ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of

ZBW Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Gabrisch, Hubert

Article

Reale Aufwertung: Wachstumsbremse für mittel- und osteuropäische Länder

Wirtschaft im Wandel

Provided in Cooperation with:
Halle Institute for Economic Research (IWH) – Member of the Leibniz Association

Suggested Citation: Gabrisch, Hubert (1997) : Reale Aufwertung: Wachstumsbremse für mittel- und osteuropäische Länder, Wirtschaft im Wandel, ISSN 2194-2129, Leibniz-Institut für Wirtschaftsforschung Halle (IWH), Halle (Saale), Vol. 3, Iss. 2, pp. 16-23

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/142813

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

rung und Expansion der Betriebe zu unterstützen, sollte diese an die Investitionstätigkeit gekoppelt werden. Das könnte durch eine allgemeine Investitionszulage geschehen, auf die ein Rechtsanspruch besteht, und die, ausgehend von einem Fördersatz von 7,5 vH, mit zunehmendem Abbau der Standortdefizite reduziert wird. Da sich Standortdefizite aber nicht in allen Branchen in gleicher Weise auswirken, erscheint es sinnvoll, diese Zulage auf jene Wirtschaftszweige zu konzentrieren, die im überregionalen Wettbewerb stehen: Dies sind im wesentlichen die Industrie und ausgewählte produktionsnahe Dienstleistungsbranchen.

Um Ansiedlungen externer Investoren auch weiterhin einen besonderen Anreiz zu geben, sollte darüber hinaus im Rahmen der Gemeinschaftsaufgabe „Verbesserung der regionalen Wirtschaftsstruktur“ zunächst eine Förderpräferenz für die neuen Bundesländer beibehalten werden. Der Vorzug dieses Instruments liegt dabei darin, daß Einzelfallentscheidungen durch die Landesregierungen möglich sind, somit regionale und sektorale Schwerpunkte mit Blick auf eine Maximierung der Wachstumsimpulse gesetzt werden können.

Damit die Gründung neuer Unternehmen nicht an Finanzierungsengpässen scheitert, sollten im Rahmen eines besonderen Existenzgründungsprogramms für die neuen Länder auch künftig eigenkapitalähnliche Darlehen vergeben werden können. Da es dabei um die Verfügbarkeit von langfristig bereitgestelltem Kapital geht, brauchen diese Darlehen keinen besonders hohen Subventionswert aufzuweisen.

Schließlich ist zu bedenken, daß zahlreiche Betriebe zwar gute Wachstumsperspektiven aufweisen, aufgrund ungünstiger Rahmenbedingungen jedoch in ihrer Entwicklung gehemmt sind. Eine im strengen Sinne ursachenadäquate Förderung hätte in diesem Fall zwar an einer Vielzahl unternehmerischer Funktionalbereiche anzusetzen, zum Beispiel bei Vertrieb und Absatz oder bei Forschung und Entwicklung. Von einer solchen Ausdifferenzierung der Förderung ist indes abzuraten, würde damit den Unternehmen doch ein Zuviel an Eigenverantwortung abgenommen. Da Wettbewerbsnach-teile ostdeutscher Unternehmen sich letztlich in deren Möglichkeiten zur Kapitalbeschaffung niederschlagen, ist die staatlich unterstützte Bereitstellung marktgerecht verzinster Kredite ohne enge Zweckbindung auch in diesem Fall zielgerecht.

Eine darüber hinausgehende Bevorzugung Ostdeutschlands in der Wirtschaftsförderung erscheint nicht notwendig: Das beschriebene Programm gewährleistet es, daß hinreichende Unterstützungsmöglichkeiten bestehen, die letzte Verantwortung für Erfolg oder Mißerfolg jedoch beim Unternehmer verbleibt. Denn ohnehin sollte klar sein, daß die Sonderförderung-Ost nicht zur Normalität werden darf: Mittelfristig wird auch Ostdeutschland in die bundesweit nach allgemeinen Grundsätzen geregelte Wirtschaftsförderung einbezogen werden müssen.

