

D
I
W

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

BEITRÄGE ZUR STRUKTURFORSCHUNG

HEFT 169 · 1997

Christian Weise, Herbert Brücker, Maria Lodahl,
Uta Möbius, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher,
Harald Trabold und Ulrich Weißenburger (+)
unter Mitarbeit von Silke Boger, Ulrike Ludden
und David Rusnok

**Wirtschaftliche Verflechtung
zwischen EU und GUS – Niedriges Niveau,
großes Potential, vage Perspektiven**

DUNCKER & HUMBLOT · BERLIN

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

gegründet 1925 als INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG von Prof. Dr. Ernst Wagemann

Königin-Luise-Straße 5 · D-14195 Berlin (Dahlem)

VORSTAND

Präsident Prof. Dr. Lutz Hoffmann

Sir Leon Brittan · Dr. Johannes Ludewig · Elmar Pieroth · Wolfgang Roth · Dr. Ludolf-Georg von Wartenberg

Kollegium der Abteilungsleiter*

Dr. Heiner Flassbeck · Dr. Kurt Hornschild · Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep · Wolfram Schrettl, Ph. D.
Dr. Bernhard Seidel · Dr. Hans-Joachim Ziesing

KURATORIUM

Vorsitzender: Dr. Alexander von Tippelskirch

Stellvertretender Vorsitzender: Dr. Thomas Hertz

Mitglieder

Der Bundespräsident

Bundesrepublik Deutschland

Bundesministerium der Finanzen

Bundesministerium für Wirtschaft

Bundesministerium für Verkehr

Bundesministerium für Post und Telekommunikation

Bundesministerium für Raumordnung, Bauwesen und Städtebau

Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Forsten

Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung

Bundesministerium für Bildung, Wissenschaft, Forschung und Technologie

Land Berlin

Senatsverwaltung für Wissenschaft, Forschung und Kultur

Senatsverwaltung für Wirtschaft und Betriebe

Senatsverwaltung für Justiz

Senatsverwaltung für Arbeit, Berufliche Bildung und Frauen

Freistaat Bayern, vertreten durch das Bayerische Staatsministerium für Wirtschaft, Verkehr und Technologie

Freie und Hansestadt Hamburg, vertreten durch die Behörde für Wirtschaft

Land Baden-Württemberg, vertreten durch das Wirtschaftsministerium

Land Brandenburg, vertreten durch das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie

Land Niedersachsen, vertreten durch das Niedersächsische Ministerium für Wirtschaft, Technologie und Verkehr

Land Nordrhein-Westfalen, vertreten durch das Ministerium für Wirtschaft, Mittelstand und Technologie

Deutsche Bundesbank

Deutsche Bahn AG

Deutsche Post AG

Deutsche Postbank AG

Deutsche Telekom AG

Bundesanstalt für Arbeit

Wirtschaftsvereinigung Bergbau

Christlich-Demokratische Union Deutschlands

Sozialdemokratische Partei Deutschlands

Freie Demokratische Partei

Deutscher Gewerkschaftsbund

Industriegewerkschaft Metall

Bankgesellschaft Berlin AG

Berlin-Hannoversche Hypothekenbank Aktiengesellschaft

IKB Deutsche Industriebank AG

Berliner Kraft- und Licht (Bewag)-Aktiengesellschaft

Vereinigung der Freunde des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung

Persönliche Mitglieder

Dr. Günter Braun

Dr. Dieter Hiss

Dr. Karl-Heinz Narjes

* Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Christian Weise, Herbert Brücker, Maria Lodahl,
Uta Möbius, Siegfried Schultz, Dieter Schumacher,
Harald Trabold und Ulrich Weißenburger (†)
unter Mitarbeit von Silke Boger, Ulrike Ludden
und David Rusnok

