

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Die Entwicklung des polnischen Außenhandels und bundesdeutsche Perspektiven

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1963) :
Die Entwicklung des polnischen Außenhandels und bundesdeutsche Perspektiven,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 7, pp. 276-277

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/133318>

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.

Die Entwicklung des polnischen Außenhandels und bundesdeutsche Perspektiven

Die Gestaltung und Pflege seines Außenhandels gehört für Polen zu den wichtigsten wirtschaftspolitischen Zielsetzungen. Die durch den Ausgang des Krieges bedingte staatsräumliche und wirtschaftlich für eine Industrialisierung des Landes günstige Westverlagerung hat auch dem polnischen Außenhandel neue Impulse gegeben. Er wurde vor völlig neue Aufgaben gestellt. Eine Umstrukturierung des Sortiments hat Platz gegriffen. Neue Märkte und neue Handelspartner traten auf den Plan.

Auf dem Hintergrund der folgenden Darstellung der Entwicklung des polnischen Außenhandels der letzten beiden Jahre soll am Schluß aufgezeigt werden, welche Rolle hierbei dem früheren Nachbarn und bedeutenden Außenhandelspartner Deutschland zugefallen ist und welche Konsequenzen für den künftigen Polenhandel sich daraus ergeben. (Es ist einschränkend zu bemerken, daß das Zahlenmaterial bei der Globalbetrachtung sich auf polnische Angaben stützt. Für die deutsche Position konnte jedoch auf die amtliche deutsche Statistik zurückgegriffen werden.)

Bedeutungsvoller Westhandel

Ähnlich wie der deutsche Außenhandel war der polnische Handel im Jahre 1962 durch ein verlangsamtes Wachstum gekennzeichnet (Zuwachsraten: Import 11,9%, Export 10%). Der bestehende negative Saldo der Handelsbilanz verschlechterte sich mithin erneut und stieg im Jahre 1962 auf 957,1 Mill. Devisen-Zl. Nur 87,5% der nach Polen eingeführten Güter wurden durch Exporte gedeckt (1961: 89,1%).

Eine Verschlechterung des Saldos zeigte sich besonders im Handel mit den Ländern des Ostblocks. Dagegen verringerte sich der Passivsaldo im Handel mit den „kapitalistischen“ Ländern um 170 Mill. Devisen-Zl. Insgesamt bedeutet dies einen, wenn auch gegenüber den Planzielen unzureichenden Fortschritt auf dem Wege der Bemühungen um eine kontinuierliche Verbesserung der Handelsbilanz mit den Ländern der freien Welt.

Wie wichtig für Polen der Handel mit dem Westen ist, kann schon allein aus der Tatsache gefolgert werden, daß der Handel mit den nichtkommunistischen Ländern (einschließlich der Entwicklungsländer) 1962 36,5% des gesamten polnischen Außenhandelsvolumens betrug (1961: 38%). Während die Ausfuhr nach diesen Ländern im Jahre 1962 um 7,6% zunahm, blieben die Einfuhren aus diesen Ländern etwas zurück. Damit ist ein positiver Wandel gegenüber 1961 eingetreten, da damals der Zuwachs des Imports aus diesen Ländern den des Exports übertraf.

Strukturwandel der polnischen Ausfuhr

In der Warenstruktur des polnischen Exportes ist ein stetiger Wandel zugunsten der industriellen Fertigerzeugnisse zu verzeichnen. Ihr Anteil stieg 1962 auf 41,5%. Rund ein Fünftel des Gesamtexportes besteht aus Agrarerzeugnissen und Nahrungsmitteln, während bei den Brenn- und Rohstoffen auf die dominierende Kohle noch rund 18% entfallen. Der Export von Investitionsgütern stieg gegenüber 1961 um 16,2% und wuchs damit von allen Warengruppen am stärksten. Allerdings trat hier — wie im Jahre 1961 — ein erheblicher Einfuhrüberschuß auf. Etwa 70% der von Polen exportierten Investitionsgüter — zumeist handelt es sich hierbei um komplette Industrieanlagen — wurden nach den kommunistischen Ländern ausgeführt, der Rest verteilt sich auf die Länder des Westens und vor allem die Entwicklungsländer, um die zunehmend geworben wird. Auch die Ausfuhr von Konsumgütern industrieller Herkunft — insbesondere Textilstoffe und Bekleidung — hat mit einer Zunahme um 45% seit 1961 einem beachtlichen Anstieg erfahren.