Joachim Ragnitz

Reale Aufwertung: Wachstumsbremse für mittel- und osteuropäische Länder

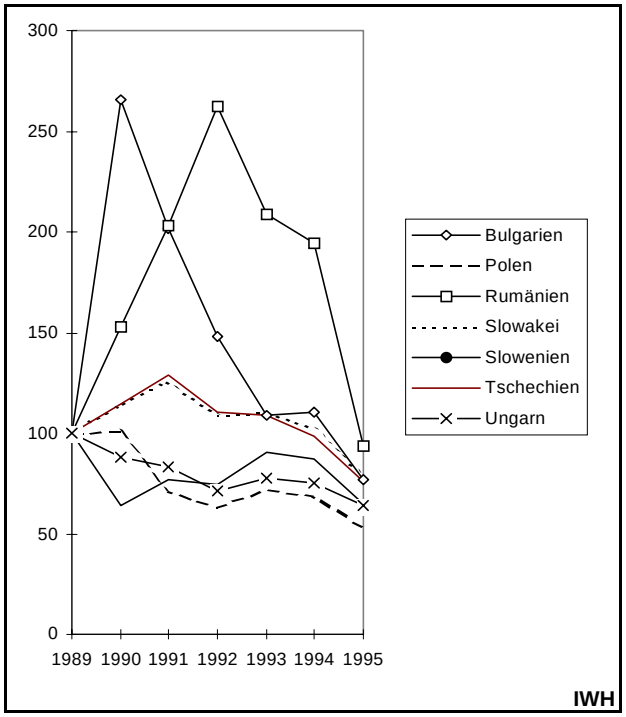
Die starke reale Aufwertung ihrer Währungen hat in den vergangenen Jahren den Handel der mittel- und osteuropäischen Länder mit der EU beeinträchtigt. Ihre Defizite im Handel mit der EU sind beständig gestiegen. Die Struktur des Defizits läßt vermuten, daß die Länder nicht die ihnen zugeschriebenen komparativen Kostenvorteile befriedigend auszunutzen vermochten. Die bisherigen Produktivitätsfortschritte reichten offensichtlich nicht aus, die Wirkung interner und externer Inflationsursachen zu kompensieren. Hinzu kamen starke Devisenzuflüsse, die einen nominalen Aufwertungsdruck verursachten und die Inflationsbekämpfung erschwerten. Außerdem fand in einigen Gütermarktsegmenten – vor allem bei Investitionsgütern – vermutlich eine Anpassung des Inlandspreisniveaus an das höhere EU-Niveau statt: eine unmittelbare Folge der Marktöffnung. Eine fortgesetzte reale Aufwertung kann im Falle eines Beitritts zur EU zu einer Wachstumsbremse für die Reformländer werden. Unter diesen Umständen sollten die Länder längere Übergangsfristen bei der Öffnung ihrer Märkte anstreben. Nützlich könnte auch eine stärkere nominale Abwertung ih-

rer Währungen vor dem Beitritt sein. Notwendig ist aber in jedem Falle die Förderung von Produktivitätsfortschritten.

Die Entwicklung von realem Wechselkurs und Handelsbilanz

Der Wechselkurs der Währungen der meisten Länder, die Assoziierungsverträge mit der EU abgeschlossen haben, wertete zwischen 1989 und 1995 erheblich gegenüber dem ECU auf (vgl. Abbildung), obwohl in allen Ländern nominale Abwertungen in unterschiedlichem Maße stattfanden. Einige Länder starteten ihre Wirtschaftsreformen sogar mit einer drastischen Unterbewertung ihrer Währung gegenüber der Kaufkraftparität.[27] Verglichen mit diesen Abwertungen in einzelnen Jahren (besonders deutlich Bulgarien und Rumänien 1990 bzw. 1992, aber auch die damalige Tschechoslowakei 1991) werteten die Währungen der meisten Länder bis 1995 um mindestens 50 vH real auf.

Abbildung:
Realer Wechselkurs der nationalen Währungen gegenüber dem Ecu [a]



[a] Nominaler Kurs der Währungen mittel- und osteuropäischer Länder gegenüber dem Ecu deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex der Länder und der EU. Slowakei und Tschechien bis 1992: Tschechoslowakische Krone; Rückrechnung bis 1989 mit unterschiedliche Inflationsraten.
Quelle: Nationale Statistiken; Wifo-Datenbank.

Mit der realen Aufwertung erodierte der Schutz, den der Wechselkurs in einer offenen Wirtschaft für einige Sektoren vor Importen bietet, und gleichzeitig verringerten sich auch die Arbeitskostenvorteile für einige exportorientierte Sektoren. In dieses Bild passen Klagen polnischer Textilunternehmen, wonach die reale Aufwertung des Zloty nicht nur die Ausnutzung von Importkontingenten der EU bei Fertigwaren, sondern sogar Lohnveredelungsgeschäfte zunehmend unrentabel mache.[28]

Dies hatte Auswirkungen auf die Handelsbilanz.[29] Der Saldo im Gesamthandel der EU mit vier im weiteren vorwiegend betrachteten CEFTA-Ländern (Polen, Ungarn, Tschechien und die Slowakei) wurde 1991 für die EU positiv, und der Überschuß vervierfachte sich nahezu bis 1995 (vgl. Tabelle 1). Der weitere Verlauf der Liberalisierung im beiderseitigen Handel spricht eher für steigende Überschüsse der EU. Die beiderseitige Marktöffnung erfolgte bisher asymmetrisch zugunsten der Reformländer. Danach mußten die meisten EU-Märkte für gewerbliche Waren aus den nunmehr fünf CEFTA-Ländern sowie Bulgarien und Rumänien bis 1996 vollständig liberalisiert werden, d.h. ein Import kann frei von Zöllen und mengenmäßigen Beschränkungen erfolgen. Die Reformländer müssen ihre Märkte ab 1996 jedoch stärker als die EU öffnen, was befürchten läßt, daß sich die Passivierung des Handels 1996 und in den nachfolgenden Jahren noch verstärken wird. Dies unterstreichen übrigens auch die Handelszahlen für das erste Halbjahr 1996. Danach dürfte das Defizit der CEFTA-Länder (diesmal einschließlich Slowenien) im Gesamthandel von etwa 6,8 Mrd. US-Dollar im ersten Halbjahr 1995 auf mehr als 10 Mrd. US-Dollar im ersten Halbjahr 1996 gestiegen sein. Nur Ungarn vermochte sein Defizit zu senken.

