

Alexander, Karl

Article — Digitized Version

Probleme des polnischen Außenhandels

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Alexander, Karl (1958) : Probleme des polnischen Außenhandels, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 38, Iss. 5, pp. 280-284

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/132636>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

15 % zurückgehen. Aber auch dann müßten noch 51 % der erwerbstätigen Bevölkerung (gegenüber 72 % 1954) in der Landwirtschaft tätig sein. Auf den Energiesektor würden 19 % des Produktionswertes, aber nur 2,2 % der Arbeitskräfte entfallen, auf das Bauwesen 12,6 % des Produktionswertes und 12 % der Arbeitskräfte, auf die verarbeitende Industrie 16 % des Produktionswertes (gegenüber 14,4 % 1954) und 10 % der Arbeitskräfte (gegenüber 6 % 1954). Dagegen würde der Dienstleistungssektor 17 % der Arbeitskräfte (gegenüber 12 % 1954) aufnehmen. In dieser Strukturverschiebung zeigen sich deutlich die Grenzen der Industrialisierung. Die landwirtschaftlichen Erwartungen sind äußerst bescheiden. Der durchschnittliche Getreideertrag soll trotz des jetzigen niedrigen Standes kaum um 2 dz pro Hektar verbessert werden. Die bewässerten Anbauflächen sollen sich in zehn Jahren lediglich von 170 000 auf 275 000 ha erhöhen, und bereits hierfür ist eine Investition von 1,85 Mrd. DM erforderlich. Der Gesamtinvestitionsbedarf der Landwirtschaft wird auf 6 Mrd. DM geschätzt.

BODENSCHÄTZE DER SAHARA

Es bleibt die Frage offen, wie weit die jüngsten Entdeckungen in der Sahara die algerische Wirtschaftslage verbessern werden. Bisher wurden nur Erdöl und Erdgas gefunden. Man muß zwischen dem Exportertrag des Rohöls und der Umgestaltung der Energieverhältnisse im Lande selbst unterscheiden. Vorläufig ist — etwa bis 1961 — mit Gewißheit eine Rohölproduktion von 10 Mill. t in Rechnung zu stellen. Selbst wenn ein Höchstmaß des Gewinnes dieser Produktion im Lande bleibt, werden hierdurch, unter Berücksichtigung der hohen Amortisationslast für die unumgänglichen Investitionen, verhältnismäßig bescheidene Mittel mobilisiert. Erst bei einer Produktion von 30—40 Mill. t würde das Rohöl Algerien tatsächlich eine Erleichterung bringen. Allerdings interessieren sich für den Ertrag noch weitere Anwärter: Tunesien, Libyen und vielleicht auch Zentralafrika.

Viel günstiger ist die Tatsache, daß neue Industrien in Algerien in Zukunft mit billiger Energie und auch mit Erdöl oder Erdgas als Rohstoffbasis rechnen dürfen. Man plant deshalb eine sehr umfangreiche erdölchemische Industrie im Bezirk von Algier und ein großes Stahlwerk auf Erdöl- oder Erdgasgrundlage neben dem Eisenerzlager von Ouenza im Bezirk von Bône. Für die Erzeugung elektrischer Energie kommt vor allen Dingen Erdgas in Frage. Einige hundert Kilometer von der Küste entfernt wurden reiche Vorkommen entdeckt, die unter günstigen Bedingungen ausgebeutet werden können. Nur ist eine Rentabilität erst bei großem Absatz, d. h. bei einer jährlichen Mindestproduktion von 3 Mrd. cbm, gegeben. In Algerien können jedoch selbst bei Verwirklichung der erwähnten Industrialisierungspläne nur 1 Mrd. cbm untergebracht werden. Man spielt daher mit dem Gedanken, Erdgas oder elektrische Energie durch Unterwasserleitungen oder -kabel nach Europa (vorwiegend Spanien und Süditalien) zu schicken. Nur ist dieses Projekt technisch noch nicht restlos geklärt und würde außerdem hohe Investitionen erfordern. Aber selbst wenn Energie in Algerien billig zur Verfügung steht, verbleiben die anderen oben erläuterten Hindernisse für eine schnelle Industrialisierung. Dies wurde in dem Zehnjahresplan durchaus berücksichtigt. Er stützt sich übrigens bereits auf die Erdölreserven der Sahara.

