandes von Dumping bzw. zu überhöhten Schutzzöllen seitens der EU.

Nach der für Russland seit 1999 und für die Ukraine seit 2000 geltenden neuen Regelung bezüglich ihres Status können Preisvergleiche auf der Grundlage der tatsächlichen Kosten und Preise (also des GUS-Landes) durchgeführt werden. Dies setzt aber erstens einen entsprechenden Antrag des betroffenen Herstellers aus dem GUS-Land voraus. Zweitens muss eine nach internationalen Standards geführte Buchführung vorliegen, was nicht erforderlich wäre, wenn die entsprechenden Länder den Status einer Marktwirtschaft hätten. Die Einbindung einer verbindlichen Regelung über den Status in Abhängigkeit von der Fortschritten bei der Umsetzung der PKA würde zweifellos eine erhebliche Anreizwirkung haben.

Partnerschaftsabkommen und strategische Ziele der GUS-Länder

Der Verbindlichkeitsgrad der Partnerschafts- und Kooperationsabkommen ist nicht hoch. Angesichts dessen wird die Motivation der beteiligten Seiten zur wichtigsten Triebkraft bei der Implementierung der Abkommen. Daher stellt sich die Frage nach der Stellung der PKA in den langfristigen „geopolitischen“ Zielen der GUS-Länder. Ergeben sich hier bessere Perspektiven für ihre Umsetzung?

¹⁴ Nach Einschätzung des IWH kann man die Preisbildung in Russland bzw. in der Ukraine spätestens seit 1992 bzw. 1994 mit dem Vollzug der inländischen Preisliberalisierung als weitgehend marktwirtschaftlich bezeichnen. Eine Ausnahme bildet die sich meist in staatlicher Hand befindende Energie- und sonstige Versorgungswirtschaft, wo durch die Duldung von Nichtzahlungen bzw. durch die (nach Einschätzung westlicher Experten) unter Selbstkosten liegenden Preise dem privaten Sektor implizite Subventionen gewährt werden. Vgl. dazu u. a. PINTO, D.; DREBENTSOV, V.; MOROZOV, A.: Dismantling Russia's Nonpayment System. World Bank Technical Paper Nr. 471. Washington 2000 bzw. EBRD Transition Report 2002, EBRD. London, S. 95 ff., 186 und 206.

In seiner „Mittelfristigen Strategie“¹⁵ gibt Russland bekannt, dass es an keinerlei Aufgabe seiner politischen Souveränität im Rahmen einer EU-Mitgliedschaft interessiert ist. Neben der Tatsache, dass Russland keine EU-Mitgliedschaft anstrebt, wird die Errichtung einer Freihandelszone damit automatisch erst auf spätere Zeit aufgeschoben. Deshalb zählt die Umsetzung des PKA für Russland nicht zu den außenpolitischen Prioritäten. Die kontinuierliche Unwilligkeit Russlands, sich bei der Umsetzung des Abkommens mit Zeit- bzw. Aktionsplänen zu binden, liefert dafür einen deutlichen Hinweis. Allerdings kann eine schnellere Umsetzung in Verbindung mit den intensivierten Anstrengungen Russlands, eine WTO-Mitgliedschaft zu erreichen, erwartet werden. Jedoch dürfen diese Bemühungen nicht überbewertet werden. Russland will weder um jeden Preis, noch zu zeitig Mitglied der WTO werden. So lag das letzte Angebot Russlands bezüglich der verbindlichen Einfuhrzollsätze deutlich über ihrem jetzigen Niveau; das russische Ministerium für Handel und Wirtschaftsentwicklung, das für die WTO-Verhandlungen zuständig ist, geht von einem wahrscheinlichen Beitrittstermin frühestens im Zeitraum 2003-2004 aus.