[27] Dazu gehörten insbesondere Tschechien, die Slowakei, Polen, Bulgarien und Rumänien, deren Exchange Rate Deviation Index (Wechselkurs zu Kaufkraftparität) 1991/1992 bei mehr als 3 lag. Lediglich Ungarn und Slowenien wiesen mit Größen von unter 2 „normale“ Werte auf. Vgl. HAVLIK, P.: Trends in purchasing power parities and competetiveness in Central and Eastern Europe, in: WIIW-Forschungsberichte Nr. 225. Wien 1996, S. 25-40.

[28] Vgl. Zycie gospodarcze, Warschau, Nr. 1/1996, S. 38.

[29] Neuere empirische Untersuchungen bestätigen die Sensitivität der Handels gegenüber Wechselkursschwankungen im Zeitraum 1991-1995. Vgl. beispielsweise ORLOWSKI; LUCJAN: Exchange rate policies in the transforming economies of Central Europe. Conference paper, EACES conference. Grenoble, September 1996.

Tabelle 1:
Handel der Europäischen Union[a] mit Polen, Ungarn, Tschechien und der Slowakei (CEFTA) in ausgewählten Produktgruppen nach der EU-Statistik
- in Mio. ECU -

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Gesamthandel der EU mit CEFTA						
Exporte der EU	9.876	15.174	18.472	22.073	26.707	32.991
Importe der EU	10.780	13.897	16.598	17.535	22.278	28.068
Saldo	-904	1.278	1.874	4.537	4.429	4.923
Landwirtschaftliche Produkte (EU-Nomenklatur Kapitel 1-24)						
Exporte	883	1.415	1.570	1.958	2.237	3.023
Importe	2.034	2.247	2.059	1.791	1.979	2.202
Saldo	-1.151	-832	-489	166	259	821
Textilwaren (Kapitel 50-63)						
Exporte	1.033	1.485	1.918	2.392	2.894	3.319
Importe	1.355	1.902	2.435	2.851	3.413	3.732
Saldo	-323	-417	-517	-459	-519	-413
Stahl- und Kohleerzeugnisse (Kapitel 72-73)						
Exporte	368	482	631	822	1.040	1.525
Importe	1.142	1.343	1.782	1.645	2.300	2.986
Saldo	-774	-861	-1.152	-823	-1.260	-1.460
Maschinen und Transportausrüstungen (Kapitel 84-89)						
Exporte	3.918	6.336	7.507	8.723	10.672	13.613
Importe	1.437	2.112	2.835	3.695	4.965	7.501
Saldo	2.480	4.224	4.672	5.027	5.707	6.113

[a] EU(12).
Quelle: Eurostat.

Die reale Aufwertung hatte aber auch Auswirkungen auf die Struktur der Handelsbilanz. Als die EU 1990 begann, ihre Märkte für Waren aus den mittel- und osteuropäischen Ländern zu öffnen – zunächst durch die Ausweitung des Allgemeinen Präferenzsystems und dann durch die handelspolitischen Regelungen der Europa-Verträge seit März 1992 –, wurde erwartet, daß die Länder ihre komparativen Kostenvorteile vor allem im Bereich arbeitsintensiver Produktion ausnutzen könnten. Befürchtungen wurden laut, daß dies zu einem erheblichen Arbeitsplatzverlust in der EU führen müßte. Diese Befürchtungen werden auch heute mit Blick auf den absehbaren Beitritt von mittel- und osteuropäischen Ländern zur EU geäußert.

Tatsächlich zeichneten sich folgende Strukturen ab:

1. Das bisherige Defizit der EU bei Agrarprodukten – die verglichen mit Erzeugnissen der verarbeitenden Industrie einen relativ hohen Homogenitätsgrad besitzen – wurde 1993 von einem Überschuß abgelöst, der seitdem eine stark steigende Tendenz aufweist – dies verläuft entgegen den Erwartungen, da die osteuropäische Landwirtschaft erheblich arbeitsintensiver als die EU-Landwirtschaft ist. Hinzu kommt, daß Boden dort reichlich vorhanden ist, was die Kosten extensiver Bewirtschaftung verringert.

