

EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf Direktinvestitionen und Handel*

Die EU-Osterweiterung, verstanden als ein längerfristiger Prozess verstärkter Integration der Beitrittsländer in die EU, hat zu einer bereits heute intensiven Verflechtung der beteiligten Volkswirtschaften geführt. Dabei hat sich eine Arbeitsteilung herausgebildet, bei der die mittel- und osteuropäischen Länder wegen ihrer Arbeitskostenvorteile von deutschen Unternehmen als Standort für arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette genutzt werden. Während wenig dafür spricht, dass es künftig zu weiteren massiven Standortverlagerungen deutscher Unternehmen in die Beitrittsländer kommt, ist im Außenhandel eine weitere Intensivierung der Handelsbeziehungen wahrscheinlich.

Nach langer Vorbereitung sind am 1. Mai 2004 acht Länder Mittel- und Osteuropas (außerdem: Malta und Zypern) der Europäischen Union beigetreten: Polen, Ungarn, die Tschechische Republik, die drei baltischen Staaten (Estland, Lettland und Litauen), die Slowakei sowie Slowenien (im Folgenden: MOE-Länder). Aus ökonomischer Sicht ist die Erweiterung der Union freilich schon lange vorher vollzogen worden, nämlich mit der seit Beginn der 90er Jahre forcierten Marktöffnung auf beiden Seiten. Insoweit sind die Änderungen, die sich durch den formalen Beitrittsakt ergeben, eher marginal. Gleichwohl: In einer längerfristigen Perspektive, die von 1990 bis weit in die Zukunft hinein reicht, sind durchaus relevante Auswirkungen der zunehmenden Öffnung der osteuropäischen Länder auf Deutschland und die übrigen westeuropäischen Staaten zu konstatieren.

Grundsätzlich muss die mit dem Prozess der EU-Osterweiterung verbundene Verbesserung der Marktintegration als etwas Positives gesehen werden: Durch vermehrten Warenhandel und durch Faktorbewegungen kommt es zu einer verbesserten Ressourcenallokation; die Wettbewerbsintensität wird erhöht, was in der Tendenz vermehrten Anreiz zu technologischen Neuerungen setzt; die Wahlmöglichkeiten für die Verbraucher werden ausgeweitet. In der deutschen und insbesondere in der ostdeutschen Öffentlichkeit hingegen wird die EU-Osterweiterung häufig eher negativ – nämlich als

Bedrohung bisherigen Lebensstandards – gesehen. Zum Teil beruht diese Skepsis zwar auf Informationsdefiziten, zum Teil sind die Ängste aber auch durchaus real, denn auch wenn die globale Wohlfahrt steigt, gilt dies nicht unbedingt für alle beteiligten Regionen und Sektoren.

Die zu erwartenden Auswirkungen der EU-Osterweiterung betreffen Deutschland als Ganzes und sind insoweit auch gesamtdeutsch zu untersuchen. Darüber hinaus ist allerdings zu fragen, welche Besonderheiten sich für die neuen Bundesländer ergeben.¹

Handel und Direktinvestitionen: Das empirische Bild

In einer idealen Welt ohne Handelsschranken und Beschränkungen der Kapitalmobilität sollte sich die Produktion dort konzentrieren, wo die jeweils günstigsten Bedingungen hierfür gegeben sind. Unter diesen Bedingungen sind Direktinvestitionen und Außenhandel weitgehend substitutiv: Die Produktion am ungünstigeren Standort wird entweder dadurch verdrängt, dass heimische Unternehmen in das Ausland abwandern, oder dadurch, dass ausländische Unternehmen mit günstigeren Importangeboten auf die heimischen Märkte drängen. In beiden Fällen wird es allerdings zu marktgesteuerten Anpassungen von Güter- und Faktorpreisen in den beteiligten Ländern kommen, die dazu führen, dass auch weiterhin an beiden Standorten Produktion stattfindet, wenn auch in veränderter Zusammensetzung. Welche Spezialisierung sich herausbilden wird, hängt von der Ausstattung mit immobilen Produktionsfaktoren und den jeweiligen technologischen Gegebenheiten ab.