Im Gegensatz zu Russland hat sich die Ukraine das ehrgeizige Ziel gesetzt, bis 2008 ein Assoziationsabkommen mit der EU abzuschließen. Dabei steht für die Ukraine nicht der ökonomische Inhalt der Assoziation, sondern die Anerkennung als ein potentiell EU-Beitrittsland im Vordergrund. Laut der „Strategie der Integration der Ukraine in die Europäische Gemeinschaft“¹⁶ und dem dazugehörigen Programm der Regierung¹⁷ soll in den kommenden fünf Jahren sukzessive eine WTO-Mitgliedschaft sowie eine volle Umsetzung der PKA mit anschließender Errichtung der Freihandelszone erreicht werden. Ein Assoziationsabkommen soll der krönende Abschluss dieser Strategie sein. An-

gesichts der schwierigen wirtschaftlichen Lage ist es jedoch zweifelhaft, dass es der Ukraine gelingt, einen so umfangreichen Katalog von unpopulären Liberalisierungsmaßnahmen und ausstehenden Reformen ohne eine zusätzliche Unterstützung, die über die technische Hilfe hinausgeht, schneller als bisher durchzuziehen. Auch wenn die ukrainische Strategie wenig realistisch erscheint – zumindest in ihrem Zeithorizont –, könnte sie jedoch dazu beigetragen haben, dass die EU in der letzten Zeit der Ukraine beträchtliche Fortschritte bei der Umsetzung der PKA bescheinigte. Diese Anerkennung wurde indes mit keinerlei zusätzlichem Entgegenkommen seitens der EU unterstützt.

Nach offizieller Lesart strebt Belarus langfristig ebenfalls eine EU-Mitgliedschaft an.¹⁸ Die Ernsthaftigkeit solcher Absichten ist aber in vielerlei Hinsicht in Zweifel zu ziehen. So ist nämlich eine gemeinsame Union mit Russland vorrangiges außenpolitisches Ziel. Überdies gibt es keine sichtbaren Zeichen für den ernsthaften Beginn einer wirtschaftlichen und politischen Transformation.

Vor diesem Hintergrund ergeben sich somit nur in den Beziehungen mit der Ukraine die besten Chancen dafür, dass die PKA längerfristig mit Leben erfüllt werden. Die marktwirtschaftliche Transformation hat hier in den vergangenen Jahren an Signifikanz gewonnen, womit sich einer der zentralen Hinderungsgründe abgeschwächt hat. Dies gilt zwar auch für Russland, aber im Unterschied zur Ukraine besitzt die Erfüllung der PKA für Russland langfristig keine Priorität. Aus Sicht der EU ergeben sich jedoch selbst bei einer längerfristig erfolgreichen Umsetzung der PKA, zudem allenfalls durch die Ukraine, keine wesentlichen Impulse zur Überwindung oder wenigstens Absenkung der Wohlstandstrennlinie in Europa. Damit stellt sich die Frage, welcher andere Rahmen an die Stelle von Partnerschafts- und Kooperationsabkommen treten sollte. Eine der möglichen Optionen ist ein Handelskonzept, das eine asymmetrische Liberalisierung vorsieht – orientiert an den Freihandelsabkommen der EU mit den zehn Beitrittskandidaten.

*Bogdan Gorokhovskij
(bgj@iwh-halle.de)*

¹⁵ Mittelfristige Strategie der Entwicklung von Beziehungen zwischen der Russländischen Föderation und der Europäischen Union (2000-2010), rus. Strategija razvitija otnosenij Rossijskoj Federazii s Evropejskim Sojuzom na srednesročnoju perspektivu (2000-2010), siehe <http://www.eur.ru>.

¹⁶ Erlass des Präsidenten Nr. 615 vom 11.06.1998 auf <http://rada.gov.ua>.

¹⁷ Erlass des Präsidenten Nr. 1072 vom 14.09.2000 auf <http://rada.gov.ua>.

¹⁸ Außenministerium der Republik Belarus: Beziehungen zur EU. Vgl. www.mfa.gov.by/rus/index.htm.

