

in: Eckart Koch (Hrsg.) Osterweiterung der EU - neue Chancen für interkulturelle Kooperation. Beiträge zum Dritten Internationalen Tag. München/Mering 2005

Eckart Koch

EU-Osterweiterung, eine ökonomische Herausforderung - für wen?

10 Thesen

Zusammenfassung

Durch die Integration entstehen für die alten und die neuen Mitgliedstaaten (NMS) verschiedenartige positive und negative kurz- sowie mittel- bis langfristigen Effekte in allen gesellschaftlich relevanten Bereichen. Das verhältnismäßig geringe wirtschaftliche Gewicht der NMS führt jedoch dazu, dass sich die gesamtwirtschaftlichen Indikatoren der vergrößerten EU nur wenig ändern. Durch den absehbaren EU-Beitritt begannen die übrigen EU-Staaten schon früh ökonomische Chancen in den NMS zu realisieren. Die zukünftigen Zuwachsraten werden daher davon abhängen, wie schnell und effizient sich der wirtschaftliche Aufholprozess der NMS gestaltet und wie sich deren relativen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich mit (Noch)-Nicht-EU-Mitgliedern entwickelt, tendenziell werden sie jedoch abnehmen.

Die Erwartungen deutscher Unternehmen in Bezug auf eine Vergrößerung der Exportchancen nach dem Beitritt sind gedämpft. Auch der derzeit bestehende Abwärtstrend bei den deutschen Direktinvestitionen in den NMS wird sich demnächst vermutlich nicht umkehren. Trotzdem werden durch die Verlagerung der Produktion von Endprodukten in die NMS Arbeitsplätze auch in Deutschland verloren gehen. Andererseits werden diese Prozesse auch dazu führen, dass diese Industrien in Deutschland ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten, so dass Arbeitsplatzverluste wiederum geringer ausfallen dürften. Ansteigende Lohnstückkosten in den für Deutschland wichtigsten NMS werden zudem deren Kostenvorteile weiter reduzieren. Dennoch wird die strikt wettbewerbsorientierte Wirtschaftspolitik in den NMS zu (wirtschafts-)politischen Anpassungsprozessen in den EU 15-Ländern führen müssen, um weitere Integrationsvorteile realisieren zu können. Nur durch einen kontinuierlichen gesteuerten Strukturwandelprozess, der sich den neuen Herausforderungen der Integration und der Globalisierung stellt, lassen sich vorhandene Nachteile in Wettbewerbsvorteile verwandeln.

Inhalt

1. Die EU-Erweiterung schafft die Voraussetzung für eine Vielzahl ökonomischer Effekte für die alten wie auch für die neuen Mitgliedstaaten
2. Die wichtigen wirtschaftlichen Indikatoren der Gesamt-EU werden durch die neuen Mitgliedstaaten nur geringfügig beeinflusst
3. Die als Folge der Erweiterung zu erwartenden ökonomischen Effekte sind für die alten Mitgliedstaaten geringer als für die neuen Mitgliedstaaten
4. Die Sektoren in beiden Ländergruppen werden von den Integrationswirkungen in unterschiedlicher Weise betroffen
5. Die Wettbewerbsfähigkeit der neuen Mitgliedstaaten nimmt zu
6. Die Entwicklung der Steuern in den neuen Mitgliedsstaaten wird den Steuerwettbewerb in

der EU intensivieren

7. Deutschland als größter Handelspartner der neuen Mitgliedstaaten wird seine Stellung weiter ausbauen; die ökonomischen Folgen sind differenziert zu betrachten, sie sind spürbar waren jedoch bisher nicht gravierend
8. Der Einfluss der deutschen Direktinvestitionen in den neuen Mitgliedstaaten bleibt für Deutschland insgesamt gering, wird aber dennoch regional und sektoral spürbar sein
9. Die Wirkungen auf die deutsche Beschäftigungssituation waren bisher gering, sie werden jedoch tendenziell zunehmen
10. Trotz der vergleichsweise geringen Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft muss die (Wirtschafts-) Politik auf die Herausforderungen offensiv reagieren

Anhang

Literaturhinweise

1. Die EU-Erweiterung schafft die Voraussetzung für eine Vielzahl ökonomischer Effekte für die alten wie auch für die neuen Mitgliedstaaten

Die **Integration** von Staaten in ein größeres politisch-ökonomisches Gebilde führt zu verschiedenen kurz- sowie mittel- bis langfristigen **Effekten** in allen gesellschaftlich relevanten Bereichen sowohl für die Integrationsstaaten wie auch für nicht an der Integration beteiligte Drittstaaten. Diese Effekte beinhalten Vor- und Nachteile, sind nicht identisch und fallen für die jeweiligen Staaten und die in ihnen lebenden gesellschaftlichen Gruppen unterschiedlich aus.

Durch die EU-Erweiterung vergrößert sich die "Regionalintegration Europäische Union". Hierdurch entfallen Handelshemmnissen und Transaktionskosten, so dass sich kurzfristig Rückwirkungen auf die **Handelsbeziehungen** durch Handelsschaffung - bzw. Handelsumlenkung bezogen auf Nicht-Beitrittsländer - ergeben. Mittelfristig ergeben sich Rückwirkungen auf die Wirtschaftsstruktur und damit auf die Produktionsbedingungen in den Mitgliedsländern im Wesentlichen als Folge der durch die Marktöffnung induzierten Wettbewerbszunahme. Diese wiederum wird maßgeblich beeinflusst durch die in den betreffenden Ländern verfolgte Politik sowie durch das hierdurch wiederum stark beeinflusste Verhalten von ausländischen Investoren.

Damit treten nun sowohl für die alten wie für die neuen Mitgliedsländer die gewünschten **Wohlfahrtseffekte** auf: Durch die Handelschaffung entstehen Massenproduktions- und Spezialisierungseffekte, so dass die Ressourcen effizienter genutzt werden können. Hiervon profitieren Unternehmen und Private i.d.R. durch eine bessere und preisgünstigere Versorgung sowie durch Produktions-, Beschäftigungs- und Einkommenssteigerungen. Relative Nachteile treten für die Länder auf, die sich dem zunehmenden Wettbewerb nicht gewachsen zeigen bzw. für Investoren als weniger attraktiv sind. So kann beispielsweise die Einführung des geltenden EU-Außenzollsystems in Einzelfällen zu höheren Zöllen in dem betreffenden Land führen. Andererseits kommen anderen Sektoren bei nun niedrigeren Zöllen die früheren Schutzeffekte abhanden.

Größere Märkte ohne wirtschaftliche Grenzen und sonstige Behinderungen verbessern die Produktionsbedingungen, so dass sich mittelfristig Rückwirkungen auf die Wirtschaftsstruktur der Mitgliedsstaaten ergeben. Durch die verbesserten Absatz- und Gewinnmöglichkeiten werden Prozesse in Gang gesetzt, die in den Mitgliedsländern zu sinkenden Kosten (durch höhere Produktion), steigendem Know-how (durch Spezialisierungen) und effizienterer Produktion (durch steigenden Wettbewerb) und so zu Produktivitätssteigerungen und Preissenkungen bei tendenziell wachsendem Angebot führen und damit zu einer besseren Versorgung und einer Intensivierung der Außenhandelsbeziehungen. Auf diese Weise können evtl. anfänglichen Handelsumlenkungseffekte mittelfristig kompensiert oder sogar überkompensiert werden.

