

Europäische Union: Osterweiterung beschleunigt Konvergenz	223
Schrumpfungsprozeß der deutschen Schuhproduktion hält an	232

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 14/97

Berlin

Stöglin

3. April 1997

64. Jahrgang

Europäische Union: Osterweiterung beschleunigt Konvergenz

Die wirtschaftliche Integration der assoziierten Länder Mittel- und Osteuropas in die Europäische Union (EU) wirft für beide Seiten eine Reihe von Fragen auf, denen das DIW im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft nachgegangen ist¹. Über die fiskalischen Kosten und die Migrationseffekte einer Osterweiterung wurde bereits berichtet². In diesem Beitrag werden die Auswirkungen einer Osterweiterung der EU für die zehn assoziierten Länder Mittel- und Osteuropas untersucht.

Die fünf CEFTA-Länder³ und die anderen fünf Beitrittskandidaten⁴ erhoffen sich von der Integration in die EU eine schnelle Annäherung an das Einkommensniveau der bisherigen Mitgliedsstaaten. Tatsächlich ergibt sich in stark verflochtenen Wirtschaftsräumen mit vergleichbaren institutionellen und makroökonomischen Rahmenbedingungen eine Tendenz zur Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen. Nach einer auf diese Erfahrungen gestützten Modellrechnung können die ost- und mitteleuropäischen Beitrittskandidaten bei stabilen ordnungspolitischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen in den nächsten Jahren überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts pro Kopf von jährlich 4 bis 8 vH erreichen, die sich bei einem Beitritt zur EU um rund 0,5 Prozentpunkte erhöhen könnten.

Unter planwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurden in den ost- und mitteleuropäischen Transformationsländern die Möglichkeiten der internationalen Arbeitsteilung wie komparative Vorteile, steigende Skalenerträge sowie der Transfer von Technologien und Know-how unzureichend genutzt. Die Abschottung der inländischen Märkte vom internationalen Wettbewerb hat zu falschen Anreizen und zur Entwicklung nichtkompetitiver Spezialisierungsmuster geführt. Ein niedrigeres Einkommensniveau sowie eine geringere Rate des technischen Fortschritts und damit eine niedrigere langfristige Wachstumsrate als in offenen Volkswirtschaften sind die logische Folge.

Von der Öffnung und Integration in die internationale Arbeitsteilung ist deshalb grundsätzlich ein Anstieg der Einkommen zu erwarten. Bei der Analyse der Wachstumswirkungen der Öffnung und Integration der ost- und mittel-

europäischen Länder in die EU bietet es sich an, zwischen den kurzfristigen Effekten, die sich aus der Verschiebung der Regional- und Warenstruktur des Handels, sowie den mittel- und langfristigen Effekten, die sich aus der Anpassung des Kapitalstocks an die neuen Bedingungen ergeben, zu unterscheiden.

¹ Weise, Christian et al.: Osteuropa auf dem Weg in die EU — Transformation, Verflechtung, Reformbedarf. Beiträge zur Strukturforschung des DIW, Heft 167, 1997.

² Vgl. Osterweiterung der EU: Finanzierung erfordert Reformen. Bearb.: Christian Weise. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 49/96 sowie Europäische Union: Osterweiterung und Arbeitskräftemigration. Bearb.: Fritz Franzmeyer und Herbert Brücker. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 5/97.

³ Länder der Central European Free Trade Area (Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei und Slowenien).

⁴ Bulgarien, Rumänien, Estland, Lettland, Litauen.

Kurzfristige Effekte

Bereits zu Beginn der Transformation der Wirtschaftssysteme wurden in den Ländern Ost- und Mitteleuropas die grundlegenden handels- und währungspolitischen Voraussetzungen für eine Integration in die internationalen Gütermärkte geschaffen. Die EU räumte den ost- und mitteleuropäischen Ländern zunächst die einseitigen Vergünstigungen des für den Handel mit Entwicklungsländern geschaffenen Allgemeinen Präferenzsystems ein und vereinbarte dann mit der Unterzeichnung der Europa-Abkommen die Errichtung einer Freihandelszone für Industriegüter. Die Abkommen sehen die fast vollständige Beseitigung mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen sowie eine schrittweise und zunächst asymmetrische Senkung der Zölle vor, d.h. auf der Seite der EU werden die Zölle schneller als auf der Seite der Länder Mittel- und Osteuropas gesenkt. Die durchschnittliche Zollbelastung für Industriegüter reduzierte sich nach Abschluß der Europa-Abkommen für die einzelnen ost- und mitteleuropäischen Länder um durchschnittlich vier Prozentpunkte auf 0 bis 5 vH. Die Agrarmärkte der EU werden jedoch weiterhin gegen Einfuhren aus Mittel- und Osteuropa durch Zölle und nichttarifäre Handelshemmnisse stark geschützt⁵. Der Liberalisie-

rung der Gütermärkte der EU stehen vergleichsweise hohe Barrieren für den Handel der Transformationsländer untereinander, insbesondere mit den Ländern der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS)⁶, gegenüber.

Die Öffnung und zunehmende Integration der ost- und mitteleuropäischen Länder in die Gütermärkte der EU haben in kurzer Zeit zu einer starken Verschiebung der Regional- und Warenstruktur des Handels geführt⁷:

— Ausgehend von einem niedrigen Niveau stieg der Handel mit der EU sprunghaft an. So haben sich von 1989 bis 1995 in Polen, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Bulgarien und Rumänien die Ausfuhren in die EU verdreifacht und die Einfuhren vervierfacht; in den drei bal-

⁵ Vgl. auch Tangermann, Stefan, Timothy E. Josling, Wolfgang Münch: Pre-accession Agricultural Policies for Central Europe and the European Commission. Study commissioned by DG I of the European Commission, Final Report, 1994.

⁶ Zur GUS gehören alle Nachfolgestaaten der früheren Sowjetunion mit Ausnahme Estlands, Lettlands und Litauens.

⁷ Vgl. auch Machowski, Heinrich und Wolfram Schrettl: The Economic Impact of Unified Germany on Central and Eastern Europe. In: Joint Economic Committee, Congress of the United States (Hg.): East-Central-Europe in Transition. Washington, D.C., 1994, S. 412-440.

Tabelle 1

Außenhandel der ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer mit der EU in Mill. US-\$

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ausfuhr							
Polen	5 202	7 752	8 826	10 217	10 017	12 236	16 085
Tschechoslowakei	3 577	4 226	5 886	8 320	—	—	—
Tschechische Republik	—	—	—	—	6 552	8 367	11 845
Slowakische Republik	—	—	—	—	1 647	2 602	3 921
Ungarn	3 697	4 571	5 525	6 102	5 741	7 213	10 129
Bulgarien	658	814	997	1 242	1 207	1 617	2 415
Rumänien	2 889	2 058	1 918	1 931	2 090	3 382	4 501
Slowenien	—	—	—	—	3 726	4 554	5 667
Estland	—	—	—	—	354	747	1 244
Lettland	—	—	—	—	899	1 263	1 364
Litauen	—	—	—	—	857	985	1 412
Insgesamt	—	—	—	—	33 091	42 966	58 584
Einfuhr							
Polen	5 042	6 343	10 944	11 769	12 966	14 462	19 685
Tschechoslowakei	3 182	4 273	5 672	9 582	—	—	—
Tschechische Republik	—	—	—	—	8 237	10 356	15 110
Slowakische Republik	—	—	—	—	1 866	2 543	4 045
Ungarn	4 150	4 767	5 779	6 888	7 547	9 568	10 749
Bulgarien	1 889	1 287	1 359	1 602	1 735	2 131	2 738
Rumänien	820	1 667	1 756	2 466	2 958	3 368	4 819
Slowenien	—	—	—	—	4 234	5 144	6 688
Estland	—	—	—	—	575	1 243	1 826
Lettland	—	—	—	—	484	829	1 185
Litauen	—	—	—	—	637	978	1 354
Insgesamt	—	—	—	—	41 238	50 623	68 201

Abweichungen durch Rundung der Werte.

Quellen: OECD, Außenhandelsdaten, Magnetband, 1995; IWF, Direction of Trade Statistics, Magnetband, August 1996.

Tabelle 2

Regionalstruktur des Außenhandels der ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer 1989

	EU (15)	OME (6)	EU (15) + OME (6)	Frühere UdSSR	Sonstige Länder	Ins- gesamt
Anteil an der Ausfuhr in vH						
Polen	41,5	10,9	52,4	20,1	27,5	100
Tschechoslowakei	31,2	16,6	47,8	30,5	21,7	100
Ungarn	39,1	10,4	49,5	25,1	25,3	100
Bulgarien	11,5	11,6	23,1	65,2	11,7	100
Rumänien	32,9	10,5	43,4	22,6	34,0	100
Anteil an der Einfuhr in vH						
Polen	41,3	10,6	51,9	18,9	29,2	100
Tschechoslowakei	32,7	17,3	50,0	29,7	20,3	100
Ungarn	45,7	10,9	56,6	22,1	21,3	100
Bulgarien	18,2	12,9	31,1	52,9	16,0	100
Rumänien	13,8	14,4	28,2	31,5	40,3	100
EU (15): Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien. — OME (6): Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakische Republik und Tschechische Republik (bzw. Tschechoslowakei), Ungarn. Quellen: Nationale Außenhandelsstatistiken; Berechnungen des DIW.						

tischen Staaten und Slowenien nahmen die Ausfuhren in die EU von 1993 bis 1995 um zwei Drittel und die Einfuhren um knapp 90 vH zu (Tabelle 1).

- Die meisten ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer erreichen bereits eine ähnliche Handelsverflechtung mit der EU wie die bisherigen Mitgliedsstaaten der EU untereinander. 1995 entfielen wesentliche Teile des Außenhandels der ost- und mitteleuropäischen Länder auf eine um alle zehn Assoziationsländer erweiterte EU (Tabellen 2 und 3); die Spannweite reichte von gut zwei Fünfteln (Bulgarien) bis rund vier Fünftel (Slowenien).
- Dem Anstieg des Handels der ost- und mitteleuropäischen Länder mit der EU steht ein Rückgang des Handels untereinander und mit den Nachfolgestaaten der Sowjetunion gegenüber. Der Anteil der früheren Sowjetunion an den Aus- und Einfuhren hat sich in den meisten ost- und mitteleuropäischen Ländern halbiert und erreicht nur noch in den baltischen Ländern und in Bulgarien ein hohes Niveau (Tabellen 2 und 3).
- Außenwirtschaftliche Öffnung und Anpassung der Preise haben zu einer Änderung der Warenstruktur des Handels geführt. So sind durch den Wegfall subventionierter Energie- und anderer Rohstofflieferungen aus der früheren Sowjetunion die Ausfuhrüberschüsse von ressourcenintensiven Warengruppen im Handel mit der EU und der OECD deutlich zurückgegangen, während die Ausfuhrüberschüsse bei Warengruppen, die mit hoher Arbeitsintensität hergestellt werden, zugenommen haben⁸.

Bis 1995 hat der Handel zwischen den ost- und mitteleuropäischen Ländern und der EU mit jährlichen Raten von 20 bis 35 vH deutlich zugenommen; im Jahre 1996 haben sich jedoch insbesondere auf der Ausfuhrseite die Wachstumsraten stark abgeschwächt. Nach Schätzungen auf der Grundlage von Gravitationsmodellen hätten die ost- und mitteleuropäischen Länder ihr Handelspotential bereits ausgeschöpft, wenn das gegenwärtige Pro-Kopf-Einkommen zu laufenden Wechselkursen zugrunde gelegt wird. Wird dagegen von dem Pro-Kopf-BIP zu Kaufkraftparitäten ausgegangen, könnte sich der Handel mit der EU noch verdoppeln. Da künftig überdurchschnittlich hohe Wachstumsraten des BIP in den ost- und mitteleuropäischen Ländern zu erwarten sind, ist darüber hinaus mit einem weiteren Anstieg des Handels zu rechnen⁹.