IWH-Industrienumfrage zum Jahresauftakt 2002: Trotz Konjunkturunbruch verhaltene Zuversicht in der ostdeutschen Industrie

Der konjunkturelle Abschwung in der deutschen Wirtschaft im Jahr 2001 hat auch die Umsatzentwicklung der ostdeutschen Industrie gebremst. Über das gesamte Jahr gerechnet, betrug der Umsatzzuwachs 6,5% und lag damit deutlich unter dem Ergebnis des Vorjahres. Diese Zunahme wurde vor allem vom Export getragen, der sich um 14% erhöhte, während sich der Inlandsumsatz mit 4% schwächer entwickelte.

Auf Unternehmensebene verbirgt sich dahinter ein weites Spektrum von Schrumpfung bis zu kräftiger Expansion. Wie die IWH-Umfrage im Januar 2002 unter rd. 300 ostdeutschen Unternehmen ergab, steigerten fast 60% der Industrieunternehmen ihre Umsätze gegenüber dem Vorjahr (vgl. Tabelle 1). Annähernd 30% verwiesen sogar auf Umsatzsteigerungen von 10% und mehr. Besonders häufig wurden solche Zuwachsraten von den In-

vestitionsgüterproduzenten angegeben. Bei mehr als einem Viertel aller Unternehmen war der Umsatz dagegen rückläufig. Am stärksten davon betroffen war das Vorleistungsgütergewerbe.

Die konjunkturellen Antriebskräfte kamen auch im Jahr 2001 vor allem aus dem Export, obwohl die Nachfrage aus dem Ausland langsamer gestiegen ist als im Jahr zuvor. Höhere Auslandsumsätze meldeten 64% der Unternehmen mit Export. Fast die Hälfte gab sogar Steigerungen von 10% und mehr an. Besonders erfolgreich waren wiederum die Hersteller von Investitionsgütern, was darauf hinweist, dass die Erhöhung der Auslandsumsätze maßgeblich zu deren Umsatzsteigerung insgesamt beitrug. Fast ein Viertel der Exportunternehmen verzeichnete einen Rückgang der Auslandsumsätze. Überdurchschnittlich stark war dies im Nahrungsgütergewerbe der Fall. Bemerkenswert ist,

Tabelle 1:
Umsatzentwicklung 2001 und Umsatzerwartungen 2002 im ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbe
- in % der Unternehmen -

	Zunahme				Gleich- stand	Abnahme				Saldo aus Zu- und Abnahme
	über 10 %	5 bis 10 %	bis 5 %	Ins- gesamt		Ins- gesamt	bis 5 %	5 bis 10 %	über 10 %	
	<i>2001 zu 2000</i>									
<i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i>	29	18	12	59	14	27	8	6	14	32
Vorleistungsgütergewerbe	22	21	9	52	13	36	8	9	19	16
Investitionsgütergewerbe	40	12	11	63	19	19	3	5	11	44
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	30	18	17	65	13	23	10	3	10	42
darunter: Nahrungsgütergewerbe	28	21	19	68	13	19	6	4	9	49
	<i>Umsatzpläne 2002 zu 2001</i>									
<i>Verarbeitendes Gewerbe insgesamt</i>	21	19	19	59	21	21	6	6	9	38
Vorleistungsgütergewerbe	21	18	15	54	15	31	6	11	14	23
Investitionsgütergewerbe	23	18	21	62	26	13	7	3	3	49
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	19	20	21	60	26	15	7	2	6	45
darunter: Nahrungsgütergewerbe	21	23	11	55	28	17	6	2	9	38

Fälle: 2001 zu 2000: n = 294; 2002 zu 2001: n = 281. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

dass insgesamt die Unternehmen, die auf den Außenmärkten agieren – die Hälfte der Umfrageteilnehmer – zu rd. 70% zahlreicher auch ihre Gesamtumsätze steigerten als die nur auf dem Binnenmarkt tätigen. Das zeigt deutlich die Wachstumschancen im Export.