**Wirtschaftliche Verflechtung
zwischen EU und GUS — Niedriges Niveau,
großes Potential, vage Perspektiven**



Die Deutsche Bibliothek — CIP-Einheitsaufnahme

**Wirtschaftliche Verflechtung zwischen EU und GUS — niedriges
Niveau, großes Potential, vage Perspektiven / Deutsches Institut für
Wirtschaftsforschung. Christian Weisse ... [Schriftl.: Wolfram
Schrettl]. — Berlin : Duncker und Humblot, 1997
(Beiträge zur Strukturforschung ; H. 169)
ISBN 3-428-09344-5**

**Verzeichnis der Mitarbeiterinnen
und Mitarbeiter**

Wissenschaftliche Bearbeitung
Karl Brenke
Alexander Eickelpasch
unter Mitarbeit von
Lorenz Blume

Programmierung und Statistik
Jacqueline Sawallisch

Textverarbeitung
Sibylle Kremser
Monica Stoica

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 8 97 89-0 — Telefax (0 30) 8 97 89 200

Schriftleitung: Dr. Wolfgang Schrettl

Alle Rechte vorbehalten

© 1997 Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin
Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin

Printed in Germany

ISSN 0171-1407
ISBN 3-428-09344-5

Gedruckt auf alterungsbeständigem (säurefreiem) Papier
entsprechend ISO 9706 ☺

INHALTSVERZEICHNIS

Kurzfassung	11
1 Einführung	21
2 Analyse der Außenwirtschaftsbeziehungen	23
2.1 Handelspolitik der EU gegenüber den Staaten der GUS	23
2.1.1 Einleitung	23
2.1.2 Übersicht über die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen	23
2.1.3 Quantifizierung der Zollpolitik	25
2.1.4 Importpolitik für Textilien	31
2.1.5 Importpolitik für Eisen und Stahl	34
2.1.6 Antidumpingpolitik der EU	37
2.1.7 Fazit	38
2.2 Determinanten und weitere Entwicklung des Außenhandels zwischen der EU und der GUS	41
2.2.1 Aktuelle Entwicklung und Warenstruktur	41
2.2.2 Wachstumsspielraum für den GUS-Handel der EU	46
2.2.3 Fazit	51
2.3 Entwicklung der Warenstruktur im Ost-West-Handel	51
2.3.1 Determinanten der sektoralen Außenhandelsstruktur	51
2.3.2 Komparative Vorteile der UdSSR vor Beginn der Transformation	54
2.3.3 Transformationsbedingte Änderungen der komparativen Vorteile	54
2.3.4 Komparative Vorteile der UdSSR (bzw. GUS) von 1989 bis 1993	57
2.3.5 Komparative Vorteile Rußlands, Weißrußlands, der Ukraine, Kasachstans und der übrigen GUS ab 1993	58
2.3.6 Fazit	59

2.4 Dienstleistungshandel	59
2.4.1 Charakteristika des Dienstleistungssektors	59
2.4.2 Situation im Dienstleistungssektor in den GUS-Ländern	60
2.4.3 Entwicklung und Stand des bisherigen Handels	61
2.4.4 Fazit und Perspektiven	67
2.5 Direktinvestitionen	68
2.5.1 Einführung	68
2.5.2 Überblick über die benutzten Datenquellen	69
2.5.3 Entwicklung und Stand der ausländischen Direktinvestitionen	71
2.5.4 Herkunftsstruktur	76
2.5.5 Sektorale und regionale Verteilung	80
2.5.6 Beschäftigungsaspekt	85
2.5.7 Direktinvestitionen von GUS-Staaten im Ausland	87
2.5.8 Fazit und Perspektiven	88
3 Binnenwirtschaftliche Auswirkungen der veränderten Außenwirtschaftsbeziehungen	92
3.1 Auswirkungen in der GUS	92
3.1.1 Gesamtwirtschaftliche Effekte	92
3.1.1.1 Einleitung	92
3.1.1.2 Integration in die Gütermärkte	93
3.1.1.2.1 Institutionelle und währungspolitische Voraussetzungen	95
3.1.1.2.2 Handelsentwicklung nach Auflösung der Sowjetunion: Grobe Anhaltspunkte und Probleme des Datenvergleichs	98
3.1.1.2.3 Handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte regionaler Integration und Desintegration	104
3.1.1.2.4 Wachstumseffekte	107
3.1.1.3 Standortkonzentration und Integration in die Kapitalmärkte	115

