

Tabelle 6:
Steigerungsraten der tariflichen Arbeitskosten pro
Stunde in der Metall- und Elektroindustrie
- in vH -

Jahr	Ost	West
1995/1994	20,1	6,4
1996/1995	12,8	4,4
1996/1994	35,4	11,1

Quelle: Tarifverträge; Berechnungen des IWH.

der ganzjährigen Gültigkeit der 1995 in Kraft tre-
tenden Veränderungen.

Durch die Kombination von früheren und
diesjährigen Tarifvereinbarungen wird in Ost-
deutschland ein wesentlich intensiverer Prozeß in-
duziert. Die Kostenerhöhungen von 20,1 vH 1995
in Ostdeutschland (vgl. Tabelle 6) ergeben sich

aus der westdeutschen Entgelterhöhung zum
1. Mai 1995, einer zusätzlichen Entgeltstufenan-
passung, der Steigerung des Urlaubsanspruches,
der Erhöhung der Leistungszulage und der Einfüh-
rung des zusätzlichen Urlaubsgeldes. 1996 sorgen
abermalige Angleichungsvereinbarungen für weit-
gehende Übereinstimmung des Jahrestarifein-
kommens zwischen Ost- und Westdeutschland.
Obgleich sich die Kostenerhöhungen damit fort-
setzten, behalten die ostdeutschen Betriebe der
Metall- und Elektroindustrie vor allem wegen der
mindestens bis 1998 längeren Wochenarbeitszeit
weiterhin Kostenvorteile. 1995 müssen sie
78,7 vH und 1996 86,1 vH dessen zahlen, was ein
westdeutsches Unternehmen pro Arbeitsstunde ta-
riflich aufzuwenden hat.

Jürgen Kolb

Wettbewerbsfortschritte der CEFTA- Länder im Handel mit der Europäischen Union

*Der Außenhandel der CEFTA-Länder⁷ mit der
Europäischen Union hat sich in den letzten Jahren
beträchtlich vergrößert. Das hohe Wachstum der
Importe der EU aus diesen Ländern beruhte dabei
zu etwa 80 vH auf der Ausnutzung von Kostenvor-
teilen. Mit einem Anteil zwischen 96,2 vH
(Ungarn) und 98,4 vH (Polen) überwiegen jedoch
weiterhin Erzeugnisse, die mit niedrigem oder
mittlerem Technologieniveau hergestellt werden
und zugleich häufig rohstoff- und arbeitsintensiv
sind.*

*Strukturelle Veränderungen in der Exportwirt-
schaft dieser Länder in Richtung auf technologisch
anspruchsvolle Güter mit hoher Forschungsinten-
sität, ausgeprägter Spezialisierung und umfang-
reichen Skaleneffekten sind dagegen nur langsam
verwirklicht worden. Auch aus diesen Gründen hat
sich die zusammengefaßte Handelsbilanz der
CEFTA-Länder gegenüber der EU zuletzt stark
negativ entwickelt.*

Hohe Dynamik im Außenhandel mit Westeuropa

Im vergangenen Jahr ist der Warenaustausch
zwischen den CEFTA-Ländern und der Europäi-
schen Union stärker als 1993 gewachsen. Das gilt
vornehmlich für Ungarn und die Slowakei. Beide
Länder konnten die Rückgänge in ihrem Export
des Vorjahres, die im Ergebnis einer angebotsbe-
dingten Reduzierung landwirtschaftlicher Ausfu-
hren und der konjunkturinduzierten westeuropäi-
schen Nachfrageschwäche eingetreten waren,
mehr als ausgleichen.

Die in den Interimsabkommen mit der EU⁸
vereinbarte schrittweise Öffnung der beidersei-
tigen Märkte hat den Warenaustausch nachhaltig
gefördert. Gleichzeitig wurde allerdings die zu-
sammengefaßte Handelsbilanz der CEFTA-Länder
gegenüber der EU, die noch 1991 einen Überschuß
von 1,4 Mrd. US-Dollar aufwies, stark negativ
(vgl. Tabelle 2). Die hohen Passivsaldo betreffen
in erster Linie Ungarn und Polen, wo Importgüter

⁷ CEFTA - Central European Free Trade Area; zu ihr gehö-
ren Polen, die Slowakei, Tschechien und Ungarn.