Allerdings treten auch **Integrationskosten** für die Integrationsländer auf. Erfolgt die Handelsschaffung auf Kosten tendenziell günstiger produzierender Drittländer, die nur durch die höheren Außenzölle des Integrationsgebiets vom Export in den Integrationsraum abgehalten werden, werden die erwarteten positiven Struktureffekte ausbleiben und auch kurzfristige ökonomische Nachteile entstehen. Weitere Kosten können auftreten in Form steigender Umweltbelastung, etwa durch größeres Verkehrsaufkommen oder durch die zusätzliche Produktion, der intensivere Wettbewerb im Integrationsraum kann regional negative Beschäftigungswirkungen und eine mögliche Absenkung bestehender Qualitätsnormen, wie Gesundheits- und Verbraucherschutzstandards zur Folge haben. Schließlich müssen die in aller Regel mit einer Wohlstandsmehrung einhergehenden negativen Einkommens- und Vermögensverteilungseffekte noch in eine umfassende Bewertung der Effekte einbezogen werden (s.a. Koch 1997, S. 194 ff).

2. Die wichtigen wirtschaftlichen Indikatoren der Gesamt-EU werden durch die neuen Mitgliedstaaten nur geringfügig beeinflusst

Der vergleichsweise geringe wirtschaftliche Entwicklungsstand und das damit verbundene geringe wirtschaftliche Gewicht der NMS führt dazu, dass sich die gesamtwirtschaftlichen Indikatoren der nun auf 25 Mitglieder vergrößerten EU (EU 25) nur wenig ändern.

Die EU vergrößerte sich am 1. Mai 2004 auf einen Schlag um 40 % (bezogen auf die Anzahl der Mitgliedstaaten) bzw. um 20 % (bezogen auf die Einwohnerzahl). Bei einem Vergleich zentraler Wirtschaftsindikatoren zwischen der Situation vor und nach der Erweiterung (EU 15 vs. EU 25) fällt jedoch auf, die durch Erweiterung ausgelöste Veränderung verhältnismäßig gering ausfällt. Betrachtet man gesamtwirtschaftliche Indikatoren, wie das Bruttoinlandsprodukt (BIP), den Außenhandel, die Wirtschaftsstruktur, etwa den Anteil der Produktionssektoren am BIP, den Anteil der Zukunftsausgaben (Bildung und Forschung), den Arbeitsmarkt (Arbeitslosenquote und Arbeitsproduktivität sowie die Staatsverschuldung, so lässt sich feststellen, dass sich die relevanten Indikatoren nur um (ungewichtet) durchschnittlich rund 5% verändert haben (vgl. EZB 2004, S. 53ff).

Abb. 1: Entwicklung der Indikatoren durch die EU-Erweiterung

Indikatoren	EU-15	EU-25	Veränderung in %
Bevölkerung (in Mio) ^{1a)}	380,8	454,9	19
BIP (Anteil am Welt-BIP) ²⁾ (in %)	26,8	28,1	5
BIP in Mrd	9172	9615	5
BIP pro Kopf in Tausend	24	21,1	9
Arbeitsproduktivität je Beschäftigten (KKP Index) EU 15 = 100	100	92,8	9
Warenexporte (in % des BIP)	10,9	9,5	9
Warenimporte (in % des BIP)	10,8	9,8	9
Anteil des Primären Sektors am BIP ³⁾	2	2,1	5
Anteil des Sekundären Sektors am BIP ³⁾	27	27,2	1
Anteil des Tertiären Sektors am BIP ³⁾	71	70,7	0
Öffentliche Ausgaben für Bildung (in % des BIP) ^{1b)}	4,9	4,9	0
Ausgaben für Entwicklung und Forschung (in % des BIP)	2	1,9	5
Arbeitslosenquote (in %) ^{1d)}	8	9	12
Erwerbsbeteiligungsquote (in %) ⁴⁾	69,6	68,9	1

Haushaltsdefizit (in % des BIP)	2	2,1	5
Staatsausgaben (in % des BIP)	48	48	0
Staatliche Bruttoverschuldung (in % des BIP)	62,5	61,5	2

1a) 1. Januar 2004; 1b) 2000; 1c) 2001; 1d) 2003

2) BIP-Anteile beruhen auf dem nationalen BIP zu aktuellen US-Dollarkurs

3) Auf Basis der Bruttowertschöpfung zu jeweiligen Preisen

4) Definiert als das Verhältnis der Erwerbstätigen zur Bevölkerung im erwerbsfähigen Alter (zwischen 15 und 64 Jahren)

Quellen: Eurostat, Europäische Kommission, IWF, BIZ, EZB, World Federation of Exchanges, Bank von Japan und Federal Reserve, Gesamttabelle: EZB 2004

3. Die als Folge der Erweiterung zu erwartenden ökonomischen Effekte sind für die alten Mitgliedstaaten geringer als für die neuen Mitgliedstaaten

Durch die Anfang und Mitte der 1990er Jahre geschlossenen **Europa-Abkommen** zwischen der EU und den künftigen Beitrittsstaaten wurden u.a. Zölle beseitigt und viele weitere Handelshemmnisse beseitigt. Damit wurde einerseits den künftigen Beitrittsstaaten eine explizite Perspektive für eine spätere EU-Mitgliedschaft gegeben, andererseits schufen sie geeignete Bedingungen für eine Ausweitung des Handels und ein optimistisches Investitionsverhalten, das vor allem von Investoren der EU 15 genutzt werden konnte. Nach Eurostat-Angaben stiegen die Exporte der EU 15 zwischen 1995 und 2003 von 9 auf 13% und die Importe von 7,5 auf knapp 12% des gesamten Handels mit Nicht-EU-Ländern an. Gleichzeitig verdreifachte sich der Anteil der Direktinvestitionen der EU 15 in den NMS zwischen 1999 und 2003 von 4% auf über 12 % (vgl. EZB, S. 58f).

Damit realisierten die EU 15-Länder viele **ökonomischen Chancen** in den NMS bereits im **Vorgriff** auf deren EU-Beitritt und zwar sowohl im Bereich des Handels wie auch der Direktinvestitionen. Die Wahrnehmung von zukünftigen Integrationsvorteilen durch die EU 15-Länder wird vor allem davon abhängen, wie schnell und effizient sich der wirtschaftliche Aufholprozess der NMS gestaltet und wie sich deren relativen Wettbewerbsfähigkeit im Vergleich mit (Noch)-Nicht-EU-Mitgliedern vor allem in Osteuropa und Asien entwickelt. Diese beiden Entwicklungen werden die Expansionsstrategien der EU 15-Länder im Bereich von Handel und Investitionen maßgeblich beeinflussen.

Insgesamt werden die gesamtwirtschaftlichen Effekte des Beitritts für die EU-15-Staaten und die NMS sehr **unterschiedlich** ausfallen. Die EU-Kommission prognostiziert für die alten EU-Mitglieder in den kommenden 10 Jahren als Folge der Erweiterung nur ein Wachstumsplus von gerade 0,5%, während die NMS nach Schätzungen des Osteuropainstituts in München im gleichen Zeitraum ihr Wachstum durch den Beitritt um 8% bis 18%, also um 0,8 bis 1,8% pro Jahr, steigern werden. Allerdings ist nach einheitlicher Auffassung der Hauptwachstumsschub vorbei, dieser fand Anfang der 1990er Jahre statt (vgl. Schwarz 2004).