Zunächst ist festzustellen, dass sowohl hinsichtlich des Handels als auch hinsichtlich der Investitionstätigkeit deutscher Unternehmen in den MOE-Ländern ein beträchtlicher Teil der Anpassung an die geänderten institutionellen Bedingungen bereits stattgefunden hat. Lag der Anteil der acht mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer an den Warenimporten Deutschlands im Jahre 1990 erst bei 2,4%, waren es im Jahr 2002 bereits 7,6%;

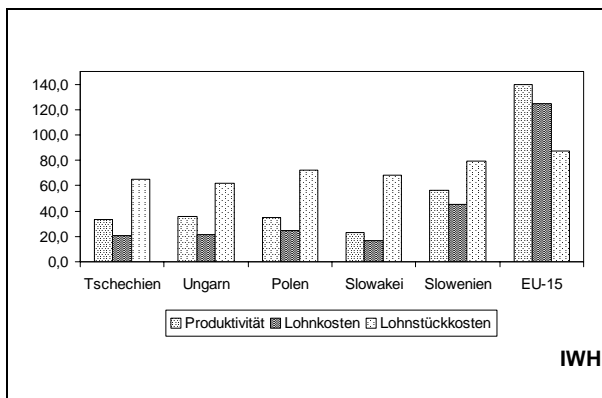
* Die Beiträge in diesem Heft stellen überarbeitete Fassungen von Vorträgen dar, die anlässlich des IWH-Workshops „Die mittel- und osteuropäischen Länder am Vorabend ihres Beitritts zur EU“ am 23. April 2004 gehalten wurden.

¹ Vgl. zu einem allgemein gehaltenen Überblick auch RAGNITZ, J.: EU-Osterweiterung: Auswirkungen auf die neuen Länder, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 2/2002, S. 41-47.

bei den Ausfuhren stieg der Anteil von 3% auf 8%. Das Auslandskapital in den Beitrittsländern erhöhte sich von Werten nahe null im Jahre 1990 auf inzwischen rund 30 Mrd. Euro. Neben Kostenüberlegungen (s. u.) dürfte dabei auch die räumliche Nähe eine bedeutsame Rolle spielen, denn empirische Untersuchungen zeigen gemeinhin eine starke Präferenz multinationaler Unternehmen für nahegelegene Standorte, vor allem dann, wenn auch kulturelle Affinitäten gegeben sind.²

Wettbewerbsvorteile weisen die mittel- und osteuropäischen Länder vor allem hinsichtlich der Arbeitskosten auf, denn die Arbeitnehmerentgelte im Verarbeitenden Gewerbe (als dem für den internationalen Handel wichtigsten Sektor) liegen in den meisten Ländern lediglich bei etwa einem Fünftel des deutschen Niveaus (vgl. Abbildung 1). Allerdings liegt auch die Arbeitsproduktivität in den Beitrittsländern – im Durchschnitt betrachtet – weit hinter deutschen Durchschnittswerten zurück. Der Lohnstückkostenvorteil ist dementsprechend mit rund 25% gegenüber deutschem Niveau zwar längst nicht so groß, aber dennoch beachtlich.

Abbildung 1:
Produktivität^a, Lohnkosten^a und Lohnstückkosten
in der Industrie, 2001
- Deutschland = 100 -



^a Je Erwerbstätigen.

Quellen: Eurostat; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

Zu erwarten ist aufgrund dieses Befunds, dass die mittel- und osteuropäischen Länder gerade bei solchen Produktionen einen Wettbewerbs- und damit auch Spezialisierungsvorteil aufweisen, die den Faktor Arbeit vergleichsweise stark nutzen. Ein In-

