

Quaisser, Wolfgang

Working Paper — Digitized Version

Die Wirtschaftsentwicklung Polens 1992/93. Schwerpunkt: Strukturveränderungen im polnischen Außenhandel

Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, No. 163

Provided in Cooperation with:

Leibniz Institute for East and Southeast European Studies (IOS), Regensburg

Suggested Citation: Quaisser, Wolfgang (1993) : Die Wirtschaftsentwicklung Polens 1992/93. Schwerpunkt: Strukturveränderungen im polnischen Außenhandel, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, No. 163, Osteuropa-Institut München, München

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/264874>

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.

OSTEUROPA-INSTITUT MÜNCHEN

Nr. 163

November 1993

Die Wirtschaftsentwicklung Polens 1992/93

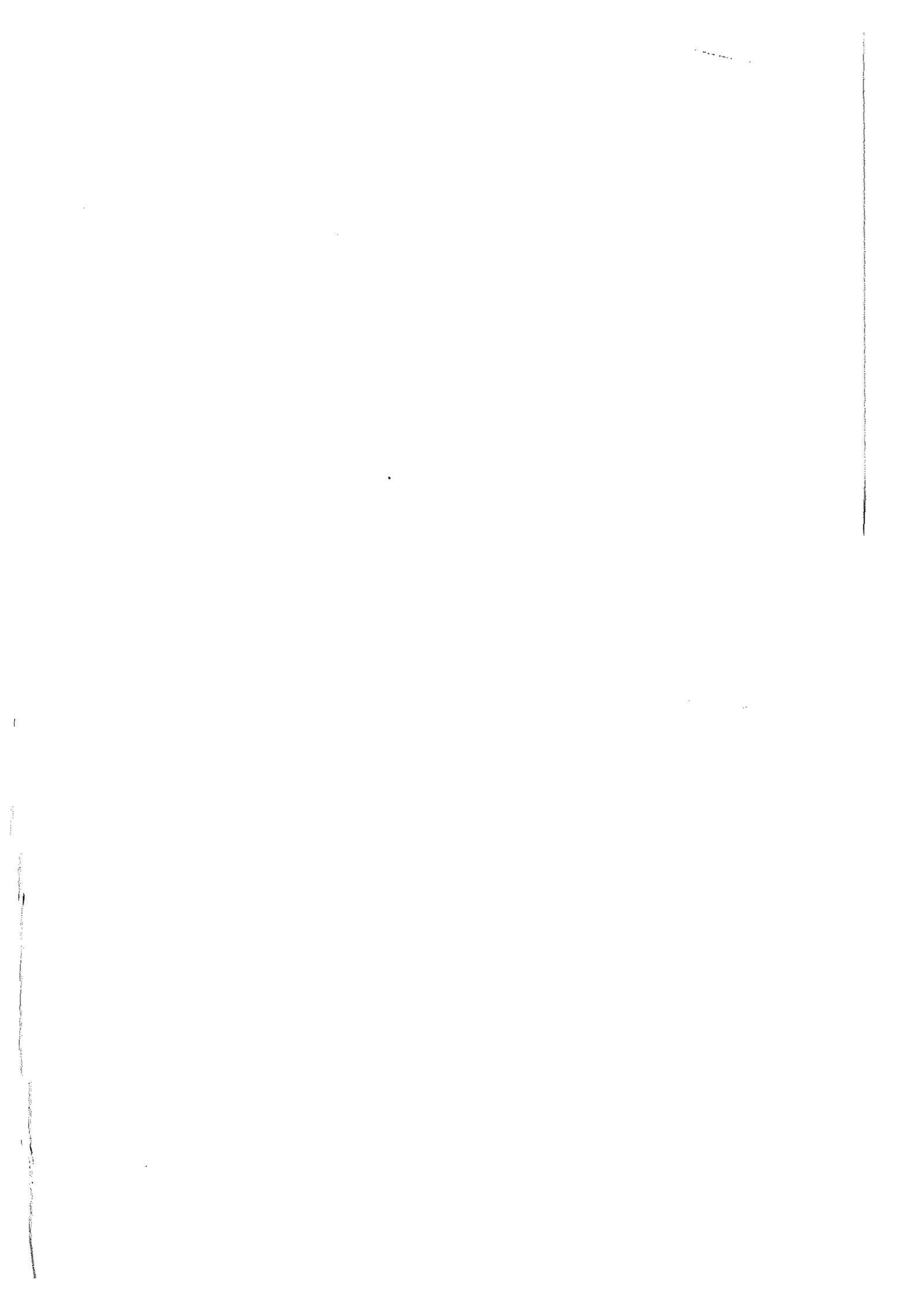
Schwerpunkt:

Strukturveränderungen im polnischen Außenhandel

Wolfgang QUAISSER

Gutachten

Erstellt im Auftrag des
Bundesministeriums für Wirtschaft



Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung	i
1. Einleitung.....	1
2. Der Außenhandel in der polnischen Transformationsstrategie.....	1
3. Außenhandelsbeziehungen und Außenhandelspolitik.....	3
3.1. Beziehungen zum GATT	4
3.2. Das Assoziierungsabkommen mit der EG.....	5
3.3. Vereinbarungen mit den EFTA-Ländern.....	8
3.4. Beziehungen zu ehemaligen RGW-Ländern.....	9
3.5. Zollpolitik	12
3.6. Wechselkurspolitik und Konvertibilität.....	13
4. Bewertung der Außenhandelsentwicklung.....	16
4.1. Außenhandelsentwicklung und regionale Veränderungen	18
4.2. Die strukturelle Entwicklung des Außenhandels.....	26
4.3. Spezialisierungsmuster der polnischen Exportentwicklung.....	43
4.4. Der Handel mit der Bundesrepublik Deutschland.....	52
5. Zahlungsbilanzprobleme, Verschuldung und ausländische Direktinvestitionen.....	64
6. Die Wirtschaftsergebnisse und Wirtschaftspolitik 1992/93 - Eine Einschätzung.....	69

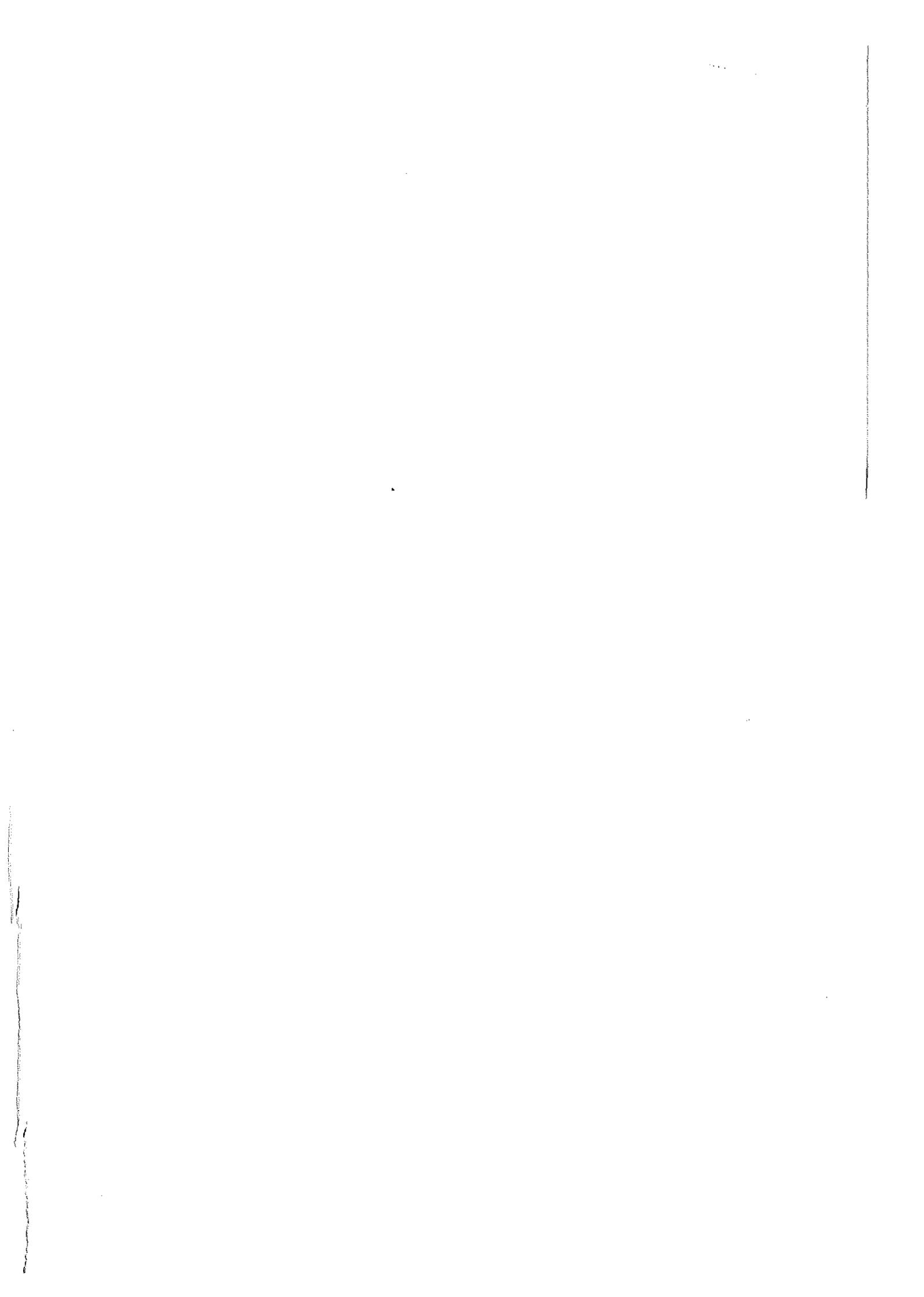
Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1	Außenhandelsentwicklung Polens von 1988-1991	19
Tabelle 2	Außenhandelsumsatz Polens von 1990-1992	20
Tabelle 3	Bruttoinlandsprodukt nach seiner Verwendung und deren Einfluß auf die Wachstumsrate des BIP	22
Tabelle 4	Regionalstruktur des polnischen Außenhandels 1990-1992	23
Tabelle 5	Haupthandelspartner Polens im Jahre 1992.....	25
Tabelle 6	Regionale Ausrichtung der polnischen Exporte 1989 bis 1991	27
Tabelle 7	Regionale Ausrichtung der Importe von 1989-1991.....	28
Tabelle 8	Warenstruktur und Wachstumsraten des Außenhandelsvolumens von 1989-1991.....	29
Tabelle 9	Polnische Exportstruktur in den ehemaligen RGW und die EG nach Industriesektoren in den Jahren 1985, 1989, 1990 und 1991	30
Tabelle 10	Außenhandelsstruktur Polens im Jahre 1992.....	30
Tabelle 11	Exportstruktur nach Sektoren und Ländergruppen im Jahre 1992	31
Tabelle 12	Importstruktur nach Sektoren und Ländergruppen im Jahre 1992	32
Tabelle 13	Exportstruktur des Privatsektors nach Waren- und Ländergruppen im Jahre 1992.....	41
Tabelle 14	Importstruktur des Privatsektors nach Waren- und Ländergruppen im Jahre 1992.....	42
Tabelle 15	Exporte verarbeiteter Erzeugnisse in die EG 1990/91 und ihre relativen Faktorintensitäten.....	46
Tabelle 16	Die polnischen Exporte in die EG-10 zusammengestellt nach den Faktorintensitäten und den RCA-Indices für die Perioden 1980-83, 1984-89 und 1990-91.....	48
Tabelle 17	Anteil Deutschlands am polnischen Außenhandel von 1990 bis 1992	53

Tabelle 18	Außenhandel Polens mit Deutschland von 1989-1992...	54
Tabelle 19	Struktur des polnischen Außenhandels mit Deutschland.....	60
Tabelle 20	Deutscher Außenhandel mit Polen im ersten Halbjahr 1993	62
Tabelle 21	Wichtige Wirtschaftsindikatoren für 1992 und das erste Halbjahr 1993	70

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1	Nominaler und realer Wechselkurs (Zloty/US \$).....	14
Abbildung 2	Export- und Importanteile Polens am deutschen Außenhandel	55
Abbildung 3	Deutscher Außenhandel mit Polen	56
Abbildung 4	Struktur der deutschen Importe aus Polen	58
Abbildung 5	Struktur der deutschen Exporte nach Polen.....	59
Abbildung 6	Leistungs- und Handelsbilanz Polens	67



Kurzfassung

Die polnische Exportstruktur zeigt als Frühindikator des Strukturwandels erste positive Änderungen, die jedoch noch immer stark von Strukturen (kapitalintensive Schwerindustrien) des Sozialismus überlagert werden. Obwohl sich das expansive Exportwachstum in den Westen 1992/93 nicht fortsetzte, sind von der außenwirtschaftlichen Öffnung Polens wesentliche Impulse für den Strukturwandel und das 1992 beginnende Wirtschaftswachstum ausgegangen. Die Ergebnisse im einzelnen:

Während 1990 der Außenhandel dank eines positiven Handelsbilanzsaldos (4,7 Mrd. US \$) zum Wachstum beitrug, verzeichnete er in den folgenden Jahren wieder Defizite (1991: 618 Mio. US \$; 1992: 2,7 Mrd. US \$; 1993: voraussichtlich ca. 2 Mrd. US \$). Schon 1991 schwächte sich das Exportwachstum ab. Der Zusammenbruch des RGW-Handels ließ sich trotz eines beachtlichen Anstiegs der Ausfuhren in die westlichen Industrieländer (vor allem in die EG) nicht ganz kompensieren. 1992 folgte dann ein deutlicher Exportrückgang in den Westen (-14%). Dieser Trend setzt sich 1993 unvermindert fort. Auf der Importseite trugen die seit 1991 stark gestiegenen Einfuhren aus den westlichen Industrieländern zum Handelsbilanzdefizit bei.

Der 1990 erzielte hohe Exportüberschuß ist als Sonderentwicklung anzusehen. Die starke Abwertung versetzte einerseits die polnischen Anbieter in die Lage, ihre Exportposition im Ausland auszubauen. Andererseits verteuerten sich infolge der Abwertung die Einfuhren, die daraufhin stark zurückgingen. Viele Unternehmen konnten nur durch vermehrte Exporte die binnenwirtschaftliche Rezession umgehen. Begünstigt wurden die Ausfuhren durch Verminderung der hohen Lagerbestände der Unternehmen.

Das Wegfallen der Sonderfaktoren mußte die Dynamik der Außenwirtschaft hemmen. Mitte 1990 bis 1991 hat die reale Aufwertung des Zloty (konstanter Wechselkurs bei hoher Inflation) einerseits die Wettbewerbsposition polnischer Erzeugnisse verschlechtert. Andererseits stieg die Konkurrenzfähigkeit ausländischer Erzeugnisse auf dem polnischen Binnenmarkt, was 1992 zu einem Importanstieg führte. Abwertungen und höhere Importzölle halfen den polnischen Produzenten nur bedingt.

Die stärkere Anbindung der polnischen Volkswirtschaft an den Westen, insbesondere an die EG, vergrößert die Abhängigkeit des polnischen Außenhandels von der westlichen Konjunkturentwicklung. So sind die zunehmend rezessiven Tendenzen in Europa, vor allem in Deutschland (wichtigster Handelspartner Polens) ebenfalls für die Exportschwäche Polens verantwort-

lich. Umgekehrt begünstigte die konjunkturelle Belebung in Polen den Anstieg der Einfuhren.

Das relativ liberale Außenhandelsregime und die steigenden Importe haben einen wichtigen Beitrag zur Belebung des inländischen Wettbewerbs und des Strukturwandels geleistet. Die Qualität polnischer Erzeugnisse ist vor allem im Konsumgüterbereich dank dieses Wettbewerbs deutlich gestiegen. Zudem beschleunigen die importierten westlichen Investitionsgüter die Modernisierung und Umstrukturierung der Wirtschaft.

Angesichts der vielen externen und internen Schocks (Wegfall des RGW-Marktes, Übergang zum Handel in konvertiblen Währungen, drastische Erhöhung der Energiepreise) sind Ausmaß und Geschwindigkeit der regionalen Umstrukturierung des polnischen Außenhandels (auch von Staatsunternehmen) beachtlich. Besonders dynamisch entwickelt sich der Privatsektor im Außenhandel (1992: Exportanteil 38,4%, Importanteil 54,5%).

Wie die strukturelle und sektorale Entwicklung des polnischen Außenhandels zeigt, haben weder die Land- und Ernährungswirtschaft noch der Rohstoffbereich (Kohle), sondern die verarbeiteten Erzeugnisse maßgeblich zum Exportwachstum in den Westen beigetragen. Von besonderer Bedeutung sind hier die Bereiche Metallurgie (Stahl- und Walzwaren), Transport (Schiffe), aber auch die Holz- und Papierindustrie sowie die Leichtindustrie (Bekleidung).

Die Herstellung vieler führender Exporterzeugnisse erfolgt häufig noch auf der Grundlage traditioneller Technologien. Doch ihre Exportchancen werden durch eine geringe Einkommenselastizität der Nachfrage, den scharfen internationalen Wettbewerb sowie durch hohe Importrestriktionen geschmälert.

Anhand des nach Faktorintensitäten gegliederten Spezialisierungsmusters des polnischen Außenhandels lassen sich von 1989 bis 1991 keine markanten Änderungen feststellen. Insgesamt dominieren beim Export in die EG kapitalintensive Erzeugnisse und zwar mit steigender Tendenz (1989: ca. 35%, 1991: ca. 42%). Offensichtlich wirken hier die durch die zentrale Planung geschaffenen Strukturen, d.h. die hohen Investitionen in der Schwerindustrie, fort. Arbeitsintensive Produkte (weniger qualifizierte Arbeit) und naturressourcen-intensive Erzeugnisse zeichnen sich auch weiterhin durch Wettbewerbsvorteile aus.