Ein Beitritt zur EU dürfte für die zehn ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer — mit Ausnahme des Agrarsektors — angesichts der Ausgangsbedingungen nur noch zu einer geringfügigen Senkung der tarifären Handelsbar-

⁸ Vgl. auch Trabold, Harald, Carla Berke: Die Veränderung der komparativen Vorteile Mittel- und Osteuropas im Transformationsprozeß. In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung des DIW, Nr. 1/1996, S. 57-71. Die Angaben beziehen sich nicht auf die baltischen Staaten und Slowenien, für die durch die Zugehörigkeit zur Sowjetunion bzw. Jugoslawien keine Zeitreihen vorliegen.

⁹ Vgl. Dieter Schumacher: Mehr Beschäftigung in der EU durch Außenhandel mit Transformationsländern. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 34/96, S. 557-565; ders.: Perspektiven des Außenhandels zwischen West- und Osteuropa: ein disaggregierter Gravitationsansatz. Berlin, Februar 1997.

Tabelle 3

Regionalstruktur des Außenhandels der ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer 1995

	EU (15)	OME (6)	OME (10)	EU (15) + OME (10)	Frühere UdSSR	GUS	Sonstige Länder	Ins- gesamt
Anteil an der Ausfuhr in vH								
Polen	70,1	5,9	7,2	77,3	11,4	10,2	12,4	100
Tschechische Republik	55,2	24,4	26,4	81,6	6,0	5,4	13,0	100
Slowakische Republik	37,4	44,9	46,2	83,6	7,1	6,9	9,5	100
Ungarn	62,7	9,0	11,5	74,2	11,0	10,5	15,3	100
Bulgarien	38,3	3,2	4,7	43,0	15,2	14,9	42,1	100
Rumänien	53,2	4,0	4,3	57,5	5,7	5,6	36,9	100
Slowenien ¹⁾	86,6	3,0	3,1	89,7	4,6	4,5	5,8	100
Estland	54,7	1,8	14,0	68,7	38,0	25,8	5,5	100
Lettland	44,0	3,6	12,3	56,3	46,9	38,3	5,4	100
Litauen	37,4	7,7	13,6	51,0	43,2	37,6	11,5	100
Anteil an der Einfuhr in vH								
Polen	64,5	5,8	6,5	71,0	9,6	9,3	19,7	100
Tschechische Republik	56,4	17,3	18,0	74,4	10,4	10,3	15,3	100
Slowakische Republik	34,7	32,7	33,5	68,2	19,5	19,3	12,5	100
Ungarn	61,5	7,3	8,0	69,5	14,8	14,7	15,8	100
Bulgarien	38,1	4,2	4,6	42,7	32,7	32,5	24,8	100
Rumänien	49,6	5,2	5,5	55,1	16,2	16,1	28,9	100
Slowenien ¹⁾	69,2	3,4	3,4	72,6	2,3	2,3	25,1	100
Estland	67,0	1,0	4,7	71,7	22,3	18,7	9,6	100
Lettland	49,9	3,7	14,3	64,2	38,8	28,2	7,6	100
Litauen	40,9	5,4	14,7	55,6	51,7	42,4	2,0	100

¹⁾ 1994. — EU (15): Belgien, Dänemark, Deutschland, Finnland, Frankreich, Griechenland, Großbritannien, Irland, Italien, Luxemburg, Niederlande, Österreich, Portugal, Schweden, Spanien. — OME (6): Bulgarien, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Tschechische Republik, Ungarn. — OME (10): OME (6) und Estland, Lettland, Litauen, Slowenien.
Quellen: Nationale Außenhandelsstatistiken; Berechnungen des DIW.

rieren führen. Der wesentliche Effekt bestünde in einer Senkung der nichttarifären Handelshemmnisse durch die Angleichung rechtlicher Normen und Verwaltungsvorschriften, der Steuersysteme, des öffentlichen Beschaffungswesens und der Infrastruktur. Mit dem Weißbuch der EU zur Integration der Assoziationsländer wurde eine detaillierte Grundlage für die Anpassung des Institutionensystems und der Infrastruktur an die Normen der EU entwickelt. Für die von den ost- und mitteleuropäischen Ländern zu erbringenden Anpassungsleistungen sind durch die Beitrittsperspektive die notwendigen Anreize geschaffen worden. Wie die Erfahrungen mit der Süderweiterung der EU gezeigt haben, kann die Senkung dieser nichttarifären Handelshemmnisse zu einem deutlichen Anstieg des Handels führen. Insgesamt würde ein Beitritt zur EU nach Schätzungen auf der Grundlage von Gravitationsmodellen das Ausfuhrpotential um weitere 30 bis 45 vH und das Einfuhrpotential um weitere 15 bis 45 vH erhöhen¹⁰.

Der hohe Anteil der EU am Außenhandel der ost- und mitteleuropäischen Länder ist nicht allein auf die Korrektur der durch das staatliche Planungssystem und die Arbeitsteilung innerhalb des RGW bedingten Verzerrung der regionalen Handelsstruktur zurückzuführen. Aufgrund der anhaltend hohen und mitunter auch steigenden Handelsbarrieren im Handel mit anderen Ländern Ost- und Mitteleuropas, insbesondere mit den Ländern der GUS, ist die zunehmende Integration in die EU auch mit handelsumlenkenden Effekten verbunden¹¹. Von der Handelsumlenkung sind in besonders starkem Maße die drei baltischen Länder und Bulgarien durch die hohe Außenhandelsverflechtung mit der früheren Sowjetunion betroffen. Bei ihnen hat die Auflösung der früheren Sowjetunion und des

¹⁰ Vgl. Schumacher: Mehr Beschäftigung, a.a.O.

¹¹ Vgl. auch Richard Baldwin: Towards an Integrated Europe. CEPR, London, 1994.

RGW zunächst einen starken Rückgang des Außenhandels bewirkt.

Kurzfristig haben die außenwirtschaftliche Öffnung und der Abbau der Handelsbarrieren gegenüber der EU zu positiven wie auch negativen Effekten für die gesamtwirtschaftliche Produktion geführt, die in den einzelnen Ländern unterschiedlich ausfallen:

- Die Ausrichtung der Waren- und Regionalstruktur des Handels an den komparativen Vorteilen, die Realisierung von steigenden Skalenerträgen, der Transfer von Technologien und Know-how sowie der zunehmende Wettbewerbsdruck dürften zu einer spürbaren Erhöhung des Produktivitätsniveaus beigetragen haben. Aufgrund des gestiegenen Handelsvolumens haben von diesen Veränderungen besonders stark Polen, Tschechien, die Slowakei sowie in geringerem Umfang Slowenien und Ungarn profitiert.
- Mit der starken Veränderung der relativen Preise ist eine Entwertung spezifischer Sach- und Humankapitalanlagen, die unter planwirtschaftlichen Bedingungen investiert wurden, verbunden. Anlagen mit hoher Forschungs- und Entwicklungs- sowie Humankapitalintensität wurden überproportional entwertet. Aufgrund besonders starker Veränderungen der Regional- und Warenstruktur des Handels sind die drei baltischen Länder und Rumänien von der Entwertung spezifischer Kapitalanlagen besonders betroffen.
- Durch den Wegfall der subventionierten Energie- und Rohstofflieferungen aus der früheren Sowjetunion haben sich für die meisten der zehn ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer die Terms of Trade verschlechtert, während sie sich für die Nettorohstoffexporteure der GUS verbessert haben. Besonders stark haben sich die Terms of Trade für die drei baltischen Länder verschlechtert¹².

Öffnung und Integration haben zunächst auch zu einer starken Verschlechterung der Handels- und Leistungsbilanzen geführt. Während Polen, Ungarn, Tschechien, die Slowakei, Rumänien und Bulgarien 1990 im Handel mit der EU noch einen Überschuß von 1,1 Mrd. US-\$ erzielten, belief sich das Defizit 1995 auf 8,3 Mrd. US-\$. Die Handelsbilanzdefizite sind aber nicht allein das Ergebnis von Öffnung und Integration der ost- und mitteleuropäischen Länder in die Güter- und Kapitalmärkte der EU und der dadurch offengelegten strukturellen Schwächen, sondern auch von Wechselkurs- und Handelspolitik. Insbesondere die reale Aufwertung der Währungen in den ost- und mitteleuropäischen Ländern hat zu den Handels- und Leistungsbilanzdefiziten beigetragen. Auch bei der Süderweiterung der EU sind — wenn auch in geringerem Umfang — Handels- und Leistungsbilanzdefizite der Beitrittsländer zu beobachten. Gesamtwirtschaftlich sind die Handels- und Leistungsbilanzdefizite nicht grundsätzlich negativ zu bewerten. Sie können zur Beschleunigung des Wachstums in den ost-

und mitteleuropäischen Transformationsländern beitragen, wenn sie zum Aufbau des Kapitalstocks verwendet werden.

Mittel- und langfristige Effekte

Kurzfristig hat sich die außenwirtschaftliche Öffnung — je nach Höhe der Anpassungskosten und der Verschlechterung der Terms of Trade — zwar nicht in allen Ländern günstig auf die gesamtwirtschaftliche Produktion und das Einkommensniveau ausgewirkt, doch sind mittel- und langfristig durch die Anpassung des Kapitalstocks an die erweiterten Produktionsmöglichkeiten insgesamt positive Wachstumseffekte zu erwarten. Die Integration in die Gütermärkte der EU dürfte die Wachstumswirkungen der Öffnung — je nach Umfang der handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekte — verstärken.

Die Einschätzung der Wachstumsperspektiven in den mittel- und osteuropäischen Ländern hängt davon ab, welcher analytische Rahmen zugrunde gelegt wird. In dem folgenden Wachstumsszenario wird davon ausgegangen, daß sich unter der Voraussetzung vergleichbarer institutioneller, makroökonomischer und struktureller Bedingungen das Einkommensniveau von Volkswirtschaften mit geringer Kapitalausstattung im Ausgangszustand schrittweise an das Einkommensniveau von Volkswirtschaften mit höherer Kapitalausstattung im Ausgangszustand annähert (konditionale Konvergenz).

Die Hypothese der konditionalen Konvergenz kann aus herkömmlichen Wachstumsmodellen mit fallenden Grenzerträgen der einzelnen Produktionsfaktoren abgeleitet werden¹³. Auch in endogenen Wachstumsmodellen mit mehreren Sektoren¹⁴ oder fallenden, aber anhaltend positiven Grenzerträgen der einzelnen Produktionsfaktoren¹⁵ ergibt sich eine konditionale Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen. Eine Annäherung der Pro-Kopf-Einkommen läßt

¹² Zu Weltmarktpreisen wiesen diese Länder Handelsbilanzdefizite zwischen knapp 2,8 Mrd. US-\$ in Estland und 5,7 Mrd. US-\$ in Litauen aus, die von Rußland und anderen Rohstofflieferanten aus der Sowjetunion finanziert wurden. Vgl. Dikhanov, Yuri: Measuring the Terms of Trade in the Countries of the Former Soviet Union. In: Belkindas, Misha V., Olga V. Ivanova: Foreign Trade Statistics in the USSR and Successor States, Washington, D.C., 1995, S. 55-65.

¹³ Vgl. Barro, Robert J., Xavier Sala-i-Martin: Convergence Across States and Regions. In: Brookings Papers on Economic Activity, Nr. 1/ 1991, S. 107-182; Mankiw, N. Gregory, David Romer und David N. Weil: A Contribution to the Empirics of Economic Growth. In: Quarterly Journal of Economics, Jg. 107, Nr. 2/1992, S. 407-437.

¹⁴ Vgl. u.a. Romer, Paul M.: Endogenous Technological Change. In: Journal of Political Economy, Jg. 98, Nr. 5/1990, Teil II, S. S71-S102; Grossman, Gene M., Elhanan Helpman: Innovation and Growth in the Global Economy. Cambridge, Mass. 1991.

¹⁵ Jones, Larry E., Rodolfo E. Manuelli: A Convex Model of Equilibrium Growth: Theory and Policy Implications. In: Journal of Political Economy, Jg. 98, Nr. 5/1990, S. 1008-1038.

sich für Wirtschaftsräume mit einem hohen Grad der Integration und vergleichbaren ordnungspolitischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen (z.B. USA, Japan und die Mitgliedsstaaten der OECD) belegen¹⁶. Auch für die verschiedenen Regionen der EU läßt sich eine Konvergenz der Pro-Kopf-Einkommen nachweisen¹⁷. Die ermittelte Konvergenzrate ist mit rund 2 vH p.a. der Einkommensdifferenz jedoch recht niedrig, d.h. der Abstand der Pro-Kopf-Einkommen zwischen zwei Regionen halbiert sich nur alle 35 Jahre. In Volkswirtschaften mit hohen Handelsbarrieren und einem geringen Grad der wirtschaftlichen Verflechtung ist dagegen eine leichte Divergenz zu beobachten¹⁸.