Die wichtigsten Abnehmerländer für polnische Textilwaren sind die Entwicklungsländer des Nahen Ostens und Nordafrikas. Die Ostblockländer — früher Hauptabnehmer polnischer Textilwaren — sind jetzt die Hauptkunden für polnische Konfektion geworden. Polnische Exporte langlebiger Gebrauchsgüter verteilen sich prozentual wie folgt: kommunistische Länder 74%, Industrieländer des Westens 15%, Entwicklungsländer 11%. Die USA führten u. a. Rundfunkgeräte, Fahrräder und Wecker aus Polen ein, während Großbritannien daneben auch noch Kunststoffartikel und Emaillewaren importierte. Nach der Bundesrepublik lieferte Polen im vergangenen Jahr Eimer, Sportartikel und Jagdmunition.

Wichtigste Exportartikel, die in den westlichen Industrieländern abgesetzt werden, sind nach wie vor polnische Agrarerzeugnisse, Nahrungs- und Genussmittel. Etwa 79% der Devisenerlöse, die aus dem Verkauf von Waren tierischer Herkunft eingehen, stammen aus den Ländern der freien Welt. Hauptausfuhrgüter unter den Waren tierischer Herkunft während der letzten Jahre waren: Schlachtvieh, Fleischwaren, Geflügel, Eier und Eiprodukte, Molke- und Fischwaren, Fische und Fischerzeugnisse. Europäische nichtkommunistische Länder waren mit 64,9% im Jahre 1962 die Hauptabnehmer (1961: 64,4%). Hierbei waren die EWG-Länder mit 22,6% beteiligt. Dieser Anteil ist gegenüber 1961 um 5,7% zurückgegangen. Die von der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft eingeführte Agrarmarkordnung hatte sich offenbar bereits hemmend ausgewirkt.

Auf der Importseite hatten Maschinen und Industrieausrüstung den größten Zuwachs zu verzeichnen. Die Einfuhren von Investitionsgütern lagen um 26,2% über den entsprechenden Importen im Jahre 1961. Der Import von Konsumgütern andererseits war verhältnismäßig gering.

Wirtschaftsblöcke im Wettbewerb um Polenhandel

Die geographische Struktur des polnischen Außenhandels ist durch eine schnellere Zunahme der Außenhandelsumsätze mit den sogen. sozialistischen Ländern gekennzeichnet. Die Umsätze mit diesen Ländern nahmen gegenüber 1961 um 15,1% zu, während sie mit den „kapitalistischen“ Ländern lediglich um 3,7% wuchsen. Der Anteil der Ostblockländer am polnischen Außenhandel stieg von 62% im Jahre 1961 auf 63,5% im Jahre 1962. Besonders auf der Importseite war der größer gewordene Anteil der Länder des Ostblocks deutlich zu erkennen (von 61,2% auf 65%). Vor dem Kriege entfiel nicht mehr als ein Zehntel des polnischen Außenhandels auf die heutigen Ostblockländer.

Die Quote der nichtkommunistischen Länder von 36,5% im Jahre 1962 verteilt sich — in der anteilmäßigen Reihenfolge — im einzelnen auf die Europäischen Wirtschaftsblöcke EFTA (37%) und EWG (26%), auf die Entwicklungsländer (21,5%) und die überseeischen Industrieländer (USA, Kanada, Japan, Australien, Neuseeland) mit 15,5%. Polens Handel hat sowohl mit der EWG als auch mit der EFTA im vergangenen Jahr zugenommen, wenn auch der Zuwachs in der EWG geringer als in der EFTA war.