Der Konjunkturunbruch in der ostdeutschen Industrie im zweiten Halbjahr 2001 strahlt auf die Geschäftsplanungen für 2002 aus und dämpft die Erwartungen an die Umsatzentwicklung. Zwar sehen wiederum rd. 60% der Unternehmen eine Steigerung ihrer Umsätze voraus, die erwarteten Umsatzzuwächse fallen aber geringer als im Vorjahr aus (vgl. Tabelle 1). Und mit einem Fünftel der Unternehmen rechnet ein hoher Anteil mit einer unveränderten Umsatzhöhe. Im Jahr 2001 blieb das Umsatzergebnis nur bei 14% der Unternehmen auf dem Niveau vom Vorjahr. Gedämpfte Erwartungen an die Umsatzentwicklung kommen aus allen Hauptgruppen. Die Entwicklungspläne der Unternehmen liegen damit im Trend der Wachstumsprognose des IWH für 2002, wonach in Ostdeutschland der Anstieg der industriellen Fertigung im Vergleich zum Vorjahr etwas an Dynamik verlieren wird.¹⁹

Einstellungsabsichten der Unternehmen sprechen für Zuversicht

Die Umsatzerwartungen der Unternehmen für 2002 signalisieren Hoffnung auf eine konjunkturelle Belebung. Das spiegelt sich auch in den Beschäftigungsplänen wider. Per saldo wollen die ostdeutschen Industrieunternehmen die vorhandenen Arbeitsplätze erhalten oder ihre Zahl sogar geringfügig erhöhen. So beabsichtigen 30% der befragten Unternehmen, bei Realisierung der geplanten Umsatzsteigerungen die Beschäftigtenzahl aufzustocken. Mehr als die Hälfte will im Jahr 2002 mit der gleichen Anzahl von Arbeitskräften wirtschaften wie im Vorjahr. Nur 16% der Befragten rechnen mit Personalabbau. Insgesamt ist somit das Beschäftigungsklima in den bestehenden Unternehmen des Verarbeitenden Gewerbes eher günstig, sodass mit stabilisierenden Beschäftigungseffekten zu rechnen ist (vgl. Tabelle 3).

¹⁹ Vgl. Arbeitskreis Konjunktur, Jahresausblick 2002: Warten auf die konjunkturelle Wende, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2002, S. 4 und 12.

Träger des Aufbaus bzw. der Sicherung von Beschäftigung sind erwartungsgemäß die Unternehmen mit Umsatzzuwachs und solche mit gleichbleibenden Umsätzen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2:
Umsatzpläne und Beschäftigung im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands
- in % der Unternehmen -

Umsatzpläne 2002 gg. 2001	Beschäftigungspläne 2002 gg. 2001		
	Zunahme	Gleichstand	Abnahme
Zunahme	41	52	7
Gleichstand	17	74	9
Abnahme	15	40	44
Insgesamt	31	54	15

Fälle: n = 250. Unternehmen, die beide Fragen beantwortet haben.

Quelle: IWH-Industrieumfrage vom Januar 2002.

So ist die Neigung der Unternehmen zur Personalaufstockung vor allem im Investitions- und Gebrauchsgütergewerbe sowie bei den mittleren und großen Unternehmen mit über 50 Beschäftigten ausgeprägt (vgl. Tabelle 3), die zu den Unternehmensgruppen mit hohen Umsatzerwartungen gehören. Die Verbrauchsgüterproduzenten sowie die kleinen Unternehmen mit weniger als 50 Beschäftigten setzen in noch stärkerem Maße auf die Weiterbeschäftigung des vorhandenen Personals als die Industrie insgesamt. Eine Reduzierung des Personalbestandes beabsichtigen dagegen überdurchschnittlich häufig Produzenten von Vorleistungsgütern, von denen fast ein Drittel mit rückläufigen Umsätzen im Jahr 2002 rechnet. Und die Hersteller von Gebrauchsgütern meldeten keine Entlassungsabsichten.