⁸ Vgl. Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften L 114,
L 115 und L 116 vom 30. April 1992.

Tabelle 1:
Entwicklung des Außenhandels CEFTA- EU 1992
bis 1994

- Veränderung in vH gegenüber dem Vorjahr^a -

Land		1992	1993	1994
Polen	Exporte	13,5	17,3	19,2
	Importe	3,5	27,7	14,2
Slowakei	Exporte	42,4	-18,8	56,2
	Importe	45,7	0,9	38,2
Tschechien	Exporte	29,5	24,4	16,0
	Importe	68,6	14,7	19,4
Ungarn	Exporte	14,3	-22,4	31,6
	Importe	1,2	5,6	31,3

^a berechnet auf Basis der Werte in nationalen Währungen

Quellen: nationale Statistiken, Berechnungen des IWH.

aus der EU erhebliche Positionsgewinne gegenüber einheimischen Produkten erzielen. Die tschechische Handelsbilanz passivierte sich erst in der zweiten Jahreshälfte 1994, während die Slowakei ihre aktive Position während der letzten drei Jahre insgesamt behaupten konnte. Maßgeblichen Einfluß darauf hatten die anfänglich hohe Unterbewertung der tschechoslowakischen Krone und die rigide Lohnpolitik in beiden Landesteilen bzw. Staaten.

Im weiteren wird der Frage nachgegangen, welche Ursachen dem Exportwachstum der CEFTA-Länder zugrunde liegen und welche strukturellen Veränderungen in ihrer Exportwirtschaft vor sich gegangen sind. Dabei werden die sogenannten sensiblen Gütergruppen⁹, für die in

Tabelle 2:

Saldo^a der Handelsbilanzen CEFTA - EU

- in Mio US-Dollar -

Land	1991	1992	1993	1994
Polen	559,9	-813,9	-1.833,6	-1.640
Slowakei	227,3	293,5	-22,6	230
Tschechien	614,7	-322,0	43,0	-71
Ungarn	-16,7	529,6	861,6	-1.152
<i>CEFTA</i>	<i>1.385,2</i>	<i>-312,8</i>	<i>-2.674,8</i>	<i>-2.646</i>

^a negatives Vorzeichen bedeutet Importüberschuß der CEFTA-Länder

Quellen: nationale Statistiken, Berechnungen des IWH.

⁹ Landwirtschaftliche Erzeugnisse, Textilien, Eisen- und Stahlerzeugnisse sowie Kohle.

den Interimsabkommen mit der EU die Handelsliberalisierung zeitlich gestreckt und/oder durch Zollkontingente, Zollplafonds und Kontingente mit reduzierten Abschöpfungssätzen eingeschränkt wurde, ausgeklammert. Obwohl die Auswirkungen dieser protektionistischen Vertragsbestandteile auf Umfang und Struktur der entsprechenden CEFTA-Ausfuhren umstritten sind, würde ihre Einbeziehung in die Untersuchung ein verzerrtes Bild von den Wettbewerbsfortschritten ergeben. Der Anteil der sensiblen Gütergruppen am Export der CEFTA-Länder in die EU hat sich im übrigen während der letzten Jahre schrittweise verringert und erreichte im ersten Halbjahr 1994 noch eine Größe zwischen 25,5 vH (Tschechien) und 38,5 vH (Ungarn).¹⁰

Die Ausfuhren von Industrieerzeugnissen, die nicht zu den sensiblen Gütern gehören, sind dagegen seit 1991 jährlich um durchschnittlich fünf Prozentpunkte schneller als die Gesamtexporte in die EU gestiegen. Der Wegfall der EU-Importzölle für diese Gütergruppen hatte darauf insofern einen offenbar positiven Einfluß, als sich komparative Vorteile bei freiem Handel stärker durchsetzen können.