Die Annäherung der Pro-Kopf-Einkommen der mittel- und osteuropäischen Länder an das Niveau der EU ist kein zwangsläufiger Prozeß. Sie hängt von der Angleichung der Rahmenbedingungen und vom Strukturwandel ab. Gegenwärtig unterscheiden sich zwar die ordnungspolitischen und makroökonomischen Bedingungen in den einzelnen Transformationsländern zum Teil noch erheblich von den Verhältnissen in der EU, es ist jedoch eine zunehmende Stabilisierung und — mit der Umsetzung der Empfehlungen des Weißbuchs — schrittweise eine Annäherung an die Bedingungen in der EU zu beobachten.

Die Wirtschaftsstruktur der ost- und mitteleuropäischen Länder weicht noch stark von den Verhältnissen in der EU ab. Die ost- und mitteleuropäischen Länder haben im Handel mit der EU starke Ausfuhrüberschüsse bei den arbeits- und ressourcenintensiven Warengruppen und starke Einfuhrüberschüsse bei Warengruppen mit hoher FuE-Intensität und Produktdifferenzierung¹⁹. Eine zunehmende Spezialisierung der ost- und mitteleuropäischen Länder auf Güter mit hoher Arbeits- und geringer Sach- und Humankapitalintensität würde die Gefahr mit sich bringen, daß Unterschiede in den Sach- und Humankapitalausstattungen forciert werden und folglich die Konvergenz der Einkommen gefährdet würde. Eine solche Entwicklung wäre vor dem Hintergrund der herkömmlichen Handelstheorie denkbar. Dies ist jedoch wenig wahrscheinlich, da mit wachsenden Einkommen in der Regel auch eine zunehmende industrielle Qualifizierung und ein Wandel der Spezialisierungsmuster verbunden sind. Tatsächlich zeigen auch die Erfahrungen innerhalb der EU und anderer Regionen, daß sich mit zunehmender Handelsverflechtung und Integration eine Annäherung der Sach- und Humankapitalausstattungen sowie eine Zunahme des intraindustriellen Handels, d.h. des Handels zwischen den gleichen Industriebranchen, ergibt²⁰. Auch im Handel der ost- und mitteleuropäischen Länder mit der EU ist dieser Prozeß bereits in Ansätzen zu erkennen: Ausgehend von einem extrem niedrigen Niveau haben sich in Polen, Ungarn, Tschechien, der Slowakei, Bulgarien und Rumänien die komparativen Nachteile in Branchen mit hoher FuE-Intensität und Produktdifferenzierung im Handel mit der EU deutlich reduziert und das Gewicht des intraindustriellen Handels zugenommen²¹. Es kann deshalb von

einer schrittweisen Annäherung der strukturellen Voraussetzungen — bei unterschiedlichem Tempo in den einzelnen Ländern — ausgegangen werden.

Die außenwirtschaftliche Öffnung und Integration in die Gütermärkte der EU kann sich auch auf den technischen Fortschritt und damit die langfristige Wachstumsrate der ost- und mitteleuropäischen Länder auswirken. Unter planwirtschaftlichen Rahmenbedingungen wurde trotz überdurchschnittlich hoher Investitionen in Forschung und Entwicklung (FuE) sowie in Sach- und Humankapital nur eine geringe Rate des technischen Fortschritts ermittelt²². Der eingeschränkte Transfer von Technologien und Know-how hat zu dieser geringen Geschwindigkeit des technischen Fortschritts beigetragen. Die außenwirtschaftliche Öffnung dürfte einerseits die Voraussetzungen für eine Erhöhung der langfristigen Wachstumsrate durch wachsenden Transfer und Diffusion von Technologien sowie Verringerung redundanter FuE-Ausgaben verbessern. Andererseits hat die Öffnung der Volkswirtschaften die geringe Wettbewerbsfähigkeit der FuE- und humankapitalintensiven Sektoren offengelegt und damit die Anreize für die Akkumulation von technischem Wissen und Humankapital gesenkt. Die Strukturverschiebung zugunsten von Sektoren mit einer geringen Intensität von FuE und Humankapital könnte langfristig die Rate des technischen Fortschritts niedrig halten. Die langfristigen Wachstumsaussichten

¹⁶ Vgl. Barro/Sala-i-Martin: *Convergence*, a.a.O.; Baumol, William J.: *Productivity Growth, Convergence and Welfare: What the Long-Run Data Show*. In: *American Economic Review*, Jg. 76, Nr. 5/1986, S. 1072-1085; Dowrick, Steve, Duc-Tho Nguyen: *OECD Comparative Economic Growth 1950-1985: Catch-Up and Convergence*. In: *American Economic Review*, Jg. 79, Nr. 5/1989, S. 1010-1030; Sala-i-Martin, Xavier: *The Classical Approach to Convergence Analysis*. In: *Economic Journal*, Jg. 106, 1996, S. 1019-1036.

¹⁷ Sala-i-Martin: *Convergence Analysis*, a.a.O.

¹⁸ Jeffrey D. Sachs, Andrew Warner: *Economic Reform and Global Integration*. In: *Brookings Papers on Economic Activity*, Nr. 1/1995, S. 1-118.

¹⁹ Vgl. Trabold/Berke: *Komparative Vorteile*, a.a.O.

²⁰ Vgl. Schumacher: *Perspektiven des Außenhandels*, a.a.O. Dies kann mit der steigenden Bedeutung der Produktdifferenzierung in Verbindung mit steigenden Skalenerträgen für den Handel im Vergleich zu den natürlichen Faktorausstattungen begründet werden. Vgl. Krugman, Paul, Elhanan Helpman: *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*. Cambridge, Mass., 1985.

²¹ Der Grubbel-Lloyd-Index, ein Maß für den Anteil des intraindustriellen Handels am Gesamthandel, ist insbesondere in den CEFTA-4-Ländern deutlich angestiegen. Trabold/Berke: *Komparative Vorteile*, a.a.O.

²² Vgl. Easterley, William, Stanley Fischer: *The Soviet Economic Decline*. World Bank, Policy Research Working Paper 1284, Washington, D.C., 1996; Weitzman, Martin L.: *Soviet Postwar Economic Growth and Capital-Labor-Substitution*. In: *American Economic Review*, Jg. 60, Nr. 5/1970, S. 676-692; Bergson, Abram: *Comparative Productivity: The USSR, Eastern Europe, and the West*. *American Economic Review*, Jg. 77, Nr. 3/1987, S. 342-357.

hängen deshalb davon ab, ob es den ost- und mitteleuropäischen Ländern gelingt, künftig auch komparative Vorteile in Sektoren mit höherer Humankapital- und Forschungsintensität zu entwickeln²³.

Quantitative Implikationen

Das künftige Wachstum in den Transformationsländern und die Effekte der Öffnung und Integration in die Gütermärkte der EU können angesichts der hohen Ungewißheit über die ordnungspolitischen, makroökonomischen und strukturellen Bedingungen nur schwer quantifiziert werden. Auch können die Wachstums Voraussetzungen in den ost- und mitteleuropäischen Ländern durch den mit der Transformation verbundenen Produktionseinbruch und die Entwertung des Kapitalstocks nur bedingt mit den Erfahrungen in anderen Regionen verglichen werden.

Mit dem folgenden Szenario wird gleichwohl versucht, Anhaltspunkte für das quantitative Wachstum in Osteuropa zu gewinnen. Es wurde angenommen, daß die ost- und mitteleuropäischen Volkswirtschaften in Abhängigkeit von dem Grad ihrer außenwirtschaftlichen Öffnung langfristig gegen das Einkommensniveau ihrer Handelspartner konvergieren. Für die Handelspartner wurde eine langfristige Wachstumsrate von 2 vH p.a. unterstellt. Als Konvergenzrate wurde bei vollständiger Öffnung die in integrierten Wirtschaftsräumen gemessene Rate von 2 vH p.a. zugrunde gelegt; dabei würde die Einkommensdifferenz zwischen zwei Regionen um 2 vH p.a. abnehmen. Nun entsprechen aber die handels- und währungspolitischen Voraussetzungen der ost- und mitteleuropäischen Länder noch nicht denen von vollständig geöffneten Volkswirtschaften. Im Anschluß an eine Klassifizierung der außenwirtschaftlichen Bedingungen in den einzelnen mittel- und osteuropäischen Ländern²⁴ wurde deshalb von entsprechend verminderten Konvergenzraten ausgegangen.

Aufgrund der starken Entwertung der Sachkapitalanlagen ist in den Transformationsländern — ähnlich wie in der Nachkriegszeit — zusätzlich mit einer Erhöhung der Wachstumsraten zu rechnen. Eine überproportionale Entwertung von Sachkapital im Vergleich zu Humankapitalanlagen führt unter der Annahme fallender Grenzerträge zu überdurchschnittlich hohen Wachstumsraten. Dieser Erholungseffekt tritt unabhängig von Öffnung und Integration auf. Die Höhe dieses Erholungseffektes kann aufgrund der unzureichenden historischen Vergleichsbasis nur schwer geschätzt werden. Es wurden deshalb zwei Szenarien mit einer Annäherung an das Einkommensniveau, das ohne Transformation erreicht worden wäre, von 3 und 5 vH p.a. gerechnet. Der Erholungseffekt führt im Modell zunächst zu einer Beschleunigung des Wachstums. Sobald das Einkommensniveau, das unter planwirtschaftlichen Bedingungen erreicht worden wäre, überschritten wird, reduziert sich der Erholungseffekt auf Null.

Unter diesen Annahmen ergibt sich in den ost- und mitteleuropäischen Ländern durch Transformation und Öffnung

zunächst ein im Vergleich zu den entwickelten Volkswirtschaften der EU rasches Wachstum. Die Höhe dieser Wachstumsraten schwankt zwischen den einzelnen Ländern insbesondere durch Unterschiede in den Einkommensdifferenzen zur EU und dem Ausmaß, in dem durch den Transformationsprozeß spezifische Kapitalanlagen entwertet wurden. Je stärker der transformationsbedingte Produktionsrückgang, desto höher fällt auch der Erholungseffekt aus, weil die Grenzerträge neuer Kapitalanlagen um so höher sind, je geringer der Kapitalstock im Ausgangszustand war. Unter den gegebenen handelspolitischen Bedingungen ergeben sich in Szenario I (geringer Erholungseffekt) im ersten Jahr Wachstumsraten des BIP pro Kopf in Höhe von 3,4 bis 6,4 vH, in Szenario II (stärkerer Erholungseffekt) von 3,5 bis 8,2 vH. Mit der wirtschaftlichen Erholung und der Annäherung an das Einkommensniveau in der EU schwächen sich diese Wachstumsraten ab, so daß nach 20 Jahren die Wachstumsraten in Szenario I 2,7 bis 4,7 vH p.a. und in Szenario II 2,7 bis 4,9 vH p.a. betragen werden. Mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 25 bis 70 vH des durchschnittlichen Niveaus in der EU je nach Land und Szenario ist damit der Einkommensabstand aber immer noch erheblich (Tabelle 4).

Ein Beitritt zur EU würde den Konvergenzprozeß in zweifacher Hinsicht beschleunigen (Szenario III). Erstens würden die verbliebenen tarifären und vor allem die nichttarifären Handelshemmnisse gegenüber der EU beseitigt. Es ergibt sich daher wie in anderen integrierten Wirtschaftsräumen eine Konvergenzrate von 2 vH p.a. Zweitens bewirkt die Beseitigung von Handelsbarrieren gegenüber der EU eine Änderung der Regionalstruktur des Handels, d.h. die Zusammensetzung der Handelspartner verschiebt sich zugunsten von EU-Staaten mit einem höheren bzw. zu Lasten von Drittländern mit einem geringeren Pro-Kopf-Einkommen.