Die bundesdeutsche Position

Im polnischen Außenhandel nimmt die Bundesrepublik zur Zeit den fünften Platz (vor den USA), im polnischen Handel mit dem freien Europa den zweiten Platz (nach Großbritannien) und im Handel mit den EWG-Ländern den ersten Platz ein, obgleich das im Jahre 1962 registrierte Austauschvolumen zwischen beiden Ländern gegenüber 1961 zurückgegangen ist (von 639,9 Mill. DM auf 601,5 Mill. DM).

Wenn auch der bundesdeutsche Anteil am gesamten polnischen Außenhandel nur rund 4,3% (Sowjetunion 18%) beträgt, so ist doch die Beteiligung der Bundesrepublik am Handel Polens als bedeutend zu bezeichnen. Dies aus zwei Gründen. Die deutsche Quote am Warenaustausch mit den nichtkommunistischen Ländern beträgt 12%! Zum zweiten ist die Tatsache zu beachten, daß die Bundesrepublik unter den sechs größten Handelspartnern Polens rangiert, denen die übrigen jeweils erst im weiten Abstand mit einem wesentlich geringeren Volumen folgen.

Polen ist sich dieser Tatsache wohl bewußt. Der in den letzten Jahren stagnierende oder gar leicht zurückgehende Warenaustausch soll jetzt eine Belebung erfahren. Auch auf deutscher Seite ist die Bereitschaft vorhanden, den Polenhandel (wie auch den Osthandel schlechthin) auszudehnen. Der am 7. März dieses Jahres abgeschlossene neue dreijährige Handelsvertrag sieht eine Erweiterung des Volumens ge-

genüber dem im Jahre 1962 erzielten Umsatz um 43% vor. Es ist nicht sicher, ob es gelingen wird, das unterzeichnete Papier im vorgesehenen Maße mit Leben zu füllen. Der begreifliche Wunsch Polens, seine strukturbedingte (und politisch gewollte) Ausfuhr an Industriegütern in die Bundesrepublik zu steigern, kann auf Schwierigkeiten in einem Lande stoßen, das solche Güter selbst exportiert. Wie weit es möglich sein wird, die ebenfalls vorgesehene Steigerung des polnischen Exports an Agrarprodukten zu realisieren, ist zur Zeit nicht zu übersehen. Es erscheint zweifelhaft angesichts der bereits deutlich spürbaren Auswirkungen der gemeinsamen EWG-Agrarpolitik gegenüber Drittländern.

Die im Abkommen vorgesehene Errichtung einer ständigen deutschen Handelsvertretung in Warschau ist zu begrüßen. Sie kann eine stimulierende Wirkung ausüben. Sie kann dazu beitragen, eine bessere Markttransparenz zu vermitteln und mit dem schwerfälligen Apparat der staatlichen Außenhandelsunternehmungen Polens leichter fertig zu werden.

Posener Messe — Spiegelbild der Handelsatmosphäre

Ein gewisser Pessimismus hinsichtlich der vollen Realisierbarkeit des neuen Vertrages läßt sich nur schwer verdrängen. Auch die Ergebnisse der Posener Messe (9. bis 23. Juni 1963) lassen noch nicht erkennen, ob es gelingen könnte, das angestrebte Ziel zu erreichen. Eine internationale Messe im Osten ist meist ein gutes Barometer. Sie ist nicht nur ein Parkett, auf dem sich die miteinander in Handelsbeziehungen stehenden Partner zum Zwecke von Geschäftsabschlüssen gegenüber treten. Sie ist auch eine Schau der Produktionsleistungen der ausstellenden Länder. Sie ist aber auch — und das ist ein besonders wichtiger Aspekt — ein großer Spiegel für die Intentionen, Stimmungen und Hoffnungen der Beteiligten.