2. Das Defizit der EU bei Textilwaren blieb zwar bestehen, nahm entgegen den Erwartungen aber nur unwesentlich zu. Etwaige negative Beschäftigungseffekte haben hier positive Effekte im Maschinen- und Transportmittelbau bei weitem nicht aufgewogen. Im übrigen ist der Überschuß der CEFTA-Länder im Textilhandel auch eine Folge der gestiegenen Lohnveredelung, die bisher von der EU tarifär präferiert wurde (nur die Wertschöpfung wird besteuert). Hätte es diese Vorzugsbehandlung nicht gegeben (in Zukunft wird sie wegfallen), hätten die CEFTA-Länder vermutlich nur eine ausgeglichene Bilanz erreicht.

3. Der traditionelle Überschuß der EU bei Maschinen und Transportausrüstungen hat sich seit 1990 mehr als verdreifacht. Dies entspricht allgemein den

Erwartungen, wonach die besser mit Sachkapital und innovativer Kraft ausgestattete EU vorwiegend Produkte mit höherer Technologie exportiert.

4. Lediglich bei Stahlprodukten und Kohle (EGKS-Waren) zeigt das traditionelle Defizit der EU eine steigende Tendenz. Dies ist insofern erstaunlich, weil diese Industrien eher kapital- und energieintensiv sind, und die CEFTA-Länder als Länder mit relativ knapper Kapitalausstattung hier eigentlich keine speziellen komparativen Vorteile gegenüber der EU besitzen. Die derzeit noch hohe Wettbewerbsfähigkeit der Industrien der CEFTA-Länder wird aber erklärlich, wenn man den Zustand des Kapitalstocks berücksichtigt. Der Kapitalstock ist veraltet und weitgehend abgeschrieben. Kapitalkosten spielen derzeit offenbar keine Rolle für die Preise. Hinzu kommt ein ziemlich hohes Niveau der Subventionierung des Kohlexports (in Polen),[30] was immer wieder Dumping-Vorbehalte der EU auslöst. Bei einem von der EU geforderten Abbau der Subventionen für Energie (und bei einer Übernahme etwa der Umweltbestimmungen im Gemeinschaftsrecht) dürfte die Überschußposition erodieren.

Marktzugangsbeschränkungen der EU und Aufbringungsprobleme der CEFTA-Länder

Nun war die reale Aufwertung nicht der einzige Faktor für die Defizitbildung in den Handelsbilanzen, und er muß auch nicht der ausschlaggebende gewesen sein. Eine andere Erklärung für die wachsenden Handelsbilanzdefizite kann beispielsweise in den noch bestehenden Marktzugangsbeschränkungen seitens der EU gesucht werden – trotz asym-metrischer Marktöffnung zugunsten der Assoziierungsländer.

Tatsächlich waren von der Asymmetrie der Marktöffnung landwirtschaftliche Produkte, Textilwaren und EGKS-Waren zunächst ausgeschlossen. Die Liberalisierung von Textilwaren und Stahl erfolgt seitens der EU bis 1997/98, von Kohle in einer längeren Perspektive. Im Agrarhandel wurden den mittel- und osteuropäischen Ländern nur kleinere Konzessionen gewährt; die Hauptmärkte der Union blieben vorerst geschlossen. Trotz der Liberalisierung der Importe gewerblicher Waren seitens der Union bleiben die Importe aus den mittel- und osteuropäischen Ländern einer Vielzahl handelsbeschränkender Maßnahmen unterworfen, die man unter dem Begriff des „gelenkten Handels“ fassen kann. Dabei handelt es sich unter anderem um Anti-Dumping-Drohungen bzw. -Verfahren, Selbstschutzklauseln oder freiwillige Exportbeschränkungen. Diese Handelsbeschränkungen sind zwar nach den WTO-Regeln rigoros abzubauen, aber für den potentiellen Anwender liegt ihre Attraktivität in der mangelnden Kontrollierbarkeit eines Verbots. Sie werden – wenn überhaupt – voraussichtlich erst nach einer Aufnahme der Reformländer in die EU wegfallen.

Marktzugangsbeschränkungen im Agrarhandel, bei Textilwaren und EGKS-Waren sind allerdings nicht auf die EU beschränkt. Auch die Reformländer dürfen den Zugang zu ihren Märkten beschränken, und tun dies auch, selbst im formal bereits liberalisierten gewerblichen Bereich.[31] Bei protektionistischer Waffengleichheit müßte aber eher die Tendenz zu einer ausgeglichen Handelsbilanz vorherrschen, wie etwa bei Textilwaren.