Insgesamt würden die vollständige Integration in die EU und die damit verbundene Zunahme des durchschnittlichen Einkommens der Handelspartner in dem Szenario mit dem stärkeren Erholungseffekt zu einer Erhöhung der anfänglichen Wachstumsraten zwischen 0,3 und 0,7 Prozentpunkten p.a. pro Kopf führen, wobei sich die schon weitgehend in die Gütermärkte der EU integrierten Länder Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei und Slowenien am unteren Rand des Spektrums befänden. Diese Differenzen mögen auf den ersten Blick gering erscheinen. Eine vollständige Integration in die EU würde jedoch zu einem Anstieg der Pro-Kopf-Einkommen je nach Land zwischen knapp 6 und 12 vH — im Vergleich zum Szenario ohne Integration — führen (vgl. Szenario III in Tabelle 4).

Dieses Szenario ist nicht als Prognose zu verstehen. Es skizziert nur auf der Grundlage von Plausibilitätsannah-

²³ Vgl. auch Trabold/Berke: Komparative Vorteile, a.a.O.

²⁴ Zugrunde gelegt wurde die Klassifizierung von der European Bank for Reconstruction and Development (EBRD): Transition Report 1995, London 1995.

Tabelle 4

Wachstumsszenarien

	Polen	Slowa- kische Republik	Tsche- chische Republik	Ungarn	Slo- wenien	Bul- garien	Ru- mänien	Estland	Lettland	Litauen
Szenario I: Status quo mit geringem Erholungseffekt										
KKP-BSP ¹⁾ pro Kopf in US-\$ 1993	5 000,0	6 290,0	7 550,0	6 050,0	10 585,0	4 100,0	2 800,0	6 320,0	5 010,0	3 110,0
in vH der EU (15)	25,0	32,0	38,0	31,0	53,0	21,0	14,0	32,0	25,0	16,0
KKP-BSP pro Kopf in US-\$ 2013,0	10 518,0	11 817,0	14 022,0	12 240,0	18 637,0	8 537,0	7 239,0	13 241,0	11 911,0	9 047,0
in vH der EU (15) ²⁾	36,0	41,0	49,0	42,0	65,0	30,0	25,0	46,0	41,0	31,0
Anfängliche Wachstumsrate p.a.	4,2	3,5	3,4	4,0	3,5	4,2	5,5	4,2	5,1	6,4
Wachstumsrate p.a. nach 20 Jahren	3,4	2,9	2,9	3,3	2,7	3,4	4,3	3,4	3,9	4,7
Durchschnittliche Wachstumsrate p.a. über 20 Jahre	3,8	3,2	3,1	3,6	2,9	3,7	4,9	3,8	4,4	5,5
Szenario II: Status quo mit starkem Erholungseffekt										
KKP-BSP pro Kopf in US-\$ 1993	5 000,0	6 290,0	7 550,0	6 050,0	10 585,0	4 100,0	2 800,0	6 320,0	5 010,0	3 110,0
in vH der EU (15)	25,0	32,0	38,0	31,0	53,0	21,0	14,0	32,0	25,0	16,0
KKP-BSP pro Kopf in US-\$ 2013,0	10 895,0	12 400,0	14 605,0	12 678,0	19 325,0	9 027,0	7 703,0	14 281,0	13 395,0	10 627,0
in vH der EU (15) ²⁾	38,0	43,0	51,0	44,0	67,0	31,0	27,0	50,0	46,0	37,0
Anfängliche Wachstumsrate p.a.	4,6	4,1	3,9	4,4	3,5	4,8	6,2	5,1	6,4	8,2
Wachstumsrate p.a. nach 20 Jahren	3,5	3,0	2,9	3,3	2,7	3,4	4,4	3,5	4,0	4,9
Durchschnittliche Wachstumsrate p.a. über 20 Jahre	4,0	3,5	3,4	3,8	3,1	4,0	5,2	4,2	5,0	6,3
Szenario III: Integration in die EU mit starkem Erholungseffekt										
KKP-BSP pro Kopf in US-\$ 1993	5 000,0	6 290,0	7 550,0	6 050,0	10 585,0	4 100,0	2 800,0	6 320,0	5 010,0	3 110,0
in vH der EU (15)	25,0	32,0	38,0	31,0	53,0	21,0	14,0	32,0	25,0	16,0
KKP-BSP pro Kopf in US-\$ 2013,0	11 827,0	13 148,0	15 550,0	13 692,0	20 421,0	9 812,0	8 594,0	15 511,0	14 566,0	11 767,0
in vH der EU (15) ²⁾	41,0	46,0	54,0	47,0	71,0	34,0	30,0	54,0	51,0	41,0
Anfängliche Wachstumsrate p.a.	5,1	4,4	4,3	4,8	3,8	5,3	6,9	5,6	6,9	8,9
Wachstumsrate p.a. nach 20 Jahren	3,8	3,2	3,2	3,6	3,0	3,8	4,8	3,8	4,4	5,4
Durchschnittliche Wachstumsrate p.a. über 20 Jahre	4,4	3,8	3,7	4,2	3,3	4,5	5,8	4,6	5,5	6,9
¹⁾ Bruttonettoprodukt pro Kopf in Kaufkraftparität zum US-\$. — ²⁾ Es wurde angenommen, daß das Pro-Kopf-Einkommen der EU (15) um 2 vH p.a. wächst. <i>Quelle:</i> Berechnungen des DIW. Methodische Erläuterungen im Text.										

men einen für wahrscheinlich gehaltenen Pfad für die langfristige Entwicklung des Produktionspotentials. Es muß auch berücksichtigt werden, daß die ordnungspolitischen und makroökonomischen Bedingungen in den einzelnen Ländern dazu führen können, daß die Auslastung des Produktionspotentials stark schwankt. So kann bei unausgelasteten Produktionskapazitäten mit dem Anstieg der Nachfrage der Erholungseffekt stärker ausfallen, als von dem Szenario unterstellt wird, wie auch umgekehrt makroökonomische Ungleichgewichte und institutionelle Friktionen zu deutlich geringeren Wachstumsraten führen können.

Integration in die Kapitalmärkte

Die zehn ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländer haben mit der Transformation der Wirtschaftsordnung auch die Liberalisierung der Kapitalmärkte eingeleitet. Administrative Restriktionen, die hohe Ungewißheit über

die ordnungspolitischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen, die geringe Markttransparenz und die schwach entwickelten Finanz- und Kapitalmärkte dämpfen jedoch nach wie vor die Investitionsbereitschaft. Der Zufluß von ausländischem Kapital schwankt stark zwischen den einzelnen Ländern und im Zeitverlauf. Insgesamt ist er noch gering. So lag der Saldo der Direktinvestitionen in den Jahren 1992 bis 1994 in den gesamten ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländern nur zwischen jährlich 3 und 4 Mrd. US-\$; 1995 wurde jedoch mit reichlich 9 Mrd. US-\$ ein deutlich höherer Wert erreicht²⁵. Hinzu kommen Nettokapitalzuflüsse durch Portfolioinvestitionen in Höhe von 400 bis 600 Mill. US-\$ pro Jahr. Vor allem in Ungarn, Tschechien, Estland und Lettland dürften die jähr-

²⁵ Vgl. Ausländische Direktinvestitionen in den Transformationsländern. Bearb.: Siegfried Schultz. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 11/1997.

lichen Kapitalzuflüsse mit Anteilen von mehr als 4 vH des BIP einen signifikanten Einfluß auf die Wachstumsrate gehabt haben.

Der Zufluß von Kapital kann erheblich zur Entwicklung des Kapitalstocks und damit zur Erhöhung der Wachstumsraten in den Transformationsländern beitragen. Die Entwertung eines Teils der spezifischen Kapitalanlagen und die Ausweitung der Produktionsmöglichkeiten müßte in den Transformationsländern zu einer höheren Realverzinsung des Kapitals als in den entwickelten Marktwirtschaften der EU führen, sofern die institutionellen und makroökonomischen Bedingungen angepaßt werden. Mit den verfügbaren Daten können aber die Effekte der Kapitalzuflüsse auf Niveau und Wachstum des Sozialproduktes schwer geschätzt werden. Unter der Annahme fallender Grenzerträge der Produktionsfaktoren kann nach einer überproportionalen Entwertung von Sachkapitalanlagen im Vergleich zu Humankapitalanlagen eine Erhöhung der Sachkapitalinvestitionen einen starken Wachstumseffekt nach sich ziehen. Dieser Wachstumsimpuls dürfte um so höher ausfallen, je stärker die bestehenden Sachkapitalanlagen von der transformationsbedingten Entwertung betroffen sind. Eine Erweiterung des Sachkapitalstocks um 1 vH könnte bei den üblichen Elastizitäten zu einem Wachstum der gesamtwirtschaftlichen Produktion um 0,3 vH führen²⁶. Unter der Annahme, daß die Sachkapitalanlagen durch die Transformation analog zum Produktionsrückgang mit rund 40 bis 50 vH etwa doppelt so stark wie die Humankapitalanlagen entwertet wurden, könnten Kapitalzuflüsse in Höhe von 1 vH des BIP die gesamtwirtschaftliche Produktion um 0,4 bis 0,5 vH erhöhen. Es muß jedoch berücksichtigt werden, daß nur ein Teil der Kapitalzuflüsse nach Mittel- und Osteuropa für die Erweiterung des Kapitalstocks verwendet wird.

Der Beitritt zur EU kann — wie schon die Süderweiterung gezeigt hat — zu einer spürbaren Belebung des Kapitalverkehrs beitragen. In den südeuropäischen Ländern hat sich der Zufluß der Direktinvestitionen nach dem Beitritt zur EU mehr als verdoppelt — so stieg vor allem in Spanien der Anteil ausländischer Direktinvestitionen am BIP von 1 vH 1986 auf 2,5 vH 1990²⁷. Der mögliche Umfang der Kapitalzuflüsse ist aber schwer einzuschätzen; in jedem Fall ist nach einem Beitritt zur EU weiterhin mit einer

ungleichen Verteilung der Kapitalzuflüsse zwischen den Transformationsländern zu rechnen.

Resümee

Die mittel- und langfristigen Wachstumsaussichten in den ost- und mitteleuropäischen Assoziationsländern haben sich durch die außenwirtschaftliche Öffnung und die zunehmende Integration in die EU verbessert. Durch die Ausrichtung der Regional- und Warenstruktur des Handels an den komparativen Vorteilen, die Realisierung von steigenden Skalenerträgen und den Transfer von Technologien und Know-how werden die Pro-Kopf-Einkommen in den ost- und mitteleuropäischen Ländern etwas rascher als im Durchschnitt der EU zunehmen. Unter den hier getroffenen Annahmen errechnen sich zunächst — je nach Land — jährliche Wachstumsraten pro Kopf von 3,5 bis 8 vH, die sich im späteren Verlauf abschwächen werden. Das Wachstumstempo hängt allerdings davon ab, in welchem Umfang es den mittel- und osteuropäischen Transformationsländern gelingt, ihre ordnungspolitischen und makroökonomischen Rahmenbedingungen an die Verhältnisse in der EU anzupassen und komparative Vorteile auch in Branchen mit höherer Humankapital- und FuE-Intensität zu entwickeln.

Geht man — wie im Modell angenommen — von einer sofortigen Integration dieser Länder in die EU aus, würden sich die jährlichen Zuwachsraten der Pro-Kopf-Einkommen um 0,3 bis 0,7 Prozentpunkte erhöhen. Mit den überdurchschnittlich hohen Wachstumsraten der ost- und mitteleuropäischen Länder wird sich zwar der Einkommensabstand zur EU deutlich verringern. Allerdings werden diese Länder bei einem Beitritt zur EU auch in zwanzig Jahren erst 30 bis 70 vH des durchschnittlichen Pro-Kopf-Einkommens der bisherigen Mitgliedsstaaten erreichen.

²⁶ Zugrunde gelegt wurde den Berechnungen eine einfache Cobb-Douglas-Funktion mit Elastizitäten für Sachkapital von 0,3 und für Humankapital von 0,45 vH.

²⁷ Gual, Jordi, Camela Martin: Trade and Foreign Investment with Central and Eastern Europe: Its Impact on Spain. In: Faini, Riccardo, Richard Portes (eds.): European Union Trade with Eastern Europe — Adjustment and Opportunities. CEPR, London, 1995, S. 167-200.