Wettbewerbsfolge gegenüber anderen Anbietern auf dem westeuropäischen Markt

Um die Gründe für das hohe Exportwachstum dieser Industrieerzeugnisse genauer definieren zu können, wurde mittels einer Shift-and-share-Analyse der differenzierte Einfluß der allgemeinen Nachfragebelebung in der EU einerseits und der verbesserten Wettbewerbsfähigkeit der osteuropäischen Exportindustrien bzw. ihrer gewachsenen strukturellen Anpassungsfähigkeit andererseits untersucht (vergleiche Kastentext).

Für die Analyse wurden die Importe der EU aus den untersuchten Reformländern für die Jahre 1991 (also vor dem Inkrafttreten der Interimsabkommen) und 1994 von 58 Industriebranchen miteinander verglichen. Für 1994 standen lediglich die Daten des ersten Halbjahres zur Verfügung, die für das Gesamtjahr extrapoliert wurden. Da Eurostat die Importe aus Tschechien und der Slowakei 1991 noch nicht gesondert erfassen konnte,

¹⁰ Berechnungen des IWH auf der Basis von Eurostat-Daten.

Tabelle 3:
Ursachen für das Exportwachstum^a der CEFTA-Länder in die EU 1991 bis 1994

- Anteile am Gesamtwachstum in vH -

	Polen	Tschechien/ Slowakei	Ungarn
allgemeiner Nachfrageeffekt	12,7	8,0	18,3
Struktureffekt	4,7	2,9	6,7
Wettbewerbseffekt	82,7	89,1	75,0

^a gesamte Industrieexporte mit Ausnahme von Textilien sowie Eisen/Stahl

Quelle: Berechnungen des IWH auf der Basis von Eurostat-Daten.

mußte der Vergleich für die Ausfuhren beider Länder gemeinsam durchgeführt werden.

Zunächst kann festgestellt werden, daß alle vier Länder die Möglichkeiten der allgemeinen Nachfragebelebung in der EU vollständig genutzt haben. Mehr noch, sie vermochten ihre Exporte dorthin schneller zu vergrößern, als die EU-Importe aus Drittländern insgesamt gewachsen sind. Dieser Positionsgewinn ist überwiegend auf den Wettbewerbseffekt, also auf die Verdrängung anderer Anbieter, zurückzuführen. Vermutlich haben die niedrigen Löhne und die z.T. unterbewerteten Währungen dabei die größte Rolle gespielt. Vorteile aus schnellen, sich der verändernden Nachfrage anpassenden Strukturwandlungen sind dagegen wesentlich weniger wirksam geworden. Sie können nur für 3 bis 7 vH des gesamten Exportwachstums nachgewiesen werden. Das zeigt einerseits, wie schwierig und langwierig strukturelle Umgestaltungen sind, und andererseits, daß der Exportfortschritt in die EU noch auf recht labilen Grundlagen steht. Immerhin ist der Struktureffekt, der nach entsprechenden Analysen über die Außenhandelsentwicklung der achtziger Jahre¹¹ durchweg negativ ausfiel, nunmehr positiv geworden.

Anhaltend hohe Rohstoff- und Arbeitsintensität der Exporte bei niedrigem Technologieniveau

Das Exportprofil der ehemaligen RGW-Länder nach Westeuropa war durch hohe Rohstoff-,

¹¹ Vgl. z.B.: GABRISCH, H.: Under the Impact of Western Recession, WIIW Forschungsberichte No.197b, Wien 1993.

Die **Shift-and-share-Analyse** zerlegt das Exportwachstum der CEFTA-Länder in die EU in drei Elemente:

- in einen *allgemeinen Nachfrageeffekt*, der durch das Wachstum der Gesamtimporte der EU aus Drittländern (Extra-EU-Importe) bestimmt wird. Unter sonst unveränderten Bedingungen kann angenommen werden, daß die allgemeine Ausweitung der Nachfrage grundsätzlich gleiche Möglichkeiten der Exportsteigerung für alle Anbieter schafft.