Im Bereich der technologie- und arbeitsintensiven (höher qualifizierte Arbeit) Erzeugnisse überwiegen zwar die Wettbewerbsnachteile, diese werden jedoch zunehmend geringer. Positive Exportentwicklungen lassen sich auch bei den verarbeiteten Erzeugnissen feststellen. Das höchste Export-

wachstum in die EG weisen hier jene Produkte auf, die durch vergleichsweise hohe Wertschöpfung gekennzeichnet sind.

Die verstärkte Nutzung komparativer Kostenvorteile ist auch in traditionellen Bereichen von steigenden Investitionen abhängig. Dies gilt ebenfalls für die noch geringe intra-industrielle Arbeitsteilung, deren Zunahme erhebliche Wachstums- und Einkommenseffekte erwarten läßt.

Das Assoziierungsabkommen mit der EG bleibt angesichts der die wichtigen polnischen Exportgüter betreffenden restriktiven Regelungen (Kohle, Stahl, Landwirtschaft, Textilien) enttäuschend. Andererseits ist Polen aber wegen fehlender Wettbewerbsfähigkeit und schlechter Konjunkturlage auf dem EG-Markt auch bei einigen sensiblen Erzeugnissen nicht in der Lage, seine Zugangsmöglichkeiten voll zu nutzen. Das Handelsbilanzdefizit mit der EG wird für 1993 auf über 1 Mrd. ECU geschätzt. Es ist zu erwarten, daß Polen versucht, die eigene Handelsliberalisierung (ab 1995) hinauszuschieben und die Zugangsregelungen in einigen Fällen neu zu verhandeln.

Eine exportorientierte Wachstumsstrategie muß zwangsläufig eine Phase von defizitären Handelsbilanzsalden durchlaufen, um durch Importe langfristige Umstrukturierungsprozesse einzuleiten. Entscheidender Faktor ist dabei der Zufluß von ausländischen Direktinvestitionen. Zwar kann Polen deutlich steigende Auslandsinvestitionen (bis 1993 etwa 2 Mrd. US \$) verzeichnen, doch sind diese hinsichtlich des Investitionsbedarfs sowie als Ausgleich der Leistungsbilanz zu gering.

Die Bewältigung der Altschulden steht noch aus, wobei diese teilweise durch Schuldenstreichungen (Pariser Klub) abgemildert werden. Deshalb gilt ein Abkommen mit dem Londoner Klub (Privatbanken) als wichtige Voraussetzung für eine Konsolidierung der Zahlungsbilanz und eine Verbesserung des Investitionsstandortes Polen. Ob die Zahlungsbilanzprobleme schon bald völlig entschärft werden, ist allerdings angesichts der hohen Handelsbilanzdefizite der letzten zwei Jahre zu bezweifeln.

Polen erreichte 1992 als erstes post-sozialistisches Land Ostmitteleuropas die Talsohle der "Übergangsrezession" und konnte trotz Rückgangs der Agrarproduktion ein Wachstum von ca. 1% erzielen. 1993 wird der Anstieg des BIP sogar 4% betragen. Die weiterhin hohe Inflationsrate (1993 ca. 35%) und die Budgetdefizite (1992: ca. 6% des BIP, 1993 voraussichtlich 5% des BIP) blieben im gesteckten Rahmen.

Das Wachstum wird von der Industrie und 1993 auch vom Baugewerbe (ohne den Wohnungsbau) getragen. Der expandierende Privatsektor erweist sich dabei als entscheidender Konjunkturmotor. Hinzu kommt die Schattenwirtschaft, deren Anteil am BIP auf ca. 10% bis 15% geschätzt wird. Auf der

Nachfrageseite waren deshalb schon 1992 alle Bereiche (Konsum, Investitionen, Staatsausgaben) mit Ausnahme des Außenhandels expansiv. 1993 setzt sich dieser Trend fort.

Trotzdem bleiben die Investitionen ein Schwachpunkt des Wachstumsprozesses. Die noch immer hohe Inflation setzt einer Lockerung der Geldpolitik enge Grenzen. Insbesondere Privatunternehmen bleiben angesichts hoher Nominalzinsen und eines unterentwickelten Finanzsektors weitgehend auf eigenfinanzierte Investitionen angewiesen.

Eine schnelle Lösung verlangt das Problem der Altschulden vieler großer Staatsunternehmen und Banken, ohne die ihre lang verzögerte Privatisierung nicht möglich ist. Die große Privatisierung und die Reform des Finanzsektors sind wichtige institutionelle Voraussetzungen für einen effizienten Investitionseinsatz und langfristige Umstrukturierungsprozesse. Mit Unterstützung der Weltbank werden erste Schritte in diese Richtung unternommen.

Die neue Linksregierung hält nach ersten Verlautbarungen an der Massenprivatisierung mit stärkerer Mitbestimmung der Arbeiter fest. Ein grundsätzlicher Wechsel der Wirtschaftspolitik ist nicht zu erwarten, doch sollen soziale Absicherung und staatliche Interventionen (Industrie- und Agrarpolitik mit protektionistischen Zügen) stärker betont werden. Eine Verlangsamung des Reformprozesses und stabilitätspolitische Gefahren können die Folge sein.

1. Einleitung

Vor mehr als drei Jahren trat der Balcerowicz-Plan in Kraft, der eine strikte Stabilisierungspolitik und Liberalisierung der Wirtschaft zum Inhalt hatte. Obwohl es zunächst zu drastischen Produktionseinbrüchen kam, können der expandierende Privatsektor und die steigenden Westexporte als positive Ergebnisse verzeichnet werden. Zudem deutet sich seit April 1992 an, daß Polen als erstes post-sozialistisches Land die Talsohle des wirtschaftlichen Niedergangs erreicht hat. So konnte 1992 ein geringes Wirtschaftswachstum von 1% verzeichnet werden, das sich in der zweiten Hälfte 1993 fortsetzte. Für das gesamte Jahr 1993 wird ein Wachstum von 4% angenommen.

Die vorliegende Arbeit analysiert zunächst die Grundzüge der Außenhandelspolitik Polens und deren Bedeutung für das Wirtschaftswachstum und den Strukturwandel. Die regionale und sektorale Neuorientierung des Außenhandels wird ebenso erörtert wie die Frage, ob das Exportwachstum mit binnen- und außenwirtschaftlichen Strukturanpassungen und einer gestärkten internationalen Wettbewerbsfähigkeit Polens einherging. Anschließend werden die Wirtschaftsergebnisse für 1992 und das erste Halbjahr 1993 sowie die Wirtschaftspolitik der Regierung Suchocka aufgezeigt. Zwei Fragen stehen dabei im Mittelpunkt: Erstens, steht das Wirtschaftswachstum auf solider Grundlage, und zweitens, konnte die Regierung Suchocka die Umgestaltung zur Marktwirtschaft entscheidend vorantreiben?

2. Der Außenhandel in der polnischen Transformationsstrategie

Im Januar 1990 setzte die Regierung Mazowiecki ein radikales Wirtschaftsreformprogramm in die Wirklichkeit um. Das nach seinem "Architekten" und Initiator Leszek Balcerowicz benannte Programm zielte vor allem darauf, die Inflation zu bekämpfen (restriktive Geld- und Lohnpolitik), das gesamtwirtschaftliche Gleichgewicht herzustellen (Beseitigung der Shortage Economy), die Märkte zu liberalisieren (Aufhebung der Preiskontrollen) und den Wettbewerb zu fördern. Letztlich sollten dadurch die Grundlagen für die Entwicklung einer Marktwirtschaft nach westlichen Muster gelegt werden, was die Privatisierung der Wirtschaft mit einschloß.¹

¹ Das Balcerowicz-Programm wurde schon oft dargestellt (auch vom Autor): vgl. Wolfgang Quaisser: Die polnische Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1991/92; Schwerpunkt: Ursachen und Interpretationen der "Übergangszession. Wirtschaftspolitische Optionen der neuen Regierung, Working Papers des Osteuropa-Instituts München, Nr. 153, Oktober 1992; Balcerowicz selbst hat

Im Mittelpunkt dieser Schock-Therapie standen die Reformierung des Außenhandelssystems und eine exportorientierte Entwicklungsstrategie. Zeitlich zusammen fielen die Einführung der vollständigen Gewerbefreiheit und die Unabhängigkeit staatlicher Unternehmen. Dadurch erhielten alle Wirtschaftseinheiten und Privatpersonen das Recht, selbständig Außenhandel zu betreiben (Abschaffung des Außenhandelsmonopols). Für alle Unternehmen galten nun die gleichen Voraussetzungen, d.h. die Regierung führte einheitliche Steuersätze ein und beseitigte Exportsubventionen sowie gespaltene Wechselkurse. Eine wichtige Voraussetzung für die außenwirtschaftliche Öffnung war die partielle Konvertibilität. Unternehmen und Privatpersonen konnten nun bei Transaktionen in der Leistungsbilanz (vorrangig im Handel), ausländische Devisen erwerben bzw. verkaufen.²

Als wichtiges kurzfristiges Ziel der "Schock-Therapie" galt die Bekämpfung der Hyperinflation, die eine Einführung marktwirtschaftlicher Beziehungen unmöglich machte. Für die unkontrollierte Inflation ist die gescheiterte Wirtschaftspolitik der letzten kommunistischen Regierung Rakowski verantwortlich zu machen. Neben binnenwirtschaftlichen Maßnahmen (restriktive Lohn-, Geld- und Fiskalpolitik) sollte der Wechselkurs als "nomineller Anker" aus stabilitätspolitischen Gründen zunächst konstant gehalten werden. Um dies zumindest über einige Monate zu ermöglichen, vergab die internationale Gemeinschaft einen Stabilisierungskredit in Höhe von 1 Mrd. US \$, der allerdings zu diesem Zwecke nicht angerührt werden mußte.

Die radikale Öffnung einer über Jahrzehnte staatlich abgeschotteten und kontrollierten Wirtschaft setzte eine starke Abwertung voraus (von ca. 5400 Zloty auf 9500 Zloty für einen US \$). Indem sich die Importe verteuerten, wurde die Wettbewerbsfähigkeit polnischer Erzeugnisse auf den internationalen Märkten möglich. Dem Außenhandel kamen dabei insofern wesentliche Funktionen zu, als die Exporte das Wirtschaftswachstum vorantreiben und zum Motor des Umstrukturierungsprozesses und eines exportorientierten Wachstums werden sollten. Dem gleichen Ziel diente der freie Zugang ausländischer Importe, wodurch man - zumindest teilweise - den fehlenden binnenwirtschaftlichen Wettbewerb ersetzen wollte.

Interne und externe Stabilisierung (Bekämpfung der Hyperinflation, Beseitigung von Zahlungsbilanzungleichgewichten) mit einer binnen- und außenwirtschaftlichen Liberalisierung zu verknüpfen, entspricht im Kern den Anpassungsprogrammen des IWF. Der entscheidende Unterschied zu ande-

sein Programm verteidigt. L. Balcerowicz: Der Erfolg einer radikalen, aber nicht dogmatischen Transformation, in: Neue Zürcher Zeitung, vom 25./26.4.1993.

² OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 125.

ren Entwicklungs- bzw. Schwellenländern liegt allerdings darin, daß Polen und die übrigen post-sozialistischen Länder ein hohes Maß staatlicher Regulierung und Verstaatlichung aufweisen, das weitaus größer ist als in sonstigen weniger entwickelten Marktwirtschaften. Zudem funktionieren dort die marktwirtschaftlichen Institutionen zwar schlecht und werden oft von partikularen Interessengruppen beherrscht, doch fehlen sie nicht völlig. In den zentralen Planwirtschaften müssen alle wesentlichen Institutionen der Marktwirtschaft nicht reformiert, sondern neu aufgebaut werden, so daß ihre Voraussetzungen zunächst ungünstiger sind als die anderer Schwellenländer.

Dieser Aspekt veranlaßte einige Kritiker das IWF-Programm als für die post-sozialistischen Länder unangemessen zu verwerfen und ein graduelleres Vorgehen in der Systemtransformation sowie eine vorsichtigerer außenwirtschaftliche Öffnung zu fordern. Dieser grundsätzlichen Kritik ist allerdings entgegenzuhalten, daß, unabhängig von der jeweiligen Transformationsstrategie, alle post-sozialistischen Wirtschaftssysteme Osteuropas tiefe Produktionseinbrüche erleben.³ Produktionseinbrüche scheinen zumindest unter den politischen und ökonomischen Ausgangsbedingungen Osteuropas unvermeidlich zu sein. Erstzunehmender sind Kritikansätze, die ein flexibleres Vorgehen in der Wechselkurspolitik, d.h. geringere Abwertungen und den raschen Übergang zu einem "crawling-peg" Wechselkurs fordern.⁴

3. Außenhandelsbeziehungen und Außenhandelspolitik

Die exportorientierte Entwicklungsstrategie verfolgte das Ziel, den Zugang zu den ausländischen und vor allem westlichen Märkten zu verbessern. Den ehemaligen RGW-Ländern waren dabei vielfach stärkere Handelsbeschränkungen seitens der wichtigsten Industrieländer auferlegt als anderen Drittländern, ganz abgesehen von spezifischen Beschränkungen aufgrund, wie die COCOM-Liste, militärisch-strategischer Gründe. Das Ausmaß dieser Importbarrieren zeigt sich daran, daß nur 7 von 100 polnischen Exporterzeugnissen von nicht-tarifären (vorrangig quantitativen) Beschränkungen in die OECD frei waren. Die Öffnung westlicher Märkte wurde um so notwendiger, als nach Auflösung des RGW im Jahre 1990 und dem Übergang zur

³ Vgl. Wolfgang Quaisser: Die polnische Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1991/92; Schwerpunkt: Ursachen und Interpretationen der "Übergangszession". Wirtschaftspolitische Optionen der neuen Regierung, Working Papers des Osteuropa-Instituts München, Nr. 153, Oktober 1992.

⁴ Policy suggestions from Richard Portes, in: Transition: Vol 3, Nr. 7, July-August 1992, S. 2.

Hartwährungsverrechnung der Handel zwischen den post-sozialistischen Ländern weitgehend zusammenbrach.

Die OECD-Länder haben wichtige Handelsliberalisierungsmaßnahmen gegenüber diesen Ländern eingeleitet. In sensiblen Bereichen, wie Textil, Stahl, Kohle und landwirtschaftliche Erzeugnisse, blieben jedoch die Liberalisierungsmaßnahmen weit hinter den Erwartungen zurück und lösten vielfach Enttäuschung, teils sogar Verbitterung bei den osteuropäischen Partnern aus. Dies gilt insbesondere für die Beziehungen zur Europäischen Gemeinschaft, die sich zum wichtigsten Handelspartner für Polen und die anderen mittel- bzw. osteuropäischen Staaten entwickelt hat. Dennoch erfolgt die Öffnung der Märkte asymmetrisch, d.h. die OECD-Länder liberalisieren rascher als Osteuropa, wo zunehmend protektionistische Maßnahmen ergriffen werden.

3.1. Beziehungen zum GATT

Die Umgestaltung der polnischen Außenhandelsbeziehungen und die Liberalisierungsmaßnahmen erfolgten zunächst im Rahmen des GATT. Polen war trotz zentraler Planung und enger Bindungen im RGW seit 1967 Mitglied des GATT. Gemäß eines Zugangsprotokolls durfte Polen seine Exporte in die Vertragsländer jährlich nur um 7% steigern. Auf polnischer Seite erlaubten es Sicherungsklauseln Importe durch spezifische quantitative Restriktionen zu begrenzen, wenn die einheimischen Produzenten zu stark unter dieser Konkurrenz litten. Diese Handhabung wurde damit begründet, daß für den polnischen Außenhandel die Staatsbetriebe zuständig seien und damit der staatliche zentrale Plan und nicht die Zölle als Instrument der Handelspolitik diene.⁵

1990, kurz nach Einführung des radikalen Wirtschaftsreformprogramms beantragte Polen das Zugangsprotokoll neu zu verhandeln. Die GATT-Vertragspartner forderte man auf, Polen die Zollverpflichtungen mitzuteilen und die Übereinstimmung der polnischen Außenhandelspolitik mit der "Generalvereinbarung" des GATT zu diskutieren. Im Februar 1992 bekräftigte Polen seine Bereitschaft alle GATT-Verpflichtungen einzuhalten. Die Aufnahme spezifischer Verpflichtungen für Polen in das veränderte Zugangsprotokoll sei deshalb nicht gerechtfertigt.⁶

Wenn auch kein Verhandlungsende zwischen Polen und dem GATT abzusehen ist, so ließen sich in den letzten zwei Jahren Fortschritte erzielen.

⁵ Polska Polityka Handlu Zagranicznego 1992-1993, Warszawa, 1992, S. 13.

⁶ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 126/127.