Die **Zuwachsraten** der Vergangenheit werden daher abnehmen. Beide Ländergruppen werden jedoch im günstigsten Fall kontinuierlich und vielleicht sogar organisch zusammen wachsen, so dass sich der Anteil der Direktinvestitionen auf einer Größenordnung, die unterhalb des derzeitigen Levels liegt, mittelfristig einpendeln wird. Auch dieser Prozess dürfte aber durch zwei Faktoren empfindlich gestört werden. Zum einen durch die vergleichsweise nach wie vor geringe **relative Größe** des neu integrierten Wirtschaftsraums. Diese wird aufgrund der höheren Wachstumsraten zwar tendenziell zunehmen, allerdings wird der relative Anteil trotzdem auf absehbare Zeit gering bleiben. Zudem ist keineswegs anzunehmen, dass diese Entwicklung

störungsfrei verlaufen wird, was wiederum Auswirkungen auf das Handelsvolumen und vor allem das Verhalten der externen Investoren haben wird.

Zudem werden die noch bestehenden Kostenvorteile mit zunehmendem Konvergenzprozess der Länder tendenziell abnehmen, so dass der **Wettbewerbsdruck** auf die NMS durch ausgewählte Staaten Mittel- und Osteuropas weiter zunehmen wird. Konkurrenten sind hierbei vor allem Nachbarländer, wie Rumänien, Bulgarien, die Ukraine und Weißrussland, daneben aber auch Serbien, Bosnien-Herzegowina, Nordafrika und nach wie vor China und weitere wettbewerbsstarke ost- und südostasiatische Länder.

In der folgenden Abbildung werden alternative Standorte unter dem Gesichtspunkt der industriellen Lohnkosten und der Entfernung miteinander verglichen.

Abb. 2: Lohnkosten und Entfernung alternativer Standorte in den NMS

Land	Lohnkosten incl. Nebenkosten / Monat	Entfernung in km: Mitte Land bis Mitte Deutschland
Bosnien	120	1000
Bulgarien	227	1400
China	33	8800
Deutschland	2672	0
Dubai	382	4900
Estland	486	1450
Indien	44	6560
Irland	2738	1100
Kroatien	703	730
Lettland	398	1280
Litauen	434	1230
Marokko	250	1960
Moldawien	68	1500
Österreich	2400	600
Polen	763	900
Portugal	1040	1660
Rumänien	274	1060
Serbien/ Montenegro	165	1000

Slowakei	360	650
Slowenien	650	620
Südafrika	302	8700
Tschechien	560	400
Tunesien	200	1870
Ukraine	82	1680
Ungarn	539	820
Weißrussland	135	1400

Quelle: Planungs- und Entscheidungsunterlagen eines deutschen Automobilzulieferers, Stand Dezember 2003 (Unterlagen liegen dem Verfasser dieses Artikels vor)

Für **Standortentscheidungen** ist dabei allerdings zu berücksichtigen, dass die Höhe der Arbeitskosten nur einen Faktor darstellen. Neben der die Arbeitskosten relativierenden Arbeitsproduktivität gehören besonders die politisch-ökonomischen Rahmenbedingungen, u.a. Rechtssituation, Auflagen, Förderungen, Steuerbelastung, sozio-politische Stabilität, Außenwirtschaftspolitik; die Bedingungen des Arbeitsmarkts, u.a. Produktivität, Arbeitsrecht, Verfügbarkeit und Ausbildung; die Marktnähe und die Infrastruktur, u.a. Logistik und Transportbedingungen zu den wesentlichen Entscheidungsparametern.

Unter Außerachtlassung der sonstigen Effekte, etwa im sozialen, kulturellen oder politischen Bereich, sowie der Wirkungen auf Dritte, wie beispielsweise auf Haupthandelspartner oder Nachbarstaaten, ist daher anzunehmen, dass die durch die Erweiterung induzierten **ökonomischen Effekte** für die EU 15-Staaten verhältnismäßig unbedeutend sein werden. Andererseits ist davon auszugehen, dass die durch den ökonomischen Aufholprozess ausgelösten kurz- und mittelfristigen Integrationseffekte für die NMS absolut und relativ größer sein werden.

4. Die Sektoren in beiden Ländergruppen werden von den Integrationswirkungen in unterschiedlicher Weise betroffen

Die **Handelsausweitung** wird durch die Integration absolut und aller Wahrscheinlichkeit nach auch relativ zunehmen. Es ist allerdings nicht anzunehmen, dass die Zuwachsraten dramatisch steigen werden, dennoch wird der Austausch der Produktgruppen, die bislang im Rahmen der Europaabkommen von der Handelsliberalisierung ausgeschlossen waren, insbesondere Agrarprodukte und sogenannte "sensible Produkte" - vor allem Konsumgüter, wie Textilien, Schuhe oder Möbel - zweifelsohne zunehmen (vgl. EZB 2004 S 58).

Auch wenn die erwähnte Konkurrenz alternativer Standorte zunehmen wird, so ist doch anzunehmen, dass arbeitsintensive Produktionsbereiche in den NMS von der Auslagerung entsprechender Produktionen aus den EU 15-Ländern profitieren werden. Hier dürfte eine allerdings nur recht vage zu erkennende und aus dem EU- Beitritt abzuleitende **Risikominderung** eine Rolle spielen. Bedeutsamer dürfte das Bestreben einiger NMS möglichst rasch den Euro einzuführen von Bedeutung sein. Die hiermit verknüpfte Notwendigkeit die für die **Währungsunion** geltenden Konvergenzbedingungen zu erfüllen, insbesondere die Bedingung, die Schwankungsbreite der eigenen Währung in der engen Bandbreite von +/- 2,25% zum Euro zu halten, wird ein Engagement in diesen Ländern, insbesondere wiederum in

den arbeitsintensiven Sektoren begünstigen.

Eine verstärkte legale **Arbeitsmigration** aus den NMS ist in den ersten fünf bis sieben Jahren nach dem Beitritt aufgrund der vereinbarten Übergangsfristen (sog. "2+3+2"-Regelung) nicht in größerem Umfang zu erwarten. Hiernach kann die EU-15 Staaten zunächst für zwei Jahre den Zugang von Arbeitskräften aus den NMS (Ausnahme: Malta und Zypern) ohne nähere Begründung beschränken. Eine Verlängerung um drei Jahre ist möglich. Anschließend tritt die im EG-Vertrag garantierte Freizügigkeit der Arbeitnehmer in Kraft, allerdings kann die Zugangsbeschränkung unter bestimmten Umständen maximal für weitere zwei Jahre verlängert werden. Allerdings wird davon ausgegangen, dass eine Migration in größerem Umfang auch anschließend nicht stattfinden wird, so geht das HWWA in einer Projektionsrechnung von im Durchschnitt jährlich höchstens 120.000 Arbeitsmigranten innerhalb der nächsten 20 Jahre aus, von denen die Hälfte früher oder später zurückkehren wird (vgl. Creutzburg 2004).