- in einen *Struktureffekt*, der dann auftritt, wenn das Wachstum der Nachfrage in der EU bei einzelnen Gütergruppen vom Wachstum der Gesamtimporte abweicht. Für die CEFTA-Länder wird er positiv, wenn ihre Exporte besonders in solchen Branchen wachsen, wo die Importnachfrage der EU schneller als im Durchschnitt gestiegen ist. Ein positiver Struktureffekt basiert in der Regel auf der Modernisierung und Diversifizierung der Exportproduktion.

- in einen *Wettbewerbseffekt*, der dann zu vermuten ist, wenn sich der Anteil der CEFTA-Länder an den EU-Importen einer Gütergruppe verändert hat. Ist der Anteil größer geworden, müssen andere Anbieter verdrängt worden sein. Positive Wettbewerbseffekte beruhen zum überwiegenden Teil auf einer gegenüber den Konkurrenten höheren Wettbewerbsfähigkeit bei den Kosten.

Die Unterscheidung von Struktur- und Wettbewerbseffekten stellt allerdings in gewisser Weise eine künstliche Trennung dar, weil auch die Strukturkomponente Ergebnis des internationalen Wettbewerbs ist, zwar nicht mit Kosten, aber mit Produktveränderungen.

Energie- und Arbeitsintensität gekennzeichnet. Viele Exporterzeugnisse wurden mit veralteten Technologien hergestellt und besaßen dadurch ein nur niedriges Wertschöpfungspotential.¹² Die ohnehin geringen und weiter zurückgehenden Investitionen in die ausfuhrorientierten Industriebranchen hatten deren internationale Wettbewerbsposition systematisch verschlechtert. Vom Zusam-

¹² Vgl. QUAISSER, W.: Außenhandelsstrategien und Exportentwicklung Osteuropas, Rußlands und der Ukraine im Vergleich, Osteuropa-Institut München, Working-Paper Nr. 173, Dezember 1994, S. 45.

Tabelle 4:

Zuordnung der Exporte der CEFTA-Länder in die EU nach Technologiestufen

- in vH -

Technologiestufe	Polen		ČSFR	Tsch.R.	Slow.R.	Ungarn	
	1991	I/1994	1991	I/1994		1991	I/1994
Hochtechnologie	1,5	1,6	2,2	3,2	1,7	2,8	3,8
mittlere Technologie	28,6	31,1	37,0	40,7	35,1	31,7	40,3
Niedrigtechnologie	69,9	67,3	65,5	56,1	63,2	60,8	55,9

Quelle: Berechnungen des IWH auf Basis von Eurostat-Daten.

menbruch des Osthandels nach 1990 wurden zudem in erster Linie höher verarbeitende und technologieintensive Branchen, wie der Maschinenbau und die Produktion von elektrotechnischen und elektronischen Erzeugnissen, betroffen. Es bestand die Gefahr, daß diese Entwicklung Folgen für Struktur- und Technologieniveau der gesamten Exportwirtschaft nach sich ziehen würde.

Das wird durch die Untersuchungen zu den Strukturveränderungen des Exports bestätigt. In den vergangenen drei Jahren sind strukturelle Wandlungen bei den Ausfuhren in die EU nur sehr langsam vor sich gegangen. Im Gegenteil, es ist eher eine Tendenz der Verfestigung des traditionellen Musters der internationalen Arbeitsteilung festzustellen. Diese Tendenz ist jedoch für die CEFTA-Länder eher ungünstig, da sie mit einem niedrigen technologischen Niveau und geringen Produktivitätsfortschritten verbunden ist und zudem eine hohe Abhängigkeit von der westeuropäischen Konjunktur impliziert. Hinsichtlich der Technologiestufen¹³ der CEFTA-Exporte in die EU dominieren mit einem Anteil von über 50 vH weiterhin Gütergruppen mit niedrigen Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, während nur etwa 2,5 vH der Exportproduktion (0,5 Prozentpunkte mehr als 1991) den Branchen zuzurechnen

sind, bei denen hohe FuE-Kosten auftreten.¹⁴ Die Zahlen zeigen mit hinreichender Deutlichkeit den erheblichen wissenschaftlich-technischen Rückstand der ostmitteleuropäischen Exportindustrien im Vergleich zu den führenden Ländern der EU. Dies beeinträchtigt ihr Diversifizierungspotential beträchtlich.