Zweifellos wäre eine vollständige Einigung mit dem GATT vernünftiger gewesen, als vorher andere Handelsvereinbarungen, vor allem das Assoziierungsabkommen mit der EG, abzuschließen. Zeitdruck und die Chancen des Abkommens mit der EG ließen jedoch keine andere Wahl. So sind Probleme mit der GATT-Konformität vorprogrammiert. Im Januar 1993 wiesen die GATT-Vertreter in ihrer Beurteilung der polnischen Außenhandelspolitik darauf hin, daß Freihandelszonen den Handel zwischen den Vertragspartnern erleichtern dürfen, wenn sie nicht Drittländer diskriminieren. So geschehen im Fall Japan, das kritisierte, Polen erhöhe die Zölle für Autos um 35%, ließe jedoch gleichzeitig zollfreie Einfuhren bestimmter Kontingente aus dem EG-Raum zu, was als Diskriminierung der Nicht-EG-Automobilhersteller interpretiert wurde.⁷

Insgesamt gelang es Polen, seinen Marktzugang in den OECD-Raum übersichtlicher und kalkulierbarer zu gestalten und von fast allen OECD-Ländern Zugang gemäß des Allgemeinen Präferenzabkommens zu erhalten. Zudem beseitigten einige Länder eine Reihe nicht-tarifärer Handelshemmnisse. Da viele Exportbarrieren nicht nur polnische Exporte betreffen, sondern sich international auswirken, ist auch für Polen der erfolgreiche Abschluß einer globalen Handelsliberalisierung im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT bedeutsam.⁸

3.2. Das Assoziierungsabkommen mit der EG

Die größte Öffnung westlicher Märkte erreichten Polen, Ungarn und die ehemalige CSFR in Verhandlungen mit der Europäischen Gemeinschaft. Schon 1989, als sich ein grundlegender Wandel der polnischen Innen- und Wirtschaftspolitik abzeichnete, hatte Polen ein Kooperationsabkommen mit der EG abgeschlossen. Die EG verpflichtete sich darin, alle spezifisch gegen Polen gerichteten quantitativen Restriktionen, die nicht mit dem Artikel XIII des GATT vereinbar waren, bis 1995 abzubauen. Nicht zuletzt aufgrund der zu Beginn 1990 eingeleiteten radikalen Wirtschaftsreform verzichtete die EG schon ab Januar des gleichen Jahres, d.h. weit vor Ablauf der gesetzten Frist, auf die spezifisch quantitativen Restriktionen.⁹

⁷ Ähnliche Zolldifferenzen bestehen für Elektronische Güter und Computer, vgl. Interview mit A. Bytnar (stellvertretender Außenhandelsminister) in: Rynki Zagraniczne. Nr. 31, 13.3.1993.

⁸ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 128.

⁹ B. Böhlein, B. Heitger: Die neue Handelspolitik der EG gegenüber Osteuropa, in: Die Weltwirtschaft, Heft 2, 1991, S. 130-132.

Bis zum 31. Dezember 1991 beseitigte die EG alle nicht-spezifischen quantitativen Restriktionen mit Ausnahme von Kohle und Stahl, denn hier hielten Spanien und Portugal an ihren Restriktionen fest. Die Bedeutung dieses Schrittes wird daran deutlich, daß noch im Jahre 1987 11,6% der polnischen Exporte in die EG durch nicht-spezifische Restriktionen abgedeckt wurden. Zudem wurde Polen in das Allgemeine Präferenzabkommen (APS) integriert, d.h. bei einigen Erzeugnissen konnte bis zu gewissen Importquoten zollfrei bzw. zu Präferenzzöllen in die EG eingeführt werden. Dennoch blieben Importbarrieren in die EG bestehen. Lieferungen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzabkommens (GSP) waren nicht nur durch Kontingente und Quoten limitiert, sondern Lieferungen über diese Quoten wurden auch progressiv mit Zöllen belastet. Von den insgesamt 50 bedeutendsten polnischen Exporten in die EG haben 14 diese Quoten überschritten. Zudem war die Aufhebung der nicht-spezifischen quantitativen Restriktionen (vor allem im Bereich Textil) an das Wohlwollen der EG-Mitgliedsländer geknüpft (Sicherungsklauseln). Im landwirtschaftlichen Bereich blieb ohnehin der Zugang zu fast allen OECD-Märkten stark begrenzt.¹⁰

Ein für Polen wichtiger Schritt, den Marktzugang nach Westeuropa zu erreichen, stellt das im Dezember 1991 unterzeichnete Assoziierungsabkommen ("Europaabkommen") der EG mit Polen dar. Das Abkommen (ähnliche Vereinbarungen wurden mit Ungarn und der ehemaligen CSFR abgeschlossen) geht über eine reine Handelsvereinbarung hinaus und zeigt die Perspektive einer möglichen vollen Mitgliedschaft Polens in der EG auf. Weitere Punkte sind Kapitalbewegungen, Mobilität von Arbeitskräften, Festlegung von Niederlassungsrechten sowie die Grundlagen der Wettbewerbspolitik. Hier wird es allerdings noch Jahre dauern, bis die entsprechenden Vereinbarungen Bedeutung erlangen. Da das Assoziierungsabkommen neben der Handelspolitik auch Bereiche berührt, die in den Kompetenzbereich der Mitgliedsstaaten fallen (Freizügigkeit der Arbeitskräfte), müssen die Verträge durch die einzelnen Parlamente der EG und der drei Vertragspartner ratifiziert werden. Ferner bedarf es der Zustimmung des EG-Parlamentes.¹¹ Dieser Prozeß wird 1993 weitgehend abgeschlossen.

Bereits am 1.3.1992, d.h. vor der endgültigen Ratifizierung, traten die jeweils handelspolitischen Teile der Vereinbarung in Form von Interimsabkommen in Kraft. In diesen verpflichtet sich die EG, innerhalb von 5

¹⁰ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 127/128; Kohle und Stahl wurden vom GSP gänzlich ausgeschlossen. Zudem bestanden steigende Zölle bei über den Quoten liegenden Lieferungen fort.

Jahren die Zölle für Industriewaren abzubauen. Mengenbeschränkungen fallen bis auf die Bereiche Textil und Kohle sofort weg. Das Abkommen ist asymmetrisch, d.h. Polen wird ein Zeitraum von 10 Jahren für die Handelsliberalisierung zugesprochen. Dies trägt den Schwierigkeiten dieser Länder mit der Transformation und Umstrukturierung der Wirtschaft Rechnung. Die Verhandlungen liefen nicht konfliktfrei, da die EG bei sensiblen Gütern (Kohle, Stahl, Textil, Agrarprodukte) nur zu einer partiellen und zeitlich längerfristigen Liberalisierung bereit war. Zudem ist es den Vertragspartnern möglich, durch sogenannte Sicherungsklauseln, insbesondere bei sensiblen Erzeugnissen, den Marktzugang weiter zu begrenzen.¹²

Der Zugang zum EG-Markt wird im Bereich Textil und Kohle erst in einem Zeitraum von 4 bis 6 Jahren liberalisiert (Einfuhrbeschränkungen nach Deutschland und Spanien), so daß mengenmäßige Importbeschränkungen weiterhin wirksam bleiben. Für landwirtschaftliche Erzeugnisse ist keine vollständige Liberalisierung vorgesehen, d.h. Kontingente und Abschöpfungen bleiben bestehen, werden allerdings schrittweise gesenkt. Bei landwirtschaftlichen Grunderzeugnissen wird innerhalb von 3 Jahren die Abschöpfung insgesamt um 60 % vermindert und die davon betroffene Importmenge im Zeitraum von 5 Jahren um 50% erhöht. Die EG behielt sich allerdings vor, osteuropäisches Rind- und Schaffleisch über Dreiecksgeschäfte, u.a. durch von ihr finanzierte Hilfslieferungen in die ehemalige Sowjetunion, vom europäischen Markt fern zu halten. Mittels Exportkredite wurde der Einfuhrzuwachs auf das Gebiet der ehemaligen Sowjetunion umgelenkt. Der Abbau der Zölle im Bereich der verarbeiteten Agrarerzeugnisse soll sukzessive erfolgen und der zusätzliche Abschöpfungssatz wird teilweise reduziert.¹³ Die polnische Verhandlungsdelegation war insbesondere über die Ergebnisse im Agrarbereich so enttäuscht, daß sie sogar mit dem Verhandlungsabbruch drohte.¹⁴

Aufgrund zunehmender protektionistischer Maßnahmen (im Bereich Stahl und landwirtschaftliche Erzeugnisse)¹⁵ geriet die EG mehr und mehr

¹¹ B. Busch: Die EG nach 1992, Die Gemeinschaft vor neuen Herausforderungen, Beiträge zur Wirtschafts- und Sozialpolitik, Institut der deutschen Wirtschaft Köln, 203, 8/1992, S. 37.

¹² Renata Stawarska: Poland's Association with the EEC, in: Polish Western Affairs, 1/92, S. 84-92.

¹³ R. Langhammer: Die Assoziierungsabkommen mit der CSFR, Polen und Ungarn: wegweisend oder abweisend? Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 182, 1992, S. 12.

¹⁴ Vgl. Renata Stawarska: Poland's Association with the EEC, in: Polish Western Affairs, 1/92, S. 77-92.

¹⁵ Bei verschiedenen Stahlerzeugnissen führte die EG Antidumpingzölle ein, vgl. Antidumpingzölle auf Ost-Stahlimporte, in: NFA, vom 10.3.1993; für Fleischimporte führte sie Anfang 1993 wegen einer angeblichen Maul- und Klauenseuche einen Importstopp ein, der im Frühjahr wieder aufgehoben wurde.

unter Kritik. Einige osteuropäische Länder (u.a. Polen) reagierten mit Vergeltungsmaßnahmen, bis sich schließlich im Frühjahr 1993 der Konflikt abschwächte. Anfang Mai billigte die EG-Kommission einen Maßnahmenkatalog, um den osteuropäischen Erzeugnissen den Zugang zum europäischen Binnenmarkt zu erleichtern. Im Juni wurden dann auf dem Kopenhagener EG-Gipfel die Handelserleichterungen verabschiedet. Im wesentlichen beinhalten sie für sensible Erzeugnisse eine Reduzierung der Einfuhrzölle bereits nach zwei statt vier Jahren. Andere Zölle (Erzeugnisse im Rahmen des APS) werden gesenkt und schon nach drei statt fünf Jahren beseitigt. Zudem erhöht die EG die Kontingente und Plafonds im Rahmen dieses Systems. Auch im Agrarbereich werden Abschöpfungen und Kontingente früher gesenkt. Ferner beschloß die EG, die finanzielle Hilfe für diese Länder zu erhöhen und bekräftigte perspektivisch den EG-Beitritt der osteuropäischen Länder, wobei erstmals Beitrittskriterien formuliert wurden.¹⁶

3.3. Vereinbarungen mit den EFTA-Ländern

Obwohl die EFTA-Länder (Europäische Freihandelszone)¹⁷ einen kleineren Wirtschaftsraum als die Europäische Gemeinschaft darstellen, sind sie dennoch für Polen und die anderen mittel- und osteuropäischen Länder als Handelspartner von gewichtiger Bedeutung. Schon im Juni 1990 haben die EFTA-Länder mit Polen, Ungarn und der ehemaligen CSFR die Göteborger Deklaration unterzeichnet, in der Verhandlungen über die Herstellung einer gemeinsamen Freihandelszone mit Osteuropa angekündigt wurden.¹⁸

Der Vertrag mit den osteuropäischen Ländern wurde Ende 1992 abgeschlossen. Die Vereinbarungen mit den EFTA-Ländern sind nicht so umfassend wie die Europaverträge mit der EG, sie sehen jedoch den Abbau von Zöllen und sonstiger Handelsbarrieren bis zum Jahre 2001 vor. Ähnlich wie mit der EG soll die Handelsliberalisierung mit den EFTA-Ländern asymmetrisch erfolgen, d.h. Polen wird ein langsames Vorgehen (Start 1995) zugestanden. Zudem sind temporäre Sicherungsklauseln für beide Seiten vorgesehen, um Sektoren, die sich in einem tiefgreifenden Umstrukturierungsprozeß befinden, zu schützen.¹⁹

¹⁶ Handelserleichterungen für die Reformstaaten, in: Handelsblatt vom 23.6.1993.

¹⁷ EFTA = European Free Trade Association, Mitgliedsländer: Österreich, Finnland, Island, Lichtenstein, Norwegen, Schweiz und Schweden.

¹⁸ T. Lamacz: "Polska-EFTA: Postanowienia umowy o strefie wolnego handlu", in: Rynki Zagranicze, Nr. 147, vom 8.12.1992, S. 3.

¹⁹ Polska Polityka Handlu Zagranicznego 1992-1993, Warszawa, 1992; S. 16.

Im Unterschied zu den Europaverträgen mit der EG ist die Landwirtschaft in der Vereinbarung mit den EFTA-Ländern ausgeklammert. Die EFTA-Länder beginnen allerdings die Zölle schon nach Vertragsabschluß für all diejenigen industriellen Erzeugnisse zu reduzieren, die für diese Länder als nicht "sensibel" gelten. Die Ausnahmen betreffen - ähnlich den EG-Vereinbarungen - die Bereiche Kohle, Stahlerzeugnisse, Textilien und spezifische chemische Erzeugnisse, deren Zollreduzierung über den geplanten Zeitraum (2001) andauert. Die quantitativen Restriktionen werden auf seiten der EFTA-Länder sofort, mit Ausnahme von Textilien (Norwegen) und Kohle (Österreich), und seitens Polens bis 1995 abgebaut. Im Unterschied zur EG wurden die Vereinbarungen mit den EFTA-Ländern bilateral ausgehandelt und abgeschlossen.²⁰

3.4. Beziehungen zu ehemaligen RGW-Ländern

Erklärtes Ziel aller osteuropäischen Länder war es, 1990 die bestehenden staatlichen Handelsvereinbarungen des RGW aufzulösen und den Handel auf der Basis von Hartwährungen und durch direkte Beziehungen zwischen den einzelnen Unternehmen abzuwickeln. Obwohl für Polen mit Kosten verbunden (vor allem Verschlechterung der Terms of Trade), galten diese in Hinblick auf das zentrale Ziel einer marktwirtschaftlichen Umgestaltung des Handelssystems als vertretbar. Nicht vorauszusehen war der weitgehende Zusammenbruch der Wirtschaftsbeziehungen Osteuropas mit dem wichtigsten Handelspartner, der ehemaligen Sowjetunion. Den sowjetischen Betrieben fehlten die nötigen Devisen bzw. sie wandten sich den qualitativ hochwertigeren westlichen Erzeugnissen zu. Weitgehend erfolglos suchte man nach neuen Überbrückungsmechanismen, um wenigstens einen Teil des bilateralen Handels aufrechtzuerhalten.²¹

Obwohl im Januar 1990 die Auflösung des RGW und damit das Ende des Verrechnungssystems in Transferrubel zum 1. Januar 1991 beschlossen wurde, galt 1990 noch als ein Übergangsjahr, so daß die üblichen auf bilateraler Ebene vereinbarten Produktlisten für Exporte bzw. Importe beibehalten wurden. Dabei sollten allerdings die aggregierten Salden im Handel der einzelnen Länder von Transferrubel in Hartwährungen umgerechnet werden. Für Polen ergaben sich aus diesem Übergangssystem insofern Schwierigkeiten, als vor allem die ehemalige Sowjetunion ihren Verpflichtungen nicht

²⁰ Polska Polityka Handlu Zagranicznego 1992-1993, Warszawa, 1992; S. 17, Transforming the Polish Economy, World Economy Research Institute, Warszawa, S. 230.

²¹ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 130.

nachkam. Angesichts der tiefen binnenwirtschaftlichen Rezession erwies es sich aber für die polnischen Unternehmen als Vorteil, ihre Exporte in die ehemalige Sowjetunion über die vereinbarten Mengen auszudehnen. Dem als Folge hohen Transferrubelüberschuß wirkten die Behörden mit einer Verschlechterung des Wechselkurses gegenüber dem Rubel entgegen, um solche Verkäufe unprofitabel zu machen.²²

1991 wiesen die Handelsbeziehungen Polens mit den früheren RGW-Mitgliedsländern (ohne ehemalige Sowjetunion) bereits kommerziellen Charakter auf, allerdings auf wesentlich niedrigerem Niveau. Ein marktwirtschaftlich ausgerichteter Handel erschien aber wegen des Unvermögens der sowjetischen Betriebe eigene Außenhandelsbeziehungen (u.a. fehlende Devisen) aufzubauen, wenig erfolgversprechend. Deshalb wurden mit Moskau neue, allerdings in Hartwährungen verrechnete Produktlisten für 1991 vereinbart, um wenigstens einen Teil des bilateralen Handels aufrechtzuerhalten. Dennoch gingen die polnischen Exporte in die ehemalige Sowjetunion drastisch zurück und erreichten nur den Bruchteil der vereinbarten Mengen (ca. 12%). Die sowjetischen Lieferungen (vor allem Energie) lagen, da in Hartwährungen verrechnet, höher.²³

Angesichts der tiefen wirtschaftlichen Schwierigkeiten gerade jener polnischer Unternehmen, die am sowjetischen Markt engagiert waren, bemühte sich Polen, allerdings nicht besonders erfolgreich, um Clearing-Vereinbarungen mit den Nachbarstaaten der ehemaligen Sowjetunion. Ein Teil des Handels wird dabei im Rahmen von Bartertransaktionen getätigt. Polen schloß zudem Wirtschafts- und Kooperationsabkommen mit den Republiken Rußland, Ukraine, Weißrußland und Litauen ab. Die Hoffnungen der polnischen Regierung, sich an westlich finanzierten Hilfslieferungen in die ehemalige Sowjetunion beteiligen zu können, erfüllten sich bisher nur wenig.²⁴

Erste Versuche, die zunehmende ökonomische Desintegration zwischen den ehemaligen Mitgliedsländern des RGW aufzuhalten, begannen Anfang 1991, als Polen, Ungarn und die CSFR in der ungarischen Kleinstadt Visegrad Verhandlungen über eine engere Wirtschaftskooperation untereinander, aber auch zu anderen Partnern, vor allem der EG (Abstimmung der Gespräche um das Assoziierungsabkommen) aufnahmen. Am 6. Oktober 1991 unterzeichneten die drei Visegrad-Länder zunächst die sogenannte Krakauer Deklaration, in der vorrangige Bereiche der wirtschaftlichen Kooperation bestimmt und die Absicht bekräftigt wurde, den gegenseitigen Handel zu

²² Polska Polityka Handlu Zagranicznego 1992-1993, Warszawa, 1992; S. 17.