Der Spiegel der diesjährigen Posener Messe ließ einen guten Optimismus der Geschäftspartner erkennen, die Stimmung war im ganzen zufriedenstellend, und man sah allenthalben die gute Absicht, auf der neuen Grundlage zu neuen Ufern zu gelangen. Die realen Geschäftsergebnisse waren jedoch nicht so einheitlich. Es gab zufriedene Gesichter. Manches Antlitz trug jedoch den Schatten der Enttäuschung.

Es gilt jetzt für die Bundesregierung — wenn sie es mit der in letzter Zeit mehrfach bekundeten Absicht, den Osthandel zu intensivieren, ehrlich meint —, alles zu tun, was geeignet ist, den Polenhandel zu fördern. Hierzu gehört vor allem die Beseitigung der Hemmnisse, die im eigenen Land im Polengeschäft noch institutionell bestehen. Die Bundesregierung sollte sich weiterhin energisch dafür einsetzen, daß durch die EWG keine Behinderungen oder Schmälerungen des traditionellen Handelsstromes zwischen der Bundesrepublik und Polen eintreten. Sie sollte nach Wegen suchen, die durch die EWG-Agrarhandelspolitik für Polen entstandenen Nachteile zu überwinden. Eine Abschirmung der EWG von der übrigen Welt erscheint ohnehin sinnlos und muß unbedingt vermieden werden.

Zuschrift: Zur Lohn- und Gehaltsstruktur in einem Entwicklungsland

Karl Heinz Pfeffer hat sich in der Mai-Nummer des „Wirtschaftsdienst“ mit der Frage nach der Entstehung der Mittelklasse in den Entwicklungsländern auseinandergesetzt. Als empirischer Beitrag zu diesem Thema sollen hier einige Bemerkungen über die Zusammensetzung und wirtschaftliche Struktur der werdenden Mittelklasse in Afghanistan gemacht werden.

Gliederung der Erwerbsbevölkerung

Es handelt sich dabei um ein Land im Anfangsstadium der wirtschaftlichen Entwicklung und Industrialisierung, dessen Pro-Kopf-Einkommen auf weniger als 50 \$ pro Jahr geschätzt wird. Über 90% der erwerbstätigen Bevölkerung sind schätzungsweise noch in der Landwirtschaft als Bauern, Pächter, Hirten und Landarbeiter tätig. Unter den nicht-landwirtschaftlichen Berufen dominieren Handwerker und Händler. Der Anteil der nichtselbständigen Bevölkerung, die als Beamte, Angestellte oder Arbeiter ihren Lebensunterhalt verdient, ist außerordentlich gering. Die Zahl der unselbständigen Beschäftigten beträgt weniger als 50 000, ihr Anteil an der Gesamtbevölkerung unter Einschluß der Familienangehörigen rund 2%. Das ist zu beachten, wenn man die untenstehende Übersicht betrachtet.

Die Tabelle läßt deutlich vier scharf voneinander abgegrenzte Einkommensgruppen erkennen. Zwei dieser Gruppen können nicht im

engeren Sinne als der Mittelklasse angehörend angesehen werden: die zahlenmäßig auf einige Dutzend beschränkte Schicht der Minister und Unternehmensleiter ist zwar auf Grund ihrer Position und Lebenshaltung eine der wichtigsten Triebkräfte der wirtschaftlichen Entwicklung und damit im Sinne Pfeffers Teil der Mittelklasse, wirtschaftlich gehört sie aber auf Grund von Nebeneinkommen aus Land- oder Kapitalbesitz häufig der traditionellen Oberschicht an. Die große Zahl der ungelerten Kräfte dagegen befindet sich erst im Anfangsstadium ihres berufsmäßigen und wirtschaftlichen Eindringens in die Mittelklasse. Sie setzt sich zum größten Teil aus Menschen zusammen, die erst vor kurzem aus landwirtschaftlicher Beschäftigung in die Städte abgewandert sind und dort zunächst eine Art Proletariat bilden.