Die große Anzahl von Unternehmen mit Stellenaufbau oder zumindest gleichbleibender Stellenzahl im Jahr 2002 sollte jedoch nicht zu übertriebenen Hoffnungen verleiten. Entscheidend für den Arbeitsmarkt ist im Endeffekt, wie viele Arbeitsplätze sich dahinter verbergen und per saldo tatsächlich neu entstehen. Die Spannweite der gemeldeten Veränderungen reicht hier von 149 zusätzlichen Arbeitsplätzen bis zum Abbau von 150 Stellen. Das Gros der Unternehmenspläne bewegt sich jedoch im Intervall zwischen zehn Einstellungen und fünf Entlassungen. Obwohl die Einstellungen überwiegen, wird es aber in einigen Unter-

Tabelle 3:

Beschäftigungspläne der ostdeutschen Industrieunternehmen für das Jahr 2002
- in % der Unternehmen -

	Voraussichtliche Beschäftigungsentwicklung 2002 gegenüber 2001			
	Zunahme	Gleichstand	Abnahme	Saldo
Verarbeitendes Gewerbe insgesamt	30	54	16	14
<i>Fachliche Hauptgruppen:</i>				
Vorleistungsgütergewerbe	27	48	25	2
Investitionsgütergewerbe	34	55	11	23
Ge- und Verbrauchsgütergewerbe	31	60	9	22
darunter: Nahrungsgütergewerbe	31	58	11	20
<i>Größengruppen:</i>				
1 - 49 Beschäftigte	26	56	18	8
50 - 249 Beschäftigte	33	55	12	21
250 und mehr Beschäftigte	34	43	23	11

Fälle: Hauptgruppen: n = 265, Größengruppen: n = 265. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

nehmensgruppen tiefe Einschnitte geben. So ist per saldo mit einem Wegfall von Arbeitsplätzen im Vorleistungsgütergewerbe zu rechnen. Auch die Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten gehen in der Summe von einem Stellenabbau aus. Insgesamt ergeben die Meldungen der Unternehmen für 2002 aber einen geringen Stellenzuwachs.

Stabile Ertragslage in den ostdeutschen Industrieunternehmen

Die im Jahr 2001 schlechter gelaufenen Geschäfte standen einer weiteren Verbesserung der Ertragslage im Wege.²⁰ Sie konnte aber auf dem erreichten Niveau gehalten werden. Das Jahr 2001 schlossen 53% der Unternehmen mit Gewinn ab, ein Viertel wirtschaftete zumindest kostendeckend, und der Anteil der Verlustbetriebe verharrte bei 22%.

Die Betrachtung nach einzelnen Unternehmensgruppen zeigt für den Jahresabschluss 2001 ein differenziertes Bild. So schneidet unter den Hauptgruppen das Verbrauchsgütergewerbe mit 66% Gewinn- und lediglich 17% Verlustunternehmen am erfolgreichsten ab. Die Unternehmen mit 250 und mehr Beschäftigten wirtschaften zwar bereits zu fast 70% mit Gewinn, meldeten aber zugleich einen hohen Anteil Verlustunternehmen. Auch die Hersteller von Vorleistungs- und Ge-

brauchsgütern haben noch zahlreich mit Verlusten zu kämpfen.

Vergleicht man die Ertragslage der Unternehmen im Jahr 2000 mit der im Jahr 2001, dann wird deutlich, dass sich die Gruppe der erfolgreichen Unternehmen gefestigt hat. So arbeiteten 86% der Unternehmen, die 2000 mit Gewinn abschlossen, auch 2001 wieder gewinnbringend. Nur 14% verschlechterten ihre Position, die Hälfte davon glitt in die Verlustzone ab. Dagegen konnten sich von den Unternehmen, die 2000 Verluste verbuchten, fast 40% emporarbeiten, 19% von ihnen meldeten für 2001 sogar Gewinne.