dikator hierfür sind die so genannten RCA-Werte.³ Es zeigt sich in der Tat, dass Unternehmen aus jenen Ländern relative Vorteile gegenüber deutschen Anbietern vor allem bei Bekleidung, bei Holz- und Metallwaren aufweisen, also Waren, die gemeinhin als arbeitsintensiv gelten. Entsprechend der relativen Faktorausstattungen weist Deutschland demgegenüber Wettbewerbsvorteile vor allem bei Investitionsgütern, also bei Maschinen und elektrotechnischen Produkten auf. Eine genauere Betrachtung der Außenhandelsstrukturen zeigt indes, dass es keineswegs zu einer rein „interindustriellen“ Arbeitsteilung gekommen ist, bei der die MOE-Länder arbeitsintensive Produkte im Austausch mit humankapitalintensiven Produkten anbieten. So entfällt auf die zehn wichtigsten deutschen Exportprodukte (mit einem Ausfuhranteil von 66%) ein Einfuhranteil von 63%, also nur geringfügig weniger. Besonders die nahezu gleich hohen Ein- und Ausfuhranteile bei Kraftfahrzeugen und elektrotechnischen Erzeugnissen fallen dabei ins Auge. Und zum zweiten zeigt sich, dass Deutschland hohe bilaterale Ausfuhrüberschüsse bei einer Reihe von Vorprodukten aufweist, wie Textilien, Holz oder unbearbeiteten Metallen. Dies wiederum korrespondiert mit dem oben beschriebenen Spezialisierungsmuster der MOE-Länder, Produkte zu exportieren, bei deren Herstellung diese Materialien als Vorleistungen verwendet werden.

Ganz offensichtlich handelt es sich bei einem nicht unbedeutenden Teil des Handels zwischen Deutschland und den MOE-Ländern somit um einen Veredelungsverkehr, bei dem Vorprodukte aus Deutschland in die osteuropäischen Länder versandt werden, dort weiter bearbeitet und schließlich reimportiert werden. Der Sinn dieser Geschäfte liegt in der Verlagerung arbeitsintensiver Teile der Wertschöpfungskette in die Niedriglohnländer Osteuropas. Dementsprechend entspricht die Spezialisierung durchaus dem theoretisch zu erwartenden Muster, ist aber sehr stark geprägt durch eine intraindustrielle Arbeitsteilung innerhalb der (statistisch unterscheidbaren) Branchen.

Die Vermutung liegt nahe, dass der Handel zwischen Deutschland und den MOE-Ländern stark durch induzierte Handelsströme im Gefolge von Investitionen deutscher Unternehmen in jenen Ländern geprägt ist. Tatsächlich sind die Direktin-

² Vgl. z. B. BUCH, C.; KLEINERT, J.; TOUBAL, F.: Determinants of German FDI: New Evidence from Micro-Data. Discussions paper 09/03 der Deutschen Bundesbank, Frankfurt 2003.

³ Der RCA-Wert setzt die güterspezifischen Außenhandels-salden zum Außenhandels-saldo insgesamt in Beziehung und wird als Maß für die relativen Wettbewerbsvorteile eines Landes bei verschiedenen Gütergruppen verwendet.

vestitionen Deutschlands in den Ländern Mittel- und Osteuropas weit überproportional auf industrielle Produktionsstätten gerichtet. Der Anteil des Verarbeitenden Gewerbes (im Zielland) an den deutschen Direktinvestitionen beträgt in diesen Ländern rund 50%, während es in den Industrieländern lediglich 20% sind. Dies passt zu der Überlegung, dass eine Reihe von deutschen Unternehmen Standorte in den MOE-Ländern dazu nutzen, arbeitsintensive Teile der Wertschöpfungskette dorthin zu verlagern – was letzten Endes dazu beitragen kann, die in Deutschland verbleibenden „höherwertige“ Produktion sicherer zu machen.

Weitere Perspektiven

Angesichts der Kostenvorteile der MOE-Länder könnte man erwarten, dass die Direktinvestitionen in diesen Ländern künftig noch stark zunehmen werden. Tatsächlich aber lässt sich eine Präferenz deutscher Unternehmen für den hiesigen Standort feststellen. Auch wenn die statistischen Angaben zu den Direktinvestitionen und den inländischen Investitionen methodisch nicht miteinander vergleichbar sind, zeigt sich, dass die Auslandsinvestitionen deutscher Unternehmen nur einen Bruchteil der Anlageinvestitionen im Inland ausmachen. Noch viel geringer – in einer Größenordnung von 1% der Inlandsinvestitionen – liegt der Anteil, der auf die Reformländer entfällt. Dies lässt sich aus betriebswirtschaftlicher Sicht so erklären, dass die Standortwahl nicht allein aufgrund der Produktionskosten erfolgt, sondern vielmehr auch weitere Kosten zu berücksichtigen sind, zum Beispiel die Kosten für den Transport der hergestellten Waren vom Produktions- zum Absatzort, Informationskosten, die aufgrund unbekannter oder wenig stabiler rechtlicher und institutioneller Rahmenbedingungen im Zielland der Investition entstehen können, oder auch Kontrollkosten, die bei einer Auslandsinvestition höher sein dürften als bei einer Investition im Inland. Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass mit einem Auslandsengagement Risiken entstehen können, angefangen beim Wechselkursrisiko bis hin zu den politischen Risiken einer Veränderung des institutionellen Rahmens.⁴