²³ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 132.

²⁴ Polska Polityka Handlu Zagranicznego 1992-1993, Warszawa, 1992; S. 17.

liberalisieren. Jedoch blieben von Oktober 1991 bis März 1992 die Verhandlungen hierzu blockiert, so daß die Länder weitgehend eigenständig versuchten, Assoziierungsverträge mit der EG auszuhandeln. Ungarn und die ehemalige CSFR waren dabei weniger an einer stärkeren Integration der osteuropäischen Volkswirtschaften untereinander, als vielmehr an einer raschen Integration in die EG interessiert.²⁵

Nach Inkrafttreten des handelspolitischen Teils des Assoziierungsabkommens mit der EG zeigte sich allerdings, daß sich ohne gleichzeitige Handelsliberalisierung zwischen den osteuropäischen Ländern für Teile ihrer Industrie ernsthafte Probleme ergeben könnten. Als Folge des Zollabbaus gegenüber der EG verloren die noch mit hohen Zöllen belasteten osteuropäischen Erzeugnisse an Wettbewerbsfähigkeit. Die Zeit schien reif für ein Handelsabkommen untereinander, doch verhinderte die Trennung der CSFR den anvisierten Abschluß im Juni 1992. Dieser war zudem durch Differenzen zwischen Ungarn und der Slowakei (Bau des Staudamms, Frage der Minderheiten) belastet gewesen.²⁶

Am 21. Dezember 1992 unterzeichneten schließlich Polen, Ungarn, die Tschechische und Slowakische Republik das Abkommen zur Schaffung einer Freihandelszone (CEFTA, Central European Free Trade Agreement). Es sieht den graduellen Abbau von Zöllen und sonstigen Handelsbarrieren (einschließlich quantitativer Beschränkungen) von Industrie- und landwirtschaftlichen Erzeugnissen vor. Rasche Handelseffekte sind aber auszuschließen, da zunächst nur die Zölle für Rohstoffe und Industriegüter geringerer Verarbeitungstiefe beseitigt werden. Ein weiterer Abbau von Zöllen für Industriegüter soll 1995 erfolgen.²⁷

Dagegen werden in sensitiven Bereichen wie Textil und Stahl die Zölle nur um 10% gesenkt, eine weitere Reduzierung von 15% ist 1995 vorgesehen. Der Handel mit Agrarerzeugnissen wird selektiv liberalisiert, wobei jedem Land das Recht eingeräumt wird, diesen Prozeß in Übereinstimmung mit seiner Agrarpolitik vorzunehmen und zu kontrollieren. Die Zölle für landwirtschaftliche Erzeugnisse werden binnen 5 Jahren abgebaut, allerdings bleiben teilweise Quoten bestehen. Bis 2001 ist geplant, die Zollschränken völlig zu beseitigen.²⁸

²⁵ Transforming the Polish Economy, World Economy Research Institute, Warszawa, S. 230/231, Not quite the EC, but ..., Warsaw Voice, Voice Business, vom 10. Januar 1993.

²⁶ Warsaw Voice, Voice Business, vom 10. Januar 1993, M. Ziener: Wem nützt der Freihandel? in: Handelsblatt vom 28.12.1992.

²⁷ E. Mozejko: "Handel w czworoboku", in: Zycie Gospodarcze, Nr. 4, vom 24 Januar 1993, S. 23.

²⁸ RFE, Research Bulletin, Vol X, vom 19.1.1993, S. 5.

3.5. Zollpolitik

Im Zuge der radikalen Wirtschaftsreform 1990 wurden fast alle quantitativen Restriktionen im Außenhandelssystem beseitigt. Dessen wichtigstes Instrument bilden seitdem die Zölle. Polen führte seitdem vergleichsweise häufig Zolländerungen durch, da man noch nicht an GATT-Vereinbarungen gebunden war. Das während der ersten Reformphase 1989 eingeführte Zollsystem sah keine Differenzierung vor, weder hinsichtlich des Herkunftslandes noch hinsichtlich des Status des Importeurs. Die durchschnittliche Zollrate lag bei 18,3%.²⁹ Rechtlich gesehen blieb dieses Zollsystem auch nach 1990 bestehen, doch wurden die meisten Zollsätze deutlich reduziert (auf ca. 5,5% Zollrate), um den Wettbewerb zu fördern (der Zloty war stark abgewertet und bot zusätzlichen Protektionsschutz). Im August erhöhte man die Zollsätze wieder auf etwa 18,4% und änderte das gesamte Zollverzeichnis in seiner sektoralen Struktur. Während der Protektionsgrad für landwirtschaftliche, chemische und mineralogische Erzeugnisse stieg, wurde der für Plastik, Holz und Papier sowie der für den Maschinenbausektor reduziert.³⁰

Im wesentlichen sind zwei Gründe für die allgemeine Zollanhebung zu nennen. Erstens spielten taktische Überlegungen hinsichtlich anstehender Verhandlungen mit der Europäischen Gemeinschaft und der EFTA eine Rolle. Den Ausgangspunkt dafür bildeten die Harmonisierung der Zollnomenklatur und ein vereinbartes Zollniveau. Um größere Konzessionen zu erreichen, legte die polnische Seite ihrerseits das relativ hohe Zollniveau von 1989 als Verhandlungsbasis zugrunde. Zweitens war die polnische Regierung angesichts der realen Aufwertung des Zloty geneigt, das generelle Zollniveau als Kompensation zu erhöhen, um angesichts der tiefen Rezession die Binnenwirtschaft zu schützen.

1992 und 1993 wurden abermals Korrekturen an der Zollpolitik vorgenommen. Der protektionistische Druck der Rüstungs- und anderer Grundstoffindustrien sowie der Landwirtschaft veranlaßte 1992 die Regierung, verschiedene Handelsbeschränkungen (z.B. bei Rüstungsimporten) einzuführen. Die Landwirtschaft sollte durch variable Abschöpfungen und eine 6-prozentigen Importsteuer stärker geschützt werden.³¹ Die im Juli 1993 eingeführte Mehrwertsteuer brachte eine erneute Änderung der Zolltarife mit sich. Insgesamt sank dadurch das Zollniveau um durchschnittlich 1%. Ziel

²⁹ Bevorzugte Behandlung wurde Polen im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems gewährt. Die polnischen Behörden gaben eine geringere Rate von ca. 10% an, wahrscheinlich weil die meisten Importe auf geringe Zollkategorien fielen. Vgl. OECD, op. cit., S. 133.

³⁰ Vgl. OECD, *Economic Surveys, Poland*, Paris, 1992, S. 133.

der neuen Zollsätze ist es, die Investitionstätigkeit zu stimulieren und die Wirtschaft vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Im Inland nicht vorhandene bzw. nicht erzeugte Rohstoffe und Vorprodukte werden mit sehr niedrigen Zollsätzen belegt, während bei im Inland erzeugten Produkten mit hohem Verarbeitungsgrad hohe Tarife zur Geltung kommen. Gerade im landwirtschaftlichen Bereich werden die inländischen Erzeuger stärker geschützt.³²

Obwohl die polnische Außenhandelspolitik den Handel weitgehend durch Zölle regelt, wurde an einigen quantitativen und administrativen Kontrollen festgehalten, die im Zollgesetz näher spezifiziert werden. Einfuhrverbote und Quoten bleiben auf bestimmte Erzeugnisse (u.a. alkoholische Getränke) begrenzt und stimmen weitgehend mit den relevanten Regeln des GATT überein. Zollfreie Importquoten für PKWs einiger europäischer Produzenten (geknüpft an Investitionszusagen) führten allerdings zu Konflikten mit anderen Herstellern, insbesondere aus Japan. Exportquoten können in Verbindung mit internationalen Verpflichtungen (internationalen Multifaserabkommen) festgelegt werden. Insgesamt entspricht die polnische Zollpolitik weitgehend der marktwirtschaftlich ausgerichteten Wirtschaftspolitik und ist an internationale Vereinbarungen gebunden. Allerdings werden immer häufiger sektorale industriepolitische Ziele verfolgt, mit (u.a. in der Landwirtschaft) zunehmend protektionistischem Charakter.³³

3.6. Wechselkurspolitik und Konvertibilität

Zwei wichtige Maßnahmen der Wirtschaftsreform von 1990 waren die Einführung eines einheitlichen Wechselkurses und die partielle Konvertibilität der polnischen Währung (in fast allen Leistungsbilanztransaktionen). Gleichzeitig wurde der Zloty drastisch abgewertet (9500 Zloty für einen US-\$) und als "nomineller Anker" der Stabilitätspolitik auf diesem Niveau fixiert. Drastische Abwertung, Vereinheitlichung des Wechselkurses, Einführung der partiellen Konvertibilität kombiniert mit Reformen im Außenhandelssystem sollten die Grundlage für eine exportorientierte Wirtschaftsentwicklung bilden. Dabei gelang es, den Wechselkurs über 1 Jahr (bis April 1991) konstant zu halten, ohne auf den Beistandskredit des IWF und west-

³¹ Poland, International Economic Report, 1992/93, World Economic Research Institute, Warsaw, 1993, S. 200.

³² In Polen werden ab Juli neue Zollsätze gelten, in: NfA vom 18.6.1993; H. Binczak: *Cła w gore i w dol*, in: *Gazeta Bankowa*, Nr. 14, vom 2.4.1993.

³³ OECD, *Economic Surveys, Poland*, Paris, 1992, S. 135.

licher Regierungen zurückgreifen zu müssen. Kritiker des Balcerowicz-Plans sahen darin den Beweis, daß sich aufgrund der zu starken Anfangsabwertung des Zloty die Rezession unnötig vertieft und die Inflation verstärkt hätte. Doch selbst wenn dies der Fall war, bleiben die Kritiker die Antwort schuldig, welche Kriterien eine "korrektere" Bestimmung des Wechselkurses ermöglicht hätten.

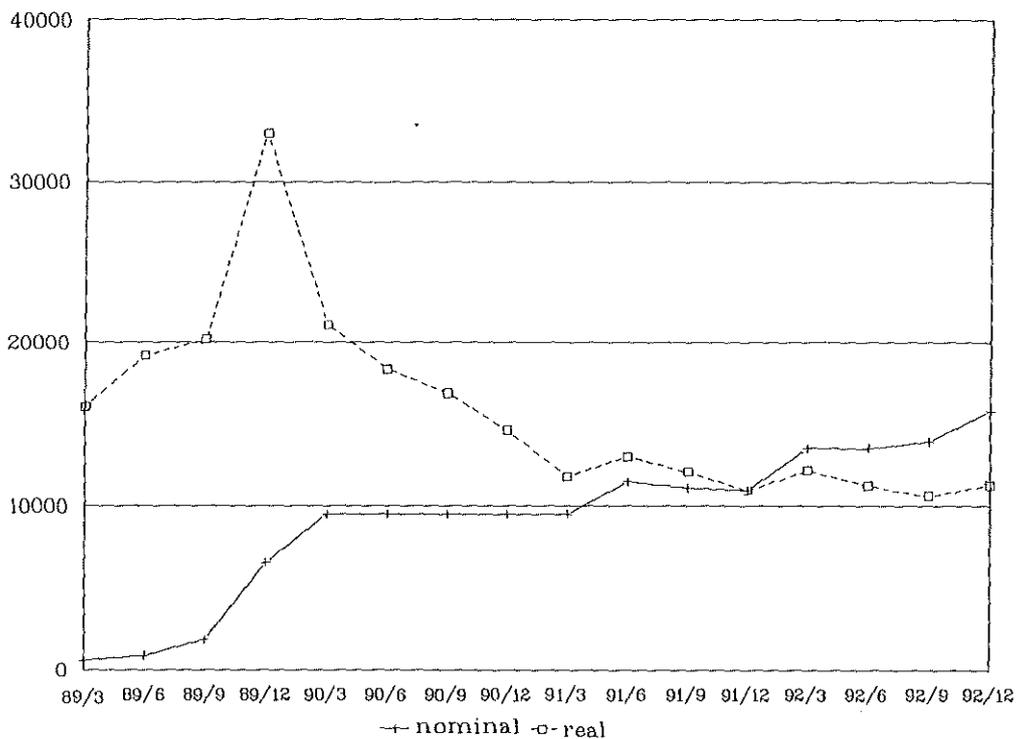


ABBILDUNG 1

Nominaler und realer Wechselkurs (Zloty/US \$)

Quelle: Biuletin Statystyczny, Statistisches Hauptamt, Warschau.

Die drastische Abwertung des Zloty bewirkte nicht nur einen starken Exportschub, sondern zunächst auch die Drosselung der Importe. Es war daher möglich, das Außenhandelsregime im Bereich der Zölle und anderer Importbeschränkungen sehr liberal zu gestalten. Da die polnische Inflations-

rate die der wichtigsten internationalen Währungen weit übertraf, führte die Fixierung des Wechselkurses zu einer ständigen realen Aufwertung des Zloty. Während die Außenhandelsergebnisse der ersten neun Monate 1990 noch einen deutlichen Exportüberschuß auswiesen, nahm Ende 1990 die Wettbewerbsfähigkeit polnischer Erzeugnisse auf den internationalen Märkten spürbar ab. Angesichts sinkender Exporte und stärkeren ausländischen Wettbewerbs wurde im ersten Quartal 1991 der Ruf nach einer weiteren Abwertung immer lauter. Schließlich entschied sich die Regierung am 17. Mai den Zloty gegenüber dem US \$ um ca. 17% abzuwerten. Gleichzeitig mußten entsprechende Anpassungen an andere Währungen vorgenommen werden. Um letzteres in Zukunft zu vermeiden, ist der Wechselkurs des Zloty nun an einen Währungskorb der wichtigsten westlichen Handelspartner gekoppelt (US \$ 45%, DM 35%, Britisches Pfund 10%, Franc 5%, Schweizer Franken 5%).³⁴ Dadurch wollte man sowohl der Neuausrichtung der Handelsströme als auch einer besseren Stabilisierung des Zloty Rechnung tragen.

Aufgrund der noch immer hohen polnischen Inflationsrate wurde, unter dem Druck einer sich fortsetzenden realen Aufwertung des Zloty, Mitte Oktober 1991 von der Politik eines festen nominellen Wechselkurses zu der einer "crawling-pegged exchange rate" übergegangen. Seitdem beträgt die Abwertung des Zloty gegenüber dem Währungskorb monatlich 1,8%. Ende Februar 1992 erfolgte jedoch eine weitere einmalige 12-prozentige Abwertung.³⁵ Bedingt durch den währungspolitischen Kurswechsel und die Lockerung des externen Stabilitätsankers hat sich die reale Aufwertung deutlich vermindert.³⁶

Dennoch sah sich die polnische Nationalbank im August 1993 aufgrund negativer Handelsbilanz und schrumpfender Devisenreserven gezwungen, den Zloty um weitere 8% gegenüber dem gewichteten Korb westlicher Währungen abzuwerten. Die Abwertung gegenüber dem US \$ betrug etwa 7,5% und gegenüber der DM etwa 8,5%. Die monatliche Abwertung ("crawling-pegged exchange rate") wurde von 1,8% auf 1,6% gesenkt. Ziel dieser Maßnahmen ist es, die Exporte zu fördern und den Trend einer negativen Handelsbilanz und sinkender Devisenreserven umzukehren. Die Regierung hofft, daß sich die Inflationsrate trotz Abwertung nur geringfügig um ca. 1% erhöht. Die Entscheidung abzuwerten fiel zeitlich mit der Anwesenheit einer IWF-Delegation in Warschau zusammen, die die Einhaltung der wirtschafts-

³⁴ Transforming the Polish Economy, World Economy Research Institute, Warszawa, S. 139.

³⁵ Polens Landeswährung Zloty wird abgewertet, in: NSA, vom 27.2.1992.

³⁶ Osteuropa auf Reformkurs, Heft 4, Polen, Deutsche Bank Research, Frankfurt 1993, S. 45.

politischen Vereinbarungen mit dem IWF überprüfen sollte. Es ist deshalb davon auszugehen, daß die Abwertung mit Zustimmung des IWF erfolgte.³⁷

Die Wechselkurspolitik bleibt für Polen wichtiges außenwirtschaftspolitisches Instrument. Die Stabilisierung des Wechselkurses, dessen festere Anbindung an die westlichen, vor allem europäischen Währungen sowie die volle Konvertibilität müssen noch erreicht werden. Voraussetzung sind weitere stabilitätspolitische Erfolge bei der Bekämpfung der noch immer hohen Inflation und eine verbesserte internationale Wettbewerbsfähigkeit. Auch die Leistungsbilanzkonvertibilität ist noch nicht im vollen Umfang (vor allem im Bereich der Dienstleistungen und Zinszahlungen) gewährleistet.³⁸ Dennoch konnten wichtige Fortschritte im Bereich der Inflationsbekämpfung und der Erweiterung der Konvertibilität erzielt werden. Dies gilt insbesondere für die Rückführung von Gewinnen ausländischer Investoren (nach Steuerabzug), die seit Mitte 1991 erlaubt ist. Der Schritt zur vollen Konvertibilität der Währung (auch in der Kapitalbilanz) liegt aber noch in weiter Ferne.