Man darf daher abschließend feststellen, daß selbst unter günstigen wirtschaftlichen und vor allen Dingen politischen Bedingungen, d. h. ohne endgültigen Bruch zwischen Frankreich und Algerien, dieses nordafrikanische Land zwangsläufig eine sehr bescheidene wirtschaftliche Zukunft hat. Sein entscheidendes Bevölkerungsproblem kann wohl allein durch eine vernünftige Geburtenpolitik, d. h. durch eine Aufgabe der überholten Sitten und Gebräuche, sowie durch eine regelmäßige Auswanderung nach anderen Gebieten Afrikas, die ein tragbares wirtschaftliches Gleichgewicht ermöglichen würden, gelöst werden.

Probleme des polnischen Außenhandels

Dr. Karl Alexander, * * *

Polen sucht seit dem Oktober 1956 und sogar schon etwas länger, wenn auch in zaghafter Form, nach einer neuen Außenhandelskonzeption. Die alte Konzeption hat die Schwierigkeiten nicht beseitigen können. Sie war ein Programm, das mit geringen Modifikationen für alle europäischen Länder des Ostblocks verbindlich war. Der Außenhandel sollte nämlich hauptsächlich folgenden Zielen dienen: der schnelleren Industrialisierung und dem Ausbau der Kriegsindustrie sowie der Befriedigung der Bedürfnisse der UdSSR und der anderen Volksdemokratien. Die wirtschaftlichen Kriterien kamen erst an zweiter Stelle, die politischen Kriterien dominierten. Bei dieser Politik hat Polen von allen Volksdemokratien die größten Opfer zu tragen gehabt. Es ist also nicht verwun-

derlich, daß seit Oktober 1956, gleich nach Beginn der „Erneuerung“ in Polen, die Außenhandelspolitik einer Revision unterzogen wurde.

Für die polnischen Planer, denen vorschwebt, daß Polen den wirtschaftlichen Abstand zu den industriell hochentwickelten westeuropäischen Ländern aufholt oder doch wenigstens verringert, war die Tatsache durchaus nicht nebensächlich, daß in einer Reihe von westeuropäischen Staaten in den Nachkriegsjahren der Außenhandelsumsatz wesentlich schneller stieg als die industrielle Produktion. In Frankreich ist das Volumen des Außenhandelsumsatzes in den Jahren von 1949 bis 1956 um fast das Doppelte des polnischen gestiegen, in Holland sogar noch um mehr als das Doppelte, von der Bundesrepublik ganz zu schwei-

gen. Dagegen ist die industrielle Produktion in Polen zwischen 1949 und 1956 um das Dreifache gestiegen (von 17,7 Mrd. Zł auf 52,7 Mrd. Zł), während der Außenhandel sich nur um ca. 45% vergrößerte. Dabei verringerte sich die Wachstumsrate in den letzten drei Jahren erheblich. Die Richtlinien des Fünfjahresplanes, die im Jahre 1957 mit anderthalbjähriger Verspätung verabschiedet wurden, sind noch verhältnismäßig bescheiden. Der Gesamtumsatz des Außenhandels soll bis zum Jahre 1960 um 36% gegenüber den Umsätzen von 1955 gesteigert werden, und zwar soll sich dabei der Export um 45,6%, der Import dagegen um 27,1% erhöhen.

AUSSENHANDELSPLANUNG

Unmittelbar nach dem „polnischen Oktober“ entstand der Umriß eines Programms, das der Außenhandelspolitik gewisse individuelle Züge (in Übereinstimmung mit den Grundlagen des „polnischen Weges zum Sozialismus“) verleihen sollte und dessen Prinzipien man folgendermaßen umschreiben kann: Sofortiges unmittelbares Ziel der Außenhandelspolitik sollte die möglichst beschleunigte bessere Versorgung der Bevölkerung mit Konsumgütern sein. Hierbei handelte es sich um eine von politischen Erwägungen diktierte Notwendigkeit, da ein mächtiger Druck der öffentlichen Meinung spürbar geworden war, die eine Besserung der materiellen Lage forderte. Dieses Programm dominierte bis etwa Mitte des Jahres 1957.