Diese Zahlen blenden allerdings illegale temporäre Arbeitsmigration aus. Dies wird - im Wesentlichen für einfache Tätigkeiten im Bausektor und im Dienstleistungsbereich - derzeit schon praktiziert und könnte mit der Liberalisierung der Einreisebedingungen nach der Integration weiter ansteigen. Angesichts eines zwei- bis viermal höheren Durchschnittseinkommens in den EU 15-Staaten im Vergleich zu den NMS sind die materiellen Anreize für eine höhere temporäre Arbeitsmigration trotz der bestehenden interkulturellen und rechtlichen Barrieren durchaus gegeben.

Dies gilt insbesondere für Sektoren, die besonders stark auf Saisonarbeitskräfte angewiesen sind. Im Übrigen gehen auch die langfristigen, also über die Restriktionsperiode hinaus gehenden Prognosen nur von einem Wanderungspotenzial zwischen 1% bis 4% aus. Hierbei ist allerdings anzunehmen, dass mittelfristig die kurzfristige Arbeitimmigration in die EU 15-Länder zunehmen wird und dass sich die Zuwanderung auf die verschiedenen Regionen und Sektoren unterschiedlich verteilen wird (vgl. EZB S. 59f).

5. Die Wettbewerbsfähigkeit der neuen Mitgliedstaaten nimmt zu

Trotz der bislang prognostizierten geringen Effekte darf nicht übersehen werden, dass die Wettbewerbsfähigkeit der NMS in den nächsten Jahren zwar in unterschiedlichem Umfang und Tempo aber dennoch rasch zunehmen wird. Dies ist Folge des Zusammenwirkens verschiedener Entwicklungen:

- Als direkte und indirekte *Integrationseffekte* (These 1) wird das Außenhandelsvolumen steigen und sich die strukturelle Entwicklung der Wirtschaft fortsetzen.
- Der infolge der Direktinvestitionen auftretende *Technologieimport* führt in Verbindung mit der schon jetzt guten Ausbildungssituation zu überdurchschnittlich guten Produktionsvoraussetzungen.
- Die NMS werden überproportionale Nutznießer der *EU-Strukturpolitik* sein und auf diese Weise ihre derzeit noch mangelhafte Infrastruktur verbessern können.
- Die derzeit praktizierte *Niedrigsteuerepolitik* in den meisten NMS begünstigt in- und ausländische Investitionen.
- Die prognostizierten vergleichsweise hohen Wachstumsraten werden zu einem Anstieg der *Kaufkraft* führen und damit ebenfalls die mittelfristige Wirtschaftsentwicklung begünstigen.
- Integrationseffekte, verbesserte Infrastruktur, hohe Investitionsraten und steigende Nachfrage werden zu einer laufenden Verbesserung der Produktivität führen, so dass trotz voraussehbarer Kosten- und Preissteigerungen die *Wettbewerbsfähigkeit* der NMS innerhalb der EU laufend tendenziell zunehmen wird.

Untersuchungen zur zukünftigen (!) Wettbewerbsfähigkeit anhand des *Global Competitiveness Index* (GCI) zeigen, dass schon jetzt die meisten NMS im internationalen Vergleich von 80 Ländern recht interessante Plätze einnehmen, wobei insbesondere der Technologieindikator, ein Teilindikator, der Innovationen, Informations- und Kommunikationstechnologieorientierung und Technologietransfer zusammenfasst, überdurchschnittliche Werte ausweist (vgl. Pierdzioch, C. et al. 2004).

Abb. 3: Wettbewerbsfähigkeit der NMS

Land	Ranking			
	GCI	Technologie-Index	Index: Öffentliche Institutionen ¹⁾	Makroökonomisches Umfeld ²⁾
Estland	26	14	28	46
Slowenien	28	25	23	50
Ungarn	29	21	30	49
Litauen	36	40	36	45
Tschechien	40	20	50	59
Lettland	44	29	52	55
Slowakei	49	34	53	64
Polen	51	36	61	54
<i>Durchschnitt</i>	<i>37,9</i>	<i>27,4</i>	<i>41,6</i>	<i>52,8</i>

1) Gesetze und Verträge; Korruptionsindex

2) Makroökonomischer Stabilitäts-Index; Länder-Kreditrating, Staatsausgaben

Hinweise: Anzahl der erfassten Länder: 80; Malta und Zypern k.A.

Quelle: Pierdzioch, C. et al 2004, S. 237

6. Die Entwicklung der Steuern in den neuen Mitgliedsstaaten wird den Steuerwettbewerb in der EU intensivieren

Praktisch alle NMS versuchen derzeit mit niedrigen Einkommens- und Körperschaftssteuern ihr Standortbedingungen zu verbessern. Dabei konkurrieren die Länder in erster Linie gegeneinander um ausländische Investoren. Allerdings sind Steuern nur ein Standortfaktor, die Qualität und Kosten des Produktionsfaktors Arbeit, Marktnähe, Infrastruktur oder öffentliche Verwaltung sind andere Faktoren, die die Investoren sehr genau prüfen.

Derzeit haben etliche Länder eine neue Steuersenkungsrunde eingeläutet, Tschechien will die Körperschaftssteuern von 28% auf 24%, Estland von 26% auf 20% und Zypern auf 10% senken. In einigen Fällen ist mit dieser Politik auch eine - insbesondere zur komplizierten Situation in Deutschland - radikale Vereinfachung des Steuersystems verbunden. Modell hierfür könnte das von der Slowakei schon zum Anfang diesen Jahres eingeführte 19%-Modell sein: 19% Einkommenssteuer, 19% Körperschaftsteuer und 19% Mehrwertsteuer. Der Druck auf die "alten EU-Staaten", ihre Steuern zu senken, wird zunehmen: Während Deutschland eine effektive Ertragssteuerbelastung von Unternehmen von rund 37% aufweist, der EU-15-Durchschnitt bei

29% liegt, liegen die NMS bei 21%. Österreich, Finnland und Spanien planen daher schon ihre Unternehmenssteuern zu senken (vgl. DBB 2004, Bauchmüller 2004, Trapmann 2004).

Abb. 4: Ausgewählte Indikatoren zur Steuerbelastung in den NMS (2004, in %)

Land	Körperschaftssteuer: Grenzbelastung von ausgeschütteten Gewinnen	Effektive Durchschnittssteuerbelastung für deutsche FDI	Einkommensteuer. Tariflicher Spitzensatz	Mehrwertsteuer: Regelsatz
Estland	26	25	26	18
Lettland	15	20	25	18
Litauen	15	15	33	18
Polen	19	23	40	22
Slowakei	19	23	19	20
Slowenien	25	33	50	20
Tschechien	24 ¹⁾	26 ¹⁾	32	22
Ungarn	16	20	38	25
Malta ²⁾	35	33		
Zypern ²⁾	10	15		
Zum Vergleich: Deutschland	39	--	48	16

1) 2006;

2) Spengel (ZEW), zit. bei Trapmann 2004

Quellen: BMF, Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW), OECD, EZB; zit bei DBB 2004, S. 19; Zahlen gerundet

Andererseits zeigen die in einigen Ländern wachsenden Haushaltsdefizite, dass derartige niedrige Sätze für diejenigen Länder mit vergleichsweise hohen Staatsschulden, wie Ungarn, Polen und Slowakei sowie für Zypern und Malta längerfristig kaum durchzuhalten sind. Dies jedenfalls dann nicht, wenn diese beabsichtigen der Europäischen Währungsunion beizutreten und somit die Konvergenzkriterien erfüllen müssen. Andererseits gilt dies (noch) nicht für die übrigen Länder, deren öffentliche Verschuldung sich noch auf einem verhältnismäßig niedrigen Niveau befindet (vgl. Abb. 9).