4. Bewertung der Außenhandelsentwicklung

Die Analyse des polnischen Außenhandels wird durch statistische Probleme erschwert. Bedingt durch die nur unzureichende Erfassung des Privatsektors bleiben Ein- und Ausfuhren unterbewertet. Angaben der OECD-Länder bestätigen dies. Auch sollten bis 1989 aufgrund des künstlichen Wechselkurses zwischen Rubel und Zloty die aggregierten Außenhandelsdaten zum West- und RGW-Handel vorsichtig interpretiert werden. Die Trennung zwischen West- und RGW-Handel war bis 1990 praktisch mit derjenigen zwischen Handelsbeziehungen in konvertiblen Währungen und denen auf Rubelbasis identisch. Seit 1990 trifft dieses Unterscheidungsmerkmal nicht mehr zu, da die ehemaligen RGW-Länder zunehmend in konvertibler Währung handeln. Daten über das Außenhandelsvolumen sind bis 1991 zwischen dem Rubel- und Hartwährungsbereich getrennt ausgewiesen, während man seitdem eine geographische Aufteilung verwendet.³⁹ Vom Institut für Außenhandelsforschung stehen allerdings aufbereitete Daten von

³⁷ Warsaw devalues the Zloty 8%, in: Financial Times, vom 28.8.1993.

³⁸ H. Binczak: Organizozna w wymientalnosci, in: Gazeta Bankowa, Nr. 16, vom 16. April 1993.

³⁹ OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 137.

1990 bis 1992 zur Verfügung, die den gesamten und regional gegliederten polnischen Außenhandel in US \$ ausweisen.⁴⁰

Weitere Probleme traten 1992 auf, als der polnischen Außenhandelsstatistik nicht mehr die Angaben der Unternehmen (Meldungen an das Statistische Hauptamt GUS), sondern die der Zollämter zugrunde lagen. Fortan gilt das einheitliche Dokument der EG, SAD (Single Administrative Document) und damit die in der EG geltende Warennomenklatur. Anpassungen, die eine Vergleichbarkeit der Datenreihen (vor allem sektorale Entwicklung des Außenhandels) herstellen sollen, erweisen sich als ungenau (Bausektor und andere Dienstleistungen sind im Spezialhandel nicht mehr enthalten). Zudem ergaben sich vermehrt Fehler beim Ausfüllen der Zolldokumente, die nachträglich mit großen Unsicherheitsmargen korrigiert wurden.⁴¹

Große Verwunderung löste die verspätete Veröffentlichung (Ende Mai 1993) der ersten Außenhandelsdaten des Statistischen Hauptamtes GUS für 1992 aus. Während die Polnische Nationalbank (basierend auf dem Zahlungsverkehr) einen Handelsbilanzüberschuß von 512 Mio. US \$ auswies, gab das Statistische Hauptamt GUS ein Defizit von 2,7 Mrd. US \$ an. Obwohl die beiden Erhebungsmethoden immer zu unterschiedlichen Resultaten führen, sind diese im polnischen Fall so groß, daß die gesamtwirtschaftlichen Ergebnisse völlig unterschiedlich bewertet werden können, je nachdem welche Datenreihe zugrunde liegt. Nach mehrmaligen Anpassungen sind im Sommer 1993 die endgültigen Außenhandelsdaten für 1992 erschienen, die für die folgende Analyse verwendet werden. Sie weisen allerdings ähnlich große Differenzen auf. Neben Unzulänglichkeiten der Statistik lassen unterschiedliche Angaben darauf schließen, daß ein Teil der Zahlungen, die Polen für Importe des Jahres 1992 hätte leisten müssen, erst 1993 fällig werden. Daten der Zahlungsbilanzstatistik der ersten beiden Quartale 1993 bestätigen diese Vermutung.⁴² Ferner kann davon ausgegangen werden, daß die neue statistische Erhebungsmethode auf Grundlage der SAD-Dokumente den Privatsektor besser erfaßt.

⁴⁰ Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 10.

⁴¹ E. Jagiello: Obroty Towarowe Handlu Zagranicznego Polski w 1992 R. i Prognoza na Lata 1993-1993, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 10.

⁴² Statistisches Chaos in Polens Außenhandel, in: VWD-Osteuropa, vom 9.6.1993; D. Walewska: "Statystyka znaleziona w SAD-zie", in: Rzeczpospolita, Nr. 116, vom 20. Mai 1993, S. 7; M. Misiak: Trends and Forecasts, in: Polish Foreign Trade, August 1993, S. 15.

4.1. Außenhandelsentwicklung und regionale Veränderungen

Den polnischen Außenhandel kennzeichnet als Folge der Liberalisierungsmaßnahmen des Jahres 1990 ein beachtliches Exportwachstum in die westlichen Länder, insbesondere die Europäische Gemeinschaft. Der Rückgang des RGW-Handels konnte dadurch nicht nur ausgeglichen werden, sondern es ließ sich sogar ein Wachstum der Gesamtexporte um 13,7% erzielen (Angaben volumenmäßig). Die Importe insgesamt gingen um 17,9% zurück, die Einfuhren aus der Rubelzone sogar um 34,1%: Die EG-Importe stiegen dagegen um 12,2%. Exportwachstum und Importrückgang führten 1990 zu einem beachtlichen Handelsüberschuß von fast 4,8 Mrd US \$ (Tabelle 1, 2).

Eine Aufschlüsselung des BIP auf der Verwendungsseite zeigt, daß nur der Außenhandel der tiefen Rezession (Rückgang des BIP um ca. 11,6%) entgegenwirkte. Die außenwirtschaftliche Verflechtung der polnischen Volkswirtschaft erhöhte sich dadurch, d.h. der Anteil der Ex- und Importe am BIP stieg um jeweils 8 Prozentpunkte. Diese markante außenwirtschaftliche Öffnung der polnischen Volkswirtschaft läßt sich allerdings nicht auf den Anstieg des Außenhandelsvolumens, sondern maßgeblich auf den Rückgang der übrigen, die gesamtwirtschaftliche Leistung bestimmenden Faktoren (vor allem des Konsums, der Investitionen und der Lagerhaltung) zurückführen (Tabelle 3).⁴³

Bedingt durch ein Handelsbilanzdefizit von ca. 618 Mio. US \$ konnte 1991 das positive Außenhandelsergebnis des Vorjahres nicht wiederholt werden. Ursache dafür ist der Anstieg der Einfuhren (hoher Konsumgüteranteil) um 37,8% vor allem aus dem westeuropäischen Raum (EG-Importe +76,1%), der den einzigen Wachstumsfaktor, die leicht steigenden persönlichen Einkommen, neutralisierte. Zudem gingen mit dem Zusammenbruch des RGW die Ostexporte drastisch zurück (um 42,9%), was nur teilweise durch ein dennoch beachtliches Exportwachstum in den Westen (um 26,4%) ausgeglichen werden konnte (Tabelle 1, 2).

Aufgrund des Rückgangs des Exportvolumens um 2,4% konnte der Außenhandel nicht mehr wie im Vorjahr der gesamtwirtschaftlichen Rezession entgegenwirken (1991: Rückgang des BIP von ca. 8%). Dazu beigetragen haben die reale Aufwertung des Zloty und steigende Produktionskosten im Inland (Energiepreise). Im weiteren Verlauf wurde deshalb der Zloty mehrmals abgewertet (April 1991) und eine "crawling-pegged exchange rate" eingeführt (siehe oben). Sicherlich ist der westliche Exportboom zum Teil auf

⁴³ K. Marczewski, B. Sokolowska: Developments in Polish Foreign Trade under Transition: Adjustments to Shocks, Foreign Trade Research Institute, Discussion Papers, Warsaw, 1992, S. 4-5.

die durch rückläufige Binnennachfrage und stagnierende RGW-Exporte bedingten "Verzweiflungsverkäufe" polnischer Unternehmen zurückzuführen. Doch ist der beachtlich gestiegene Westexport vor allem das Resultat des durch Handelsvereinbarungen verbesserten Marktzugangs in die EG. Die 1992 im Westen einsetzende Rezession hat jedoch dieses Exportwachstum wieder abgeschwächt.⁴⁴

TABELLE 1
Außenhandelsentwicklung Polens von 1988-1991
Jährliche Wachstumsraten in %

	1988	1989	1990 ^a	1991 ^a
Exporte (ohne Dienstleistungen)				
Volumen	9,0	0,2	13,7	-2,4
Geographische Ausrichtung				
EG	16,5	6,9	65,1	26,4
Sonstige	-	-	-	-7,8
RGW	7,1	-0,5	-12,9	-42,9
Währungszonen				
Rubel	8,0	0,1	-13,3	-
konvertible Währungen	10,1	0,3	40,5	-
Importe (ohne Dienstleistungen)				
Volumen	9,0	1,5	-17,9	37,8
Geographische Ausrichtung				
EG	23,1	15,1	12,2	76,1
Sonstige	-	-	-	73,2
RGW	1,0	-3,7	-	-31,9
Währungszonen				
Rubel	1,9	-3,4	-34,1	-
konvertible Währungen	18,3	6,4	-2,9	-
Terms of trade (1985 = 100)	108,5	126,4	105,8	96,5

^a Einschließlich Privatsektor.

Quelle: Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju. Rok 1991, Januar 1992, übernommen aus OECD, 1992.

⁴⁴ Vgl. OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 137-138.

TABELLE 2
Außenhandelsumsatz Polens von 1990-1992 (in Mio US-\$)

	1990	1991	1992
Export insgesamt	14321,6	14903,4	13186,6
Industrieländer ^a	9352,0	10998,7	9474,7
EG	6765,5	8284,9	7632,3
Länder Mittel- und Osteuropas ^b	3061,6	2505,7	2026,3
Entwicklungsländer ^a	1908,0	1399,0	1685,6
Importe insgesamt	9527,7	15521,7	15912,9
Industrieländer ^a	6393,1	10647,9	11516,1
EG	4348,4	7747,5	8446,2
Länder Mittel- und Osteuropas ^b	2121,2	2949,9	2588,5
Entwicklungsländer ^a	1013,4	1923,9	1808,3
Saldo insgesamt	+4793,9	-618,3	-2726,3
Industrieländer ^a	+2958,9	+350,8	-2041,4
EG	+2417,1	+537,4	-813,9
Länder Mittel- und Osteuropas ^b	+940,4	-444,2	-562,2
Entwicklungsländer ^a	+894,6	-524,9	-122,7

^a Für 1990 und 1991 Berechnungen des Außenhandelsforschungsinstituts in Warschau.

^b Außenhandel Polens mit Albanien, Bulgarien, CSFR, Rumänien, Ungarn und den Republiken der ehemaligen Sowjetunion.

Quelle: Daten des Statistischen Hauptamtes.

Nimmt man die Daten des Statistischen Hauptamtes GUS, so sind die Außenhandelsergebnisse 1992 für Polen noch enttäuschender als im Vorjahr. Im Vergleich zu 1991 verminderten sich die Gesamtexporte in US \$ wertmäßig um 1% und volumenmäßig um sogar 3,5%, während die Importe

wertmäßig um 1,5% und volumenmäßig um 12,6% stiegen.⁴⁵ Die Zahlungsbilanzstatistik weist dagegen ein Exportwachstum (wertmäßig) von 7% und einen Importanstieg von 4,4% aus. Der aufgrund der Zahlungsbilanzstatistik erhoffte Außenhandelsüberschuß (von 512 Mio. US \$) und positive Wachstumsbeitrag des Außenhandels ließ sich durch die Daten des Statistischen Hauptamtes nicht bestätigen. Im Gegenteil, die Handelsbilanz weist in der GUS-Statistik ein ca. 2,7 Mrd. US \$ hohes Defizit auf (Tabelle 2). Für das Wirtschaftswachstum seit April 1992 sind deshalb, will man diesen Angaben folgen, andere Ursachen (steigende private und öffentliche Binnennachfrage) verantwortlich.⁴⁶

Während 1992 die polnischen Exporte zurückgingen, stiegen auf der Importseite vor allem die EG-Einfuhren. Diese wuchsen laut Zahlungsbilanzstatistik in der ersten Hälfte 1992 jedoch geringer als in der zweiten Hälfte und im Vorjahresvergleich. Ursache dafür sind die erneuten Abwertungen und ein größerer Importschutz. Das Anfang 1992 aufgrund des günstigen Wechselkurses, der geringen Binnennachfrage und der EG-Marktöffnung noch dynamische Exportwachstum schwächte sich im Zuge der anspringenden Binnenkonjunktur mehr und mehr ab. Nicht ohne Folgen blieb ebenfalls der immer stärker werdende Wettbewerb der osteuropäischen Länder untereinander um die internationalen Märkte.⁴⁷

Der ungünstige Trend im Außenhandel setzte sich Anfang 1993 fort, was sicherlich mit der Aufwertung des Zloty, dem zunehmenden Protektionismus des Westens und der Rezession der deutschen Wirtschaft, des wichtigsten polnischen Exportmarktes, zusammenhing. Das Defizit im Handel auf der Basis von konvertiblen Währungen (Zahlungsbilanzstatistik) betrug in den ersten 7 Monaten 1993 allein 1,1 Mrd. US \$, wobei allerdings auch Zahlungen von Importen aus dem Vorjahr die Handelsbilanz zusätzlich belasteten (Abbildung 2). Dieser Trend veranlaßte die Regierung im August den Zloty erneut abzuwerten.

Polen hatte 1990 und 1991 im Außenhandel unter ungünstigen Terms of Trade zu leiden. Sie verschlechterten sich mit dem konvertiblen Währungsbereich 1990 um 8,4% und 1991 mit der EG um 4,3%. Die Preisrelationen im polnischen Osthandel verschoben sich mit Auflösung des RGW und dem

⁴⁵ Auf der Exportseite stiegen die Devisenpreise um 2,3% und auf der Importseite sanken sie um ca. 10%.

⁴⁶ E. Jagiello: *Obroty Towarowe Handlu Zagranicznego Polski w 1992 R. i Prognoza na Lata 1993-1993*, in: *Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny*, Warszawa, 1993, S. 9 und 10; *Poland, International Economic Report, 1992/93*, World Economic Research Institute, Warsaw 1993, S. 50-52.

⁴⁷ M. Lubinski: "Topniejace rezerwy wzrostu", in: *Zycie Gospodarcze*, Nr. 19, vom 9. Mai, 1993, S. 23.

Übergang zur freien Preisbildung noch stärker zuungunsten Polens. Während die Terms of Trade sich zunächst 1990 mit dem nicht-konvertiblen Währungsbereich verbesserten, verschlechterten sie sich im Außenhandel mit den früheren europäischen RGW-Ländern um fast 30%. Die durch ungünstige Preisrelationen hervorgerufenen Verluste im polnischen Außenhandel werden auf ca. 1% des BIP 1991 geschätzt. Für 1992 wird eine Verbesserung der Preisrelationen um 9,5% angenommen.⁴⁸

TABELLE 3
**Bruttoinlandsprodukt nach seiner Verwendung
 und deren Einfluß auf die Wachstumsrate des BIP**
 (Preise von 1990)

	Anteile in Prozent			Wachstumsraten in Prozent	
	1989	1990	1991	1990	1991
Bruttoinlandsprodukt	100,00	100,00	100,00	-11,60	-7,22
davon:					
Privater Konsum	48,84	46,79	54,17	-7,47	3,46
Staatsverbrauch	17,37	19,74	19,88	0,08	-1,29
Investitionen	19,96	20,18	20,78	-2,12	-0,90
Änderungen der					
Lagerhaltung	12,30	4,33	1,89	-8,48	-2,57
Außenhandel	2,53	8,71	2,33	5,17	-6,55
Exporte von Gütern und					
Dienstleistungen (+)	21,47	27,95	29,63	3,24	-0,46
Importe von Gütern und					
Dienstleistungen	18,94	19,24	27,30	-1,93	6,09
Handelsbilanz mit dem Osten	0,87	1,60	0,54	0,55	-1,05
Exporte (+)	4,05	3,98	3,12	-0,54	-2,17
Importe (-)	3,15	2,37	2,58	-1,09	-1,12
Handelsbilanz mit dem Westen	0,22	6,33	-0,46	5,38	-6,80
Exporte (+)	12,41	19,72	22,64	5,02	2,38
Importe (-)	12,19	13,39	23,10	-0,35	9,18

Quelle: K. Marczewski, B. Sokolowska, Developments in Polish Foreign Trade under Transition: Adjustment to Shocks, Foreign Trade Research Institute, Discussion Paper No. 34, Warsaw, S. 45.

⁴⁸ K. Marczewski, B. Sokolowska: Developments in Polish Foreign Trade under Transition: Adjustments to Shocks, Foreign Trade Research Institute, Discussion Papers, Warsaw, 1992, S. 6; E. Jagiello: Obroty Towarowe Handlu Zagranicznego Polski w 1992 R. i Prognoza na Lata 1993-1993, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 9.

TABELLE 4

Regionalstruktur des polnischen Außenhandels 1990-1992 (laufende Preise)

	Export			Import		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Europa	84,0	87,9	85,2	86,5	84,4	83,6
davon:						
EG	47,2	55,6	57,9	45,8	49,7	53,1
EFTA	13,8	14,1	10,3	16,8	14,6	13,0
Mittel- Osteuropa	21,4	16,8	15,4	21,9	18,8	16,3
davon:						
Republiken der ehemaligen Sowjetunion	15,3 ^a	11,0	9,5	19,8 ^a	14,1	11,8
ehemalige CSFR	4,1	4,6	3,8	3,6	3,3	3,2
Ungarn	1,0	0,7	1,3	0,9	0,9	0,9
Afrika	2,2	1,9	2,7	0,6	0,2	1,2
Nord-, Mittel- und Zentralamerika	4,2	4,1	5,0	2,4	3,0	4,9
davon:						
USA	2,7	2,5	2,3	1,6	2,3	3,4
Kanada	0,4	0,4	0,3	0,1	0,2	0,4
Asien	7,5	5,0	6,7	9,1	11,4	10,0
davon:						
Mittlerer u. Ferner Osten	1,8	2,0	2,1	3,0	4,0	3,1
China	1,4	0,3	0,4	1,8	0,3	1,0
Japan	0,8	0,6	0,5	2,3	1,6	2,1
Korea	0,1	0,1	0,2	0,1	1,1	0,7
Taiwan	-	0,0	1,0	-	0,3	0,6

^a UdSSR.