Tabelle 4:

Veränderung der Ertragsituation 2000 zu 2001 im Verarbeitenden Gewerbe Ostdeutschlands
- in % der Unternehmen gemäß der Ertragslage 2000 -

Ertragslage 2000	Ertragslage 2001		
	Gewinn	Kostendeckung	Verlust
Gewinn	86	7	7
Kostendeckung	12	69	19
Verlust	19	19	62
Insgesamt 2000	55	26	19

Fälle: n = 302. Zahlenangaben gerundet.

Quelle: IWH-Industrienumfrage vom Januar 2002.

²⁰ Der Vergleich im Längsschnitt bezieht sich auf dieselben Unternehmen.

Lage am ostdeutschen Arbeitsmarkt verschlechtert sich weiter

Die gesamtwirtschaftliche Produktion in Ostdeutschland wird im Jahr 2002 niedriger ausfallen als noch im Herbst vergangenen Jahres prognostiziert wurde.²¹ Statt Wachstum des Bruttoinlandsprodukts ist mit Stagnation zu rechnen.²² Dies hat Konsequenzen für die an sich schon ungünstige Lage am Arbeitsmarkt.²³

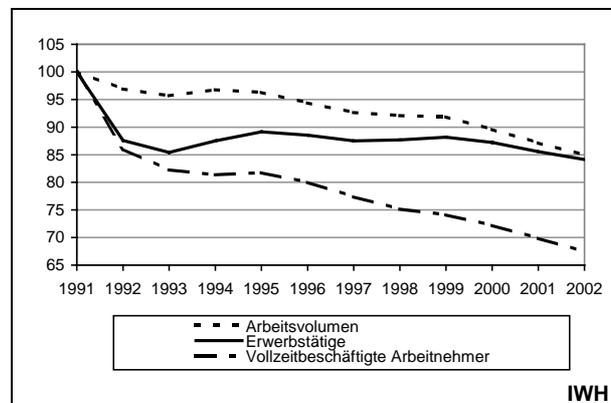
Bei Stagnation der gesamtwirtschaftlichen Produktion in Ostdeutschland wird in diesem Jahr die Zahl der Erwerbstätigen um 96 000 Personen gegenüber dem Vorjahr abnehmen. Im ersten Arbeitsmarkt werden per saldo sogar 113 000 Arbeitsplätze, und dies insbesondere im Baugewerbe und in der öffentlichen Verwaltung, verloren gehen.

Das ganze Ausmaß des Rückgangs des gesamtwirtschaftlichen Arbeitseinsatzes wird jedoch erst bei Betrachtung des geleisteten Arbeitsvolumens, d. h. der insgesamt geleisteten Arbeitsstunden, sichtbar: Es wird im Jahr 2002 mit 2,5% deutlich stärker abnehmen als die Zahl der Erwerbstätigen, die um rund 1,6% zurückgehen wird. Dies bedeutet, dass sich der Anteil von „klassischen“ Teilzeitarbeitsplätzen und geringfügigen Beschäftigungsverhältnissen zu Lasten von Vollzeitarbeitsplätzen weiter erhöhen wird (vgl. Abbildung 1). Zudem dürften die Unternehmen verstärkt Instrumente zur Flexibilisierung der Arbeitszeiten wie Arbeitszeitkonten einsetzen. Dies ermöglicht es beispielsweise, in einer konjunkturellen Schwächephase aufgelaufene Überstunden zu kompensieren.

Vor dem Hintergrund der schwachen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung und des massiven Abbaus von Arbeitsbeschaffungs- und Struktur Anpassungsmaßnahmen in den vorangegangenen beiden Jahren wird die registrierte Arbeitslosigkeit im Jahr 2002 in Ostdeutschland weiter steigen. Mit jah-