In eine ähnliche Richtung weisen auch die Untersuchungsergebnisse hinsichtlich der Faktorintensität der CEFTA-Exporte in die EU.¹⁵ Bestimmend für die Exportproduktion aller vier Länder sind weiterhin rohstoff- und arbeitsintensive Erzeugnisse.¹⁶ Der auffällige Rückgang des Anteils rohstoffintensiver Erzeugnisse an den Ausfuhren

¹⁴ Vgl. auch GRAZIANI, G.: Trade Patterns and comparative advantages of Central Eastern Europe with EC Countries, in: International Trade and restructuring in Eastern Europe, Heidelberg 1994, S. 221.

¹⁵ Die OECD-Methodik, der wir hier ebenfalls folgen, unterscheidet fünf Gütergruppen entsprechend dem die Wettbewerbsfähigkeit vor allem bestimmenden Produktionsfaktor. Zu den ressourcenintensiven Erzeugnissen werden z.B. Nahrungsgüter, Getränke, Holz-, Papierprodukte, Produkte aus Erdölraffinerien und Zement gerechnet. Skalenintensive Produkte sind u.a. chemische, Druck-, Gummi-, Plastik- und Glaserzeugnisse, Stahl, Schiffe, Eisenbahngüter, Autos. Als wissenschaftsintensiv werden Pharmazeutika, Computer, Telekommunikationsgüter, Flugzeuge und Instrumente für Forschungszwecke bezeichnet. Vgl.: OECD, a.a.O., S. 152.

¹⁶ Wie schwierig eine exakte Zuordnung der Gütergruppen nach Faktorintensitäten ist, zeigt z. B. die Auffassung von Heinrich, wonach der größte Teil der Investitionsgüter erzeugenden und der Chemischen Industrie als forschungsintensiv angesehen werden könne. So werden bei ihm die Anteile von sogenannten mobilen und immobilen Schumpeter-Gütern an den Gesamtausfuhren der Cefta-Länder in die EU für 1993 wie folgt angegeben. Polen: 24,0 vH; Slowakei: 13,4 vH; Tschechien: 34,7 vH; Ungarn: 31,0 vH. Diese Zahlen überschätzen wahrscheinlich das Technologieniveau in den CEFTA-Ländern. Vgl. HEINRICH, R. P.: Der Außenhandel zwischen der Europäischen Union und Ostmitteleuropa, List-Forum für Wirtschafts- und Finanzpolitik, 20 (1994), S. 219 f.

¹³ Bei den Berechnungen wurde die von der OECD vorgeschlagene Methodologie verwendet. Sie unterscheidet hohe, mittlere und niedrige Technologien in Abhängigkeit von dem Verhältnis der Ausgaben für Forschung und Entwicklung zum gesamten Produktionswert der entsprechenden Gütergruppe. Als Orientierung für die Zuordnung einzelner Gütergruppen gelten: Hochtechnologien: mehr als 8 vH FuE-Kosten pro Produkteinheit; mittlere Technologien: mehr als 3 vH (mittel-hoch) bzw. mehr als 1 vH (mittel-niedrig); Niedrigtechnologien: weniger als 1 vH. Vgl.: OECD, Industrial Policy in OECD Countries, Annual Review 1992, Paris 1992, S. 124 f.

Tabelle 5:

Zuordnung der Exporte der CEFTA-Länder in die EU nach Faktorintensitäten

- in vH -

bestimmender Faktor	Polen		ČSFR	Tsch.R.	Slow.R.	Ungarn	
	1991	I/1994	1991	I/1994		1991	I/1994
rohstoffintensiv	49,1	38,1	31,7	25,1	32,1	39,8	28,3
arbeitsintensiv	23,2	27,4	21,0	22,7	24,8	24,7	26,4
skalenintensiv	17,9	21,9	33,6	32,1	31,0	18,2	18,5
spezialisierte Güter	1,4	3,3	1,8	2,1	0,9	1,5	1,3
wissenschaftsintensiv	8,4	9,3	12,6	18,0	11,2	15,6	25,5

Quelle: Berechnungen des IWH auf Basis von Eurostat-Daten.

hängt mit den enormen Preissteigerungen bei den vordem billigen Rohstoff- und Energieträgerimporten aus der Sowjetunion zusammen. Die Zunahme des Anteils arbeitsintensiver Güter ist vor allem das Resultat der im Vergleich zu Westeuropa weitaus geringeren Arbeitskosten.