Schrumpungsprozeß der deutschen Schuhproduktion hält an

Die deutsche Schuhindustrie¹ war in den vergangenen Jahrzehnten einem dramatischen Schrumpungsprozeß ausgesetzt. In den Jahren 1985 bis 1995 reduzierte sich die Zahl der Betriebe in Westdeutschland um fast die Hälfte. Gleichzeitig ging die Zahl der Beschäftigten erheblich zurück, und die Produktion halbierte sich mengen- und wertmäßig. Ein Ende dieser Entwicklung ist nicht abzusehen. Es stellt sich die Frage, wie lange in Deutschland noch Schuhe produziert werden. Da international ein gleicher Technologiestandard in der Schuhindustrie verfügbar ist, sind die relativ hohen Löhne ausschlaggebend für diesen Schrumpungsprozeß². Die Produktion wird künftig weiter in Niedriglohnländer verlagert, während in Deutschland nur dispositive Bereiche und einige hochwertige Fertigungen bleiben.

Zur Lage der Schuhindustrie in Deutschland

Seit Anfang der siebziger Jahre sind Produktion und Beschäftigung in Deutschland stark rückläufig. In Westdeutschland ist die Produktion von 1985 bis 1995 wertmäßig um etwa 45 vH gesunken. In ganz Deutschland war der Umsatz der 198 Betriebe 1995 mit 5,9 Mrd. DM niedriger als zehn Jahre zuvor in Westdeutschland alleine (Tabelle 1); 1996 ging die Zahl der Betriebe weiter zurück. Jeder siebte Betrieb befindet sich in den neuen Bundesländern. Auch dort ist der Umsatz von Schuhen rückläufig; 1995 war er mit knapp 0,2 Mrd. DM nur noch halb so hoch wie 1991. Anders als die Produktionsmengen hat der Produktionswert von Mitte der siebziger bis Mitte der achtziger Jahre bei steigenden Umsätzen noch leicht zugenommen. Anfang der achtziger Jahre lagen die Umsätze nur geringfügig über dem Produktionswert; seitdem driften Umsatz und Produktionswert auseinander: Der Umsatz der Betriebe ist inzwischen mehr als doppelt so hoch wie der Produktionswert, eine Folge von Produktionsverlagerungen ins Ausland (Schaubild 1). Deutsche Schuhunternehmen führen in erheblichem Umfang Schuhe ein, von denen ein großer Teil in ausländischen Tochterunternehmen gefertigt wird. In Deutschland wird überwiegend im Hochpreissegment hergestellt, also fast ausschließlich Schuhe mit Lederoberteil. Bei fertigen Schuhen dominieren Straßenschuhe und -stiefel mit Lederoberteil mit Anteilen von wertmäßig 67 vH und mengenmäßig 47 vH, der größte Teil davon sind Straßenschuhe für Frauen (Schaubild 2, Tabellen 2 und 3).

Seit 1970 ist in Westdeutschland die Zahl der in den Betrieben der Schuhindustrie arbeitenden Personen um nahezu vier Fünftel gesunken, und zwar von 89 000 auf 18 500. Der Rückgang war, analog zur Produktion, in der ersten Hälfte der siebziger Jahre besonders ausgeprägt. Nach kurzer Stagnation in der zweiten Hälfte der siebziger Jahre ging die Zahl der Erwerbstätigen kontinuierlich weiter zurück (Schaubild 3). Im Vergleich zu den achtziger Jahren (–5,4 vH) hat sich der Rückgang in der ersten Hälfte der neunziger Jahre beschleunigt (–9,4 vH). In keiner anderen Branche des verarbeitenden Gewerbes war der Beschäftigungsabbau derart kräftig. Stärker als die Zahl der Erwerbstätigen haben sich die geleisteten Arbeitsstun-

den reduziert. Der Facharbeiteranteil ist in der Schuhindustrie mit rund einem Drittel niedriger als im Durchschnitt der gesamten Industrie (ohne Bau), in der er etwa die Hälfte ausmacht. Entsprechend höher ist der Anteil der angelernten und ungelernten Arbeiter. Die niedrigere Qualifikation im Schuhgewerbe — die Erwerbstätigen haben im allgemeinen einen Hauptschulabschluß und keine abgeschlossene Berufsausbildung — spiegelt sich in den Bruttowochenverdiensten der Arbeiter. Er war in sämtlichen Leistungsgruppen niedriger als im Industriedurchschnitt.

Die Erzeugerpreise für den Inlandsabsatz sind in den letzten zehn Jahren relativ kontinuierlich gestiegen, insgesamt um etwa ein Fünftel. Der Preisanstieg für Schuhe war in diesem Zeitraum etwa doppelt so hoch wie bei den Produkten des verarbeitenden Gewerbes insgesamt, obwohl die Erzeugerpreise für Leder, dem wichtigsten Vorprodukt, nahezu konstant geblieben sind. Die Zunahme der Ausführpreise fiel dagegen vergleichsweise moderat aus. Die Einfuhrpreise lagen 1995 auf dem Niveau von 1985, nachdem sie zwischenzeitlich leicht angezogen hatten. Der Preisdruck auf die Schuhindustrie in Deutschland hat also deutlich zugenommen.

Die Konzentration³ in der Schuhindustrie betrug 1985 in den alten Bundesländern 33,6 vH und 1994 in Deutschland

¹ Zur Schuhindustrie gehören nach der Umstellung der Systematiken des Statistischen Bundesamtes zu Beginn des Jahres 1995 die Herstellung sämtlicher Schuhe, unabhängig vom Material für das Oberteil sowie Schuhteile, während zuvor Schuhe ganz aus Kunststoff, Gummi oder Holz nicht dazu zählten, wohl aber orthopädische Schuhe. Im Text wird im folgenden, wenn nicht anders angegeben, von der *heute* geltenden Definition (z.T. auf der Basis von Schätzungen) ausgegangen.

² Die folgenden Ausführungen basieren auf einem Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft, Alfred Haid und Hans Wessels: Entwicklung und Aussichten der deutschen Leder- und Schuhindustrie, April 1996 (als Manuskript vervielfältigt).

³ Zugrunde liegt die Umsatzkonzentration C6, das ist der Anteil der 6 größten Unternehmen am Umsatz der Unternehmen insgesamt (siehe Statistisches Bundesamt: Fachserie 4, Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.2.3, Konzentrationsstatistische Daten für den Bergbau und das Verarbeitende Gewerbe sowie das Baugewerbe).

Tabelle 1

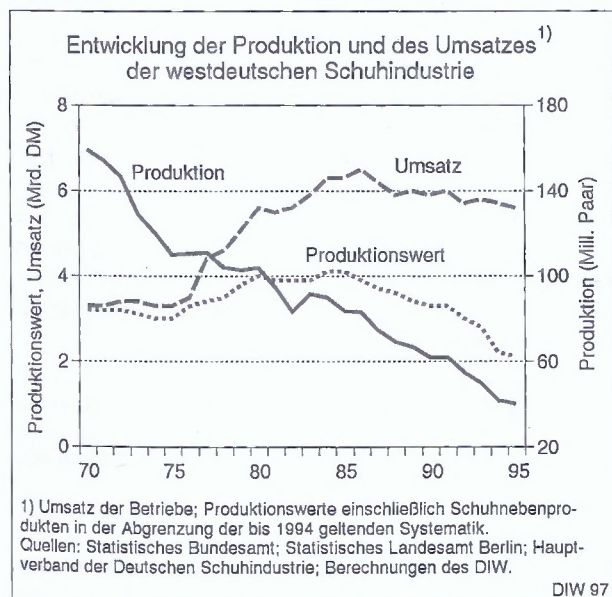
Entwicklung der Schuhindustrie¹⁾ in Deutschland

Merkmal	Einheit	Schuhindustrie					Nachrichtlich: Verarbeitendes Gewerbe	
		Westdeutschland			Deutschland		West-	Deutsch-
		1985	1990	1992	1994	1995 ²⁾	deutsch-	land
							1985	1995 ²⁾
Absolute Zahlen								
Betriebe	Anzahl	338	233	206	228	198	44 284	46 398
Erwerbstätige	1000	44,7	30,5	26,3	23,0	21,9	6 730	6 593
darunter: Arbeiter	1000	36,4	23,3	19,2	16,0	15,3	4 599	4 237
Umsatz	Mrd. DM	6,29	5,86	5,69	5,86	5,95	1 461	2 033
Produktionswert ³⁾	Mrd. DM	4,06	3,32	3,03	2,4	2,51	1 052	1 580
Produktion ³⁾	Mill. Paar	83,5	61,9	54,6	46,1*	45,3	.	.
Bruttowertschöpfung ⁴⁾	Mrd. DM	1,65	1,42	1,53	1,44*	.	505	700 ⁵⁾
Bruttozugänge an Sachanlagen	Mill. DM	136	122	117	138	.	61 623	83 346 ⁵⁾
Kennziffern								
Erwerbstätige je Betrieb im Durchschnitt	Anzahl	132	131	128	101	111	152	142
Umsatz je Erwerbstätigen	1000 DM	141	192	216	255	272	217	308
Produktionswert je Erwerbstätigen ⁶⁾	1000 DM	91	109	115	104	115	156	240
Produktion je Erwerbstätigen ⁶⁾	Paar	1 868	2 030	2 076	2 004	2 068	.	.
Bruttowertschöpfung je Erwerbstätigen ⁴⁾	1000 DM	41	53	66	70	.	74	102 ⁵⁾
Bruttozugänge an Sachanlagen je Erwerbstätigen	1000 DM	30	40	49	60	.	9,2	12,6 ⁵⁾
Bruttozugänge an Sachanlagen je Mill. DM Bruttowertschöpfung ⁴⁾	1000 DM	69	77	71	92	.	122	120
Anteil der Arbeiter an den Erwerbstätigen	vH	81,4	76,4	73	69,6	69,9	68,3	64,3
Erzeugerpreise ⁶⁾	1991 = 100	90,0	98,0	102,1	105,5	106,3	94,4	104,6

*) Schätzungen. — 1) Betriebe von Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit 20 Erwerbstätigen und mehr sowie Betriebe mit 20 Erwerbstätigen und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. — 2) Durch Umstellung der Systematik nicht vollständig vergleichbar mit den anderen Jahren. — 3) Funktionale Abgrenzung. — 4) Unternehmen mit 20 und mehr Erwerbstätigen. — 5) Angaben für 1994. — 6) Angaben für sämtliche Jahre Westdeutschland.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Berechnungen des DIW.