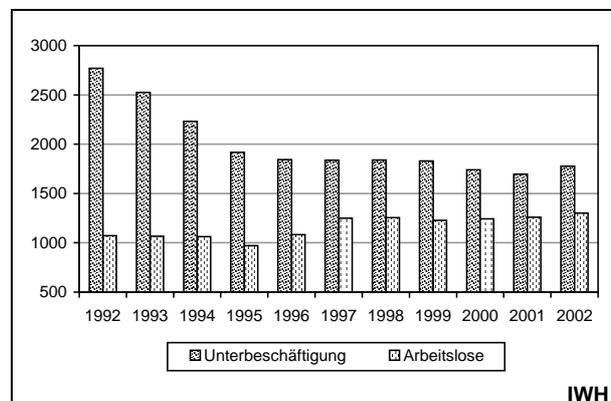
resdurchschnittlich 1,3 Mio. Personen wird sie ihren höchsten Wert seit der Währungs-, Wirtschafts- und Sozialunion erreichen. Dies entspricht einer – auf die inländischen Erwerbspersonen bezogenen – Arbeitslosenquote von 18,1%. Betrachtet man hingegen die Entwicklung der gesamten Unterbeschäftigung, so wird deutlich, dass sie zwar in diesem Jahr mit knapp 80 000 Personen gegenüber dem Vorjahr zunehmen wird. Das Ausmaß der Unterbeschäf-

Abbildung 1:
Erwerbstätige und Arbeitsvolumen von 1991 bis 2002 in Ostdeutschland (ohne Berlin)
- 1991 = 100 -



Quellen: Arbeitskreis „Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder“ (Stand: Februar 2002); Autorenkollektiv: Der Arbeitsmarkt in der Bundesrepublik Deutschland in den Jahren 2000 und 2001, in: Mitteilungen aus der Arbeitsmarkt- und Berufsforschung, 1/2001, S. 24; Berechnungen des IWH; 2002: Prognose des IWH.

Abbildung 2:
Unterbeschäftigung und Arbeitslose von 1992 bis 2002 in Ostdeutschland (ohne Berlin)
- in 1 000 Personen -



Quellen: Bundesanstalt für Arbeit; Berechnungen des IWH; 2002: Prognose des IWH.

²¹ Vgl. DIW; HWWA; ifo; IfW; IWH; RWI: Die Lage der Weltwirtschaft und der deutschen Wirtschaft im Herbst 2001, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 14/2001, S. 364.

²² Vgl. ARBEITSKREIS KONJUNKTUR: Jahresausblick 2002: Warten auf die konjunkturelle Wende, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 1/2002, S. 4 ff.

²³ Seitens des Arbeitskreises „Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder“ wurden Anfang Februar 2002 für die Bundesländer Erwerbstätigenzahlen veröffentlicht, die an die gesamtdeutschen Eckwerte angepasst sind. Damit haben sich auch für Ostdeutschland – und zwar rückwirkend bis 1997 – die Daten zur Erwerbstätigkeit geändert.

tigung liegt jedoch im Jahr 2002 unter ihrem Niveau in den neunziger Jahren (vgl. Abbildung 2).

Staatliche Beschäftigungsprogramme wurden in den letzten beiden Jahren deutlich zurückgefahren und erreichten im Jahr 2001 ihren bisherigen Tiefstand. Zur Abmilderung der Auswirkungen der konjunkturellen Schwäche wird in diesem Jahr die Zahl der im zweiten Arbeitsmarkt geförderten Personen in Ostdeutschland um etwa 16 000 Personen

gegenüber dem Vorjahr aufgestockt werden. Dies entspricht einer Zuwachsrate von 9%. Etwa 3% der ostdeutschen Erwerbstätigen werden dann in Beschäftigung schaffenden Maßnahmen tätig sein. Auch die Zahl der Teilnehmer an beruflicher Weiterbildung wird sich gegenüber dem Vorjahr um 14 000 Personen und damit um 11% erhöhen.