Für die mangelnde Ausnutzung komparativer Kostenvorteile werden auch andere Erklärungen angeführt: Aufbringungsprobleme werden beispielsweise dort konstatiert, wo Importquoten der EU nicht ausgenutzt werden (traditionell bei Agrar- und Textilwaren). Nach einem Bericht der *EU-Kommission*[32] haben die mittel- und osteuropäischen Länder auch im Wirtschaftsjahr 1995 ihre Agrarkontingente nicht ausgenutzt, was mit dem Rückgang der Investitionen und der starken Witterungsabhängigkeit der Produktion erklärt wird. Der zitierte Bericht erwähnt im übrigen auch die Möglichkeit einer restriktiven Verwaltung von saisonalen Importlizenzen seitens der EU bei Agrar-

[30] In Polen arbeitet ein Großteil der Kohlebergwerke unrentabel, kann aber aus politischen Gründen nicht geschlossen werden. Etwa 25 vH der Beschäftigung gelten als Überbeschäftigung. Der Exportpreis wird derzeit durch hohe Inlandspreise für Kohle subventioniert. Vgl. Rzeczpospolita vom 31. August 1996, S. 7.

[31] Dies führt immer wieder zu Konflikten mit der EU, so beispielsweise gegenwärtig mit Polen über Beschränkungen des Imports von Brennstoffen, Gebrauchtwagen ohne Katalysator oder von Teilen zur Montage von Kraftfahrzeugen oder im Zusammenhang mit der von Polen verlangten Zertifizierungspflicht.

[32] Vgl. EU-Kommission: Inanspruchnahme der im Rahmen der Europa-Abkommen eröffneten Zollkontingente durch die mitteleuropäischen Länder, zitiert nach einer Arbeitsunterlage des Bundeswirtschaftsministeriums. Bonn 1995.

gütern. Für Textilwaren liegen derzeit keine neueren Berichte über die Ausnutzung von Quoten vor. Aber das starke Wachstum der Textilwaren-Importe der EU aus den CEFTA-Ländern bis 1995 (30 vH) spricht nicht gerade dafür, daß Aufbringungsprobleme, wie sie vor drei bis vier Jahren bestanden haben, noch eine wesentliche Rolle spielen.

Marktzugangsbeschränkungen und Aufbringungsprobleme mögen deshalb in einzelnen Fällen und Bereichen von Bedeutung gewesen sein, aber dürften kaum jene Rolle gespielt haben wie die reale Aufwertung in dem eingangs beschriebenen Umfange. Faktisch implizierte dies einen Kostenanstieg, der durch einen entsprechenden Produktivitätsanstieg erst einmal kompensiert werden muß.

Modernisierungsbedarf und Wirtschaftswachstum

Eine andere wichtige Erklärung für Handelsbilanzdefizite bietet das teilweise starke Wirtschaftswachstum der CEFTA-Länder. Seit 1992/93 hat sich das Wachstum des BIP dieser Ländergruppe beschleunigt und belief sich 1995 auf etwa 6 vH.[33] Noch stärker haben sich die Investitionen in Anlagen und Ausrüstungen belebt. Hier dürfte das Wachstum im vergangenen Jahr durchschnittlich etwa 12 vH betragen haben. Die damit verbundene Nachfrage nach ausländischen Kapitalgütern hat sich unmittelbar in den starken Defiziten im Handel mit der EU niedergeschlagen. Hinter dieser Entwicklung steht der hohe Modernisierungsbedarf der Länder. Er kann offensichtlich nicht durch den Export von Gütern auf niedrigerer Technologiestufe finanziert werden. Das Wachstum der Märkte für traditionelle Güter in den Industrieländern ist eben erheblich weniger dynamisch als das Wachstum der Märkte für Kapitalgüter in den Reformländern.

Die mittel- und osteuropäischen Länder nutzen somit die Chancen, die ihnen die Integration in die Weltwirtschaft bietet, sichtbar in den hohen Einfuhren von Maschinen und Transportausrüstungen aus der EU. Damit können Produktivitätsfortschritte erreicht werden, die grundsätzlich in Richtung einer realen Abwertung drängen. Dies kann sogar – bei hinreichender Flexibilität des Wechselkurses – mit einer nominalen Aufwertung verbunden sein (siehe Kasten).

In drei von vier CEFTA-Ländern hatte die Arbeitsproduktivität in der Industrie 1995 entweder das Niveau von 1989 stark überschritten oder zumindest erreicht (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2:
Die Entwicklung der Arbeitsproduktivität in der Industrie von vier CEFTA-Ländern
- 1989 = 100 -

Land	1994	1995
Polen	92,4	100,3
Slowakei	112,5	119,6
Tschechien	85,5	94,4
Ungarn	108,6	120,0

Quelle: Nationale Statistiken.

In Tschechien, dessen Produktivitätsniveau 1995 noch unter dem des Jahres 1989 lag, fand immerhin eine starke Steigerung von 1994 auf 1995 statt. In allen vier Ländern war die Flexibilität des nominalen Wechselkurses stark eingeschränkt.[34] Demnach hätten die Produktivitätssteigerungen zumindest zwischen 1994 und 1995 in Richtung einer realen Abwertung drängen müssen. Tatsächlich werteten die Währungen real stark auf. Dafür kann es verschiedene Gründe gegeben haben:

- Kurzfristige Kapitalzuflüsse verstärkten die nominale Aufwertung, die sich aus den Produktivitätsfortschritten ergab.
- Die realen Produktionskosten, insbesondere die Lohnkosten, haben stärker als die Produktivität zugenommen.
- Die Unternehmen haben Gewinnmargen durchsetzen können, die ebenfalls den Produktivitätsanstieg überschritten haben.