3.1.2 Agrarsektor	121
3.1.2.1 Einleitung	121
3.1.2.2 Entwicklungen in der Agrarproduktion	122
3.1.2.3 Ursachen der Agrarkrise in den GUS-Staaten	123
3.1.2.4 Agrarmarktpolitik und außenwirtschaftliche Beziehungen	128
3.1.2.5 Fazit und Perspektiven für die Landwirtschaft in den GUS-Staaten	132
3.1.3 Produktionsstruktur und Struktur des Außenhandels	132
3.1.3.1 Russische Föderation	133
3.1.3.2 Ukraine	139
3.1.3.3 Weißrussland	144
3.2 Auswirkungen in der EU	147
3.2.1 Gesamtwirtschaftliche Effekte der veränderten Außenwirtschaftsbeziehungen in der EU	147
3.2.1.1 Einführung	147
3.2.1.2 Beschäftigungswirkungen des Strukturwandels durch vertiefte wirtschaftliche Integration	149
3.2.1.3 Fazit	153
3.2.2 Ausgewählte Sektoren des Verarbeitenden Gewerbes	156
3.2.2.1 Exporte der EU in die GUS	157
3.2.2.2 Importe der EU aus der GUS	164
3.2.2.3 Handelsbilanzen	168
3.2.2.4 Zusammenfassung und Ausblick	169
4 Schlußfolgerungen	170
Literaturverzeichnis	175
Tabellenanhang	183

ABKÜRZUNGEN FÜR DIE UNTERSCHIEDLICHEN LÄNDERGRUPPEN

Baltikum (3)	Estland, Lettland, Litauen
CEFTA	Zentraleuropäische Freihandelszone
CEFTA (4)	Polen, Ungarn, Tschechoslowakei (bzw. Tschechische und Slowakische Republik)
CEFTA (5)	CEFTA (4), Slowenien
GUS (4)	Rußland, Weißrussland, Ukraine, Kasachstan
OME	Ostmitteleuropa
OME (6)	CEFTA (4), Bulgarien, Rumänien
OME (7)	OME (6), Slowenien
OME (10)	Baltikum (3), OME (7)

VERZEICHNIS DER ABBILDUNGEN IM TEXT

Abbildung

2.5.1	Zunahme ausländischer Investitionen in den GUS-Staaten	73
2.5.2	Ausländische Direktinvestitionsströme als Anteil am BIP	76
2.5.3	Ausländische Investitionen (Bestände) in der Russischen Föderation nach Herkunftsregionen	77
2.5.4	Ausländische Investitionen (Bestände) in der Russischen Föderation nach einzelnen Herkunftsländern	77
2.5.5	Ausländische Direktinvestitionen (Bestände) in der Ukraine nach Herkunftsregionen	79
2.5.6	Ausländische Direktinvestitionen (Bestände) in der Ukraine nach einzelnen Herkunftsländern	79
2.5.7	Ausländische Investitionen (Bestände) in Weißrussland nach Herkunftsregionen	81
2.5.8	Ausländische Investitionen (Bestände) in Weißrussland nach einzelnen Herkunftsländern	81
2.5.9	Ausländische Investitionen (Bestände) in Moldawien nach Herkunftsregionen	82
2.5.10	Ausländische Investitionen (Bestände) in Moldawien nach einzelnen Herkunftsländern	82
3.1.1	Handelsschaffende und handelsumlenkende Effekte	106