⁴ Zum Für und Wider einer Auslandsinvestition und entsprechenden empirischen Belegen vgl. die Beiträge im Schwerpunkt „EU-Osterweiterung und Outsourcing: Chance oder Gefahr?“ im ifo-Schnelldienst 7/2004, S. 3-18, insbesondere den Beitrag von S. KINKEL.

Hinzu kommt, dass der entscheidende Kostenvorteil der MOE-Länder, die niedrigen Arbeitskosten mit zunehmender Angleichung der Wirtschaftskraft an westeuropäische Verhältnisse und zunehmende Offenheit auch der Arbeitsmärkte schwinden wird. Bereits heute gelten deshalb für einige Produktionen Standorte in den Beitrittsländern kostenseitig nicht mehr als wettbewerbsfähig gegenüber Standorten in anderen osteuropäischen Ländern wie der Ukraine oder Weißrussland. Zudem wird es den Beitrittsländern künftig schwerer fallen als bisher, großzügige Ansiedlungshilfen zu gewähren, denn sie unterliegen mit dem Beitritt der EU-Beihilfekontrolle. Alles in allem relativiert sich damit die Befürchtung, dass der EU-Osterweiterung eine massive Abwanderungswelle deutscher Unternehmen folgen könnte.

Etwas anders sieht es hingegen auf dem Gebiet des Außenhandels aus: Hier sind in der Tat noch eine Reihe unausgeschöpfter Handelspotenziale vorhanden, und zwar sowohl auf Seiten der Exporte wie auf Seiten der Importe. Zum einen rühren diese aus einer noch nicht vollständig abgeschlossenen Anpassung der Handelsströme an die liberalisierten Märkte,⁵ zum anderen daraus, dass die Mitgliedschaft in der Union in den Beitrittsländern weitere Wachstumsimpulse mit entsprechender Importnachfrage auslösen könnte.⁶ Positiv hiervon werden insbesondere deutsche Hersteller von Investitionsgütern betroffen sein – negativ allerdings die Hersteller von arbeitsintensiv produzierten und/oder standardisierbaren Produkten. Insoweit besteht hier weiterhin Anpassungsbedarf. In diesem Strukturwandel und seiner reibungslosen Bewältigung liegt wohl die größte Herausforderung der EU-Erweiterung für Deutschland.

Sonderprobleme Ostdeutschlands

Nach diesem Überblick über die wirtschaftliche Verflechtung Deutschlands mit den MOE-Ländern ist zu fragen, welche Besonderheiten sich für Ostdeutschland ergeben.

Im Außenhandel scheint die Bedeutung der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer für die ostdeutsche Wirtschaft auf den ersten Blick höher

⁵ Vgl. GOROKHOVSKIJ, B.: Handelssteigernde Effekte der bevorstehenden EU-Osterweiterung, in: IWH, *Wirtschaft im Wandel* 4/2004, S. 98-101.

⁶ Vgl. zu entsprechenden ökonomischen Schätzungen BREUSS, F.: Makroökonomische Auswirkungen der EU-Erweiterung auf alte und neue Mitglieder, in: WIFO-Monatsberichts 11/2001, S. 655-666.