Hans-Ulrich Brautzsch (brt@iwh-halle.de)

Tabelle:

Eckdaten zum Arbeitsmarkt in Ostdeutschland (ohne Berlin)

- Inländerkonzept -

	1998	1999	2000	2001	2002
	<i>in 1000 Personen</i>				
Erwerbsfähige ^a	9 803	9 784	9 739	9 688	9 640
Erwerbstätige in Ostdeutschland (Inland)	5 950	5 983	5 917	5 804	5 708
Erwerbstätige in Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt	5 652	5 653	5 687	5 631	5 518
<i>Auspendler</i>	410	435	436	444	466
<i>Einpendler</i>	128	130	134	138	138
Erwerbstätige aus Ostdeutschland (Inländer)	6 232	6 288	6 219	6 110	6 036
Erwerbstätige aus Ostdeutschland im ersten Arbeitsmarkt	5 934	5 958	5 989	5 937	5 846
Unterbeschäftigung ^b	1 839	1 829	1 740	1 697	1 775
<i>Arbeitslose</i>	1 256	1 227	1 244	1 259	1 300
<i>Arbeitslose nach §§ 125, 126 SGB III</i>	35	33	35	36	35
<i>Ausfall durch Kurzarbeit in Vollzeitäquivalenten</i>	17	13	11	13	12
<i>Teilnehmer an Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen^c</i>	298	332	232	173	190
<i>Teilnehmer an beruflicher Weiterbildung in Vollzeitäquivalenten</i>	133	129	130	126	140
<i>Teilnehmer an Deutsch-Lehrgängen</i>	6	6	5	5	5
<i>Vorruheständler^d</i>	94	89	78	79	85
<i>Altersteilzeit</i>			5	6	8
Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve ^e	7 756	7 772	7 711	7 615	7 601
	<i>in %</i>				
Erwerbsbeteiligungsquote ^f	79,1	79,4	79,2	78,6	78,8
Erwerbstätigenquote im ersten Arbeitsmarkt ^g	60,5	60,9	61,5	61,3	60,6
Erwerbstätigenquote insgesamt ^h	63,6	64,3	63,9	63,1	62,6
Unterbeschäftigungsquote ⁱ	23,7	23,5	22,6	22,3	23,4
Arbeitslosenanteil an der Unterbeschäftigung	70,2	68,9	73,5	76,3	75,2
Arbeitslosenquote ^k	17,2	16,7	17,1	17,5	18,1
	<i>in Mio. Stunden</i>				
<i>Nachrichtlich:</i>					
Geleistetes Arbeitsvolumen der Erwerbstätigen (Inland)	9 551	9 533	9 296	9 043	8 814
	<i>in Stunden</i>				
Geleistetes Arbeitsvolumen je Erwerbstätigen (Inland)	1 605	1 593	1 571	1 558	1 544

^a Wohnbevölkerung im Alter von 15 bis 65 Jahren. – ^b Summe aus den nachgestellten Kursivwerten. – ^c Einschließlich Struktur Anpassungsmaßnahmen. – ^d Einschließlich der Arbeitslosen nach § 428 SGB III. – ^e Da Kurzarbeiter sowie Personen in Altersteilzeit bereits in der Zahl der Erwerbstätigen enthalten sind, wurde der Arbeitsausfall durch Kurzarbeit sowie Altersteilzeit in Vollzeitäquivalenten vom Erwerbspersonenpotential subtrahiert, um eine Doppelzählung zu vermeiden. – ^f Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve in Relation zu den Erwerbsfähigen. – ^g Erwerbstätige im ersten Arbeitsmarkt in Relation zu den Erwerbsfähigen. – ^h Erwerbstätige im ersten und im zweiten Arbeitsmarkt in Relation zu den Erwerbsfähigen. – ⁱ Anteil der Unterbeschäftigung am Erwerbspersonenpotential ohne Stille Reserve. – ^k Anteil der Arbeitslosen an der Gesamtheit von erwerbstätigen Inländern im ersten Arbeitsmarkt (ohne Kurzarbeit in Vollzeitäquivalenten), Arbeitslosen und Personen in Arbeitsbeschaffungsmaßnahmen.

Quellen: Bundesanstalt für Arbeit; Arbeitskreis „Erwerbstätigenrechnung des Bundes und der Länder“ (Stand: Februar 2002); Institut für Arbeitsmarkt- und Berufsforschung; Berechnungen des IWH; 2002: Prognose des IWH.