VERZEICHNIS DER TABELLEN UND ÜBERSICHTEN IM TEXT

Tabelle

2.1.1	Importe der EU aus den GUS-Staaten 1994 und ihre Zollbelastung	26
2.1.2	Bedeutung der gekürzten Präferenzspannen im Allgemeinen Präferenzsystem der EU 1995 für GUS-Staaten	30
2.1.3	Bedeutung von Textilien im Rahmen der Industriegüterimporte der EU aus den GUS-Staaten 1993	33
2.1.4	Ausnutzung der Mengenkontingente für Textilien und Bekleidung: Zahl der Textilkategorien	35
2.1.5	Bedeutung von Eisen und Stahl im Rahmen der Industriegüterimporte der EU (12) aus den GUS-Staaten 1995	36
2.1.6	Ausnutzung der Stahlquoten 1995	36
2.1.7	Zahl der eingeleiteten Antidumpinguntersuchungen der EU gegenüber den GUS-Staaten	37
2.1.8	Antidumpingaktionen der EU gegenüber den Staaten der GUS: Import Coverage Ratios nach Warengruppen	39
2.1.9	Antidumpingaktionen der EU gegenüber Staaten der GUS: Importwerte in 1000 ECU und Stand der Verfahren	40
2.2.1	Warenstruktur der Exporte der EU (15) in die Länder der GUS 1993	44
2.2.2	Warenstruktur der Importe der EU (15) aus den Ländern der GUS 1993	45
2.2.3	Bevölkerung und Pro-Kopf-Einkommen in ausgewählten Ländern der GUS	47
2.2.4	Potentieller Handel der EU-Länder und der Bundesrepublik Deutschland mit ausgewählten Ländern der GUS bei einem BSP-Niveau von 1994	49
2.2.5	Potentieller Handel der EU-Länder und der Bundesrepublik Deutschland mit ausgewählten Ländern der GUS bei einem dreifachen BSP-Niveau von 1994	50
2.3.1	Komparative Vorteile (RCA-Werte) der UdSSR bzw. GUS im Handel mit der EU (15) 1989 bis 1993	54
2.3.2	Komparative Vorteile (RCA-Werte) der UdSSR bzw. GUS gegenüber der EU (15) im Handel mit Waren des verarbeitenden Gewerbes, 1989 bis 1993	58
2.3.3	Komparative Vorteile (RCA-Werte) der GUS-Länder gegenüber der EU (15), 1993	59
2.4.1	Dienstleistungshandel der Russischen Föderation, 1993 und 1994	63

2.4.2	Dienstleistungsverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit Reformländern	63
2.4.3	Dienstleistungsverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit GUS-Ländern (Rußland und Ukraine)	65
2.4.4	Dienstleistungsverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit GUS-Ländern (Weißrussland und Kasachstan)	66
2.5.1	Direktinvestitionen in einzelnen GUS-Ländern, 1990 bis 1995	73
2.5.2	Kennzahlen für Unternehmen mit ausländischer Beteiligung in GUS-Ländern	74
2.5.3	Herkunft des Auslandskapitals russischer Unternehmen mit und ohne inländischer Kapitalbeteiligung	78
2.5.4	Sektorale Verteilung deutscher Direktinvestitionen in einzelnen GUS-Ländern, 1994	85
3.1.1	Bevölkerung, Sozialprodukt und Außenhandel der GUS-Länder	93
3.1.2	Regionalstruktur des Außenhandels der GUS (4) 1995	94
3.1.3	Außenhandel der GUS (4) 1990 bis 1995	99
3.1.4	Handel zwischen den Staaten der früheren Sowjetunion zu offiziellen und impliziten Wechselkursen	102
3.1.5	Entwicklung der absoluten Terms of Trade	108
3.1.6	Entwicklung der relativen Terms of Trade	109
3.1.7	Entwicklung des BIP in den GUS (4)-Ländern	110
3.1.8	Rahmendaten des Wachstumsszenarios	114
3.1.9	Konvergenzszenario	116
3.1.10	Kapitalbilanz der GUS (4)	118
3.1.11	Rußland: Regionale Verteilung der Auslandsinvestitionen	120
3.1.12	Anteil der Landwirtschaft am BIP und landwirtschaftlich Beschäftigte in ausgewählten GUS-Staaten 1994	121
3.1.13	Veränderung der landwirtschaftlichen Produktion in ausgewählten GUS-Staaten von 1990 bis 1995	123
3.1.14	Produktion von Erzeugnissen der Nahrungsmittelindustrie in Rußland und Veränderung von 1990 bis 1995	126
3.1.15	Entwicklung des Nahrungsmittelkonsums von 1990 bis 1995 in ausgewählten GUS-Staaten	127
3.1.16	Agrarhandel der EU (12) mit der ehemaligen UdSSR, 1989/90 bis 1994	130