7. Deutschland als größter Handelspartner der neuen Mitgliedsstaaten wird seine Stellung weiter ausbauen; die ökonomischen Folgen sind differenziert zu betrachten, sie sind spürbar waren jedoch bisher nicht gravierend

Zwischen 1993 und 2003 betragen die deutschen **Exporte** im Durchschnitt 40% der gesamten EU 15 Exporte in die NMS, während die deutschen Importe aus den NMS etwa den gleichen Umfang hatten wie die aller anderen Importe der alten Mitgliedstaaten. In diesem Zeitraum

vervierfachen sich der deutsche Außenhandel mit den NMS. 2003 bezog Deutschland bereits 10% seiner Einfuhren aus den NMS während gleichzeitig 9% der Exporte in diese Länder gingen, etwa der gleiche Anteil, den die USA-Exporte ausmachen. Allerdings werden etwa 80% des Handels mit nur drei NMS abgewickelt, mit den größten Volkswirtschaften, Polen, Tschechien und Ungarn (vgl. DBB 2004 S. 7). Die Erwartungen deutscher Unternehmen in Bezug auf eine Vergrößerung der Exportchancen nach dem Beitritt sind allerdings gedämpft. Knapp die Hälfte der befragten Unternehmen exportieren nicht in die NMS und erwarten auch keine Exporte, die übrigen Unternehmen erwarten mehrheitlich keinen Anstieg ihrer Exporte, nur eine kleine Minderheit erwarten nach der Osterweiterung Exportsteigerungen (vgl. Storbeck 2004).

Abb. 5: Handelsbeziehungen Deutschlands 2003

Region	Exporte	Importe
EU 15	55,5 %	50,4 %
NMS	8,5 %	10,8 %
Sonstige	36 %	38,8 %

Quelle: DBB 2004, S. 7

Abb. 6: Exporterwartungen deutscher Unternehmen

Ergebnisse einer repräsentativen Umfrage von 810 deutschen Unternehmen, die im Auftrag des Handelsblattes Anfang 2004 durchgeführt wurde. Frage: "Erwarten Sie, dass Sie nach der EU-Osterweiterung mehr in diese Staaten exportieren können als bisher?"

Steigerung um > 10%	Steigerung um bis zu 10%	Unveränderte Exporte	Eher weniger als bisher	Habe bisher nicht exportiert und werde nicht exportieren
7%	14%	34%	2%	43%

Quelle: Storbeck 2004.

Besonders stark stiegen die **Importe** in dem Zeitraum zwischen 1997 und 2002 an. In einigen Sektoren vervielfachte sich der Anteil der Importe aus den NMS an den Gesamtimporten des Sektors. So vervielfachte sich beispielsweise die NMS-Importe bei Büro- und Datenverarbeitungsgeräten von 2% auf 8%, verdreifachte sich der Import von Verlags- und Druckerzeugnissen von 6% auf 19% und verdoppelte sich der Anteil von Autos und Autoteilen von 9% auf 21%.

Zwar bleibt der Anteil an der Inlandsversorgung aus den NMS-Importen i.d.R. im einstelligen Bereich, dennoch stammen 8% der Deutschland verkauften Autos und Autoteile aus NMS-Importen und 9% der hierzulande verkauften Bekleidung. Der Anteil der Inlandsversorgung lag 2002 in 16 Sektoren ungewichtet bei 5,3%, nach 2,9% 1997. Dies dürfte die Preisentwicklung in Deutschland positiv beeinflusst haben. Da dies jedoch für alle preissensiblen Importe gilt, ist der direkte Preisdämpfungseffekt der NMS-Importe wohl nur für wenige Bereiche eindeutig zuzuordnen. Dies gilt noch am ehesten für die Konsumgütersektoren, bei denen höhere Anteile an der Inlandsversorgung erreicht werden, wie etwa bei Möbeln, Holzprodukten oder Textilien (vgl. DBB 2004, S. 8).

Der **preisdämpfende** Einfluss von NMS-Importen wird sich aus zwei Gründen kaum fortsetzen. Auch wenn das absolute Handelsvolumen zwischen Deutschland und den NMS weiter zunehmen wird, so ist nicht anzunehmen, dass sich Anstieg der relativen Bedeutung der Handelsbeziehungen als Folge der Integration und der wirtschaftlichen Entwicklung der NMS in gleichem Umfang fortsetzen wird. Damit sinkt der preisdämpfende Einfluss tendenziell.

Zum zweiten ist davon auszugehen, dass sich das **NMS-Preisniveau** im Zuge der ökonomischen Anpassungsprozesse der Länder nach oben orientieren wird. Dies gilt jedoch nicht für die Länder, die ernsthaft erwägen, den Euro innerhalb einer sehr kurzen Zeitspanne von bis zu drei Jahren einzuführen, wie etwa die baltischen Staaten und Slowenien. Der Beitritt zur Währungsunion setzt die Erfüllung der Konvergenzkriterien voraus. Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang das Preisstabilitätskriterium, nach dem die Inflationsrate des Bewerberlandes maximal 1,5% höher als in den drei preisstabilsten EU-Mitgliedstaaten sein darf. Von Importen aus diesen Ländern wird daher weiterhin ein Dämpfungseffekt auf das deutsche Preisniveau ausgehen. Aufgrund der geringen Größe der frühen Beitrittsstaaten zur Währungsunion dürften die entsprechenden Effekte, die von den Importen dieser Staaten ausgehen, allerdings zu vernachlässigen sein.

Trotzdem wird Deutschland wohl seine Stellung als wichtigster Exporteur in die NMS weiter ausbauen, da nach Berechnungen der DBB "die realen Exporte deutscher Unternehmen in die neuen EU-Länder mit jedem Prozentpunkt realen Wirtschaftswachstums in der Region um 2/3%" (ebd. S. 10) steigen.

Abb. 7: Importe aus den NMS nach Bereichen (in %)

Position	Anteil an den Gesamtimporten		Anteil an der Inlandsversorgung ¹⁾	
	1997	2002	1997	2002
Textilien	7	12	4	7
Bekleidung	15	13	10	9
Holz und Holzwaren	23	29	6	8
Papier	3	6	1	3
Verlags- und Druckerzeugnisse	6	19	0	1
Chemische Erzeugnisse	3	3	1	1
Gummi- und Kunststoffwaren	7	14	2	4
Eisen und Stahlerzeugnisse	8	10	3	4
Metallerzeugnisse	15	22	2	4
Maschinen	8	14	2	5
Büro- und Datenverarbeitungsgeräte	2	8	1	6
Geräte der Elektrizitätserzeugung	15	21	4	8

und -verteilung				
Rundfunkgeräte, Bauelemente	3	6	2	4
Steuerungsgeräte, Optik	3	6	1	3
Kfz und Kfz-Teile	9	21	3	8
Möbel, Schmuck, Spielwaren	16	25	5	10

¹⁾ Inlandsversorgung = Inlandsumsätze + Import

Quelle: DBB 2004, S. 8

8. Der Einfluss der deutschen Direktinvestitionen in den neuen Mitgliedsstaaten bleibt für Deutschland insgesamt gering, wird aber dennoch regional und sektoral spürbar sein