Untersucht man die Reihenfolge der Gütergruppen, die die größten Wertvolumina beim Export in die EU erreichten, so bestätigt sich, daß zwar strukturelle Verschiebungen vor sich gegangen sind, im allgemeinen die traditionellen Branchen jedoch ihre Position behaupten konnten.

Bemerkenswert ist der Sprung der Fahrzeugindustrie Polens, deren Exporte sich gegenüber 1991 etwa verfünffacht haben. Bei Möbeln und Bekleidung sind die Ausfuhren dagegen nur ungefähr verdoppelt worden.

Ein ebenfalls überdurchschnittliches Exportwachstum ist der ungarischen elektrotechnischen und elektronischen Industrie gelungen, die nunmehr die erste Position unter den Exportbranchen einnimmt. Ansonsten sind nur geringe Veränderungen in der Rangfolge der Exportgüter eingetreten.

Für die Tschechische und die Slowakische Republik sind direkte Vergleiche mit dem Jahr 1991 nicht möglich. Die Daten für 1994 verdeutlichen allerdings erhebliche Unterschiede im Gewicht einzelner Exportbranchen für beide Länder, ein Ausdruck der stärker diversifizierten Industriestruktur Tschechiens.

Wachsende Anteile des intra-industriellen Handels

Die sich in den CEFTA-Ländern nur zögernd durchsetzende Tendenz der Modernisierung der Exportstrukturen hängt auch damit zusammen, daß

während der letzten Jahre der Anteil des intra-industriellen Handels in den Beziehungen zur Europäischen Union ebenfalls nur relativ langsam zugenommen hat.¹⁷ In der Theorie wird wachsender intra-industrieller Handel als Indikator für die Fähigkeit eines Landes interpretiert, sich strukturell anzupassen mit dem Ziel, Vorteile aus der zunehmenden Spezialisierung innerhalb der Branchen und der damit einhergehenden Produktvielfalt zu ziehen. Zugleich muß er als Resultat der Bemühungen international agierender Unternehmen, einerseits Produktionsverlagerungen ins Ausland vorzunehmen bzw. andererseits ihre Input-Beschaffung über die Ländergrenzen hinaus zu erweitern, interpretiert werden. Sein langsames Wachstum ist auch mit der zögerlichen Entwicklung der ausländischen Direktinvestitionen in den CEFTA-Ländern in Verbindung zu bringen.¹⁸ Daß Ungarn und Tschechien die höchsten Anteile des intra-industriellen Handels aufweisen, überrascht nicht, weil durch die in den letzten Jahren wachsende Anzahl von Joint-ventures mit westlichen Partnern die industrielle Kooperation nachweisbar gefördert wurde.

Die Untersuchung zur Intensität des intra-industriellen Handels in den einzelnen Industriezweigen einschließlich der sensiblen Industriegüter er-

¹⁷ Die Berechnung des intra-industriellen Handels erfolgte mit Hilfe des Grubel-Lloyd-Index für 82 Gütergruppen (Kapitel) der Kombinierten Nomenklatur. Vgl. GRUBEL, H. G., LLOYD, P. J.: Intra-industry Trade, London 1975. Der Anteil des intra-industriellen Handels am Gesamthandel unterscheidet sich in Abhängigkeit von dem gewählten Aggregationsgrad. Entscheidend ist demnach nicht seine Größe, sondern die Tendenz seiner Veränderung.

¹⁸ Vgl. GABRISCH, H.: Ausländische Direktinvestitionen in Mittel- und Osteuropa werden überschätzt, in: IWH Wirtschaft im Wandel 2/1995, S. 3 ff.