3.1.17	Entwicklung der Industrieproduktion in Rußland nach Zweigen	134
3.1.18	Struktur der Industrieproduktion in Rußland nach Zweigen	134
3.1.19	Warenstruktur des russischen Außenhandels	137
3.1.20	Entwicklung der Industrieproduktion in der Ukraine nach Zweigen	140
3.1.21	Struktur der Industrieproduktion in der Ukraine nach Zweigen	140
3.1.22	Warenstruktur im Außenhandel der Ukraine 1994 und 1995	141
3.1.23	Entwicklung der Industrieproduktion in Weißrußland nach Zweigen	145
3.1.24	Struktur der Industrieproduktion in Weißrußland nach Zweigen	146
3.1.25	Warenstruktur im Außenhandel Weißrußlands (GUS und Drittländer) 1995	147
3.2.1	EU (15)-Handel mit der UdSSR und der GUS, 1989 und 1995	148
3.2.2	Warenstruktur der Importe der EU, 1993	151
3.2.3	Handelsbilanzsalden ausgewählter EU-Länder mit der UdSSR 1989 und 1993	152
3.2.4	Sektorale Handelsbilanzsalden der EU (15) mit der UdSSR	154
3.2.5	Sektorale Handelsbilanzsalden ausgewählter EU-Länder mit der GUS 1993	155
3.2.6	Exporte ausgewählter Sektoren in die GUS 1993	158
3.2.7	Importe ausgewählter Sektoren aus der GUS 1993	165
3.2.8	Außenhandelssalden im Handel mit der GUS für 1993	169

Übersicht

2.1.1	Partnerschafts- und Kooperationsabkommen der EU mit den Staaten der GUS	24
-------	---	----

VERZEICHNIS DER TABELLEN IM ANHANG

A.1.1	Industriegüterimporte der EU 1994 (Rußland und Weißrußland)	184
A.1.2	Industriegüterimporte der EU 1994 (Kasachstan und Ukraine)	185
A.1.3	Industriegüterimporte der EU 1994 (Moldawien und Georgien)	186
A.1.4	Industriegüterimporte der EU 1994 (Armenien und Aserbeidschan)	187
A.1.5	Industriegüterimporte der EU 1994 (Turkmenistan und Usbekistan)	188