Die deutschen **Direktinvestitionen** (FDI) in die NMS stiegen bis 1998 auf etwa 2 Mrd Euro p.a. an und halbierten sich anschließend wieder in den letzten Jahren vor dem EU-Beitritt. Ihr Anteil an den gesamten deutschen Direktinvestitionen bleibt damit trotz der gestiegenen Bedeutung der 10 Beitrittsstaaten marginal, so betrug ihr Anteil an den gesamten deutschen Direktinvestitionen rund 5%. Damit sind die Einflüsse auf das deutsche Preisniveau durch evtl. Importe von ausgelagerten Einfachproduktionen zu vernachlässigen. Dies zeigt auch ein Blick auf die Struktur der Investitionen. Der größte Teil der deutschen Investitionen entfiel auf den Infrastrukturbereich: Energie- und Wasserversorgung, Verkehr und Nachrichtenübermittlung, ein weiterer Schwerpunkt ist der Groß- und Einzelhandel. Die Investitionen in diesen Bereichen zielen überwiegend auf die Marktausweitung der betreffenden deutschen Investoren. Nur beim Fahrzeugbau, mit über 18 % Ende 2002 der bedeutendste Sektor für Direktinvestitionen in den NMS dürften Kosten- und Marktaspekte gleichermaßen eine Rolle gespielt haben.

Diese Struktur erklärt im Übrigen auch die verhältnismäßig hohen Investitionen in der Phase nach dem Fall des Eisernen Vorhangs und das anschließende Abflachen der Kurve. Es ist daher auch bei den Direktinvestitionen nicht davon auszugehen, dass der Abwärtstrend der letzten Jahre von einer Phase höherer Wachstumsraten abgelöst wird, ein gewisser Effekt wird allenfalls von der zunehmenden Rechtssicherheit in den NMS ausgehen. Da Investitionen in diesen Ländern schwerpunktmäßig zunächst zum Auf- und Ausbau der Marktposition in dieser Region dienen, wobei insbesondere die Verbesserung der Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur im Mittelpunkt stehen dürfte, werden preisdämpfende Wirkungen wohl ausbleiben. Auch wenn der Nachholbedarf groß und das Interesse der westlichen Investoren hoch ist, so dürften allzu ambitionierte Investitionsvorhaben an der Finanzierung scheitern. Der begrenzte Umfang der europäischen Strukturförderung bei gleichzeitig vorhandenen Haushaltsdefiziten der NMS dürfte die FDIs in Grenzen halten.

Direktinvestitionen im produktiven Sektor dagegen dürften sich infolge des zu erwartenden Anstiegs der Arbeitskosten zukünftig stärker auf technologisch anspruchsvollere Bereiche mit dem Ziel marktnäher zu produzieren konzentrieren.

Das **Interesse** der deutschen Unternehmen an den NMS ist jedoch begrenzt. Untersuchungen zeigen dass etwa zwei Drittel der Unternehmen, die sich bisher in den NMS engagiert haben, ihr Engagement in allerdings bescheidenem Umfang ausbauen wollen, dass die Mehrzahl der Unternehmen, immerhin 74% der befragten Unternehmen, die noch nicht in diesen Ländern aktiv war, dies auch in Zukunft nicht beabsichtigt, s.a. Abb. 5 (vgl. Storbeck 2004). Nach einer

ebenfalls Anfang 2004 durchgeführten Umfrage der Creditreform hatten zu diesem Zeitpunkt nur 20% der mittelständischen Unternehmen Geschäftsbeziehungen zu Osteuropa, weitere 5% planten solche - damit hatten 75% offensichtlich kein Interesse an der Aufnahme von Geschäftsbeziehungen - und nur 3,6% der Unternehmen beabsichtigten die Produktion oder Teile davon in Richtung Osten zu verlegen. "Grundlegende Veränderungen erwarten die Unternehmen deshalb nach dem EU-Beitritt nicht.. Das unterstreicht eine Umfrage des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK). Die wirtschaftlichen Folgen der Erweiterung seien schon längst vollzogen ... 'Viele, die die Chance der Märkte erkannt haben, sind schon da'." (Vierbuchen 2004).

Aufgrund des erwarteten Anstiegs der Arbeitskosten in den NMS dürfte die Bedeutung arbeitskosteninduzierter Direktinvestitionen in **Länder außerhalb der EU** an Bedeutung zunehmen. Insbesondere werden die Länder profitieren, deren Arbeitskostenniveau noch unter dem NMS-Niveau liegt, deren Rahmenbedingungen dennoch eine hinreichende Stabilität aufweisen und die gleichzeitig über eine Infrastruktur verfügen, die logistische Probleme minimiert.

So fertigt beispielsweise der deutsche Elektronikzulieferer Leoni in Polen, der Slowakei und der Ukraine. Zukünftige Investitionen werden aber nur noch außerhalb der NMS in Rumänien, insbesondere aber der Ukraine getätigt, wo eine angelernte Arbeiterin rund ein Drittel des Lohns ihrer Kollegin im 100 km entfernten Polen verdient (vgl. Haupt 2004).

Abb. 8: Deutsche Direktinvestitionen (FDI) (in Euro)

Periode Deutsche FDI	1993 - 1995	1996 - 1998	1999 - 2001	2002 - 2003
Deutsche FDI in den NMS p.a.	0,5	1,5	1	0,5
Gesamte deutsche FDI p.a.	20	50	65	25
Anteil der FDI in den NMS an den gesamten deutschen FDI	4 %	3 %	2 %	1 %

Quelle: DBB 2004, DBB Zahlungsbilanz nach Regionen, Juli 2004, Eigene Berechnungen, Zahlen gerundet

Die bisherigen Schlussfolgerungen gelten auch für Re-Importe aus den NMS in Folge von ausgelagerten **Lohnveredelungsprozessen** sein, die ja wiederum Teil der Gesamtimporte sind.

Bei der Vergabe von arbeitskostenintensiven Produktionsprozessen an ausländische Unternehmen im Lohnauftrag stellt das Unternehmen des Hochlohnlandes dem vertraglich gebundenen Unternehmen im Niedriglohnland neben den Vorprodukten üblicherweise auch das Fertigungs-Know-how sowie ggffs. Materialien zur Verfügung. Dieses führt dann im Auftrag die lohnintensiven Arbeitsprozesse durch und exportiert das Arbeitsprodukt dann in das Hochlohnland, das die Vermarktung übernimmt. Konsequenterweise wurde der Weg der Lohnveredelung von den deutschen Textil- und Bekleidungsunternehmen schon früh eingeschlagen. Nach jahrzehntelanger Zusammenarbeit mit südeuropäischen und später südostasiatischen Unternehmen wurden seit Beginn der 1990er Jahren zunehmend die vorteilhaften Produktionsbedingungen in den mittel- und osteuropäischen Ländern genutzt. Schon 1993 erreichten veredelte Waren mit etwa 3,5 Mrd Euro einen Anteil von 16% aller Importe aus Mittel- und Osteuropa und 1994 war die Lohnveredelung mit 35% die wichtigste Beschaffungsquelle der deutschen Bekleidungsindustrie, 1995 lag der ausländische

Wertschöpfungsanteil der deutschen Bekleidungsproduktion schon bei 80% (vgl. Koch 2000, S. 43 f).