Die weiteren, auf längere Sicht geplanten Ziele sollten von dauerhafter und tieferer Wirkung sein. Es handelte sich um Änderungen sowohl in der Form als auch im Inhalt des polnischen Außenhandels: Änderungen der Struktur, des Volumens und der Richtung. Die Kohle, Polens wichtigster Exportartikel, sollte durch Maschinen und Industrieanlagen, darunter auch komplette Industrieobjekte, abgelöst werden. Dem Fünfjahresplan (1956—1960) entsprechend soll also die größte Dynamik beim Investitionsgüterexport liegen. Laut Plan soll er 1960 1,4 Mrd. Zł erreichen, d. h. das Dreifache von 1955, der Steinkohlenexport soll dagegen von 24 Mill. t im Jahre 1955 auf 15 bis 16 Mill. t im Jahre 1960 fallen. (Die letzte Ziffer wurde unlängst korrigiert und auf 17 Mill. t festgesetzt.)

Bei seinem Import möchte Polen den Anteil der Einfuhr von Rohstoffen und Halbprodukten auf Kosten des Imports von Fertigfabrikaten erhöhen. Bis zum

Jahre 1960 soll der größte Zuwachs bei den industriellen Rohstoffen erzielt werden. Die Einfuhr von Erdölprodukten soll im Verhältnis zu 1955 um 125% ansteigen. Die Einfuhr von Rohstoffen für die Schwerindustrie soll um 83,5%, für die Leichtindustrie um 33% und der Rohstoffe für die Versorgung der Landwirtschaft um 110% gesteigert werden. Der Import von Nahrungsmitteln (vor allem Getreide) soll um 25%, der von industriellen Konsumgütern um 64% erhöht werden. Gesenkt werden soll die Einfuhr von Investitionsgütern, wobei die Investitionen den Vorrang haben sollen, die eine Erweiterung des Exports ermöglichen. Viele polnische Wirtschaftler vereinfachen das Problem, indem sie darauf hinweisen, daß nur Kolonialstaaten hauptsächlich Rohstoffe und Lebensmittel ausführen und Fertigwaren und Maschinen einführen.

Offensichtlich lag die Hauptschwierigkeit darin, die für die Realisierung dieser Ziele notwendigen Mittel zu finden. So beabsichtigte das Warschauer Außenhandelsministerium, soviel Kohle wie nur möglich für harte Valuta zu verkaufen. Das aber mußte angesichts der verringerten Kohlenexportquote (infolge von Schwierigkeiten im Kohlenbergbau und einer Steigerung des Inlandsbedarfs) zu einer beträchtlichen Verringerung der Lieferungen in die osteuropäischen Länder führen, die die Kohle mit Investitionsgütern bezahlten, die Polen von anderer Seite auf dem Kreditwege erhalten konnte. Polen hatte zum Beispiel in den Ostblockstaaten Maschinen für devisabringende Kohle gekauft. Das kommunistische Zentralorgan „Trybuna Ludu“ schrieb am 1. 10. 1956 empört dazu: „Muß das so weiter gehen? Wir sind der Meinung — nein! Investitionsgüter kann man heute in der ganzen Welt auf Kredit kaufen.“

Nach den Grundsätzen der polnischen Planer sollte der Import von Rohstoffen und der für die Realisierung des Exports notwendigen Materialien im ersten Zeitabschnitt teilweise durch ausländische Kredite gedeckt werden. In der nächsten Etappe sollte der ansteigende Export von Maschinen die Liquidierung der Schulden und den Ausgleich des Defizits in der Zahlungsbilanz erlauben. Die Investitionskredite sollten mit den Produkten bezahlt werden, die mit Hilfe dieser Investitionen hergestellt würden oder deren Verbrauch vermindert werden sollte. Hier ging es vor allem um Kohle.

Brisk



hält Ihr Haar in Form!