Tabelle 6:
 Intra-industrielle Handelsanteile im Handel der
 CEFTA-Länder mit der EU
 - in vH -

Land	1991	1.Hj.1994
Polen	39	43
Tschechoslowakei	52	.
Tschechien	.	60
Slowakei	.	46
Ungarn	58	61

Quelle: Berechnungen des IWH auf der Basis von Eurostat-Daten.

gab, daß auch hierbei Branchen, in denen rohstoff- und arbeitsintensive Erzeugnisse oder industrielle Konsumgüter produziert werden, meist die vorderen Plätze einnehmen.

In Tschechien sind das Erzeugnisse aus Papier und Pappe (mit einem Anteil des intra-industriellen Handels von 84 vH), Kunststoffe und Waren daraus (82 vH), Erzeugnisse der Kraftfahrzeugindustrie (79 vH), Waren aus Eisen und Stahl (72 vH) und organische chemische Erzeugnisse (69 vH). In Ungarn liegen elektrische Maschinen, Geräte und Apparate (99 vH) an der Spitze, gefolgt von Waren aus Eisen und Stahl (98 vH), Möbeln (91 vH), Kunststoffen (91 vH) und Schuhen (76 vH).

Die Reihenfolge in Polen lautet: organische chemische Erzeugnisse (82 vH), Erzeugnisse der Kraftfahrzeugindustrie (74 vH), elektrische Ma-

schinen, Geräte und Apparate (69 vH), Waren aus Eisen und Stahl (67 vH) und Bekleidung aus Gewirken und Gestriken (65 vH). In der slowakischen Industrie ragt nur die Intensität des intra-industriellen Handels bei Kunststoffen (85 vH), Eisen und Stahl (84 vH) und Erzeugnissen der Kraftfahrzeugindustrie (78 vH) bemerkenswert über den Durchschnitt hinaus.

Die für den Außenhandel zwischen den CEFTA-Ländern und der Europäischen Union dargestellten quantitativen und strukturellen Entwicklungen betreffen im wesentlichen auch den Handel mit Deutschland, dem wichtigsten Handelspartner der ostmitteleuropäischen Länder. Gegenüber dem Vorjahr wuchsen die CEFTA-Exporte nach Deutschland um 24,8 vH, wobei allerdings nur die tschechischen Exporte eine im Vergleich zum EU-Durchschnitt überproportionale Steigerung erfuhr. Die Importe aus Deutschland erreichten einen Umfang von mehr als 17,5 Mrd. US-Dollar (+18,8 vH); der Importüberschuß verminderte sich um fast 450 Mio. US-Dollar auf knapp 1,4 Mrd. US-Dollar. Insgesamt zeigt sich für die CEFTA-Länder mit zunehmender Deutlichkeit, daß zur Erreichung eines ausgeglichenen Handels oder sogar eines Exportüberschusses die Nutzung von Kostenvorteilen allein nicht ausreicht. Viel wichtiger sind die Vertiefung und Beschleunigung der begonnenen strukturellen Umgestaltungen ihrer Exportwirtschaften.

Klaus Werner

Selbstverpflichtung der deutschen Industrie zur CO₂-Reduzierung - Anstrengung oder Selbstlauf ?

Angesichts der globalen Umweltprobleme, insbesondere aber der aus Gründen des Klimaschutzes notwendigen Reduzierung der CO₂-Emission, trat die deutsche Regierung auf der Klimakonferenz in Berlin mit einem eigenen CO₂-Reduktionsziel bis zum Jahr 2005 auf. Gleichzeitig bekundete die deutsche Industrie mit einer Selbstverpflichtung ihren Willen, einen aktiven Beitrag zur Klimavorsorge zu leisten. Indem aber lediglich die bisherigen Entwicklungstrends fortgeschrieben

werden, auf die Verminderung spezifischer Verbrauchs- und Emissionswerte ohne Berücksichtigung des Produktionswachstums abgestellt und unterstellt wird, daß bisherige Einsparergebnisse keinen großen Spielraum mehr lassen, greifen die Verpflichtungen gemessen am Ziel der Bundesregierung zu kurz. Um dieses zu erreichen, sind Lösungen erforderlich, die einen strukturellen Wandel sowie veränderte Verhaltensweisen initiieren.