A.1.6	Industriegüterimporte der EU 1994 (Tadschikistan und Kirgisistan)	189
A.1.7	Industriegüterimporte der EU 1994 (GUS-Staaten)	190
A.2.1	Importe der EU aus Rußland 1994: 100 wichtigste Industrieprodukte	191
A.2.2	Importe der EU aus der Ukraine 1994: 100 wichtigste Industrieprodukte	193
A.2.3	Importe der EU aus Weißrußland 1994: 100 wichtigste Industrieprodukte	195
A.2.4	Importe der EU aus Kasachstan 1994: 100 wichtigste Industrieprodukte	197
A.3	Aufstockung von Textilquoten der EU gegenüber Staaten der GUS	199
A.4	Exporte der EU-Länder in die Länder der GUS 1994	201
A.5	Importe der EU-Länder aus den Ländern der GUS 1994	202
A.6	Exporte der EU-Länder in die Länder der GUS 1995	203
A.7	Importe der EU-Länder aus den Ländern der GUS 1995	204
A.8	Strukturdaten der GUS-Staaten im Vergleich mit den OME (10) und der EU (15)	205
A.9	Landwirtschaftliche Produktion in ausgewählten GUS-Staaten 1990 bis 1995 . .	206
A.10	Betriebsstrukturen in ausgewählten GUS-Staaten zu Beginn des Jahres 1995 . .	208
A.11	Agrarhandel der EU (12) mit der ehemaligen UdSSR, 1989 bis 1994	209

Kurzfassung

1 Einführung

Die Auflösung des RGW und die Transformation der Planwirtschaften haben die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in ganz Europa verändert. In der ehemaligen Sowjetunion¹ hat die Öffnung zu einer schockartigen Veränderung der relativen Preise und Wettbewerbsbedingungen geführt. Den Unternehmen der EU öffnen sich neue Bezugs- und Absatzmärkte mit großem Potential; gleichzeitig erfahren sie auch neue Konkurrenz. Für die Wirtschaftspolitik innerhalb der EU und in den Transformationsländern ergeben sich damit neue Chancen und Herausforderungen. Die EU und vor allem die Bundesrepublik Deutschland haben aufgrund ihrer bereits vor dem Systemumbruch - auf niedrigstem Niveau - gepflegten Handelskontakte relativ gute Perspektiven bei der Erschließung der neuen Märkte. Dem steht ein erhöhter Kosten- und Preiswettbewerb gegenüber.

Die Untersuchung der Verflechtung beider Wirtschaftsräume beschäftigt sich zunächst mit der Handelspolitik der EU. Sodann wird das Potential für einen weiteren Ausbau der Handelsbeziehungen analysiert und geprüft, bei welchen Gütergruppen die komparativen Vorteile der GUS-Länder liegen. Aufgrund starker Vernachlässigung in der Zeit der Planwirtschaft sind der Dienstleistungshandel und die Direktinvestitionen besonders wichtig für die Lösung systembedingter Probleme in den Transformationsökonomien; sie werden zum Abschluß dieses Kapitals näher betrachtet. Neben den außenwirtschaftlichen Effekten hat die vertiefte Arbeitsteilung zwischen der GUS und der EU jeweils auch - unterschiedlich starke - binnengesellschaftliche Konsequenzen. Die Analyse behandelt - für beide Wirtschaftsräume getrennt - zunächst makroökonomische, dann sektorale Wirkungen. Sie konzentriert sich im Falle der GUS auf die Wachstumseffekte der Öffnung. Für die heutigen Mitgliedstaaten der EU werden insbesondere die Beschäftigungswirkungen beleuchtet.

2 Analyse der Außenwirtschaftsbeziehungen

Anders als gegenüber den OME-Ländern wurde im Rahmen der *EU-Handelspolitik gegenüber den GUS-Mitgliedern* keine Freihandelszone für Industriegüter auf den Weg gebracht; Verhandlungen darüber sollen im Jahr 1998 beginnen. In den nicht-präferentiellen Partnerschafts- und Kooperationsabkommen, die die EU inzwischen mit fast allen GUS-Ländern (bis auf Tadschikistan und Turkmenistan) abgeschlossen hat, wird als handelspolitischer Kernpunkt die - vorher bereits praktizierte - Meistbegünstigung vertraglich gesichert. Andererseits gibt es aber auch zaghafte Ansätze einer einseitig stärkeren Marktoffnung der EU, die jedoch nicht Folge der Abkommen sind, sondern auf der Einbeziehung dieser Staaten in das Allgemeine Präferenzsystem (APS) der EU beruhen. Die im APS autonom gewährten Zollzugeständnisse nehmen jedoch nicht - wie bei den Europa-Abkommen -