Hauptabnehmer von polnischen Maschinen sollten — neben den Staaten des Ostblocks — die wirtschaftlich rückständigen Staaten sein. „Demnach“ — unterstrich die Zeitung „Zycie Warszawy“ am 23. 3. 1957 — „muß also der Schwerpunkt im Kampf um die Vergrößerung unseres Exportes die Eroberung der Märkte der wirtschaftlich unterentwickelten Länder sein, die gerade auch infolge des wirtschaftlichen Entwicklungsprozesses im Prinzip ein großes Absorptionsvermögen für alle Arten von Investitionsgütern aufweisen.“

Polen glaubt, daraus Nutzen ziehen zu können, daß sich die unterentwickelten Länder in letzter Zeit einer für sie ungünstigen Tendenz gegenübersehen. Diese äußert sich in Stockungen des Rohstoffabsatzes und dem damit verbundenen Preisrückgang sowie in den finanziellen Schwierigkeiten, in denen sich eine Reihe von Überseestaaten durch die Realisierung ihrer Industrialisierungspläne befinden. In dieser Situation soll der ungestillte Bedarf Polens an den verschiedensten Industrierohstoffen seine Attraktivität als Handelspartner vergrößern. Wie weit die Vorhaben Polens reichen, dafür zeugt das im Oktober 1957 in Amman paraphierte Abkommen zwischen Polen und der jordanischen Regierung, das die Konzessionserteilung für die Schürfung und Ausbeutung von Eisenerzlagern an Polen behandelt. Wenn es Polen gelingen würde, eine derartige Konzession zu erhalten, so wäre das der erste derartige Präzedenzfall in der Wirtschaftsgeschichte dieses kommunistischen Staates.

Verglichen mit den anderen Volksdemokratien — der Tschechoslowakei und der deutschen Sowjetzone — befindet sich aber Polen in einer schlechteren Lage. Vor allem kann Polen es sich nicht erlauben, Kredite wie die Tschechoslowakei zu gewähren, die in dieser Beziehung von der größeren Hilfe durch COMECON profitiert. Kredite besitzen jedoch für die Entwicklungsländer, die sich in der Regel in finanziellen Schwierigkeiten befinden, fundamentale Bedeutung.

Die Absicht, die überseeischen Märkte zu erobern, erforderte gewisse weitere Änderungen in bezug auf die „Geographie“ des Außenhandels, insbesondere Änderungen im Hinblick auf die Erweiterung des Austausches mit den westeuropäischen Staaten. Der Handel mit diesen Staaten ist bis zu einem bestimmten Grade für die Verwirklichung des allgemeinen Außenhandelsprogramms notwendig, da er für die Exportindustrie die Belieferung mit Maschinen, Apparaten usw. sichert, die überhaupt nicht oder nur unzureichend in Polen produziert werden und die Polen von den Ostblockstaaten entweder überhaupt nicht oder nicht in ausreichenden Mengen und entsprechender technischer Qualität erhalten kann. Der Handel mit Westeuropa ermöglicht weiter den Bezug von Rohstoffen und Halbprodukten, die z. B. von Großbritannien und Frankreich reexportiert werden, und erlaubt darüber hinaus die Ansammlung beträchtlicher Devisenguthaben. (Die Bilanz des Außenhandels mit den westeuropäischen Staaten weist seit Jahren einen Aktivsaldo zugunsten Polens auf, das diese Devisenguthaben für den Einkauf von Rohstoffen in Entwicklungsländern verwendet.) Hinzu kommt noch als ein

wesentliches Moment die Tatsache, daß die wirtschaftlichen Beziehungen zu den westlichen Staaten zu einer Verringerung des technischen Rückstandes in vielen Zweigen der polnischen Industrie und zu ihrem modernen technischen Ausbau beitragen.

HANDESENTWICKLUNG

So sahen die ehrgeizigen Pläne Warschaws für den Außenhandel aus. Die Praxis hat jedoch gezeigt, daß der Außenhandel, dessen Umsätze zu ca. 40 % aus den Handelsbeziehungen zu nichtkommunistischen Staaten stammen, weniger vom Willen der Planer abhängt, mehr dagegen von dem komplizierten System, in dem die Preise, die Konjunktur auf den Weltmärkten, die Kreditprobleme usw. die ausschlaggebende Rolle spielen. Diese Faktoren haben schon zu einer Verzerrung der geplanten Proportionen geführt.