Quelle: Roczniki statystyczne 1991 i 1992, GUS, Handel zagraniczny 1991 i 1992, GUS, Handel zagraniczny 1992, und Berechnungen des Außenhandelsforschungsinstituts.

Die unterschiedliche Dynamik des Außenhandels verschob die geographische Struktur der polnischen Ex- und Importe seit 1990 zugunsten des Westens. Während Mitte der 80er Jahre noch ca. 50% der Exporte in den europäischen Teil des RGW gingen und ca. 55% Importe von dort kamen, sanken diese Anteile infolge des Zusammenbruchs des RGW-Handels von 1990 bis 1992 auf 15,4% bzw. 16,3% (Anteilswerte berechnet in laufenden Preisen). Polen konnte den dramatischen Verlust seiner Ostmärkte teilweise erfolgreich im Handel mit der Europäische Gemeinschaft kompensieren: Die Ex- und Importanteile der EG, die Mitte der 80er Jahre noch bei etwa 23% bzw. etwa 20% lagen, erhöhten sich bis 1992 auf 57,9% bzw. 53,1%, d.h. die EG stieg zum wichtigsten regionalen Handelspartner Polens auf (Tabelle 4).

Vor allem 1990 ist die regionale Umorientierung des Handels weniger auf einen Rückgang der Exporte in den RGW (insbesondere in die Sowjetunion) als vielmehr auf die beachtlichen Exportsteigerungen in den OECD-Raum zurückzuführen. Viele polnische Unternehmen haben 1990 vielfach ihre Ausfuhren auch über die vereinbarten Mengen hinaus in die Sowjetunion fortgesetzt, um der binnenwirtschaftlichen Rezession zu entgehen. Polen konnte deshalb 1990 einen beachtlichen Handelsüberschuß mit der Sowjetunion erzielen. 1991 gingen als Folge der Umstellung auf US-\$-Verrechnung vor allem die Exporte in die ehemaligen kleineren RGW-Länder zurück. 1991 bewirkte eine 30-prozentige Verschlechterung der Terms of Trade für Polen einen wertmäßig noch stärkeren Exportrückgang in den ehemaligen RGW. Berücksichtigt man den erheblichen Wertverlust des Transferrubel und berechnet die Anteilswerte nach konstanten Wechselkursen, dann wird deutlich, daß die regionale Reorientierung des polnischen Außenhandels vorrangig nicht 1990, sondern 1991 vollzogen wurde.⁴⁹

Keine Westverschiebung des polnischen Außenhandels zeigt sich im Handel mit den EFTA-Ländern. Ihre Bedeutung für den polnischen Außenhandel verringerte sich in den letzten Jahren sogar (Ex- und Importanteile 1992: 10,3% bzw. 13,0%). Dagegen konnten Nord- und Zentralamerika (Anteilswerte zwischen 4% und 5%) und der asiatische Raum (Anteilswerte zwischen 5% bis 10%), dort vor allem Taiwan und Süd-Korea als Importeure, ihre Positionen leicht verbessern (Tabelle 4). Bezogen auf einzelne Länder hat Deutschland (Ex- und Importanteil 1992: 31,3% bzw. 23,9%) Rußland (Ex- und Importanteil 1992: 9,5% bzw. 11,8%) als wichtigsten Handelspartner

⁴⁹ K. Marczewski, B. Sokolowska: Developments in Polish Foreign Trade under Transition: Adjustments to Shocks, Foreign Trade Research Institute, Discussion Papers, Warsaw, 1992, S. 8; bei konstanten Wechselkursen Exportanteile des RGW: 1989 34,8%, 1990 29%, 1991 18%, bei laufenden Wechselkursen: 1990 21%, 1991 17%; bei konstanten Wechselkursen Importanteile des RGW: 1989 32%, 1990 29%, 1991 20%, bei laufenden Wechselkursen: 1990 22%, 1991 19%.

(1992 vierte Position) verdrängt. Zweitwichtigster Handelspartner Polens sind die Niederlande, gefolgt von Italien (Tabelle 5).

TABELLE 5
Haupthandelspartner Polens im Jahre 1992 (in Mio US-\$)

	Export		Import		Saldo	
	ins- gesamt	Privat- sektor	ins- gesamt	Privat- sektor	ins- gesamt	Privat- sektor
Insgesamt	13186,6	5048,1	15919,9	8645,9	-2726,2	-3597,8
1. Deutschland	4132,7	1805,9	3798,0	2425,6	+334,7	-619,7
2. Niederlande	790,6	352,9	757,0	555,3	+33,6	-202,4
3. Italien	727,4	297,3	1097,4	545,3	-370,0	-248,0
4. Russland	723,3	370,5	1351,0	138,2	-627,7	+232,3
5. Großbritannien	567,0	139,5	1055,6	338,0	-488,6	-198,5
6. CSFR	498,0	149,2	503,5	325,1	-5,4	-175,9
7. Frankreich	474,4	190,6	705,6	459,8	-227,1	-269,2
8. Österreich	421,5	168,1	720,9	418,7	-299,4	-250,6
9. Belgien	352,2	130,4	390,5	265,6	-38,3	-135,2
10. Dänemark	330,5	122,1	335,4	240,7	-4,9	-118,6

Anmerkung: Die Länder wurden nach der Höhe der Exporte in US\$ gegliedert. Die USA befinden sich erst an 12. Stelle (hinter Schweden), allerdings an 8. Stelle bei den Importen.

Quelle: Handel zagraniczny 1992, dane ostateczne, GUS, Warszawa 1993.

Weiteres herausragendes Kennzeichen der polnischen Außenhandelsentwicklung ist der wachsende Anteil des Privatsektors an den Ein- und Ausfuhren, Indiz für die sich ändernden Eigentumsverhältnisse in der polnischen Volkswirtschaft. Von 1990 bis 1992 stieg der Exportanteil privater Unternehmen von ca. 8% auf ca. 38,4% und ihr Anteil an den Importen von ca. 25% auf ca. 54,5%. Die Zahlen belegen, daß die Privatunternehmen noch immer weitaus stärker import- als exportorientiert sind. Etwa 90% des Privathandels werden mit Westeuropa, vor allem mit Deutschland, Holland und Italien getätigt. Mit diesen Ländern weist der Privatsektor einen negati-

ven Saldo im Handel auf, dagegen erzielt er mit Rußland einen Überschuß im Warenaustausch.⁵⁰

4.2. Die strukturelle Entwicklung des Außenhandels

Exportorientiertes Wachstum setzt binnen- und außenwirtschaftliche Strukturänderungen voraus. Nur so können komparative Kostenvorteile genutzt, internationale Wettbewerbsfähigkeit erreicht und langfristiges Wachstum eingeleitet werden. Die Voraussetzungen für Polen und die übrigen post-sozialistischen Länder sind einerseits aufgrund der künstlich geschaffenen Arbeitsteilung innerhalb des ehemaligen RGW ungünstig. Andererseits bieten diese Länder einmalige Standortvorteile, wie die Nähe zu den westeuropäischen Märkten, vergleichsweise qualifizierte Arbeitskräfte, niedrige Lohnkosten und eigene Rohstoffvorkommnisse. In Anbetracht der durch jahrzehntelange Planwirtschaft tiefgreifenden Strukturverzerrungen und des im Inland nur schwach ausgeprägten Wettbewerbs ist daher ein exportorientierter Wachstumsansatz gerade für die post-sozialistischen Länder von großer Bedeutung. Zu untersuchen ist, ob in den letzten drei Jahren markante Strukturveränderungen im polnischen Außenhandel zu beobachten sind.

Im folgenden wird die grobe sektorale Einteilung der polnischen Statistik für die Analyse der strukturellen Außenhandelsentwicklung herangezogen. Dabei zeigt sich, daß die traditionelle Warenstruktur des polnischen Westhandels der eines Rohstoffproduzenten ähnelte, während die Güterstruktur im Handel mit den ehemaligen RGW-Ländern der eines industrialisierten Landes glich. Im Handel mit ihnen standen hohen polnischen Exporten des Maschinenbaus einschließlich Elektrogeräte⁵¹ (1989: 61,5% aller Exporte in den RGW, 56% sämtlicher Ausfuhren dieses Sektors)⁵², Energieeinfuhren aus der ehemaligen Sowjetunion gegenüber (Importanteil aus dem RGW 1989: 75,3%, und 28,9% sämtlicher RGW-Einfuhren). Dieser Warenaustausch war einerseits für die hohe Material- und Energieintensität der

⁵⁰ J. Grabowski: Sektor Prywatny w Handlu Zagranicznym, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa 1993, S. 25.

⁵¹ Im folgenden wird nur der Begriff Maschinenbau verwendet.

⁵² Prozentangaben in laufenden Preisen, vgl. Tabelle 6, 7, 8, Angaben zur Bedeutung der einzelnen Sektoren am gesamten Außenhandel wurden auch den polnischen Statistischen Jahrbüchern des Außenhandels (Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, verschiedene Jahrgänge) entnommen.

TABELLE 6

Regionale Ausrichtung der polnischen Exporte 1989 bis 1991
 Prozentanteil der Exporte in die jeweilige Region* (laufende Preise)

	EG			ehemaliger RGW			übrige Welt		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Industrieerzeugnisse:									
Maschinenbau	14,77	29,35	44,27	56,02	44,03	28,25	29,21	26,62	27,48
Brennstoffe u. Energie	36,38	47,53	39,53	25,26	10,89	17,46	38,36	41,58	43,01
Metallurgie	55,60	60,96	67,23	11,96	8,22	5,40	32,54	30,82	27,43
Chemie	29,53	44,17	39,52	33,43	18,33	26,23	36,94	37,50	34,25
Mineralogie	36,92	59,12	73,31	11,54	4,64	10,56	36,24	16,13	
Holz- u. Papier	60,41	66,02	76,18	6,14	2,20	1,37	33,45	31,78	22,45
Leichtindustrie	39,20	53,13	63,67	18,69	18,95	11,46	42,11	28,12	24,87
Nahrungsmittel	57,77	61,00	64,06	5,01	6,00	10,01	37,22	34,00	25,93
Bauwirtschaft	13,03	47,71	57,83	53,47	26,83	25,05	33,50	23,46	17,12
Landwirtschaft	67,95	66,67	66,82	17,11	9,26	19,18	14,94	24,07	14,00
Insgesamt	32,05	47,24	55,59	34,82	21,38	16,81	33,13	31,38	27,60

Quelle: K. Marczewski, B. Sokolowska, op. cit., S. 45.

* Gesamtexporte des jeweiligen Sektors = 100%.

TABELLE 7

Regionale Ausrichtung der Importe (fob) von 1989-1991
 Prozentanteil der Exporte in die jeweilige Region* (laufende Preise)

	EG			ehemaliger RGW			übrige Welt		
	1889	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
Industrieerzeugnisse:									
Maschinenbau	34,31	54,77	57,95	18,17	14,07	10,66	27,52	31,16	31,39
Brennstoffe u. Energie	3,08	17,48	14,23	75,28	57,77	55,87	21,64	24,75	29,90
Metallurgie	46,51	45,59	48,63	29,55	29,41	26,68	23,94	25,00	24,69
Chemie	52,16	59,13	62,02	15,22	7,83	10,35	32,62	33,04	27,63
Mineralogie	32,79	46,54	67,63	40,16	16,29	12,72	27,05	37,17	19,65
Holz u. Papier	18,75	37,50	51,63	30,73	6,25	6,10	50,52	56,25	42,27
Leichtindustrie	22,69	37,70	41,69	14,38	6,56	7,49	62,93	55,74	50,82
Nahrungsmittel	36,78	55,70	64,38	7,60	5,06	9,27	55,72	39,24	26,35
Bauwirtschaft	18,96	52,13	3,61	81,04	16,26	65,26	0,00	31,61	31,13
Landwirtschaft	49,56	45,00	65,03	3,73	5,00	4,25	46,71	50,00	30,72
Insgesamt	33,84	45,64	49,91	12,19	22,26	19,01	33,97	32,10	31,08

Quelle: K. Marczewski, B. Sokolowska, op. cit., S.

* Gesamtimporte des jeweiligen Sektors = 100%.

TABELLE 8

Warenstruktur und Wachstumsraten des Außenhandelsvolumens von 1989-1991
(in Prozent, 1990 Preise)

	Export			Import CIF			1991	
	1889	1990	1991	1989	1990	1991	Export 1989=100	Import CIF
Industrieerzeugnisse:								
Maschinenbau	34,3	29,3	22,2	34,5	39,8	43,5	73,1	140,3
Brennstoffe u. Energie	10,9	10,1	9,6	14,8	20,7	11,8	99,2	85,2
Metallurgie	11,7	14,6	17,7	8,8	6,9	3,9	170,7	48,3
Chemie	9,9	12,0	10,5	14,9	11,6	12,3	120,7	91,7
Mineralogie	1,5	1,7	3,4	1,2	1,3	1,8	249,9	182,8
Holz u. Papier	4,0	4,1	7,0	2,1	1,6	2,4	195,2	122,4
Leichtindustrie	7,2	6,4	5,9	6,8	6,1	6,1	92,2	97,3
Nahrungsmittel	9,8	10,0	10,0	9,8	7,8	11,8	115,3	133,1
Bauwirtschaft	5,4	4,8	4,8	0,0	0,0	99,9	185,0	
Landwirtschaft	3,8	5,4	6,9	4,6	2,0	3,5	204,9	82,9
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	111,0	113,1

Quelle: K. Marczewski, B. Sokolowska, op.cit., S.

TABELLE 9

**Polnische Exportstruktur (in %) in den ehemaligen RGW und die EG
nach Industriesektoren in den Jahren 1985, 1989, 1990 und 1991^a**

Industriezweige	1985		1989		1990		1991	
	EG	RGW	EG	RGW	EG	RGW	EG	RGW
Maschinenbau	11,3	63,8	20,7	71,0	21,6	67,7	22,0	45,3
Metallurgie	15,1	7,3	21,0	4,0	23,1	6,1	24,3	6,5
Chemie	11,8	9,5	11,2	11,6	13,3	11,1	10,2	21,6
Holz und Papier	4,2	0,7	6,5	0,7	6,3	0,5	11,1	0,7
Leichtindustrie	7,1	5,5	8,0	3,3	8,0	6,1	8,7	5,0
Nahrungsmittel	11,8	2,0	19,9	1,7	15,1	2,5	14,3	7,2
Brennstoffe und Energie	38,7	11,3	12,7	7,9	12,6	6,1	9,4	13,7

^a Gesamtexporte der Industriesektoren in die jeweilige Region = 100%.
Quelle: Kaminski, op.cit., S. 23.

TABELLE 10

Außenhandelsstruktur Polens im Jahre 1992

	Export (%)	Import (%)	Saldo (in Mio. US \$)
Insgesamt	100,0	100,0	-2726,2
Maschinenbau	24,17	35,50	-2461,5
Brennstoffe und Energie	10,54	16,84	-1290,5
Metallurgie	16,90	4,51	+ 1510,8
Chemie	12,19	17,43	-1166,7
Mineralogie	3,14	2,27	+ 52,3
Holz und Papier	7,63	3,57	+ 438,3
Leichtindustrie	8,49	4,47	+ 408,4
Nahrungsmittel	9,77	8,57	- 75,1
Übrige Industriezweige	0,65	3,07	-402,6
landwirtschaftliche			
Erzeugnisse	5,44	3,57	+ 149,5
Forstwirtschaft	0,60	0,03	+ 73,7
Sonstige	0,48	0,16	+ 37,3

Quelle: Jagiello, op. cit. S. 15.

Industrie verantwortlich, ermöglichte es Polen jedoch andererseits mit den erzielten Rubelbeträgen die Energielieferungen aus der Sowjetunion zu finanzieren. Polen lieferte in den RGW vor allem Schiffe, Fahrzeuge, Maschinen- und Ausrüstungsgüter, Erzeugnisse der Präzisionsindustrie (Feinmechanik, Optik, Meßgeräte) und der Metallverarbeitung. Diese Erzeugnisse galten als "weiche" Exportgüter, weil mit ihnen nur der nicht-konvertible Transferrubel zu erwirtschaften war.⁵³

TABELLE 11

Exportstruktur nach Sektoren und Ländergruppen im Jahre 1992 (in %)

	Industrie- länder EG	Entwick- lungs- länder	Länder Mittel- und Osteuropas	insges.	
Insgesamt	71,85	57,88	12,78	15,37	100,0
Maschinenbau	16,71	13,90	3,71	3,76	24,17
Brennstoffe und Energie	6,84	4,45	0,79	2,90	10,54
Metallurgie	11,76	9,83	3,75	1,39	16,90
Chemie	7,70	5,84	2,38	2,11	12,19
Mineralogie	2,79	2,34	0,12	0,23	3,14
Holz und Papier	6,92	5,84	0,41	0,30	7,63
Leichtindustrie	7,22	5,94	0,26	1,01	8,49
Nahrungsmittel	7,45	5,98	0,84	1,48	9,77
Übrige Industriezweige	0,56	0,44	0,02	0,07	0,65
landwirtschaftliche Erzeugnisse	3,06	2,77	0,41	1,97	5,44
Forstwirtschaft	0,48	0,25	0,01	0,11	0,60
Sonstige	0,35	0,25	0,09	0,04	0,48

Quelle: Jagiello, op. cit., S. 16.

⁵³ K. Marczewski, B. Sokołowska: Developments in Polish Foreign Trade under Transition: Adjustments to Shocks, Foreign Trade Research Institute, Discussion Papers, Warsaw, 1992, S. 9-10.