¹ Die vorliegende Untersuchung erstreckt sich auf die Republiken der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS), insbesondere auf Rußland, Weißrußland, die Ukraine und Kasachstan.

stufenweise zu, sondern werden im Zeitverlauf bei zunehmender Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter abgebaut bis hin zum völligen Entzug jeglicher Präferenzierung. Durch dieses System der Graduierung verlieren die Länder der GUS ab 1998 einen großen Teil der im Durchschnitt auch jetzt häufig nur geringen Zollentlastungen. Trotz der jetzigen oder - nach Implementierung der Uruguay-Runde - künftigen Freiheit von Meistbegünstigungszöllen für viele Produkte bleibt durchaus ein Spielraum für die Zollentlastung zollpflichtiger Fertigwarenexporte der GUS-Mitglieder, die der EU um so leichter fallen könnte, je geringer das Gewicht dieser Länder bei diesen Produkten auf dem EU-Markt ist.

Eine nachhaltige Liberalisierung des Zutritts zum Industriegütermarkt der EU kann aber sicher nur bei Gegenseitigkeit in Angriff genommen werden. Insofern erscheinen die für 1998 in Aussicht gestellten Verhandlungen über eine Freihandelszone als angemessener Weg. Allerdings sollte ange- sichts der Langwierigkeit derartiger Verhandlungen dafür Sorge getragen werden, daß die durch das APS geschaffenen Löcher in den Zollmauern der EU nicht ab 1998 im Zuge der Graduierung wieder gestopft werden.

Die *Entwicklung der Außenhandelsverflechtung* der EU mit den Ländern der GUS konnte zwar mit den Vergleichswerten für die assoziierten Staaten Ostmitteleuropas nicht Schritt halten, war aber deutlich auf Intensivierung gerichtet. In Deutschland konnte allerdings der Anstieg der westdeutschen Exporte den Einbruch bei den ostdeutschen Lieferungen nicht ausgleichen. Unter der Bedingung, daß sich die politische Situation in den GUS-Ländern stabilisiert, der Transformationsprozeß weitergeht und sich in Wachstumserfolgen niederschlägt, besteht noch ein erhebliches Potential für eine weitere Intensivierung des EU-Handels mit diesen Ländern. Die Höhe dieses Potentials hängt - neben der Entfernung - vor allem vom Pro-Kopf-Einkommen der Handelpartner ab. Die Schätzungen für die GUS-Mitglieder streuen allerdings gerade hier besonders stark. Bei sehr vorsichtiger Schätzung des gegenwärtigen BIP-Niveaus in den Ländern der GUS ist das Handelspotential Deutschlands bereits ausgeschöpft, während sich für Frankreich, Großbritannien, Spanien und Schweden ein Nachholbedarf bei den Exporten in diese Region errechnet; bei einer höheren Schätzung für das BIP-Niveau in der GUS besteht auch für Deutschland noch ein erhebliches Handelspotential. Rußland, der größte Handelpartner der EU in der GUS, kann auch in Zukunft wegen seines reichen Rohstoffangebots hohe Handelsbilanzüberschüsse gegenüber der EU erwirtschaften, was aber mit der Gefahr einer weiteren realen Aufwertung des Rubels und entsprechender Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit des russischen verarbeitenden Gewerbes verbunden wäre.

Das *Spezialisierungsmuster der UdSSR bzw. der GUS* ist nach wie vor durch eine ausgeprägte intersektorale Arbeitsteilung gekennzeichnet. Extrem hohen komparativen Vorteilen im Bergbau und bei Rohstoffen stehen leichte komparative Nachteile in der Landwirtschaft und im verarbeitenden Gewerbe gegenüber. Innerhalb des verarbeitenden Gewerbes weisen die einzelnen GUS-Länder vor allem in den ressourcenintensiven Branchen komparative Vorteile auf. Diesen stehen in den forschungsintensiven Branchen entsprechende komparative Nachteile gegenüber.