zu sein als für Deutschland insgesamt: Der Anteil der acht Beitrittsländer am Export aus Ostdeutschland liegt mit knapp 14% deutlich höher als in Westdeutschland (8%). Gleichwohl: Insgesamt ist die Wirtschaft der neuen Bundesländer nach wie vor stark regional orientiert: Das Verarbeitende Gewerbe (auf das der größte Teil der Exporttätigkeit entfällt) hat weiterhin ein vergleichsweise geringes gesamtwirtschaftliches Gewicht (16,4% Wertschöpfungsanteil, im Vergleich zu 22,8% im Westen Deutschlands), und die Exportquote in der Industrie liegt nur bei 25,1% (Westdeutschland: 39,5%). Dabei spielt nicht nur die geringe Größe gerade der eigenständigen ostdeutschen Unternehmen eine Rolle, sondern auch, dass gerade die in Ostdeutschland ansässigen Unternehmen in westdeutschem Besitz oftmals nicht auf den mittel- und osteuropäischen Märkten engagiert sind, weil diese Investitionsvorhaben häufig primär der Erschließung des ostdeutschen Marktes dienen.⁷ Alles in allem lässt sich somit feststellen, dass die gesamtwirtschaftliche Bedeutung der Märkte in Mittel- und Osteuropa für die ostdeutsche Wirtschaft bisher vergleichsweise gering ist.

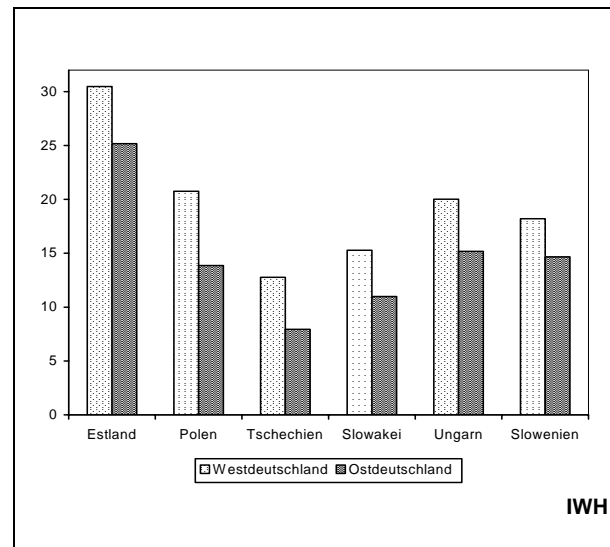
Hinzu kommt eine für eine Ausweitung des Handels nicht unbedingt günstige Spezialisierung in der ostdeutschen Industrie. Im Ganzen lässt sich feststellen, dass ostdeutsche Unternehmen nicht nur stark auf die Herstellung typischerweise wenig handelbarer Güter spezialisiert sind (was mit Bezug auf die Wahrnehmung von Ausfuhrchancen ein Nachteil, mit Bezug auf etwaige Konkurrenz aus den Beitrittsländern hingegen ein Vorteil ist), sondern überdies auf häufig wenig technologieintensive und auch arbeitsintensive Produkte.⁸ Die Gründe für diese strukturellen Charakteristika liegen zu einem guten Teil in der Vergangenheit – in dem anfänglich starken technologischen Rückstand, der eine Konzentration auf die Produktion eher einfacher Güter (bei denen die Technologie nicht die entscheidende Rolle spielt) verursachte; darüber hinaus aber auch bei den im Vergleich zu West-

⁷ Nach einer Umfrage des DIW Berlin unter ostdeutschen Industrieunternehmen aus dem Jahr 2000 sind 43% aller Unternehmen im ausländischem Besitz in den Staaten Mittel- und Osteuropas tätig, während dies für Unternehmen in westdeutschem Besitz nur zu 25% und für eigenständige Unternehmen sogar nur für 17% zutrifft.

⁸ Vgl. zu einer Strukturanalyse des ostdeutschen Verarbeitenden Gewerbes z. B. DIW, Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW: Fortschrittsbericht wirtschaftswissenschaftlicher Institute über die wirtschaftliche Entwicklung in Ostdeutschland. IWH-Sonderheft 3/2002, Halle 2002, Kapitel 3.

deutschland niedrigen Nominallöhnen, die arbeitsintensivere Produktionen und Produktionsmethoden rentabel erscheinen ließen.