Zwar sind im Jahre 1957 die Umsätze des polnischer Außenhandels verglichen mit dem vorangegangenen Jahr um 11 % gestiegen, das ist aber nur dem Importzuwachs um ca. 22 % (bis auf 4,974 Mill. Devisen-Zloty) zu danken. Der Export dagegen war sogar etwas geringer als 1956 (1957: 3,930 Mill. Devisen-Zloty). Außerdem muß man wissen, daß die Verschuldung Polens, trotz der im November 1956 in Moskau erfolgten Annullierung der (fiktiven) Schulden Polens an die UdSSR, durchaus nicht geringer geworden ist. Die Zahlungsbilanz soll nach dem Plan erst 1960 ausgeglichen sein. Aber das ist noch sehr zweifelhaft, denn der Plan begründet den Exportanstieg mit den zweifelhaften Exportüberschüssen aus den Mehrleistungen der industriellen Planung.

Der Minister für Außenhandel, Trampczyński, erklärte in einem Interview mit der „Trybuna Ludu“ am 29. 7. 1957: „Trotz einer großen Erhöhung des Exports schließen wir die Handelsbilanz für den Fünfjahresplan mit einem großen Defizit ab. Die Deckung für dieses Defizit finden wir in einem Aktivsaldo der Dienstleistungen, die uns im Laufe der letzten drei Jahre 593 Mill. Rubel bringen werden.“ Diese letzte Bemerkung muß man als zu optimistisch ansehen, da nichts darauf hinweist, daß außer den Einnahmen für den Ost-West-Transit durch Polen andere Einnahmen für Dienstleistungen (Reiseverkehr, Schifffahrt) eine bedeutende Rolle spielen werden. Das Problem der Zahlungsbilanz wird weiter im vollen Umfange die Wirtschaftspolitik belasten. Die Verschuldung Polens hat sich im vergangenen Jahr bedeutend vergrößert. Die langfristigen Schulden sind nach Angaben des Ministers Trampczyński um 1 Mrd. Zł, die kurzfristigen um 100 Mill. Zł. gestiegen. Es bleibt also nichts anderes übrig als Restriktionen, deren Auswirkungen nicht ohne Einfluß auf die Vorhaben bleiben können. Polen ist also bemüht, das Defizit auf folgendem Wege zu verringern: durch das Bremsen der Entwicklung jener Industriezweige, die viel importierte Rohstoffe benötigen, durch Verringerung des Investitionstempos, besonders solcher Investitionen, deren Erfolg erst nach Jahren zu spüren sein wird, und durch Aufnahme von mittel- und langfristigen Krediten sowohl im Osten als auch im Westen. Auf kurzfristige Kredite will Polen, wenn möglich, verzichten.

Die Schwierigkeiten zeichneten sich bald nach der Ausarbeitung der „neuen Linie“ in der Außenhandelspolitik bereits im ersten Halbjahr 1957 ab.

Nach dem für Polens Außenhandel sehr günstigen Jahr 1956 folgte im zweiten Quartal des Jahres 1957 eine Verschlechterung der Terms of Trade, vor allem infolge der Preissenkung für amerikanische Kohle auf den westeuropäischen Märkten, die durch die Verbilligung der Frachtkosten verursacht worden war. Wie die Polnische Außenhandelskammer berichtet, beträgt der errechnete Verlust, verursacht durch Preissenkung der polnischen Exportwaren (Kohle, Bacon, Stahl, Zucker, Zink und andere), 230 Mill. \$, davon entfallen 200 Mill. \$ auf die Kohle. Darüber hinaus hatte man während der Suezkrise in Westeuropa beträchtliche Kohlevorräte angesammelt. Zum erstenmal seit längerer Zeit spürte Polen Schwierigkeiten in der Unterbringung seiner Kohle auf verschiedenen Märkten, was weitere Komplikationen nach sich zog. Hier steckt z. B. die Ursache für die Krisenerscheinungen in den polnisch-schwedischen Wirtschaftsbeziehungen. Sämtliche Projekte für die Elektrifizierung der polnischen Eisenbahnen im Bezirk Warschau durch schwedische Firmen und andere Investitionsprojekte — die, wie es schien, der Verwirklichung nahe waren — sind bis zur Zeit nicht realisiert worden. Polen wollte die aufgenommenen Investitionskredite mit den durch die Elektrifizierung der Eisenbahn gesparten Kohlen bezahlen, aber infolge des verringerten schwedischen Bedarfs an polnischer Kohle sank auch Schwedens Interesse an der Verwirklichung der Investitionsprojekte in Polen.