Bislang ist das Marktpotential für *Dienstleistungen* in der GUS kaum ausgeschöpft. Zu den wirk samen Handelshemmnissen zählen dabei nicht nur die explizit politisch gewollten, sondern auch die, die sich in den Nachfolgestaaten der Sowjetunion "institutionell" aus dem Fehlen einschlägiger spezialisierter Fähigkeiten, aus Unzulänglichkeiten des Bankenwesens sowie aus Schwächen der Telekommunikation wie auch generell der gesamten Infrastruktur de facto ergeben. Die dennoch zu beobachtende Ausweitung des Dienstleistungshandels ist nicht nur eine Folge der Liberalisierung in diesem Bereich, sondern auch und vor allem der Liberalisierung des Warenhandels wie der Kapitalmärkte. Gesamtwirtschaftlich liegt der zentrale Beitrag unternehmensbezogener Dienstleistungen in der Katalysator-Funktion für den Export von Endprodukten und Anlagen.

Für westeuropäische Unternehmen mit Standorten in den GUS-Ländern ist noch nicht zu beobachten, daß Dienstleistungsanbieter ihren güterproduzierenden Kunden ins Ausland folgen, sich also der verstärkten Ausfuhr von Waren die Ausfuhr von Diensten zeitversetzt anschließt. Auf mittlere Sicht wird sich jedoch auch in den Volkswirtschaften der Transformationsländer eine "Tertiarisierung" des Außenhandels vollziehen. Hier bieten sich Chancen für die Exportwirtschaft Westeuropas. Diese Durchdringung der Märkte und die schrittweise Liberalisierung schaffen für EU-Anbieter zunehmend auch Möglichkeiten für den Bezug preisgünstiger Vorleistungsinputs im Dienstleistungsbereich. Künftig werden vermutlich die östlichen Anbieter eher verstärkt grenzüberschreitend tätig sein, während westliche Unternehmen vor allem durch Direktinvestitionen im Absatzgebiet präsent sein werden.

Die bisherigen *ausländischen Direktinvestitionen* in den GUS-Ländern bewegen sich auf vergleichsweise geringem Niveau und trafen weder die Erfordernisse noch die Erwartungen vor Ort. Die Gründe für das Ausbleiben ausländischer Direktinvestitionen im gewünschten Umfang sind nicht in allen betroffenen Ländern identisch. Im allgemeinen sind sie jedoch - nach weitgehender Stabilisierung und deutlichen Fortschritten bei der Liberalisierung - Ausdruck einer nur schleppend vorankommenden Privatisierung, unzulänglicher unternehmensbezogener Infrastruktur und verschiedentlich auch der Ungewißheit über die weitere politische Entwicklung. Generell werden für Rußland und die anderen untersuchten GUS-Mitglieder neben der Rechtsunsicherheit überwiegend als schlecht empfundene wirtschaftliche Rahmenbedingungen, mangelnde Produktivität und Relikte der alten planwirtschaftlichen Strukturen als entscheidende Hemmnisse für mehr Investitionen aus dem Ausland genannt. Potentielle ausländische Investoren in GUS-Ländern sind nicht primär an präferentiellen Anreizsystemen interessiert; vielmehr ist ihnen an der Gleichbehandlung mit Inländern gelegen - vorausgesetzt, es gibt ein stabiles rechtliches Umfeld.

Zumindest im Falle Rußlands war der Zugang zu einem großen Potential preisgünstiger Arbeitskräfte für im Lande bereits engagierte Investoren offenbar weniger relevant als der Zugriff auf Roh- und Brennstoffe. Aber diese Ausrichtung verliert an Bedeutung, die branchenmäßige Differenzierung setzt sich fort. Die Belieferung des lokalen Marktes dominiert als Investitionsmotiv.