Schaubild 1

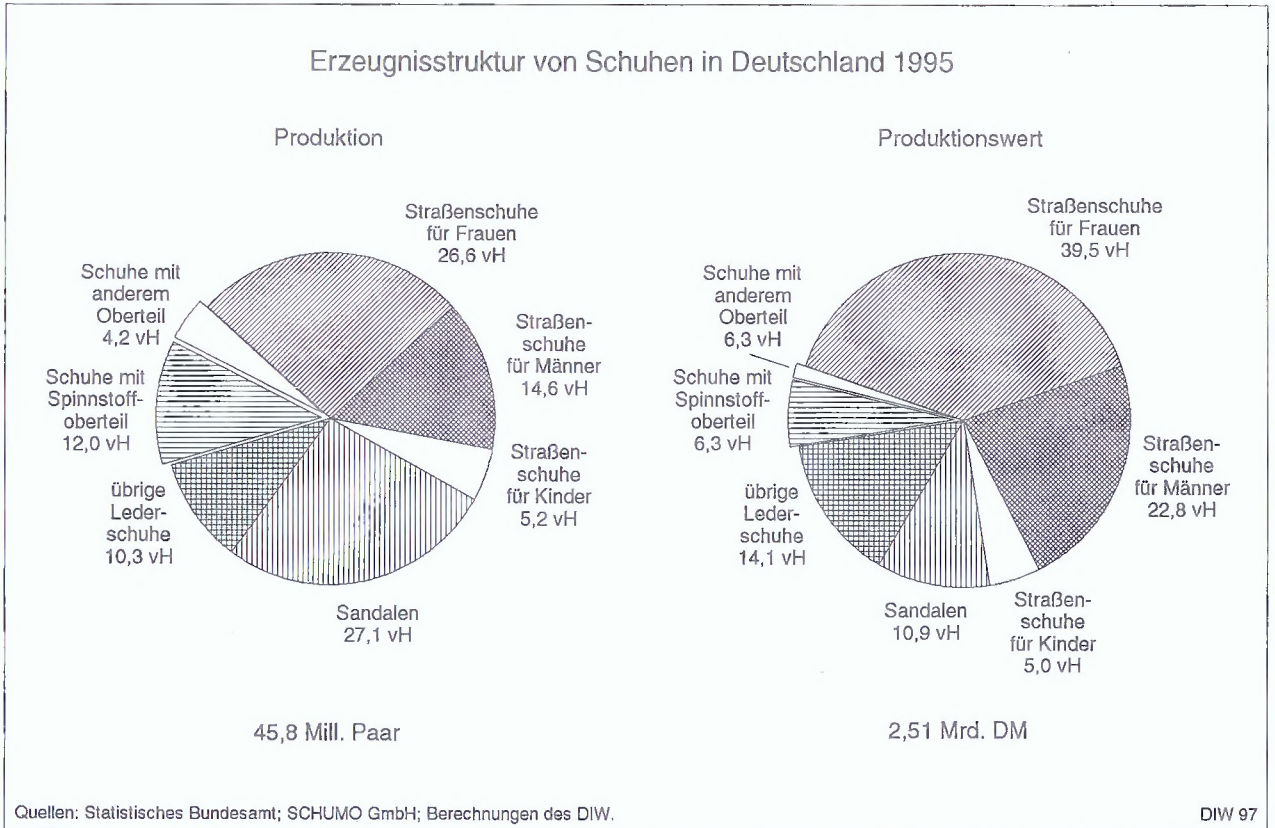


insgesamt 42,4 vH. Die Schuhindustrie ist überwiegend mittelständisch strukturiert. Vereinzelt Firmenzusammenschlüsse⁴ und das Ausscheiden einzelner Unternehmen aus dem Markt haben an der hohen Wettbewerbsintensität kaum etwas geändert. Stark gewandelt hat sich in den letzten Jahren insbesondere die Anbieterstruktur auf dem weitgehend stagnierenden Sportschuhmarkt. Finanzstarke Sportschuhkonzerne drängen seit Jahren auf den deutschen Markt⁵.

⁴ Erwähnt sei hier nur der Erwerb der Sioux Schuhfabriken Peter Sapper GmbH & Co. KG durch die Salamander AG. Dadurch erhöhte sich der Marktanteil von Salamander bei Herrenschuhen auf knapp 7 vH; der Zusammenschluß wurde aber vom Bundeskartellamt nicht beanstandet (Bundeskartellamt: Bericht des Bundeskartellamtes über seine Tätigkeit in den Jahren 1991 / 1992 sowie über die Lage und Entwicklung auf seinem Aufgabengebiet. Drucksache 12 / 5200 vom 24.6.1993, S. 104 f.).

⁵ Die in Deutschland bis dahin größten Anbieter von Sportschuhen, die Adidas AG und die Puma AG — wobei Adidas einen etwa doppelt so hohen Marktanteil wie Puma hatte —, verloren auf-

Schaubild 2



Nicht nur im Inland, sondern auch auf den meisten Auslandsmärkten verlor die deutsche Schuhindustrie Marktanteile. In der OECD insgesamt mußten Deutschland, Italien, Spanien und Frankreich, aber auch Südkorea, Brasilien und Taiwan Verluste bei den Importanteilen hinnehmen. Die Importanteile Chinas, Indonesiens, Thailands und, als einzigem europäischen Land, Portugals haben dagegen zugenommen. China hatte bei den Importen in die OECD 1994 einen Anteil von 24 vH, 1985 waren es nur gut 1 vH. Italiens Anteil fiel zwar von 28 auf 17 vH, doch bleibt Italien für die meisten Länder nach wie vor das wichtigste Herkunftsland. Einen Importanteil von mehr als 10 vH hat Deutschland lediglich in der Schweiz, in Österreich und in den Niederlanden. In der Schweiz konnten die Importanteile gehalten werden.

Importe

Schuhimporte haben für die Inlandsversorgung eine ungleich größere Bedeutung als Schuhe aus deutscher Produktion (Schaubild 4). Von den Schuheinfuhren im Wert von 6,3 Mrd. DM (ohne Schuhnebenprodukte) im Jahre 1995 stammten 4,8 Mrd. DM aus Europa und 1,3 Mrd. DM aus Asien (Tabelle 4). Hauptlieferant war Italien mit 2,1 Mrd. DM, gefolgt von Portugal (0,7 Mrd. DM), Spanien

(0,5 Mrd. DM), China (0,4 Mrd. DM) und Österreich (0,3 Mrd. DM). Aus diesen fünf Ländern wurden wertmäßig knapp zwei Drittel der Schuhe importiert. Während Italiens Anteil an den Importen von 49 vH (1985) auf 33 vH (1995) zurückging⁶ — sie erreichten 1991 mit 3,0 Mrd. DM ihren höchsten Wert —, stiegen im betrachteten Zeitraum die Einfuhren aus Portugal deutlich: Sie haben sich von 158 Mill. DM auf 704 Mill. DM mehr als vervierfacht, wobei das größte Wachstum Ende der achtziger Jahre zu verzeichnen war — hierin spiegeln sich die Auswirkungen der Produktionsauslagerungen nach Portugal. Die Importe aus Asien haben stark zugenommen; ihr Anteil wuchs im gleichen Zeitraum von 9 vH auf 21 vH. Im Jahre 1993 hatten die asiatischen Länder einen Anteil von 26 vH. Seither haben sich die Einfuhren aus Südkorea und China um die Hälfte reduziert, im Fall von China bedingt durch verringerte Einfuhrkontingente, im Fall von Südkorea offenbar durch Verlagerungen in Länder wie Vietnam.

grund der Absatzerfolge von Newcomern — Nike, dem inzwischen weltgrößten Sportschuhhersteller, sowie Reebok und L.A. Gear (alle USA) sowie Asics Tiger (Japan) — beträchtliche Marktanteile (Bundeskartellamt, a.a.O., S. 87).

⁶ Die Import- und Exportangaben beziehen sich 1985 auf Westdeutschland und von 1991 an auf Deutschland insgesamt. Dies dürfte aber an den ausgewiesenen Tendenzen nichts Gravierendes ändern.

Tabelle 2

Deutschlands Produktion, Einfuhr und Ausfuhr von Schuhen¹⁾
Mill. Paar

Produktgruppen	1985				1995			
	Produktion ²⁾	Einfuhr	Ausfuhr	Inländische Verfügbarkeit ³⁾	Produktion ²⁾	Einfuhr	Ausfuhr	Inländische Verfügbarkeit ³⁾
Schuhe mit Lederoberteil	68,4	142,2	26,5	184,1	38,4	183,7	33,8	188,3
Straßenschuhe für Frauen	28,9	59,0	9,8	78,1	12,2	72,0	13,4	70,8
Straßenschuhe für Männer	14,3	26,8	5,8	35,3	6,7	41,6	7,1	41,2
Straßenschuhe für Kinder	4,1	13,5	0,9	16,7	2,4	17,2	1,8	17,8
Sandalen	7,4	17,6	4,0	21,0	12,4	34,1	7,1	39,4
Sicherheitsschuhe	3,7	1,4	0,5	4,6	3,8	3,8	0,8	6,8
Sportschuhe und Skistiefel	8,0	19,7	4,5	23,2	0,6	6,0	1,9	4,7
Hausschuhe u. a. Schuhe	2,0	4,2	1,0	5,2	0,3	9,0	1,7	7,6
Schuhe mit Kunststoffoberteil	6,4	33,9	3,4	36,9	1,8	64,3	8,4	57,7
Schuhe mit Spinnstoffoberteil	12,2	34,2	5,4	41,0	5,5	83,0	7,8	80,7
Sonstige Schuhe	0,2	12,5	0,4	12,3	0,1	6,1	0,5	5,7
Insgesamt	87,2	222,8	35,7	274,3	45,8	337,1	50,5	332,4

¹⁾ 1985 Westdeutschland, 1995 vereintes Deutschland; 1985 in der Abgrenzung von 1995. — ²⁾ Produktion von Betrieben von Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit 20 Erwerbstätigen und mehr sowie von Betrieben mit 20 Erwerbstätigen und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. — ³⁾ Produktion plus Einfuhr minus Ausfuhr.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie; SCHUMO GmbH; Berechnungen des DIW.

Von den 1995 nach Deutschland importierten etwa 340 Mill. Paar Schuhen stammten drei Fünftel aus Europa, der Rest vorwiegend aus Asien. Aus Italien wurden 1995 mit 91 Mill. Paar die meisten Schuhe bezogen; 1991 waren es noch 116 Mill. Paar. China hat seine Einfuhren gegenüber 1985 erheblich steigern können und überholte 1991 vorübergehend Italien; seitdem sind die Bezüge aus der Volksrepublik deutlich zurückgegangen. Die Rangfolge der Lieferländer für Schuhe differiert bei Mengen und Werten. Zum einen unterscheiden sich die Schuhimporte preislich: Lederschuhe sind im allgemeinen teurer als Stoff-, Gummi- oder Holzschuhe; Straßenschuhe wiederum gehören einem anderen Preissegment an als Hausschuhe. Zum anderen differieren Schuhe vergleichbarer Art und Qualität preislich je nach Herkunftsland.

Legt man die reinen Importwerte zugrunde, so ergibt sich folgendes Bild: Aus Portugal importierte Schuhe „kosten“ 1995 je Paar durchschnittlich 29,62 DM, aus Italien 22,78 DM und aus Spanien 18,31 DM. Deutlich darunter lagen die Werte für die aus Asien eingeführten Schuhe: Indonesien 13,42 DM, Vietnam 9,68 DM, China 7,65 DM. Der durchschnittliche Produktionswert für in Deutschland gefertigte Schuhe ist durchweg höher. Ein direkter Vergleich ist allerdings kaum möglich, da beispielsweise in Europa gefertigte Schuhe überwiegend im oberen Qualitätssegment angesiedelt sind, während es sich bei Schuhimporten aus Asien eher um Massenware mit geringerem Qualitätsanspruch handelt.

Exporte

Die Schuhexporte (ohne Schuhnebenprodukte) sind von 1985 bis 1995 um 26 vH auf 1,7 Mrd. DM gestiegen; von diesen stammten nach Schätzungen des Hauptverbandes der Deutschen Schuhindustrie zuletzt 1,2 Mrd. DM aus Importen. Aus der Produktion in Deutschland wurden Schuhe im Wert von knapp 0,6 Mrd. DM exportiert, d.h. bezogen auf die Produktion fertiger Schuhe (2,2 Mrd. DM) nimmt der Verband eine Exportquote von etwa einem Viertel an. Die Ausfuhrintensität der Schuhindustrie in Deutschland entspricht damit etwa dem Durchschnitt im verarbeitenden Gewerbe.

Von den Ausfuhren fertiger Schuhe wurden 1995 beinahe neun Zehntel in europäische Länder geliefert. Hauptabnehmer waren die Nachbarländer Österreich, die Niederlande, Frankreich, die Schweiz, Belgien/Luxemburg sowie Großbritannien und die GUS; sie nahmen zwei Drittel des Exports auf. Auch 1985 waren diese Länder schon die wichtigsten Abnehmer von Schuhen aus Deutschland. Während die Produktion von Schuhen seit Anfang der siebziger Jahre rückläufig war, konnten die Ausfuhren seit 1975 ständig gesteigert werden. Deutschland exportiert heute mengenmäßig mehr Schuhe, als es selber im Inland herstellt.