Mit den Schwierigkeiten und Hindernissen stiegen auch Zweifel an der Richtigkeit der Außenhandelspolitik auf. Die konkrete Situation hat eine Welle der Kritik — sowohl an der wirtschaftlichen Theorie als auch an der Praxis — in den Spalten der Wirtschaftspresse ausgelöst.

Manche polnische Wirtschaftler sind sogar der Meinung, daß die polnische Außenhandelspolitik im Dunkeln tappt und daß infolgedessen von einer „Konzeption“ keine Rede sein kann. „Bisher existiert für unsere Exportbestrebungen kein Perspektivplan, der auf wirtschaftlicher Analyse und auf einem Investitionsplan für die Schaffung einer Produktionsbasis für diesen Export aufgebaut wäre“, stellte die polnische Monatsschrift „Handel Zagraniczny“ im August 1957 fest. Ein halbes Jahr später schrieb die Wochenschrift „Zycie Gospodarcze“ offen, daß der ganze theoretische Unterbau, auf den sich die polnische Außenhandelspolitik stützt, geradezu eine Fiktion sei. Zbigniew Zawada schreibt in der Ausgabe vom 12. Januar 1958 u. a.: „Die Renaissance ist auch am polnischen Außenhandel nicht vorübergegangen. Sie hat hier zu der Einführung gewisser Änderungen nichtwirtschaftlicher Natur geführt, dagegen ist sie nur in geringem Maße bis zu den Problemen der Ökonomie dieses Handels vorgestoßen (zu den Funktionsgrundlagen des sozialistischen Außenhandels). Jedoch bei dem Vorstoß zur ökonomischen Lehre vom sozialistischen Außenhandel als Teil der

gesamten sozialistischen Wirtschaftstheorie hat sie — was schon an sich wertvoll ist — aufgezeigt, daß sie nur ein fiktives und scheinbares Dasein führt.“

WIRTSCHAFTLICHKEIT

Ein Export-Import-Plan muß sich auf einen so wichtigen Faktor wie Rentabilitätsuntersuchungen stützen. In Polen jedoch fehlt jedes Kriterium, darum hängen sämtliche Untersuchungen in der Luft und führen zu Resultaten, die sich später als falsch erweisen. Denn es existiert kein objektiver Gradmesser, mit dessen Hilfe man vergleichen und feststellen könnte, ob z. B. der Export von Maschinen oder der von Erzeugnissen der chemischen Industrie, der Export von Schiffen oder aber die Unterhaltung und der Ausbau eigener Schifffahrtslinien lohnender wäre. In der freien Marktwirtschaft sind die Gradmesser für die Rentabilität offenbar die eigenen Produktionskosten, ausgedrückt in der Währung des betreffenden Landes und verglichen mit dem Preis, den man für die ausgeführte Ware erzielen kann. In Polen dagegen kann man diese Kalkulationsmethode nicht mit Erfolg anwenden, da die Kosten künstlich festgesetzt sind und ihr Verhältnis in den einzelnen Produktionsgruppen unterschiedlich ist. Im Zusammenhang mit der künstlich gestalteten Preisstruktur erfolgt dann die Abrechnung der Lieferungen für die Schwerindustrie (die aus ihren Prioritätsrechten Nutzen zieht) nach niedrig gehaltenen Preisen. Nach anderen, wesentlich höheren Preisen erfolgt die Abrechnung für die Industrie, die den Eigenbedarf der Bevölkerung befriedigt. Die Situation wird noch durch den Umstand weiter kompliziert, daß sich die Preise der Lieferungen auch noch für die einzelnen Produktionszweige im Rahmen ein und derselben Gruppe der Schwer- oder Leichtindustrie unterscheiden und daß der Kurs des Złoty im Verhältnis zum Dollar und zu anderen Währungen künstlich festgesetzt ist.