Kurzfristige Kapitalzuflüsse und Wechselkurs

Nicht unbedeutend für den realen Wechselkurs dürfte der in jüngster Zeit erfolgende Zustrom spe-

[33] Berechnet nach WERNER, K.: Wirtschaftliche Erholung in den Reformstaaten setzte sich 1995 fort, in: IWH, Wirtschaft im Wandel 4/1996. Halle, 1996, S. 16-19.

[34] Stilisiert betrachtet gingen die Länder von einer Fixierung ihres Kurses gegenüber einer westlichen Währung (meistens der US-Dollar) zu einer Fixierung gegenüber einem Währungskorb über. Einige Länder ergänzten dies mit einem crawling-peg-System und/oder der Einführung von Bandbreiten. All dies war – mit Ausnahme in Tschechien – mit diskretionären Abwertungen verbunden.

Wechselkursreaktionen

Für den realen Wechselkurs *r* gilt per Definition

$$(1) \quad r = e \frac{p_a}{p_i}$$

mit *e* als nominalem Wechselkurs, p_a als ausländischem Preis(niveau) und p_i als inländischem Preis(niveau). Eine nominale oder reale Abwertung liegt vor, wenn *r* und *e* steigen. Eine Senkung des inländischen Preisniveaus führt bei Konstanz des ausländischen Preisniveaus und des nominalen Wechselkurses zu einer realen Abwertung. Wenn dagegen der reale Wechselkurs konstant bleiben soll, würde eine nominale Aufwertung vorliegen. Das inländische Preisniveau ist - vereinfacht geschrieben - abhängig von

$$(2) \quad p_i = \frac{w\pi}{q}$$

mit q als Produktivität, *w* als Geldlohnsatz und π als Aufschlag der Unternehmen auf die Kosten (Gewinnmarge). Gleichung (1) kann dann geschrieben werden als

$$(3) \quad r = e\, q \frac{p_a}{w\pi}$$

Fall A: Der reale Wechselkurs r bleibt konstant, e ist flexibel: Steigt die Produktivität bei Konstanz von Löhnen und Gewinnmargen, folgt eine nominale Aufwertung (*e* sinkt). Die Produktivitätsverbesserung führt über eine aktive Handelsbilanz zu einer vermehrten Nachfrage nach inländischer Währung. Bleibt die Produktivität konstant, steigen dafür aber entweder Löhne oder Gewinnmargen, folgt eine nominale Abwertung (*e* steigt). Auch hier wirkt der Handelsbilanzmechanismus.

Fall B: Der nominale Wechselkurs e soll konstant bleiben: Der Anstieg der Produktivität führt nun zu einem Anstieg von *r*, d.h. zu einer realen Abwertung, wenn Lohnsatz und Gewinnmarge konstant bleiben. Wenn jedoch die Produktivität unverändert bleibt und Löhne und Gewinne steigen, muß eine reale Aufwertung folgen.

Für die Beurteilung einer realen Wechselkursentwicklung sind also vier Faktoren von Bedeutung: die Reaktion des nominalen Wechselkurses, die Produktivitätsentwicklung und die Entwicklung von Löhnen (Kosten generell) und Gewinnmargen.

kulativen Kapitals sein, der in Polen und Tschechien zur Einführung von Bandbreiten anstelle weit-gehend fixer Wechselkurse zwang und in der Fol-ge zu einer nominalen Aufwertung führte. Die Kapitalzuflüsse lösten einen zusätzlichen (über den Produktivitätsfortschritt hinausgehenden) nominalen und damit auch einen realen Aufwertungsdruck aus – ersteres über eine steigende Nachfrage nach der Währung des Gastlandes, letzteres über eine Ausweitung der inländischen Geldmenge, die eine Quasi-Akkommodierung inländischer Kostensteigerungen bedeutete. Die Zentralbanken Polens und Tschechiens hatten erhebliche Schwierigkeiten, die Wirkungen der Devisenzuflüsse auf das inländische Geldangebot zu sterilisieren. Eine Ursache spekulativer Kapitalzuflüsse war bisher offenbar ein hohes Zinsdifferential bei relativ geringem Wechselkursrisiko.

Lohnkosten

In allen Ländern ist es in den vergangenen Jahren zu einem starken Anstieg der Nominallöhne gekommen. Dies gilt auch für die vier hier eingehender betrachteten CEFTA-Länder (vgl. Tabelle 3). Der Nominallohnanstieg hat über höhere Preise zu einer realen Aufwertung beigetragen, da der Produktivitätsfortschritt zu schwach ausfiel und der nominale Wechselkurs nicht ausreichend abwertete.