Weltmarkt

Der Schuhmarkt ist international — sieht man von Kontingenten der Europäischen Union für Schuhe aus China

Tabelle 3

Deutschlands Produktion, Einfuhr und Ausfuhr von Schuhen¹⁾
Mill. DM

Produktgruppen	1985				1995			
	Produktion ²⁾	Einfuhr	Ausfuhr	Inländische Verfügbarkeit ³⁾	Produktion ²⁾	Einfuhr	Ausfuhr	Inländische Verfügbarkeit ³⁾
Schuhe mit Lederoberteil	3 580	3 960	1 199	6 341	1 997	4 828	1 430	5 395
Straßenschuhe für Frauen	1 770	1 916	512	3 174	856	2 182	591	2 447
Straßenschuhe für Männer	813	892	302	1 403	493	1 274	340	1 427
Straßenschuhe für Kinder	167	289	31	425	109	337	51	395
Sandalen	261	336	143	454	235	580	244	571
Sicherheitsschuhe	214	52	23	243	240	138	47	331
Sportschuhe und Skistiefel	294	426	162	558	35	190	109	116
Hausschuhe u. a. Schuhe	61	49	26	84	29	127	48	108
Schuhe mit Kunststoffoberteil	127	415	69	473	27	668	145	550
Schuhe mit Spinnstoffoberteil	188	352	101	439	137	739	144	732
Sonstige Schuhe	5	74	6	73	4	74	9	69
Schuhteile	226	383	72	537	349	678	339	688
Insgesamt	4 126	5 184	1 447	7 863	2 514	6 987	2 067	7 434

¹⁾ 1985 Westdeutschland, 1995 vereintes Deutschland; 1985 in Abgrenzung von 1995. — ²⁾ Produktion von Betrieben von Unternehmen des produzierenden Gewerbes mit 20 Erwerbstätigen und mehr sowie von Betrieben mit 20 Erwerbstätigen und mehr von Unternehmen der übrigen Wirtschaftsbereiche. — ³⁾ Produktion plus Einfuhr minus Ausfuhr.

Quellen: Statistisches Bundesamt; Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie; SCHUMO GmbH; Berechnungen des DIW.

ab — weitgehend liberalisiert. Weltweit wurden 1993 etwa 9,3 Mrd. Paar Schuhe produziert, davon zwei Drittel in Asien. Bei den Ländern führte China, das 1993 3,5 Mrd. Paar produzierte, mit großem Abstand vor Brasilien (0,6 Mrd. Paar) die Rangliste an; danach folgten Italien,

Indien und Indonesien. Diese fünf Länder waren damit an der weltweiten Produktion mit über 50 vH beteiligt. Der Anteil der Produktion Deutschlands betrug 0,6 vH; 21 Länder stellen mehr Schuhe her als Deutschland⁷.

Die weltweiten Importe wurden 1993 mit 4,7 Mrd. Paar Schuhe beziffert; asiatische, europäische und amerikanische Länder importierten jeweils 1,5 bis 1,7 Mrd. Paar Schuhe. Die wichtigsten Importländer waren 1993 die USA und Hongkong mit jeweils 1,3 Mrd. Paar Schuhen. Deutschland ist noch vor Japan und Frankreich der drittgrößte Absatzmarkt. Zusammen nehmen diese fünf Länder drei Viertel der Gesamtimporte auf. Die Importe Hongkongs sind fast ausschließlich chinesischen Ursprungs und dürften als Re-Exporte Hongkong wieder verlassen haben.

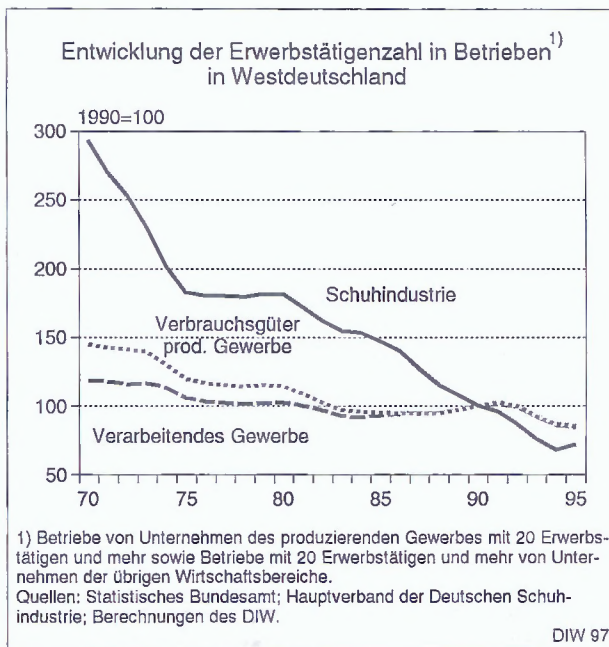
Gründe für den Schrumpfungsprozeß

Hohe Personalkosten

Produktionsrückgänge in der Schuhindustrie, begleitet von Produktionsauslagerungen in Niedriglohnländer,

⁷ Food and Agriculture Organization of the United Nations (FAO): World statistical compendium for raw hides and skins, leather and leather footwear 1977-1995. Die Angaben der UN sind nicht immer kompatibel mit den Angaben des europäischen Schuhverbandes.

Schaubild 3



Lieferländer	Mill. DM				Mill. Paar			
	Westdeutschland		Deutschland		Westdeutschland		Deutschland	
	1985	1990	1993	1995	1985	1990	1993	1995
Europa	4 335	5 349	4 867	4 778	179,4	210,1	208,3	203,6
EU-Länder (EU 15)	3 701	4 749	4 163	4 072	152,9	184,7	178,3	173,1
darunter:								
Frankreich	269	272	201	222	11,7	12,2	11,4	11,7
Italien	2 370	2 745	2 178	2 076	97,8	104,2	97,6	91,1
Portugal	158	563	722	704	6,4	22,0	24,1	23,8
Spanien	355	513	435	493	19,7	23,0	24,2	26,9
Österreich	295	385	397	322	7,6	9,5	9,3	6,9
Übrige europäische Länder	634	600	704	707	26,5	25,4	30,0	30,5
darunter:								
Jugoslawien und Nachfolgestaaten	283	255	194	149	12,1	11,1	7,8	5,7
CSSR, CSFR und Nachfolgestaaten	26	22	126	176	1,7	1,5	6,2	7,6
Ungarn	73	108	167	163	2,6	3,7	5,7	5,8
Asien	438	954	1787	1343	42,7	101,0	172,7	126,7
darunter:								
Thailand	.	104	189	94	.	12,5	17,0	7,2
Indonesien	.	60	191	198	.	6,4	15,3	14,8
Vietnam	.	1	99	219	.	0,4	12,6	22,6
China	37	176	830	431	10,3	38,8	98,5	56,4
Südkorea	64	227	189	85	4,6	11,2	6,5	3,2
Taiwan	269	283	116	92	20,1	22,6	8,3	7,2
Amerika	25	143	222	98	0,6	5,6	8,1	4,1
Afrika, Australien, Ozeanien	3	9	61	90	0,1	0,4	2,3	2,7
Insgesamt	4 801	6 455	6 937	6 309	222,8	317,1	391,4	337,1

Quellen: Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie; SCHUMO GmbH.

Schuhe werden seit Jahrhunderten in vielen Regionen der Erde hergestellt. Eine besondere Qualifikation der Beschäftigten ist kaum erforderlich. Das begünstigt die Auslagerung der Fertigung von Schuhen in Länder mit niedrigen Arbeitskosten. Bezieht man die bei den Unternehmen anfallenden Personalkosten¹⁰ auf die Produktionskosten, so ergab sich unter Vernachlässigung der Personalkosten für die Produktion im Ausland für Westdeutschland 1994 eine Personalkostenquote von 43 vH; 1985 hatte sie dort erst 35 vH betragen. Diese Quote liegt höher als im Durchschnitt des verarbeitenden Gewerbes¹¹.

Die Lohnkosten sind für die Wahl des Standorts für die Schuhproduktion von entscheidender Bedeutung, da moderne Technologie für die Fertigung von Schuhen international einsetzbar ist. Transportkosten und Zölle für Länder außerhalb der EU spielen eine untergeordnete Bedeutung. In Deutschland sind neben Skandinavien, der Schweiz und Norditalien die Personalkosten am höchsten. Am unteren Ende der Skala liegen innerhalb der EU Portugal, Griechenland und Spanien. Die Personalkosten dieser Länder betragen nur etwa 40 bis 60 vH des deutschen Niveaus, das der Transformationsländer sowie von Serbien, Slowenien und Marokko sogar nur 25 vH. Die Personalkosten in den asiatischen Ländern¹² sind um zwei Drittel niedriger als in Deutschland. Dieser Vergleich basiert auf Vorgabeminuten in der Schuhindustrie; Produktivitätsunterschiede in den einzelnen Ländern und Transportkosten nach Deutschland sind dabei berücksichtigt. Für ein Paar Schuhe werden bei der Herstellung 50 bis 70 Minuten vorgegeben¹³. In Deutschland und Norditalien errechnen sich hieraus Personalkosten von etwa 32 bis 45 DM, in Österreich von 24 bis 34 DM, in Spanien von 19 bis 27 DM, in Portugal von 14 bis 19 DM, in Indien und Indonesien von gut 10 bis 14 DM und auf den Philippinen und in Vietnam von etwa 9 bis 13 DM¹⁴. Da die Kosten für Leder und die Kapitalkosten überall annähernd gleich sind, verringern sich die Kosten für ein Paar Schuhe gegenüber der Herstellung in Deutschland in diesen Ländern bei einer Vorgabezeit von 50 Minuten um 8 bis 23 DM, bei einer Vorgabezeit von 70 Minuten um 11 bis 32 DM. Da im Handel in den meisten Fällen ein Aufschlag von etwa 100 vH erfolgt, beträgt die Differenz der Kosten für die Produktion in den genannten Ländern 16 bis 64 DM je Paar Schuhe; das sind beträchtliche Preisunterschiede in einem Markt mit starkem Wettbewerb.

Niedrige Transaktionskosten

Die Verlagerung von Produktionsstätten ins kostengünstigere Ausland erscheint bei den Unterschieden in den Lohnkosten nur folgerichtig. Die Fortschritte in der Kommunikationstechnologie in Verbindung mit vergleichsweise niedrigen Transportkosten begünstigen die Ausgliederung verschiedener Produktionsstufen an die jeweils kostengünstigsten Standorte. Die Luftfrachtkosten für Schuhe, die in Indien hergestellt werden, betragen etwa

1,50 US Dollar je Paar; für in Portugal hergestellte Schuhe liegen sie etwas niedriger. Vereinfachungen im grenzüberschreitenden Güterverkehr und bei der Errichtung neuer Produktionsstätten im Ausland sowie das Vorhandensein eines reichlichen Arbeitsangebots führten insgesamt zu einer Verringerung der Transaktionskosten. Die Kostendifferenziale zwischen der Bundesrepublik Deutschland und Niedriglohnländern bestanden schon lange vor den ersten Produktionsauslagerungen. Erst die weitere Liberalisierung im Welthandel und die technologischen Entwicklungen erlaubten den Schuhproduzenten, darauf mit verstärkter Standortoptimierung zu reagieren.

Produktionsauslagerungen

Für die deutsche Schuhindustrie waren die Produktionsverlagerungen ins Ausland mit einem Kapazitätsabbau in Deutschland verbunden. Anfangs wurden nur Lohnarbeiten für einzelne Schuhteile (insbesondere Schäfte) in Länder mit niedrigeren Lohnkosten vergeben. Später wurde auch die Montage von Schuhen im Ausland vorgenommen. Deutsche Unternehmen begannen, sich an Unternehmen im Ausland zu beteiligen oder eigene Tochterunternehmen zu gründen. Die Produktionsverlagerungen führten in vielen Fällen dazu, daß auch der Einkauf der Materialien neu organisiert wurde: Vorprodukte, die man zur Produktion in Deutschland noch im Inland bezog, wurden nun aus Kostengründen vorzugsweise im Ausland gekauft. Die Folge war, daß die Zulieferindustrie für die Schuhherstellung in Deutschland etwa in gleichem Maße geschrumpft ist wie die Schuhproduktion selbst.

Schon in den sechziger Jahren war die Firma Gabor shoes & fashion Vorreiter bei der Standortoptimierung. Für die Entscheidung, in Österreich zu produzieren, sprachen unter anderem die um 25 bis 30 vH niedrigeren¹⁵ Löhne. Vor etwa zwanzig Jahren begann die verstärkte Auslagerung der Produktion nach Jugoslawien (Schäfteherstellung). Danach folgten im großen Stil Produktionsauslagerungen nach Portugal. Im Norden des Landes waren gute Voraussetzungen gegeben, da man auf der von Großbritannien errichteten Schuhindustrie weiter aufbauen

¹⁰ Einschließlich der Personalkosten für das Management der Produktion im Ausland.