Abbildung 2:
Branchenstruktur^a im Verarbeitenden Gewerbe der mittel- und osteuropäischen Beitrittsländer
- Abweichungen von Ost- und Westdeutschland, Euklidisches Distanzmaß -

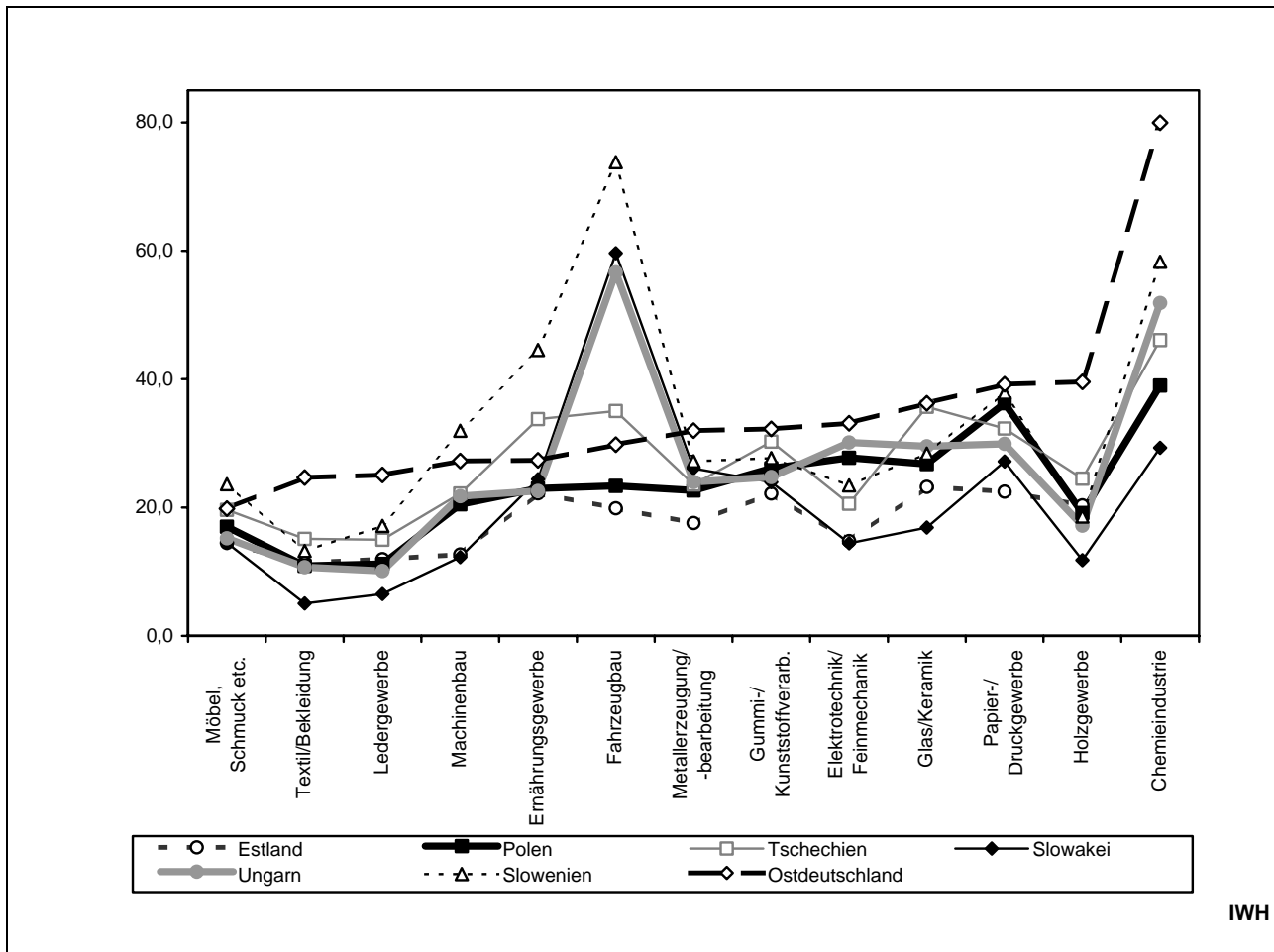


^a Gemessen an den Beschäftigten.

Quellen: Eurostat; Statistisches Bundesamt; Berechnungen des IWH.