Es ist offensichtlich, daß hierbei die Vergleichsergebnisse (der sogenannte Resultatkurs), aus denen sich „ergibt“, wieviel Złoty beim Export einer bestimmten Ware ein Dollar „kostet“, problematisch sind und keinen Maßstab für die Exportstruktur, für die Bestimmung der „geographischen“ Orientierung und den Ausbau des betreffenden Industriezweiges bilden können.

INVESTITIONSGUTEREXPORT

Der Export von Maschinen — von dem polnischen Außenhandelsminister in einem seiner Interviews als „Schlüsselproblem“ bezeichnet — erscheint nur im ersten Moment als der rentabelste Zweig der Ausfuhr. In diese Ware ist viel menschliche Arbeit investiert, und Arbeitskraft ist in Polen billig. Aber das ist für die Konkurrenzfähigkeit nicht entscheidend, sondern Qualität, Organisation der Arbeit, hochentwickelte Technik, Erfahrung, Arbeitsproduktivität usw. Polen, das damit allerdings im Prinzip die ersten Schritte als Exporteur von Investitionsgütern unternimmt, bleibt — von einigen Maschinentypen offenbar abgesehen — nicht nur hinter den westeuropäischen Staaten, sondern auch hinter der Tschechoslowakei und der DDR zurück.

Interessant sind die Bemerkungen der Monatsschrift „Handel Zagraniczny“ (Nr. 8, August 1957), die angeführt zu werden verdienen. Ihr Verfasser, Czeslaw Wojtanowicz, kommt zu dem Schluß, daß die Forcierung des Maschinenexports, wenn nicht unmöglich, so doch in jedem Falle sehr schwierig ist. Er stellt fest: „Ähnlich wie bisher werden drei Warengruppen entscheidenden Anteil am Investitionsgüterexport haben: rollendes Eisenbahnmaterial, Schiffe und Werkzeugmaschinen. Dementsprechend sieht auch der Fünfjahresplan einen Anstieg in der Ausfuhr dieser Gruppen um 68 %, 99 % und 134 % vor.“ Der Ansicht des Verfassers nach ist die Lage in allen drei Gruppen nicht rosig. Polen produziert fast ausschließlich Lokomotiven, die infolge der fortgeschrittenen Entwicklung der Eisenbahn schwer zu verkaufen sind. Die Umstellung auf die Produktion von elektrischen und Diesellokomotiven ist „weder eine leichte noch eine einfache Angelegenheit“.

Veraltet sind gleichfalls die in Polen gebauten Schiffstypen mit Dampfantrieb. Die Schiffbauindustrie wird sich auf Motorschiffe und auf den Bau größerer Einheiten bis zu 35 000 BRT umstellen müssen, was große Summen erfordern wird. Außerdem muß hinzugefügt werden, daß das Programm der polnischen Werften beträchtlich ist und daß zwei Drittel der gebauten Tonnage für den Export, hauptsächlich in die Länder des Ostblocks, bestimmt sind. Im Zusammenhang damit lohnt es darauf hinzuweisen, daß der Plan für den Schiffbau in der ersten Hälfte des Jahres 1957 bearbeitet worden ist, als die Frachten ihren Höhepunkt erreicht hatten.

Während die Rumpfbau-Industrie in Polen auf hohem Niveau steht, zeigt das Gebiet der Ausrüstung (Motoren und Navigationsapparate) ein sehr uneinheitliches Niveau. Auf diesem Gebiet werden die polnischen Werften noch lange vom Import und dem Ankauf von Lizenzen abhängig sein. Es ist also nicht erstaunlich, daß sich in Polen Stimmen zum Wort meldeten, die eine Zusammenarbeit mit den nordeuropäischen Werften verlangten. Hier spielen neben wirtschaftlichen offenbar auch politische Momente mit.

Die Situation in der Werkzeugmaschinenindustrie ist auch nicht die beste. Nach Meinung des Verfassers werden in Polen zu schwere Werkzeugmaschinentypen gebaut. Aber die wirtschaftlich unterentwickelten Länder benötigen kleine Maschinen, die vielseitig verwendbar sind.