¹¹ Die Entwicklung der Produktionskosten in der westdeutschen Industrie von 1975 bis 1991. Bearb.: A. Boneß und H. Wessels. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 8/94.

¹² Für China lagen keine Angaben vor.

¹³ Ein guter Straßenschuh besteht aus 70 bis 80 Einzelteilen, d.h. ein Paar Schuhe setzt sich aus 140 bis 160 Teilen zusammen und erfordert bis zu 140 verschiedene Arbeitsgänge

¹⁴ Die Personalkosten beziehen sich auf die Herstellung eines Lederstraßenschuhs im mittleren Qualitätssegment. Die Angaben sind zu durchschnittlichen Währungsparitäten auf D-Mark umgerechnet.

¹⁵ Dabei spielte auch eine Rolle, daß man für den Verkauf von Schuhen in der EFTA in dieser Region eine Produktionsstätte hatte.

konnte. Personalkosten, kaum halb so hoch wie in Deutschland, ausreichend qualifiziertes Personal und eine für die Schuhproduktion geeignete Infrastruktur waren Anlaß für eine Vielzahl deutscher Unternehmen, Tochterunternehmen in Portugal zu gründen.

Rund 60 vH der Schuhproduktion¹⁶ in Portugal sind für deutsche Schuhunternehmen bestimmt. In Portugal fertigen derzeit 30 000 Beschäftigte ausschließlich für deutsche Schuhhersteller (rund 65 Mill. Paar). Die deutsche Schuhindustrie beschäftigt somit in Portugal inzwischen mehr Personal als in Deutschland. In den letzten vier bis fünf Jahren wurden jedoch von deutschen Unternehmen keine Produktionsauslagerungen mehr nach Portugal vorgenommen, da es inzwischen noch kostengünstigere Länder gibt (Tunesien, Marokko und einige Länder Osteuropas, z.B. Kroatien, Slowenien, Ungarn und Tschechien).

Seit vielen Jahren wird ein erheblicher Teil der Sportschuhe in Ost- und Südostasien produziert. In Indonesien, Taiwan, Hongkong, Thailand, China und Indien lassen deutsche Unternehmen Straßenschuhe und Sandalen fertigen. Indien hat in den vergangenen Jahren zum Teil mit italienischer Unterstützung eine leistungsfähige Schuhindustrie aufgebaut. Von der Schuhindustrie wird es als Produktionsstandort mit Zukunft favorisiert, nicht zuletzt wegen des leichten Zugangs zum Rohstoff Leder. Weiter sprechen für Indien die um zwei Drittel niedrigeren Produktionskosten, die Produktqualität und die vernachlässigbaren Frachtkosten.

Heute werden mehr als doppelt soviel Schuhe für die deutsche Schuhindustrie im Ausland montiert wie im Inland. Dem deutschen Vorbild folgten auch zahlreiche andere europäische Schuhhersteller. Sogar die italienische Schuhindustrie verlagert seit einigen Jahren Produktionen ins Ausland, da die Löhne in Italien in der Vergangenheit erheblich gestiegen sind und die Personalkosten in der Schuhindustrie im Norden des Landes deutsches Niveau erreicht haben.

Perspektiven

Wie in den vergangenen Jahren war die Produktion von Schuhen in Deutschland 1996 weiter rückläufig. Die deutsche Schuhindustrie hat in der Vergangenheit Marktanteile auf dem deutschen Schuhmarkt und auf fast allen wichti-

gen Exportmärkten verloren. Es ist zu erwarten, daß der Wettbewerb auf dem Weltmarkt noch zunehmen wird, wenn Länder, die in der Schuhproduktion bisher noch wenig in Erscheinung getreten sind, z.B. Pakistan¹⁷, ihre Schuhproduktion ausbauen.

Die Schuhindustrie ist eine klassische Branche, in der Lohnsteigerungen kaum noch durch verbesserte Technik kompensiert werden können. Die Produktion wird in Niedriglohnländer verlagert. In Deutschland bleiben nur dispositive Bereiche und einige hochwertige Fertigungen. Die Entwicklung der Unternehmen und der Produktion in Deutschland fallen schon seit längerem auseinander und werden weiterhin auseinanderdriften. Während Produktion und Beschäftigung in der Branche in Deutschland auch in Zukunft rückläufig sein werden, ist die Lage der deutschen Unternehmen der Schuhindustrie im allgemeinen als befriedigend einzuschätzen.

Mit weiteren Produktionsauslagerungen — vorzugsweise nach Indien und in die osteuropäischen Staaten — ist zu rechnen. Eine Halbierung der Produktion in den nächsten zehn Jahren auf dann etwa 20 Mill. Paar Schuhe mit einem weiteren Abflachen der Produktionstiefe wäre dann die Folge. Da ein Wettbewerb mit Billiganbietern aus den Entwicklungsländern langfristig wenig Aussicht auf Erfolg verspricht, sind deutsche Schuhproduzenten gut beraten, weiterhin vorzugsweise Nischen im hochqualitativen Segment und im Bereich von Bequemschuhen zu besetzen. Hier ist der Konkurrenzdruck heute noch vergleichsweise niedrig. Auch demographische Entwicklungen — der Anteil der über siebzigjährigen Personen in Deutschland wird sich von reichlich 10 vH (1993) auf etwa 15 vH (2010) erhöhen¹⁸ — sprechen dafür.

Die Beschäftigten in der einheimischen Schuhindustrie werden in Zukunft — von Ausnahmen abgesehen¹⁹ — wohl vorzugsweise in der Schuhentwicklung und in den dispositiven Bereichen eingesetzt werden.

¹⁶ Hauptverband der Deutschen Schuhindustrie.

¹⁷ Nachrichten für den Außenhandel: Pakistans Schuhindustrie entdeckt Weltmarkt. Ausgabe vom 10.10.1995, S. 6.

¹⁸ Alternde Gesellschaft. Zur Bedeutung von Zuwanderungen für die Altersstruktur der Bevölkerung in Deutschland. Bearb.: E. Schulz. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 33/95.

¹⁹ Dazu gehört z.B. die Firma Peter Kaiser (Pirmasens), die bisher ausschließlich in Deutschland produzierte.

Aus den Veröffentlichungen des DIW Beiträge zur Strukturforschung

Erscheinen seit 1967.

- Heft 154 **Zeitreihen für das Bauvolumen in der Bundesrepublik Deutschland.** Von Bernd Bartholmai unter Mitarbeit von Jochen A. Hübener, Manfred Melzer, Joachim Schintke und Nicolai Mynter. 115 S. 1994. (3-428-08256-7). DM 98,— / öS 715,— / sFr 98,—.
- Heft 155 **Technologische Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik Deutschland — Theoretische und empirische Aspekte einer international vergleichenden Analyse.** Von Dieter Schumacher, Heike Belitz, Alfred Haid, Kurt Hornschild, Hans J. Petersen, Florian Straßberger, Harald Trabold unter Mitarbeit von Marian Beise. 369 S. 1995. (3-428-08360-1). DM 178,— / öS 1.299,— / sFr 178,—.
- Heft 156 **Aufbau des industriellen Mittelstands in den neuen Bundesländern.** Von Heike Belitz, Dietmar Edler, Frank Fleischer, Kurt Hornschild, Angela Scherzinger und Florian Straßberger. 191 S. 1995. (3-428-08372-5). DM 122,— / öS 891,— / sFr 122,—.
- Heft 157 **Wirtschaftliche Aspekte einer Vereinigung der Länder Brandenburg und Berlin.** Von Thomas Döring, Kurt Geppert, Manfred Horn, Eckhard Kutter und Dieter Vesper. 304 S. 1995. (3-428-08373-3). DM 158,— / öS 1.153,— / sFr 158,—.
- Heft 158 **Industriegüterimporte der EG aus Lateinamerika — Rahmenbedingungen und Perspektiven —.** Von Hans J. Petersen, Uta Möbius, Katharina Müller, Siegfried Schultz und Christian Weise. 218 S. 1995. (3-428-08393-8). DM 132,— / öS 964,— / sFr 132,—.
- Heft 159 **Ein System von Input-Output-Tabellen für die Bundesrepublik Deutschland — Konzeption, Erstellung, Auswertung.** Von Utz-Peter Reich, Reiner Stäglin, Carsten Stahmer unter Mitarbeit von Joachim Schintke und Wolfgang Eichmann. 324 S. 1995. (3-428-08394-6). DM 164,— / öS 1.197,— / sFr 164,—.
- Heft 160 **Auslandsinvestitionen ostasiatischer Länder in Europa und in der Bundesrepublik Deutschland.** Von Siegfried Schultz. 225 S. 1995. (3-428-08408-X). DM 132,— / öS 964,— / sFr 132,—.
- Heft 161 **Bisherige und künftige Versorgung der osteuropäischen Länder mit den Stahlveredlern Mangan, Chrom, Nickel und Molybdän.** Von Peter Eggert, Eberhard Wettig, Ilse Häusser, Aribert Kampe, Manfred Kraft, Jochen Parchmann, Helmut Schmidt und Gerhard Winkler. 364 S. 1995. (3-428-08609-0). DM 178,— / öS 1.299,— / sFr 178,—.
- Heft 162 **Künftige Entwicklung des Medien- und Kommunikationssektors in Deutschland.** Von Klaus Schrape, Wolfgang Seufert, Hansjörg Haas, Daniel Hürst und Sabine Gafke. 212 S. 1996. (3-428-08766-6). DM 132,— / öS 964,— / sFr 132,—.
- Heft 163 **Verflechtungsanalysen für die Volkswirtschaft der DDR am Vorabend der deutschen Vereinigung.** Von Udo Ludwig, Reiner Stäglin, Carsten Stahmer unter Mitarbeit von Karl-Heinz Siehdnrl. 283 S. 1996. (3-428-08879-4). DM 156,— / öS 1.139,— / sFr 138,—.
- Heft 164 **Expertise über die Anstoßwirkungen öffentlicher Mittel in der Städtebauförderung.** Von Vera Lessat unter Mitarbeit von Klaus-Peter Gaulke und Josef Rother. 102 S. 1996. (3-428-08902-2). DM 98,— / öS 715,— / sFr 89,—.
- Heft 165 **FuE-Aktivitäten, Außenhandel und Wirtschaftsstrukturen: Die technologische Leistungsfähigkeit der deutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich.** Von Florian Straßberger, Marian Beise, Heike Belitz, Ludger Lindlar, Dieter Schumacher und Harald Trabold. 211 S. 1996. (3-428-08920-0). DM 132,— / öS 964,— / sFr 117,50.
- Heft 166 **Entwicklung von Bevölkerung und Wirtschaft in Deutschland bis zum Jahr 2010 — Ergebnisse quantitativer Szenarien.** Von Martin Gornig, Bernd Görzig, Claudius Schmidt-Faber und Erika Schulz. 170 S. 1997. (3-428-09126-4). DM 118,— / öS 861,— / sFr 105,—.
- Heft 167 **Ostmitteleuropa auf dem Weg in die EU — Transformation, Verflechtung, Reformbedarf.** Von Christian Weise, Herbert Brücker, Fritz Franzmeyer, Maria Lodahl, Uta Möbius, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher, Harald Trabold, unter Mitarbeit von Silke Boger und David Rusnok. 348 S. 1997. (3-428-09141-8). DM 178,— / öS 1.299,— / sFr 158,—.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 89 789-0 — Telefax (0 30) 89 789-200
DIW-Internet-Homepage: <http://www.diw-berlin.de/>

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep, Wolfram Schreittl, Ph. D., Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Kurt Geppert, Jochen Schmidt, Dieter Teichmann.

Europäische Union:

Osterweiterung beschleunigt Konvergenz. Bearbeitet von Herbert Brücker. —

Schrumpungsprozeß der deutschen Schuhproduktion hält an. Bearbeitet von Alfred Haid und Hans Wessels.

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin, Telefon (0 30) 7 90 00 60.

Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig.

Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 210,—, vierteljährlich DM 65,—, Einzelnummer DM 15,—.

Zuzüglich Versandkosten

ISSN 0012-1304