All das sind Aspekte, die auch für die Spezialisierungsmuster in den mittel- und osteuropäischen Ländern mitbestimmend sind. Insoweit wundert es nicht, dass die Branchenstruktur in der Industrie in den neuen Ländern in den meisten Fällen zwar „anders“ ist als in den mittel- und osteuropäischen Ländern, die Ähnlichkeit aber deutlich höher ist als zwischen Westdeutschland und den Beitrittsländern (vgl. Abbildung 2). Vor allem im Vergleich zu Tschechien zeigen sich nur geringe wirtschaftsstrukturelle Unterschiede; größere Differenzen sind hier lediglich hinsichtlich des Besatzes mit Betrieben der Textil- und Bekleidungsindustrie zu verzeichnen. Ein ähnliches Bild zeigt sich bei einem Vergleich mit der Slowakei – Spezialisierungsvorteile der Slowakei bestehen auch in erster Linie bei der Textil- und Bekleidungsindustrie sowie beim Ernährungsgewerbe. Und auch bei stärkerer Disaggregation lässt sich feststellen, dass Branchen, für die gemeinhin in Deutschland (und auch in Ostdeutschland) komparative Vorteile vermutet werden, auch in einzelnen mittel- und osteuropäischen Ländern durchaus stark vertreten sind (Chemie: Ungarn, Slowakei, Slowenien; Maschinenbau:

Abbildung 3:
 Produktivität^a in den Branchen des Verarbeitenden Gewerbes in Ostdeutschland und in den mittel- und osteuropäischen Beitrittsländern, 2002
 - in 1 000 Euro -



^a Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen.

Quelle: Eurostat; Berechnungen des IWH.

Tschechien, Slowakei; Elektrotechnik: Tschechien, Slowakei und ganz besonders Ungarn; Fahrzeugbau: Tschechien, Slowakei). Vielfach sind die Hersteller aus den MOE-Ländern dabei auch nicht unbedingt produktivitätsschwächer als ostdeutsche Unternehmen (vgl. Abbildung 3). Dies gilt vor allem für den (durch ausländische Direktinvestitionen geprägten) Fahrzeugbau (in Slowenien, der Slowakei, in Tschechien und in Ungarn) sowie, in schwächerem Maße, für das Ernährungsgewerbe (in Tschechien und Slowenien) sowie den Maschinenbau und die Möbelindustrie (in Slowenien).

Generell gilt, dass ostdeutsche Unternehmen gerade auf jenen Märkten, auf die sich die Nachfrage der EU-Beitrittsländer künftig konzentrieren dürfte – also vor allem Investitionsgüter – eher schwach vertreten sind; das Investitionsgütergewerbe hat (gemessen am Umsatz) in den neuen Ländern nur

einen Anteil von 27% (Westdeutschland 37%) an der gesamten Industrie. Die ähnliche Branchenstruktur spricht somit dafür, dass ostdeutsche Hersteller auf der einen Seite vergleichsweise stark durch Importkonkurrenz aus den (kostengünstigeren) MOE-Ländern betroffen sein werden, auf der anderen Seite es aber auch schwer haben, dies durch zunehmende Exporte in jene Länder auszugleichen.

Mit Blick auf die Attraktivität Ostdeutschlands als Investitionsstandort gilt das für Deutschland insgesamt Gesagte in ähnlicher Weise. Ostspezifisch ist aber die Befürchtung, dass ein größerer Teil der hier ansässigen Unternehmen wegen mangelnder Bindungen an die Region künftig abwandern könnte.

Ein Großteil der Investitionen in den neuen Ländern – insbesondere in der Anfangsphase des Transformationsprozesses – diente primär dazu,

den ostdeutschen Markt zu beliefern.⁹ Soweit dieses Motiv die entscheidende Rolle spielt, ist weder mit Produktionsverlagerungen noch mit einer insgesamt verringerten Investitionstätigkeit in Ostdeutschland zu rechnen. Anders sieht es hingegen bei jenen Investoren aus, die primär aus Kostengründen Produktionen in Ostdeutschland aufgebaut haben. Hier besteht in der Tat die Gefahr, dass nach Abschreibung der Produktionsanlagen neue Standorte in den Beitrittsländern gesucht werden. Dieses Risiko ist insbesondere bei den Unternehmen des Vorleistungsgütergewerbes als hoch einzuschätzen, denn Untersuchungen im Rahmen der „Fortschrittsberichte Ostdeutschland“ haben gezeigt, dass in diesen Zweigen sowohl die „forward and backward linkages“ in der Region eher schwach ausgeprägt sind.¹⁰ Probleme könnten sich aber auch in Branchen ergeben, die durch die Dominanz einfacherer ausführender Tätigkeiten geprägt sind, die anderswo noch kostengünstiger zu haben sind.