9. Die Wirkungen auf die deutsche Beschäftigungssituation waren bisher gering, sie werden jedoch tendenziell zunehmen

Die Einflüsse der ökonomischen Entwicklungen vor dem Beitritt auf die **Beschäftigung** in Deutschland sind differenziert zu betrachten. Durch die Verlagerung der Produktion von Endprodukten, die einen vergleichsweise hohen Einsatz an einfacher Arbeit erfordert, gehen Arbeitsplätze in Deutschland verloren, dies trifft beispielsweise auf die Textil- und die Möbelbranche zu. Andererseits führt die Auslagerung von Teilen der Produktion und der spätere Import dieser Produkte nach Deutschland dazu, dass diese Industrien in Deutschland ihre Wettbewerbsfähigkeit erhalten, so dass entweder keine Arbeitsplatzverluste entstehen oder sogar zusätzliche Arbeitskräfte eingestellt werden. So hat trotz der Beinahe-Verdreifachung der Inlandsversorgung mit Autos und Autoteilen aus den NMS die inländische Beschäftigung um 2,6% pro Jahr zugenommen (vgl. DBB 2004, S. 9).

Wie oben erwähnt, sind neben **Arbeitskostenunterschieden** bei Standortentscheidungen eine Reihe weiterer wichtiger Faktoren zu berücksichtigen. Insbesondere Unterschiede in Arbeitsproduktivität spielen hierbei eine wichtige Rolle. Werden diese berücksichtigt so erhält man die entscheidungsrelevanteren Lohnstückkosten. In den für Deutschland wichtigsten drei NMS, Polen, Tschechien und Ungarn, betragen die reinen Arbeitskosten 2002 rund 17% des deutschen Niveaus, während die Lohnstückkosten zweieinhalb Mal so hoch bei knapp 44% lagen. 1999 lagen die entsprechenden Werte noch bei 12,5% und 33,5% (vgl. DBB 2004 S 12). Damit sind Kostenunterschiede zwar weiterhin gegeben, die Differenz zum deutschen Niveau ist jedoch nicht so gravierend wie häufig angenommen wird, so dass unter Berücksichtigung der sonstigen Standortfaktoren eine verstärkte Produktionsverlagerung in die NMS nach dem Beitritt an Wahrscheinlichkeit verliert.

Einflüsse auf die **Beschäftigungssituation** in Deutschland sind auch als Folge verstärkter Arbeitsmigration möglich. Allerdings begrenzen die vereinbarten Übergangsregelungen den legalen Zugang für den Zeitraum von fünf bis sieben Jahren erheblich. Zudem wurden Deutschland und Österreich das Recht eingeräumt, den ebenfalls im EG-Vertrag vereinbarten freien Dienstleistungsverkehr, falls dies den Einsatz von Beschäftigten aus den NMS mit sich bringen sollte, für ebenfalls bis zu sieben Jahre einzuschränken. Ein weiterer Hinderungsgrund liegt in der zu erwartenden wirtschaftlichen Dynamik der NMS, die für die Arbeitnehmer zu guten Beschäftigungsmöglichkeiten in einer kulturell vertrauten Umgebung und steigenden Realeinkommen führen wird.

Die Einkommensunterschiede werden jedoch auch noch über einen längeren Zeitraum bestehen bleiben, so dass die derzeit schon praktizierte temporäre **illegale Arbeitsmigration** - im Wesentlichen für einfache Tätigkeiten im Dienstleistungsbereich - insbesondere in den grenznahen Regionen Deutschlands mit der Liberalisierung der Einreisebedingungen nach der Integration ansteigen dürfte. Auf der Grundlage diverser Schätzungen geht die Deutsche Bundesbank von einem Netto-Zustrom von höchstens 200 000 Personen pro Jahr in die alten EU-Länder aus, während das Hamburger Weltwirtschaftsarchiv (HWWA) von höchstens 75000 Personen pro Jahr innerhalb der nächsten 20 Jahre ausgeht (DBB 2004, S. 16, Creutzburg 2004). Bezogen auf Deutschland dürften aufgrund der begrenzten Aufnahmefähigkeit der neuen Bundesländer von diesem Niedrigpreis-Arbeitsangebot daher überproportionale Auswirkungen auf die wirtschaftsstarke, eher grenznahen sonstigen innerdeutschen Regionen ausgehen, also auf Bayern, Hessen und Baden-Württemberg (s.a. ebd. S. 9).

Die relativ geringen zu erwartenden Zuwanderungszahlen werden damit allerdings auch nicht die hierzulande notwendigen **Strukturwandelprozesse** nennenswert beschleunigen. Dagegen wird sich zumindest in den Grenzregionen die internationale Arbeitsteilung verbessern mit negativen Folgen für die Beschäftigung und positiven Folgen für Konsumenten.

Zusammenfassend ist von einer im Vergleich zur Vor-Beitrittsperiode leicht ansteigenden, vorwiegend temporären illegalen Arbeitsmigration nach Deutschland auszugehen. Diese wird sich auf die einfacheren Tätigkeiten konzentrieren. Allerdings wäre zum Ausgleich der demographischen Entwicklung in Deutschland ein größeres Arbeitskräfteangebot zumindest in höher qualifizierten Arbeitssektoren schon vor Ablauf der Sieben-Jahresperiode wünschenswert. Es ist zu hoffen, dass das neue Zuwanderungsgesetz hierfür bessere Voraussetzungen schaffen wird.

10. Trotz der vergleichsweise geringen Auswirkungen auf die deutsche Wirtschaft muss die (Wirtschafts-) Politik auf die Herausforderungen offensiv reagieren

Die gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen der Osterweiterung für die EU 15-Länder und damit auch für Deutschland werden verhältnismäßig gering ausfallen. Wesentliche Effekte wurden schon in den 1990er Jahren realisiert, darüber hinaus ist das wirtschaftliche Gewicht der NMS gering und die Übergangsregelungen verringern mögliche weitere Effekte.

Die durch die Integration bewirkte wettbewerbsorientierte Wirtschaftspolitik in den NMS wird dennoch mit hoher Wahrscheinlichkeit zu dynamischen strukturwirksamen wirtschaftspolitischen Reaktionen und Anpassungsprozessen in den EU 15-Ländern führen (müssen). Offensive, beschleunigte Anpassungs- und Reformprozesse bei den Steuer- und Sozialsystemen, den rechtlichen Rahmenbedingungen und vor allem der Arbeitsmarkt- und Lohnpolitik werden - evtl. sogar nach dem Vorbild einiger NMS - sind notwendig, um weitere Integrationsvorteile realisieren zu können. Nur durch einen kontinuierlichen gesteuerten Strukturwandelprozess, der nicht defensiv überkommene Strukturen verteidigt sondern sich den neuen Herausforderungen der Integration und der Globalisierung stellt, lassen sich noch vorhandene Nachteile in Wettbewerbsvorteile verwandeln.