Kern der Mittelklasse, soweit man die Unselbständigen betrachtet (die selbständigen Handwerker und Händler gehören einkommensmäßig ebenso in diese Gruppe), ist die im Steigen befindliche Zahl von Beamten, Facharbeitern und Angestellten, deren Einkommen, je nach Qualifikation, zwischen 20 und 100 \$ im Monat schwankt. Diese zahlenmäßig mehrere tausend Menschen umfassende Schicht ist dadurch gekennzeichnet, daß sie sich entweder durch akademische Ausbildung oder durch praktische Tätigkeit westliche Arbeits- und Denkweise und Fertigkeiten angeeignet hat. In Kleidung, Lebensge-

wohnheiten strebt sie nach einem westlichen Standard. Der soziale Aufstiegszwillen ist deutlich erkennbar: er äußert sich vor allem im Besitz bestimmter Prestigegegenstände (z. B. europäische Kleidung, Radio, Auto, bessere Wohnung).

Weiter Fächer der Gehaltsstruktur

Vergleicht man die Gehälter der vier Gruppen mit- und untereinander, so fällt zunächst der weite Fächer auf: die bestbezahlten Angestellten bzw. Beamten verdienen rund 20mal so viel wie die unterste Gruppe. Der Fächer ist damit ebenso weit wie in industrialisierten Ländern. Auffallend ist ferner die relativ ungünstige Bezahlung von Akademikern in Beamtenstellungen. (Die Beamtengehälter werden z. Z. systematisch fünf Jahre lang um jährlich 20% angehoben. Vor zwei Jahren war die wirtschaftliche Lage der Beamten wesentlich schlechter.) Technische Spezialisten (Facharbeiter, Stenotypisten) können auf Grund der Knappheitssituation — wie in Europa — ebenso hohe oder sogar höhere Gehälter erzielen als bestimmte Gruppen von Akademikern.

Auch in bezug auf die relative Höhe der Gehaltsunterschiede zwischen hohen, höheren und mittleren Beamten, leitenden und mittleren Angestellten sowie zwischen qualifizierten und einfachen Facharbeitern findet man eine erstaunliche Parallele zu den europäischen Verhältnissen.

Zusammenfassend gelangt man zu folgenden Feststellungen:

1. In Zusammensetzung und Struktur der Mittelklasse zeigen sich keine nennenswerten Unterschiede zu den Verhältnissen in Industrieländern.
2. Der Fächer der Gehaltsstruktur entspricht im großen und ganzen demjenigen in Industrieländern.
3. Eine akademische Ausbildung wird im Gehalt nicht übermäßig honoriert.
4. Technische und kaufmännische Kräfte mit Spezialkenntnissen erzielen häufig Spitzengehälter und gehören vom Einkommen her zur gehobenen Mittelklasse.

Dr. Eberhard Rhein, z. Z. Kabul

Monatsgehälter unselbständig Beschäftigter in der Landeshauptstadt

Art der Beschäftigten	in US-\$
Gruppe 1	
Leiter von großen Industrieunternehmen, Banken u. ä.	200 — 300
Minister	160 — 180
Gruppe 2	
Hohe Beamte (Staatssekretäre, Ministerialdirektoren ¹⁾)	70 — 100
Leitende Angestellte in Industrie, Handel und Banken	80 — 120
Dolmetscher, hochqualifizierte Facharbeiter und Handwerker (Kfz-Meister, Dreher, Zylinderschleifer, Maurermeister)	60 — 80
Gruppe 3	
Höhere Beamte (Regierungsräte, Oberregierungsräte)	36 — 50
Stenotypisten, Sekretärinnen	30 — 50
Handwerker, Facharbeiter, Fahrer	24 — 40
Mittlere Beamte (ohne akademische Ausbildung), Köche	20 — 30
Gruppe 4	
Ungelernte Arbeiter, Hausangestellte, ungelernete Behördenangestellte	10 — 14

¹⁾ Die deutschen Äquivalente für die afghanischen Beamtenstufen können nur mit Vorbehalt benutzt werden.