Wenig spricht hingegen dafür, dass Unternehmen in ostdeutschem Besitz ihren Standort wechseln. Auch wenn die räumliche Nähe, unter Umständen auch etwaige noch vorhandene „Fühlungsvorteile“

eine solche Option nahe legen könnten, sind die meisten ostdeutschen Unternehmen zu klein, als dass sie die mit einer Auslandsinvestition verbundenen Transaktions- und Kontrollkosten auf sich nehmen könnten. Damit entfallen zwar einerseits mögliche negative Beschäftigungseffekte (die aber, auf der anderen Seite, dann wiederum durch verstärkte Importkonkurrenz auftreten könnten), gleichzeitig entfällt dabei aber auch die Möglichkeit, durch Direktinvestitionen die eigene Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen, zum Beispiel durch Auslagerung der kostenintensiveren Produktionsteile.

Im Ganzen gilt: Die zunehmende Konkurrenz aus den MOE-Ländern erschwert es ostdeutschen Unternehmen, sich an den Märkten zu behaupten; gleichzeitig fällt es ihnen schwer, die Chancen der Erweiterung wahrzunehmen. Letzten Endes wird sich dies aber nur lösen lassen, wenn es gelingt, sich verstärkt auf humankapitalintensive, handelbare Güter zu spezialisieren und auf diese Art und Weise Marktanteile dort zu gewinnen, wo die Konkurrenz aus den Beitrittsländern weniger stark ist.

Joachim.Ragnitz@iwh-halle.de

Keine Euro-Schwäche durch die EU-Erweiterung

Mit dem EU-Beitritt der neuen Mitgliedsländer wird die Zusammensetzung der im Euroraum vertretenen Länder heterogener werden. Dies könnte den Außenwert des Euro schwächen. Inflationsdifferenzen zwischen den Länder als eine Ursache für dieses Phänomen werden allerdings im Zuge des fortschreitenden Konvergenzprozesses innerhalb der Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) verschwinden. Auch von einer Vergrößerung des EZB-Rats, dem maßgeblichen Gremium für die Ausrichtung der europäischen Geldpolitik, ist keine Beeinträchtigung der stabilitätsorientierten Politik zu erwarten. Gleichwohl bestehen für die neuen EU-Mitglieder vor der Aufnahme in die Eurozone weiterhin Wechselkursrisiken fort, die auch die Stabilität des Euro berühren würden. Diese Risiken, obgleich eher gering einzuschätzen, bestehen insbesondere in volatilen Kapitalströmen. Eine durch starke Kapitalabflüsse ausgelöste Abwertung der

Wechselkursparitäten während der Heranführungsphase zur Eurozone würde den Marktteilnehmern die fehlende Beitrittsreife der Eurozonen-Kandidaten signalisieren und auch die Stabilität des Euro-Wechselkurses berühren.

Faktoren für eine mögliche Euro-Schwäche

Mit dem Beitritt der zehn Kandidatenländer zur Europäischen Union rückt auch deren Mitgliedschaft in der Eurozone stärker in den Mittelpunkt des öffentlichen Interesses. Zwar werden die neuen Mitgliedsländer erst in einigen Jahren der Eurozone beitreten, gleichwohl stellt sich bereits jetzt die Frage nach einer möglichen Euroschwäche in einer erweiterten Währungsunion. Gemäß den Beitrittsbedingungen werden die zehn neu beigetretenen Länder im Laufe der nächsten Jahre den Euro als gesetzliches Zahlungsmittel einführen.¹¹ Dies ist frühestens Mitte 2006 möglich.

⁹ Vgl. HORBACH, J.; RAGNITZ, J.: Wachstum und Schrumpfung: Sektoraler Strukturwandel, in: Pohl, R. (Hrsg.), Herausforderung Ostdeutschland. Berlin 1995, S. 239-252.

¹⁰ Vgl. DIW, Berlin; IAB; IfW; IWH; ZEW, a. a. O., S. 210 ff.

¹¹ Zur Verfahrensweise bis zum Beitritt zur Eurozone vgl. European Commission, Directorate General II Economic and Financial Affairs, Accession to the EU and implica-