Erst mit dem Jahre 1955 hat Polen eigentlich mit dem Export von Investitionsgütern nach überseeischen Ländern begonnen. Bis dahin existierte diese Art Ausfuhr nur in kleinem Maße. In den Jahren 1955 bis 1956 verkaufte Polen 2600 Eisenbahngüterwaggons und 30 Lokomotiven an Indien, Werkzeug- und Textilmaschinen nach Brasilien, Personenkraftwagen und Schlepper nach Südamerika. In den ersten neun Monaten des Jahre 1957 betrug der globale Wert der Ausfuhr von Maschinen- und Fabrikeinrichtungen 562 Mill. Zł. (19,4% des gesamten Exports). Im Jahre 1958 soll der Wert dieser Exportgüter 1031 Mill. Zł. erreichen, das sind fast 25 % des polnischen Exports.

Der Fünfjahresplan sieht weiter eine zwanzigfache Steigerung des Exports kompletter Industrieobjekte vor. Das ist ein Gebiet, auf dem Polen erst die ersten Schritte unternimmt, und sein technisch-industrielles Hinterland ist darauf noch nicht vorbereitet. Im Jahre 1957 stieg diese Art der Ausfuhr um 80 %, aber der größte Teil ging nach den Ostblockstaaten und nur ein kleiner Teil in andere Länder. (Es wurde eine Gießerei nach Österreich und ein metallurgischer Betrieb nach der Türkei geliefert.) Trotzdem ist sich die polnische Presse bewußt, daß Polen auf diesem Gebiet erst die ersten Schritte unternimmt und warnt deshalb vor voreiligem Optimismus. „Trotz des riesigen Fortschrittes in der Industrialisierung des Landes“, schreibt die Wochenschrift „Swiat i Polska“ am 19. 1. 1958, „können wir noch keine kompletten Industrieobjekte und auch gewisse Maschinen nicht in einem derartigen Sortiment exportieren, wie unsere Konkurrenten das tun.“

HANDELSKREDITE

Diese Skizze soll dem Leser eine Vorstellung von den polnischen Außenhandelsplänen geben. Wegen der aufgetretenen Hindernisse sind erhebliche Korrekturen vorgenommen worden, obwohl die polnischen Wirtschaftler im Prinzip von den allgemeinen Richtlinien ihres Programms nicht abgegangen sind. Diese Hindernisse fanden ihren Ausdruck in dem immer größer werdenden Mißverhältnis zwischen dem beträchtlich anwachsenden Import und dem gleichbleibenden Export, in der verschobenen Realisierung der Pläne auf spätere Jahre und in der erneuten Festigung der vorübergehend gelockerten wirtschaftlichen (und anderen) Bande zu den Ostblockstaaten. Man soll aber auch in Betracht ziehen, daß gerade der Anfang des Jahres 1958 außer den Schwierigkeiten eine Reihe von Momenten mit sich brachte, die sich für die Zukunft günstig auswirken können. So sind z. B. die unterbrochenen Verhandlungen mit der schwedischen Gesellschaft ASEA über die Elektrifizierung der Eisenbahn im Gebiet von Warschau auf der Grundlage langfristiger Kredite wieder in Gang gekommen. Dann kam es endlich im Februar 1958 mit der britischen Metropolitan-Vickers Electrical Co. zu einer Verständigung über zwei Turbinensätze für ein Elektrizitätswerk, wobei die englische Firma bis zum Jahre 1961 Kredit gewährt. Gleichzeitig ist im Februar in Moskau ein neuer, auf drei Jahre befristeter polnisch-sowjetischer Handelsvertrag abgeschlossen worden, der das Handelsvolumen zwischen den beiden Ländern bis 1960 um 36 % auf 3 Mrd. Rubel (750 Mill. \$) erhöht. Wenn dieses Übereinkommen verwirklicht wird, dann kann Polen die ihm im November 1956 gewährten sowjetischen Kredite in Höhe von 750 Mill. Rubel ausnutzen.

Die verschiedenen Kredite gewähren Polen — zusammen mit den im Januar eingeräumten amerikanischen Krediten in Höhe von 96 Mill. \$ — eine Atempause, die es gerade zur Zeit so nötig braucht. Die Suche nach neuen Möglichkeiten für die wirtschaftliche Entwicklung, die sich — ähnlich wie das gesamte öffentliche Leben — durch einen Zickzackkurs und Widersprüche auszeichnet, ist noch nicht beendet.