Tabelle 3:
Die Entwicklung der Nominallöhne in vier CEFTA-Ländern[a]
- 1989 = 100 -

Land	1994	1995
Polen	2.283	3.055

Slowakei	204	233
Tschechien	218	258
Ungarn	308	359

[a] Nominale Löhne deflationiert mit dem Konsumgüterpreisindex der Länder.
Quelle: Nationale Statistiken.

Diese Entwicklung war nicht nur im Zeitraum 1989 bis 1994 zu beobachten, also in der ersten Transformationsphase. Sie fand auch von 1994 auf 1995 – also in einer Phase deutlich abgeschwächter „Transformationsinflation“ und des Wechsels von einer schrumpfenden zu einer wachsender Wirt-schaft – statt.

Kosten- und Gewinneffekte durch Integration

Eine andere Ursache für eine reale Aufwertung könnte darin bestanden haben, daß bei zunehmender Marktöffnung das generell höhere Preisniveau des EU-Auslands auf das inländische Preisniveau übertragen wird.

Die OECD berechnet regelmäßig für ihre Mitgliedsländer komparative Preisniveauindizes, um internationale Kaufkraftvergleiche anzustellen. Preisniveauindizes ergeben sich durch die simple Relation zwischen Kaufkraftparität einer Währung und ihrem Wechselkurs. Diese Berechnung hat die OECD 1993 erstmals auch für die mittel- und osteuropäischen Ländern durchgeführt. Ein Abbau komparativer Preisniveauunterschiede schlägt sich statistisch in einer Annäherung des Wechselkurses an die Kaufkraftparität nieder und entspricht einer realen Aufwertung. Die Berechnungen der OECD für 1993 zeigen, daß die Preisniveauunterschiede zwischen mittel- und osteuropäischen Ländern und der OECD beim gesamtwirtschaftlichen Nachfrageaggregat „Ausrüstungsinvestitionen“ bereits am geringsten waren (vgl. Tabelle 4), was angesichts der in diesem Bereich erfolgten weitgehenden Marktöffnung und des starken Importsogs nicht verwundert. Im Falle Polens stellte der Nettoimport von Maschinen und Transportausrüstungen 1993 29 vH der Investitionen in Maschinen und Ausrüstungen dar, während das Preisniveau der entsprechenden Investitionsgüternachfrage bereits 88 vH des Vergleichslandes (Österreich) erreicht hatte.[35] Der Preisangleichungseffekt hat bisher offensichtlich vorwiegend über die Importseite stattgefunden, könnte aber neue Impulse über die Exportseite erhalten, wenn in Zukunft Marktzugangsbeschränkungen der EU etwa bei Agrargütern wegfallen oder die Subventionen (insbesondere im tertiären Sektor und bei Energie) an die EU-Standards angepaßt werden müssen.

Hinter dem Prozeß eines Abbaus von Preisdifferenzen stehen *Spill-over*- oder Resonanz-Effekte. Bei qualitativ wettbewerbsfähigen Inlandsprodukten gibt es für den inländischen Anbieter einen Anreiz, den Preis an das höhere ausländische Preisniveau anzupassen und damit eine höhere Gewinnmarge zu erzielen. Dies kann beispielsweise dann erfolgen, wenn Investoren den Import von Maschinen und Transportausrüstungen mit inländischen Kapitalgütern komplettieren, wenn also eine Automobilfabrik mit westlichen Werkzeugmaschinen, aber inländischer Elektroinstallation ausgerüstet wird. Investoren tun dies dann, wenn das inländische Produkt nicht schlechter als ein alternatives ausländisches Produkt ist, aber zu erheblich niedrigeren Kosten produziert wird. Der inländische Anbieter dieses Produktes erhält dann einen Spielraum, seine Gewinnmarge anzuheben.

Darüber hinaus schlagen sich die höheren Preise ausländischer Investitionsgüter auch in höheren Kapitalkosten (Abschreibungen) nieder, die erst noch durch eine entsprechend höhere Produktivität verdient werden müssen. So könnte beispielsweise die notwendige Modernisierung des Kapitalstocks in der Eisen- und Stahlerzeugung in Zukunft nicht nur zu einem Rückgang der Überschüsse bei EGKS-Waren führen, sondern auch zu höheren Produktionskosten in der Landwirtschaft und in anderen Sektoren.

Wenn in Zukunft die Subventionierung von Dienstleistungen und Energie beschränkt werden muß, können Tariferhöhungen sich auch in den Produktionskosten handelbarer Güter niederschlagen. Schließlich könnten Exporteure feststellen, daß ihr Produkt im Ausland zu einem höheren Preis (umgerechnet in Inlandswährung) als im Inland abgesetzt werden kann. Dann besteht eben-

[35] Die entsprechenden Importanteile betrugen 1993 für Tschechien 23 vH und für die Slowakei 11,4 vH. Eigene Berechnungen auf Basis der Statistischen Jahrbücher Tschechiens und der Slowakei.