Anhang

Abb. 9: Aktuelle Wirtschaftsdaten und -indikatoren der Beitrittsländer (NMS)

Nr.	Indikator	Est-land	Lett-land	Li-tauen	Malta	Polen	Slowa-kei	Slowe-nien	Tsche-chien	Un-garn	Zypern
1	Fläche (km ²)	43 431	64 589	65 300	316	312 685	49 035	20 273	78 860	93 030	5 896
2	Einwohner (Mio) 2004	1,4	2,3	3,4	0,4	38,2	5,4	2	10,2	10,1	0,7
3	Währung ⁷⁾ 1 Euro =	15,65 Kronen	0,67 Lats	3,45 Litas	0,43 Lira	4,71 Zloty	40,73 Kronen	237,31 Tolar	32,72 Kronen	264,32 Forint	0,59 Pfund
4	BIP je Einwohner ¹⁾	40 %	35 %	31 %	69 %	41 %	47 %	69 %	62 %	53 %	77 %
5	Prognose: Arbeitslosen-quote 2004 ¹²⁾	8,8 %	7,9 %	9,8 %	5,1 %	19,4 %	14,7 %	6,4 %	10,1 %	6,0 %	3,2 %
6	Erwerbstätige in: Landwirtschaft Dienstleistung Industrie	6 % 63 % 31 %	15 % 59 % 26 %	19 % 54 % 27 %	2 % 66 % 32 %	20 % 52 % 28 %	7 % 55 % 38 %	10 % 52 % 39 %	5 % 55 % 40 %	6 % 60 % 34 %	5 % 72 % 23 %
7	Durchschnittliches BIP Wachstum 2000 - 2003	6,1 %	6,7 %	6,0 %	1,8 %	2,4 %	3,4 %	3,0 %	2,7 %	3,8 %	3,3 %
8	Erwartetes Wachstum 2004 ¹²⁾	5,6 %	6,1 %	6,1 %	3,6 %	4,6 %	4,6 %	3,9 %	3,8 %	3,2 %	3,7 %

Nr.	Indikator	Est-land	Lett-land	Li-tauen	Malta	Polen	Slowa-kei	Slowe-nien	Tsche-chien	Un-garn	Zypern
9	Haushaltsdefizit in % vom BIP 2003 8)	2,6 %	- 1,7 %	- 1,7 %	- 9,7 %	- 4,1 %	- 3,6 %	- 1,8 %	- 12,9 %	- 5,9 %	- 6,3 %
10	Staatsschulden in % vom BIP 2003	5,4 %	16,7 %	23,3 %	66,4 %	45,1 %	45,1 %	27,4 %	30,7 %	57,9 %	60,3 %
11	Prognose Inflation 2004 12)	2,3 %	3,1 %	0,1 %	2,2 %	2,3 %	7,5 %	4,4 %	2,7 %	6,2 %	2,0 %
12	10jährige Zinsen in % 9)	2	7	6		6	5	5	3	8	
13	Konvergenz-indikator 10)	69	69	66		67	70	79	70	69	
14	EU Fördermittel 2004 - 2006 in Mio i	680	1141	1503	85	12 455	1 611	427	2 461	3 095	107
15	Arbeitskosten je Stunde 2000 in i 3)	3,03	2,42	2,71	k.A.	4,48	3,06	8,98	3,9	3,83	10,74
16	Direktinvestitionen 2005 in Mrd i	0,4	0,5	0,8	k.A.	3,9	1,4	0,3	0,8	5,2	k.A.
17	Hochschulabschluss 2002 4)	29,7 %	19,6 %	21,9 %	k.A.	12,2 %	10,8 %	14,8 %	14,1 %	11,8 %	k.A.
18	BIP pro Kopf 2003 in i 6)	10 322	9 219	10 287	15 620	10 227	12 098	16 874	14 211	13 423	18 749
19	Nettoverdienste p.a.	k.A.	4 810	4 670	17 680	8 350	7 440	10 980	12 460	7 480	15 440

Nr.	Indikator	Est-land	Lett-land	Li-tauen	Malta	Polen	Slowa-kei	Slowe-nien	Tsche-chien	Un-garn	Zypern
	in i ⁵⁾										
20	Kosten pro Std. in Euro (Industrie) ¹¹⁾	3,19	2,29	2,83	k.A.	4,49	3,46	9,01	5,03	5,03	kA

1. EU 15 = 100, 2002, in Kaufkraftparitäten, Quelle: Eurostat, Stat. Bundesamt
 2. Prognose für 2004
 3. EU 15 = 22,21
 4. EU 15 = 21,8 %
 5. Ehepaare mit 2 Kindern und einem Einkommen
 6. In Kaufkraftparitäten
 7. Januar 2004, EZB
 8. Eurostat, 2003
 9. Deutsche Bank Research, T.F. Datastream, DIW (Referenzwert 5,5 %)
 10. Deutsche Bank Research, T.F. Datastream, DIW (EU Durchschnitt = 100)
 11. IdW, Zum Vergleich: Westdeutschland: 31,67, Ostdeutschland: 19,09
 12. European Forecasting Network, Kieler Institut für Weltwirtschaft, Tabelle; in: Trends&Analysen Großhandel, Nr. 2, April 2004, hrsg. vom Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels, Berlin
- Sonstige Quellen: Eurostat, Statistisches Bundesamt

Literatur

Deutsche Bundesbank: Zahlungsbilanz nach Regionen, Juli 2004 (DBB 2004/2)

Dicke, H./Foders, F.: Wirtschaftliche Auswirkungen einer EU-Erweiterung auf die Mitgliedsstaaten. Kieler Studien 309, Tübingen 2000

Foders, F. et al.: Fit für die EU? - Indikatoren zum Stand der Wirtschaftsreformen in den Kandidatenländern. Institut für Weltwirtschaft, Kiel 2002

Koch, E.: Internationale Wirtschaftsbeziehungen, Bd. 1: Internationaler Handel, 2. Aufl., München 1997

Koch, E.: Globalisierung der Wirtschaft, München 2000

o.V. Die Volkswirtschaften der beitretenden Staaten an der Schwelle zur Mitgliedschaft in der Europäischen Union; in: EZB Monatsbericht, Februar 2004, S. 49 - 62 (EZB 2004/1)

o.V. Die Wirtschaft der EU nach dem Beitritt der neuen Mitgliedstaaten; in: EZB Monatsbericht, Mai 2004, S. 53 - 60 (EZB 2004)

o.V. Auswirkungen der EU-Osterweiterung auf die deutsche Wirtschaft; in: Deutsche Bundesbank, Monatsbericht Mai 2004, S. 5 - 23 (DBB 2004)

Pierdzioch, C. et al.: Internationale Wettbewerbsfähigkeit der CEE-Länder; in: WISU Heft 2/2004, S. 233 - 239

Schleicher, M.: Der Wirtschaftsraum der Beitrittsländer zur Europäischen Union; in: Peschutter, G. et al.: Osterweiterung der Europäischen Union, Stuttgart 2004, S. 103 - 128

Bauchmüller, M.: Niedrig, niedriger, Litauen; in: Süddeutsche Zeitung vom 23.4.2004

Creutzburg, D.: Die anonyme Konkurrenz aus dem Osten; in Handelsblatt vom 16.3.2004

Haupt, S.: Auch kleine Firmen wollen Jobs verlagern; in: Handelsblatt vom 23.3.2004

Schwarz, P.: Eine Frischzellenkur für den Koloss Europa; in: Handelsblatt vom 2.3.2004

Storbeck, O.: Osterweiterung verschärft den Wettbewerb; in Handelsblatt vom 22.3.2004

Trapmann, S.: Osteuropa - die neue Steueroase, in: Handelsblatt vom 7.4.2004

Vierbuchen, R.: Deutsche Industrie hat die Osterweiterung längst vollzogen; in: Handelsblatt vom 7.1.2004