TABELLE 12

Importstruktur nach Sektoren und Ländergruppen im Jahre 1992 (in %)

	Industrie- länder EG	Entwick- lungs- länder	Länder Mittel- und Osteuropas	insges.	
Insgesamt	72,37	53,08	11,36	16,27	100,0
Maschinenbau	31,07	22,96	2,28	2,16	35,50
Brennstoffe und Energie	7,05	4,36	2,75	7,04	16,84
Metallurgie	2,69	1,73	0,19	1,64	4,51
Chemie	14,32	11,25	0,76	2,36	17,43
Mineralogie	1,55	1,24	0,36	0,37	2,27
Holz und Papier	3,15	1,81	0,31	0,28	3,57
Leichtindustrie	2,08	1,70	1,67	0,72	4,47
Nahrungsmittel	6,09	4,62	1,35	1,13	8,57
Übrige Industriezweige	2,39	1,85	0,05	0,19	3,07
landwirtschaftliche Erzeugnisse	1,83	1,45	1,37	0,37	3,57
Forstwirtschaft	0,02	0,02	0,01	0,01	0,03
Sonstige	0,14	0,11	0,01	0,01	0,16

Quelle: Jagiello, op.cit. S. 16.

Im Bereich der RGW-Importe dominierte zwar der Maschinenbau (Importanteil 1989: 43,1%), insbesondere Erzeugnisse der elektronischen und elektrotechnischen Industrie (vor allem aus der DDR und CSSR), doch konnte Polen dank hoher Ausfuhren hier seinen größten Handelsüberschuß erzielen. An zweiter Stelle folgte der Chemiesektor, insbesondere mit pharmazeutischen Erzeugnissen. Bei den Importen kommt der Metallurgie (vor allem Eisenerze, Rohstahl, nicht-metallische Rohstoffe) besondere Bedeutung zu, wobei Polen hier sein zweithöchstes sektorales Handelsdefizit mit dem RGW verzeichnete.

Dagegen glich die Struktur des polnischen Außenhandels mit dem Westen der eines "Rohstoffproduzenten". Hohe Exportanteile und Exportüberschüsse wurden erzielt im Bereich der Energieträger (vor allem Kohle), der Nahrungsmittelindustrie (vor allem verarbeitete Fleischerzeugnisse), mit einfach verarbeiteten Erzeugnissen der Metallurgie (insbesondere Kupfer und Walzwaren) und mit arbeitsintensiven Erzeugnissen der Leichtindustrie (Schuhe, Textilien). Polens Wettbewerbsposition bei ressourcen-intensiven

Erzeugnissen verstärkte sich, gemessen an den Exportanteilen in die OECD-Länder, in den 80er Jahren noch, d.h. das Land war bei höherwertigen Erzeugnissen immer weniger imstande zu konkurrieren.⁵⁴

Die Westexporterzeugnisse galten trotz ihres geringeren technologischen Standards als "harte" Exportgüter, weil mit ihnen im Gegensatz zu den "weichen", technologisch höherwertigen, jedoch auf westlichen Märkten nicht konkurrenzfähigen Exportgütern, Devisen erwirtschaftet wurden. Dennoch konnte der Maschinenbau (einschließlich Elektrogeräte) den höchsten Exportanteil in den Westen erzielen (18,4% der Exporte, 14,8% der Gesamtexporte des Sektors⁵⁵, Schiffe, PkWs, Schienenfahrzeuge, Ausrüstungsgüter sowie Erzeugnisse der Metallverarbeitung), allerdings auch aufgrund hoher Einfuhren (höchster Importanteil: 1989 37,3% der Einfuhren) von technologisch höherwertigen Erzeugnissen (Werkzeugmaschinen und elektronische Geräte) das höchste sektorale Handelsdefizit.⁵⁶

Mit dem Zusammenbruch des RGW-Handels und der Westorientierung des polnischen Warenaustausches mußte sich das Güterprofil des gesamten polnischen Außenhandels auf den ersten Blick dem eines "rohstoffproduzierenden Landes" und damit dem des Westhandels annähern. Angesichts des zunehmenden marktwirtschaftlichen Drucks auf die Unternehmen (Beseitigung der Überschußnachfrage, binnenwirtschaftliche Rezession, größere finanzielle Verantwortung) und des Übergangs zur Hartwährungsverrechnung haben die Importeure des ehemaligen RGW ihre Einfuhren zunehmend von "weichen" auf "harte" Güter umgestellt. Dies ist insofern verständlich, als die Unternehmen ihre knappen Devisenreserven möglichst effizient einsetzen mußten und nicht mehr bereit waren, Erzeugnisse ihrer ehemaligen RGW-Partner zu erwerben, wenn diese nicht international wettbewerbsfähig waren. Zudem änderte sich 1991 die Importnachfrage aufgrund der Wirtschaftskrise in allen ehemaligen RGW-Ländern, was dazu führte, daß insgesamt weniger Investitionsgüter und Vorprodukte nachgefragt wurden.

Mit dem Zusammenbruch der traditionellen Handelsstrukturen nahm auch die Bedeutung des Maschinenbaus (einschließlich Elektrogeräte) in der polnischen Exportstruktur ab, da dieser Sektor nur unzureichend in der Lage war, sich auf westliche Märkte umzustellen. Sein Anteilswert an den Gesamtexporten sank (1989-1991 von 38,4% auf 22,4%) und auch seine Exportorien-

⁵⁴ B. Kaminski: Foreign Trade during the Market Transition in Poland, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 4-8

⁵⁵ Angabe bezogen auf die EG.

⁵⁶ Vgl. P. Pysz, W. Quaisser: Außenhandel, in: Länderbericht Polen, W. Wöhlke (Hrsg.), Bonn 1991, S.350-351.

tierung (Anteil der Ausfuhren an der Inlandsproduktion) ging zurück.⁵⁷ Dennoch verzeichnete der Maschinenbau weiterhin die höchsten Ausfuhren, es folgen die Metallurgie, die chemische Industrie und die Brennstoffe. Der Maschinenbau weist allerdings auch die höchsten Einfuhren aus den westlichen Industrieländern und das höchste sektorale Handelsdefizit (1992 etwa 2,5 Mrd. US \$) auf. Er konnte jedoch seine Ausfuhren in die EG von 1989 bis 1991 überdurchschnittlich steigern und seinen Anteil an den polnischen EG-Exporten von ca. 20% auf 22% leicht erhöhen, d.h. auch hier mußte teilweise der Ost- durch den Westhandel substituiert werden. Exemplarisch läßt sich dies bei den Ausrüstungen für Kraftwerke nachvollziehen, die zu den wichtigsten Exporterzeugnissen des Elektromaschinenbaus gehören.⁵⁸

Nachdem 1990 und 1991 im Maschinenbau (einschließlich Elektrogeräte) ähnlich wie in anderen Industriezweigen die Produktion drastisch zurückging (1990 um 22% und 1991 um 119,8%), konnte 1992 infolge der binnenwirtschaftlichen Erholung wieder ein Produktionswachstum von 7,7%, vor allem bei PKWs, Farbfernsehern, elektrotechnischen und elektronischen Geräten (weiterer Rückgang im Maschinenbau), verzeichnet werden. Dabei gelang es die in US \$ bewerteten Exporte trotz des entgegengesetzten Trends um 15,3% vor allem bei Transportausrüstungsgütern sowie bei Maschinen und Ausrüstungen, zu erhöhen und den Exportanteil des Maschinenbaus (einschließlich Elektrogeräte) von ca. 22,4% 1990 auf 24,2% 1991 zu steigern. Da gleichzeitig die Ausfuhren in die ehemaligen RGW-Länder zurückgingen, setzte sich auch im Elektromaschinenbau die Exportverlagerung von den östlichen auf die westlichen Märkte fort. Dagegen sanken 1992 die Einfuhren vor allem im Bereich der Transportausrüstungen und Elektrogeräte gegenüber dem Vorjahr um 2,8% und der Importanteil fiel von 37,6% auf 35,5%, wodurch sich das noch immer hohe sektorale Handelsdefizit etwas verminderte.⁵⁹

Keine stärkere "Rohstofforientierung" des polnischen Außenhandels läßt sich dagegen im Brennstoff- und Energiebereich, dem dritt wichtigsten Exportzweig, feststellen. Der Exportanteil dieses Sektors ist 1989-1990

⁵⁷ Die folgende Analyse der Außenhandelsentwicklung stützt sich auf die Tabellen 6 bis 16; Die Angaben über die Anteilswerte der Exporte an der Binnenproduktion stammen aus der Untersuchung von: E. Jagiello: *Obroty Towarowe Handlu Zagranicznego Polski w 1992 R. i Prognoza na Lata 1993-1993*, in: *Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny*, Warszawa, 1993, S. 18.

⁵⁸ B. Kaminski: *Foreign Trade during the Market Transition in Poland*, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 22-25, der Export von Ausrüstungen für Kraftwerke, einem typischen "weichen" Exportprodukt, nahm 1989-1990 in den RGW ab, in die EG zu.

⁵⁹ D. Zbytniewski: *Wyroby Przemyslu Elektromaszynowego*, in: *Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny*, Warszawa, 1993, S. 55-58.

unwesentlich von 9,6% auf 10,7% (laufende Preise) gestiegen und volumemäßig sogar gefallen. In US \$ berechnet, sanken die Ausfuhren 1992 um 9,8% und der Exportanteil überhaupt fiel von 11,7% auf 10,7%. Zudem ist die Exportorientierung (Anteil der Ausfuhren an der Industrieproduktion) dieses Sektors von 1989 bis 1992 zurückgegangen. Zwar stiegen die Brennstoff- und Energieexporte in die EG und die Entwicklungsländer auf Kosten derjenigen in den ehemaligen RGW, doch war der Anteil der Energieträger an der polnischen Exportstruktur in die EG rückläufig (1989: 12,6%, 1991: 9,4%).

Die Steinkohle ist trotz sinkender Fördermengen mit 6,2% sämtlicher Ausfuhren noch immer das wichtigste Exportprodukt Polens. Die Hauptabnehmer sind westliche Länder, vor allem Deutschland und Österreich. Der polnische Bergbau wird allerdings durch steigende Förderkosten, sinkende Fördermengen und anhaltende Streiks beeinträchtigt, die den von der Weltbank unterstützten und gerade begonnenen Umstrukturierungsprozeß behindern. Die Konkurrenzfähigkeit des polnischen Bergbaus sinkt (USA, Kanada und Australien besitzen im Bergbau eine 10- bis 14-fach höhere Arbeitsproduktivität) und dürfte langfristig nicht durch die niedrigen Arbeitskosten auszugleichen sein. 1992 stiegen trotz Förderungsrückgangs und geringen Exportwachstums die Kohlehalden auf 4,2 Mio. t an. Der international verschärfte Wettbewerb, hervorgerufen durch u.a. östliche Nachbarländer wie die Ukraine, Importbarrieren und Überkapazitäten in westlichen Industrieländern trüben die künftigen Exportaussichten des Kohlebergbaus.⁶⁰

Aufgrund der hohen sowjetischen Öl- und Gaslieferungen verzeichnete Polen im Brennstoff- und Energiesektor insgesamt die zweithöchsten Einfuhren und ein hohes sektorales Handelsdefizit. Dennoch kam dem Energiebereich eine Schlüsselrolle im Westexport zu, da hier die größten Deviseneinnahmen erzielt wurden. Angesichts der noch immer hohen Öl- und Erdgaslieferungen, die jetzt allerdings in konvertiblen Währungen bezahlt werden müssen, hat dieser Sektor seine Funktion als Hauptquelle für Deviseneinnahmen eingebüßt und weist im Gegenteil ein hohes Defizit von fast 1,3 Mrd. US \$ auf. Dabei haben sich die Bezugsquellen Polens verschoben, da aus der ehemaligen Sowjetunion weitaus weniger Erdöl und Gas eingeführt werden. Im Jahre 1989 lieferte die Sowjetunion noch 70,8% aller polnischer Brennstoff- und Energieimporte, 1990 betrug dieser Anteilswert 64,3% und 1991 nur noch 55,3%. Dagegen konnte der Iran seinen Anteil an den polnischen Energie- und Brennstoffimporten von nicht einmal 2% im Jahre 1989 auf fast 14% im Jahre 1991 vergrößern.

⁶⁰ J. Chojna: Surowce Energetyczne, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 37-40.

Ein weiteres Merkmal der Strukturveränderungen im Außenhandel ist die steigende Bedeutung der weitgehend auf einfacher Materialverarbeitung basierenden Grundstoffe (Mineralogie) sowie der Holz- und Papierindustrie. Diese Bereiche weisen ein starkes Exportwachstum auf. Sie erhöhten zusammen ihren Exportanteil 1989-1992 von 4,2% (laufende Zlotypreise) auf 10,8% (laufende US \$ Preise), da sie ihre Exportorientierung (Anteil an der Industrieproduktion) erhöhten und ihre RGW-Ausfuhren durch Westexporte substituierten. Dadurch konnten sie ihre Anteile an den gesamten Westexporten erhöhen und dank moderater Einfuhren einen Exportüberschuß von 490 Mio. US \$ erzielen. Davon entfielen allein auf die Holz- und Papier-

Produktion ein Produktionswachstum auf (+1,7%), und konnte seine Ausfuhren um 3,1% vergrößern, vor allem bei Holzstoffen, Papier und Möbeln steigern. Allerdings erhöhten sich hier auch die Importe überdurchschnittlich um 44,5%, insbesondere bei Pappe, Papier und Möbel.⁶¹

Die arbeitsintensive Leichtindustrie (vor allem die Textilindustrie in Lodz) war derjenige Sektor, der 1990 am stärksten unter dem drastischen Rückgang der Binnennachfrage zu leiden hatte und am deutlichsten seine Produktion einschränken mußte (1990 um 33%, 1991 um 11,9%). Veraltete Produktionsanlagen und hohe Produktionskosten beeinträchtigten den Wettbewerb mit Erzeugnissen aus Fernost nicht nur auf dem Binnenmarkt, sondern auch international. Waren 1990 Exportorientierung und Exportanteil der Leichtindustrie noch rückläufig (zwischen 6% und 8%), zeigen beide Indikatoren ab 1991 dank eines beachtlichen Exportwachstums (vor allem bei Wolle und Baumwollfasern) von 51,5% (in US \$) bei gleichzeitiger Aufwärtsentwicklung der Inlandsproduktion (+4%) steigende Tendenz. Da gleichzeitig die Importe um 26,5% sanken, konnte Polen 1992 in diesem Sektor einen deutlichen Handelsüberschuß von 408 Mio. US \$ erzielen, wobei trotz Importbeschränkungen der EG zunehmend europäische Märkte beliefert werden.⁶²

Die oft geäußerte Vermutung, Polen habe im Bereich der rohstoff- und arbeitsintensiven Agrarwirtschaft besondere komparative Vorteile und deshalb günstige Exportchancen, wird durch die Entwicklung der ersten Reformjahre nicht bestätigt. Zwar wies die Landwirtschaft aufgrund des Einbruchs der Binnennachfrage ein beachtliches volumenmäßiges Export-

⁶¹ E. Duchnowska: Wroby Przemyslu Drezewno-Papierniczego, Wroby Przemyslu Mineralnego, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 49-52.

⁶² W. Burczynski: Wroby Przemyslu Lekkiego, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 52-55.

wachstum (1990: 63%, 1991: 25,6%) bei gleichzeitiger Steigerung ihres Exportanteils auf, doch schon 1992 kehrte sich dieser Trend wegen steigender Binnenachfrage und Produktionseinbrüchen wieder um. Die Exportentwicklung der Nahrungsmittelindustrie ist allerdings enttäuschend, da sie angesichts unbedeutender Ausfuhrsteigerungen ihren Exportanteil von ca. 10% lediglich konstant halten konnte. Dabei war die Exportorientierung (Anteil an der Binnenproduktion) dieses Sektors sogar rückläufig.

Im gesamten Agrar- und Nahrungsmittelsektor zeigte sich 1992 sogar ein wertmäßiger Exportrückgang von 19,4% und volumenmäßig von ca. 16% (Schätzung). Da die Einfuhren weitaus weniger zurückgingen (um 8,6%), wurde Polen 1992 zu einem Nettoimporteure von Agrar- und Nahrungsmitteln (-41,9 Mio. US \$), während es noch 1991 einen positiven Saldo von 236,9 Mio. US \$ verzeichnen konnte.⁶³ Andere Angaben weisen allerdings für 1992 einen Überschuß beider Sektoren von 73,9 Mio. US \$ aus. Polen führt vor allem Lebewiehe, Milcherzeugnisse, Gemüse sowie verarbeitetes Obst und Gemüse aus und erzielte hier 1992 Nettoexporteinnahmen von 558 Mio. US \$. Importiert werden insbesondere Futtermittel, Öle und Fette, Kaffee, Tee, Gewürzmittel, Tabakwaren und Fische (Defizit von 495 Mio. US \$).⁶⁴

Im Bereich der landwirtschaftlichen Grunderzeugnisse sind die Exportchancen allerdings auch durch die restriktiven Handelsbeschränkungen der EG stark beeinträchtigt, die vor allem im Bereich der Viehwirtschaft für Polen schmerzhaft sind. Daran hat auch das Assoziierungsabkommen mit der EG nichts geändert, obwohl Quoten, Abschöpfungen und Zölle schrittweise vermindert werden. Dies erklärt auch, warum der Agrarsektor seine Westorientierung (EG) im Exportbereich nicht wesentlich erhöhen konnte. Die Landwirtschaft steht zudem unter erheblichem strukturellen Anpassungsdruck, um bei Weltmarktpreisen (andere Konstellationen sind unrealistisch) konkurrenzfähig zu sein. Dabei weist die kleinbäuerliche, teilweise stark parzellierte Agrarwirtschaft erhebliche Nachteile auf, zumal der landwirtschaftliche Strukturwandel durch hohe Arbeitslosigkeit, Modernisierung in der Agrarproduktion, geringe Eigenkapitaldecke sowie hohe Kreditkosten (bei unsicheren Inflationserwartungen) behindert wird.