Tabelle 4:
Preisniveauindizes ausgewählter Aggregate der Endnachfrage (Kaufkraftparität/Wechselkurs) 1993
- Österreich = 100[a] -

Verwendung des BIP	Bulgarien	Polen	Rumänien	Slowakei	Slowenien	Tschechien	Ungarn
Privater Inländerkonsum	**21,5**	**36,9**	**20,4**	**28,2**	**54,9**	**26,0**	**43,6**
Lebensmittel	34,0	44,3	34,6	33,2	65,1	33,4	52,4
Bekleidung und Schuhe	22,5	47,1	22,9	36,6	83,4	36,3	51,8
Renten, Energie	25,9	19,2	9,0	12,1	43,6	13,7	30,2
Fahrzeuge - Anschaffung	76,1	111,0	71,1	82,9	93,8	82,0	92,1
Bruttoanlageinvestitionen	**42,2**	**54,1**	**46,9**	**42,9**	**68,3**	**42,6**	**81,0**
Ausrüstungsinvestitionen	84,4	88,3	71,4	90,9	104,6	85,1	132,9
Fahrzeuge	80,7	96,8	83,1	111,2	104,5	81,9	138,9
Nichtelektrische Maschinen	85,9	89,7	64,9	86,1	105,9	84,2	129,2
Elektrische Maschinen	84,2	78,7	86,0	85,1	100,2	92,3	137,4
Bruttoinlandsprodukt	**24,7**	**39,8**	**25,8**	**30,9**	**57,7**	**30,1**	**51,8**

[a] Im OECD-Vergleichsprojekt diente Österreich als „Brückenland" zwischen OECD und Reformländern..

Quelle: Rittenau, R.: Wirtschaftsvergleiche mit Österreichs Nachbarländern 1993, in: Statistische Nachrichten 9/1995, Österreichisches Statistisches Zentralamt, Wien 1995, S. 703-111 und ders.: Wirtschaftsvergleich Osteuropa 1993, in: Statistische Nachrichten 10/1995, Wien 1995, S. 797-808.

falls ein starker Anreiz, die Gewinnmarge und damit den Preis für inländische Anbieter anzuheben. Dies könnte insbesondere für Agrar- und Nahrungsgüter eintreten, wo die Produzentenpreise in den mittel- und osteuropäischen Ländern erheblich unter denen in der EU liegen.[36] Preisarbitrage würde dann zu einem Anstieg des inländischen Preisniveaus führen. Dies wiederum könnte höhere Lohnforderungen der Arbeitnehmer auslösen.

Ausblick auf EU-Mitgliedschaft

Der angestrebte Beitritt der mittel- und osteuropäischen Länder zur EU impliziert eine weitgehende Öffnung ihrer Gütermärkte und möglicherweise auch verstärkte Devisenzuflüsse in Form von kurzfristigem Kapital. Im Lichte der Erfahrungen mit der bisherigen Öffnung ihrer Wirtschaft könnten die Länder drei Schlußfolgerungen ziehen:

1. Die Gefahr einer Anpassung des inländischen Preisniveaus sollte Anlaß sein, über längere Übergangsbestimmungen bei der Öffnung der Märkte neuer Mitglieder nachzudenken. Übergangsbestimmungen zwischen sieben und zehn Jahren wurden auch Griechenland, Portugal und Spanien eingeräumt, *nachdem* sie von der EU aufgenommen wurden. Diese Übergangsbestimmungen galten nicht nur für den Agrarsektor, sondern auch für einige Bereiche der gewerblichen Wirtschaft. Für die mittel- und osteuropäischen Länder wären hier insbesondere Textilwaren und andere Verbrauchsgüter zu erwähnen. Die Europa-Verträge sind aber eher angelegt, *vor* Beitritt eine Freihandelszone zu errichten.
2. Zu überlegen ist auch, ob die neuen Mitgliedsländer nicht mit einer im technischen Sinne (gemessen an der Kaufkraftparität) stärker als bisher unterbewerteten Währung in die EU und in das sich abzeichnende EWS II eintreten sollten, um mögliche Preisanpassungsprozesse vorwegzunehmen und Wettbewerbsverluste abzumildern.
3. In jedem Falle wird es notwendig sein, die Attraktivität der Beitrittsländer für Direktinvestitionen aus der EU zu erhöhen, um möglichst schnell Produktivitätsfortschritte zu erzielen und der negativen Wirkung einer Preisanpassung nach oben zu begegnen. Dies ist vor allem eine Aufgabe für die Länder selbst, die für politische Stabilität, die

[36] Vgl. TANGERMANN, S.; JOSLING, T.: Pre-accession agricultural policies for central Europe and the European Union. Gutachten im Auftrag der Europäischen Kommission, Dezember 1994, S. 35 ff.

Beseitigung von rechtlichen Investitionshemmnissen und für eine günstige Infrastruktur für Direktinvestitionen zu sorgen haben.

Hubert Gabrisch