Auch in der landwirtschaftliche Grunderzeugnisse verarbeitenden Nahrungsmittelindustrie behindern hohe Produktionskosten und geringe Qualitätsstandards (dieser Industriezweig war einer der ineffizientesten) eine dynamische Exportentwicklung. Dabei spürte dieser Sektor vor allem 1991

⁶³ J. Danielewski: Artykuły Rolno-Spożywcze, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 60-61.

⁶⁴ J. Danielewski: Artykuły Rolno-Spożywcze, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 62.

verstärkt den Wettbewerbsdruck der Westimporte. Dies gilt insbesondere für Milcherzeugnisse, Konzentrate, Zuckerwaren und selbst für Fleischerzeugnisse, die 1991 erhebliche Importsteigerungen (zwischen 100% und 200%) vorzuweisen hatten und hohe Nettoimporte bei den verarbeiteten Nahrungsmitteln hervorriefen. Stärkere Importbarrieren und eine langsamere Verbesserung von Qualität und Marketing polnischer Erzeugnisse wirkten sich 1992 positiv auf die Wettbewerbsposition der polnischen Nahrungsmittelindustrie aus. Doch der polnische Agrar- und Nahrungsmittelsektor wird erst nach erheblichen Modernisierungsanstrengungen in der Lage sein, seine komparativen Kostenvorteile im Außenhandel zu nutzen. Allerdings tragen die Modernisierungsanstrengungen der letzten zwei bis drei Jahre bereits erste Früchte.

Zwar ist es richtig, daß der Anteil technologisch höherwertiger Erzeugnisse des Maschinenbaus in der polnischen Exportstruktur rückläufig war, doch ist die Schlußfolgerung, die in den Westen gerichtete Exportentwicklung basiere vorrangig auf Rohstoffen, nicht korrekt. Das Gegenteil ist der Fall. Polen konnte überraschend seine Exporte in den OECD-Raum vor allem im Bereich der verarbeiteten Erzeugnisse, jedoch nicht im Agrar-, Energie- und Rohstoffsektor ausdehnen. Die Importe aus Polen erhöhten ihren Anteil an den Gesamtimporten der OECD von 0,28% (1984-1989) auf 0,37% (1990-1991), d.h. um 28%. Der Importanteil von verarbeiteten Erzeugnissen stieg indes im gleichen Vergleichszeitraum von 0,17% auf 0,28%, d.h. um 63%.⁶⁵

Die 1989-1991 stark gestiegenen Westexporte der verarbeitenden Industrie lassen sich allerdings weniger auf technologisch höher entwickelte Erzeugnisse zurückführen, als vielmehr auf vermehrte material- und arbeitsintensive Produkte. Dies gilt insbesondere für die Metallurgie (vor allem Stahlbleche, Stahl, Zinkbleche), die aufgrund der geringen binnenwirtschaftlichen Nachfrage seitens des Elektromaschinenbaus um ihr Überleben kämpfte, jedoch teilweise die Rezession durch steigende Exporte in den Westen abschwächen konnte. Dies wird u.a. daran deutlich, daß der Hüttenbau seinen Exportanteil an der verkauften Industrieproduktion von 27% 1990 auf 42,1% im Jahre 1992 steigern konnte. Der Elektromaschinenbau verlor damit die höchste Exportquote von allen Industriezweigen an ihn (Exportanteil an der Industrieproduktion des Sektors).⁶⁶

Die wachsende Bedeutung der Metallurgie (zweite Exportposition) zeigt sich nicht nur in ihrem überdurchschnittlichen Exportwachstum (vor allem

⁶⁵ B. Kaminski: Foreign Trade during the Market Transition in Poland, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 8.

⁶⁶ E. Jagiello: Obroty Towarowe Handlu Zagranicznego Polski w 1992 R. i Prognoza na Lata 1993-1993, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 18.

steigende Exportanteile in die EG), sondern auch im höchsten sektoralen Handelsüberschuß (1,5 Mrd, US \$). Trotz Exportwachstums dieser Branche (um 3,5%, CN-Klassifikation 72 und 73) im Jahre 1992 zeichnen sich angesichts der weltweiten Stahlkrise auch für Polens Hüttenbau schwierigere Exportbedingungen ab. Der Rückgang der Ausfuhren bei Walzwaren beträgt nach Expertenschätzungen fast 30% und führt zu einer Verschlechterung der Warenstruktur der Exporte (Zunahmen der Halbwaren). Zudem hatte Polen unter den Antidumping-Maßnahmen der EG zu leiden.⁶⁷

Auch in der Metallurgie hängen künftige Exportchancen und internationale Wettbewerbsfähigkeit von Umstrukturierungsmaßnahmen ab, die jedoch erst langsam in Kraft treten. Die Krise der polnischen Metallurgie läßt sich an der entgegen dem allgemeinen Trend rückläufigen Produktion und an den sich verschlechternden Finanzergebnissen der Branche erkennen. Die Produktionskosten werden infolge steigender Preise für Eisenerzimporte aus der Ukraine und Übersee sowie wegen der höheren Belastung durch Umweltschutz und Kapitaldienst weiter steigen. Die Umstrukturierungsmaßnahmen sehen die Kommerzialisierung und Privatisierung der Eisen- und Stahlhütten vor, deren Arbeitsproduktivität sich fast vervierfachen soll (von 22 Arbeitsstunden für 1 t Stahl auf 6 Arbeitsstunden). Dabei will man die Kapazitäten des Hüttenwesens von 15 Mio. t auf 12 Mio. t jährlich senken und die Beschäftigtenzahl von derzeit (Anfang 1993) ca. 110000 auf 43000 reduzieren. Schätzungen ergeben Umstrukturierungskosten von ca. 4,5 Mrd. US \$, die sicherlich nicht ohne Direktinvestitionen bzw. ausländische Kredite zu finanzieren sein werden.⁶⁸

Auch in der Chemieindustrie, die noch vor den Brennstoffen die dritte Exportposition einnimmt, herrschen vergleichsweise homogene rohstoff- und energieintensive Massenerzeugnisse niedriger Verarbeitungsstufe (u.a. Kunstdünger) vor. Diese Erzeugnisse sind aufgrund günstiger Preise ohne größeren Marketingaufwand auf den westlichen Märkten konkurrenzfähig. Volumenmäßig konnte die Chemieindustrie nur 1990 ein deutliches Exportwachstum verzeichnen, wobei sich ihr Exportanteil trotz sinkender Exportorientierung (Anteil an der Binnenproduktion des Sektors) leicht erhöhte. Gleichzeitig machte sich hier eine zunehmende Westorientierung der Ausfuhren bemerkbar. 1992 gingen die in US \$ bewerteten Exporte angesichts weltweiter konjunktureller Abwärtsentwicklung um ca. 7,9% zurück, während die Importe (meist höherwertige Erzeugnisse aus der EG)

⁶⁷ Z. Wołodkiewicz: Wyroby Metalurgiczne, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 41-45.

⁶⁸ Z. Wołodkiewicz: Wyroby Metalurgiczne, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 41-45.

um 38,7% stiegen. Dadurch vergrößerte sich der negative Saldo im Handel mit diesen Erzeugnissen auf 1,1 Mrd. US \$.⁶⁹

Ein weiterer Indikator für die Strukturänderungen im polnischen Außenhandel ist der expandierende Privatsektor (Tabellen 13, 14). Bei den überwiegend in die EG gerichteten Exporten privater Unternehmen dominierte 1992 der Maschinenbau einschließlich Elektrogeräte (ca. 25%), gefolgt von der Nahrungsmittelindustrie (21,5%), der Leichtindustrie (12,2%) und der Landwirtschaft (11,8%). Dagegen sind die Exportanteile der Metallurgie (6,9%), des Brennstoff- und Energiebereichs weitaus geringer als bei den Gesamtexporten, d.h. insgesamt ist eine stärkere Spezialisierung auf rohstoff- und arbeitsintensive Erzeugnisse (abgesehen Brennstoffe) festzustellen.⁷⁰ Privatbetriebe dominieren auch im bisher nur unzureichend erfaßten, aber expandierenden Dienstleistungssektor (im Baugewerbe Anteil 62,2%, im Transportwesen 77,7%). Der überwiegende Teil des etwa 700 Mio. US \$ betragenden positiven Dienstleistungsbilanzsaldos (1991) wird mit den westlichen Industrieländern erwirtschaftet. Die Gewinne im Dienstleistungssektor (vorrangig Seetransporte und industrielle Dienstleistungen) stellen fast ein Viertel der gesamten Exporteinnahmen Polens dar, und es besteht die Hoffnung, daß sie den Rückzug des Elektromaschinenbaus, der Kohle und künftig auch der Metallurgie im Exportbereich kompensieren können.⁷¹

Die Warenstruktur auf der Importseite ist gekennzeichnet durch die tiefe Rezession der verarbeitenden Industrie und seit Mitte 1990 durch die gestiegene Nachfrage nach westlichen Konsumgütern. Während diese noch Anfang 1990 wegen der rückläufigen Realeinkommen und der starken Abwertung sehr begrenzt war, stieg sie Mitte 1990 nicht zuletzt als Folge der realen Aufwertung des Zloty. Begünstigt wurde diese Tendenz zudem durch den Mangel an entsprechenden polnischen Erzeugnissen gleicher Qualität und durch das liberale Außenhandelsregime bei niedrigen Zöllen (vor allem 1990-1991). Die Konsumgüterimporte stiegen vor allem im Bereich des Maschinenbaus (PKWs, Computer, Elektronische Erzeugnisse) und im Bereich der verarbeiteten Agrarerzeugnisse. Dagegen gingen die Importe von Vorprodukten der Metallurgie sowie aus dem Energiebereich deutlich zurück.⁷²

⁶⁹ E. Drewnowska: Wroby Przemyslu Chemicznego, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 45-47.

⁷⁰ J. Grabowski: Sektor Prywatny w Handlu Zagranicznym, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 25-29. Bei den Einfuhren wiederum weisen der Elektromaschinenbau, die chemische Industrie und die Nahrungsmittelindustrie die höchsten Anteile auf.

⁷¹ J. Grabowski: Obroty Handlowe Usługami, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 65-70.

⁷² OECD, Economic Surveys, Poland, Paris, 1992, S. 139.

TABELLE 13
**Exportstruktur des Privatsektors nach Waren- und Ländergruppen
im Jahre 1992**

	Insgesamt		EG		Mittel- u. Osteuropa		übrige Länder	
	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %
Insgesamt	69007,7	100,0	42722,0	100,0	12699,3	100,0	13596,4	100,0
Maschinenbau	17119,4	24,8	10780,6	25,2	2553,7	20,1	3785,1	27,8
Brennstoffe und Energie	1876,3	2,7	469,3	1,1	641,9	5,1	765,1	5,6
Metallurgie	4728,6	6,9	3161,0	7,4	655,7	5,2	911,9	6,7
Chemie	4093,8	5,9	1967,0	4,6	945,5	7,4	1181,3	8,7
Mineralogie	1771,5	2,6	1304,4	3,1	241,6	1,9	225,5	1,7
Holz und Papier	6446,5	9,3	5190,1	12,1	338,2	2,7	918,2	6,8
Leichtindustrie	8413,3	12,2	5638,7	13,2	1483,9	11,7	1290,7	9,5
Nahrungsmittel	14803,5	21,5	9089,6	21,3	2332,8	18,4	3381,1	24,9
Übrige Industriezweige landwirtschaftliche	873,5	1,3	545,2	1,3	117,3	0,9	211,0	1,6
Erzeugnisse	8138,0	11,8	4196,3	9,8	3216,2	25,3	725,5	5,3
Forstwirtschaft	554,8	0,8	310,6	0,7	110,4	0,9	133,8	1,0
Sonstige	188,7	0,3	69,0	0,2	34,5	0,3	85,2	0,6

Quelle: J. Grabowski, Sektor Prywatny w Handlu Zagranicznym, in: Polski Handel ..., op. cit. S. 28.

TABELLE 14

**Importstruktur des Privatsektors nach Waren- und Ländergruppen
im Jahre 1992**

	Insgesamt		EG		Mittel- u. Osteuropa		übrige Länder	
	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %	Mrd. Zl	in %
Insgesamt	119810,8	100,0	69618,1	100,0	13363,5	100,0	36829,2	100,0
Maschinenbau	47839,9	39,9	30264,2	43,5	2887,4	21,6	14688,3	39,9
Brennstoffe und Energie	3669,5	3,1	1845,1	2,7	1138,2	8,5	686,2	1,9
Metallurgie	2430,2	2,0	1222,1	1,8	694,9	5,2	513,2	1,4
Chemie	23109,5	19,3	14808,6	21,3	3234,9	24,2	5066,0	13,8
Mineralogie	2850,2	2,4	1952,9	2,8	503,2	3,8	394,1	1,1
Holz und Papier	5449,1	4,6	2851,5	4,1	359,4	2,7	2238,2	6,1
Leichtindustrie	8451,4	7,1	3007,3	4,3	1401,8	10,5	4042,3	11,0
Nahrungsmittel	14397,8	12,0	8003,4	11,5	2084,7	15,6	4309,7	11,7
Übrige Industriezweige landwirtschaftliche	5272,3	4,4	3103,1	4,5	371,4	2,8	1797,8	4,9
Erzeugnisse	6142,1	5,1	2444,1	3,5	670,9	5,0	3027,1	8,2
Forstwirtschaft	52,1	0,0	24,0	0,0	12,0	0,1	16,1	0,0
Sonstige	146,0	0,1	83,9	0,1	12,0	0,1	50,1	0,1

Quelle: J. Grabowski, Sektor Prywatny w Handlu Zagranicznym, in: Polski Handel ..., op. cit. S. 29.

Der bei den Einfuhren erkennbare Trend wiederholt sich in der nach dem Endverbrauch gegliederten Warenstruktur. Die Konsumgüterimporte stiegen von 1990 bis 1991 volumenmäßig um fast 115%, die Investitionsgüterimporte, von denen ein Teil (im Bereich des Elektromaschinenbaus) auch zu den Konsumgütern zu zählen ist, um über 40%, während Importe von Vorprodukten um nahezu 20% fielen. Dadurch veränderte sich die Importstruktur zugunsten der Einfuhren von Konsumgütern, deren Anteil (konstante Preise 1990) von 18,3% 1989 auf 34,7% 1991 sich nahezu verdoppelte, wogegen der Anteil der Vorprodukte im gleichen Zeitraum von 66,6% auf 47,5% fiel. Der Investitionsgüteranteil stieg dagegen von 13,6% auf 17%, was allerdings wegen der unscharfen Abgrenzung zu einigen Konsumgütern vorsichtig zu interpretieren ist. Insgesamt spiegelt diese Entwicklung im Bereich der Konsum- und Investitionsgüter sowie der Vorprodukte eine Substitution nicht nur der Ost- durch Westeinfuhren, sondern auch die der einheimischen durch westliche Waren wider. Substitution ist grundsätzlich nicht negativ zu bewerten, wenn sie mit qualitativen Verbesserungen einhergeht. Dies gilt auch für Investitionsgüter und Vorprodukte, da die Einfuhr dieser Güter die binnenwirtschaftlichen Produktionskapazitäten stärken kann. Dennoch ist besonders der starke Anstieg von Konsumgüterimporten für Polen langfristig nicht zu verkraften.

4.3. Spezialisierungsmuster der polnischen Exportentwicklung

Die Analyse einzelner Wirtschaftssektoren und ihre Schlußfolgerungen für die Außenhandelsentwicklung geben aufgrund der recht groben polnischen Klassifikation der Gütergruppen nur bedingt Aufschluß über die Strukturänderungen im Außenhandel. Zudem können keine fundierten Aussagen darüber gemacht werden, ob die Spezialisierungsmuster im Export den komparativen Kostenvorteilen auf der Grundlage der unterschiedlichen Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin-Theorem) entsprachen. Gemäß dieser Theorie exportiert ein Land diejenigen Güter, zu deren Erzeugung der reichlich vorhandene Produktionsfaktor entsprechend seiner Bedeutung eingesetzt wird. Im folgenden sollen Änderungen im Spezialisierungsmuster des polnischen Außenhandels (vorrangig mit der EG) anhand der Faktorintensität der Exporterzeugnisse analysiert werden. Dabei wird aus Gründen der Datenverfügbarkeit nur der Zeitraum von 1989 bis 1991 berücksichtigt.

Holms, Michalek und Smith unterscheiden in ihren Untersuchungen nur Arbeit und Kapital als Produktionsfaktoren, wobei im Vergleich zur EG der Produktionsfaktor Arbeit in Polen reichlich vorhanden ist. Nach der

Heckscher-Ohlin-Theorie müßten mit Öffnung der polnischen Volkswirtschaft die Ausfuhren von arbeitsintensiven Gütern in die EG steigen. Es konnte aber keine signifikante Korrelation zwischen der Wachstumsrate von Exporten aus 33 Industriezweigen und deren Arbeitsintensität festgestellt werden. Sieht man von grundsätzlichen Einwänden gegen die H-O-Theorie einmal ab, so lassen sich diese Ergebnisse unterschiedlich interpretieren. Der Export könnte angesichts der starken Zloty-Abwertung und des Rückgangs der binnenwirtschaftlichen Absorption eher zufällig gestiegen sein. Mögliche Ursache für das geringe Exportwachstum in den arbeitsintensiven Industriezweigen könnte der Außenschutz bei "sensiblen" Erzeugnissen auf dem EG-Markt sein.⁷³

Um ein differenzierteres Bild über die stark gestiegenen polnischen Ausfuhren zu erhalten, legt B. Kaminski seiner Untersuchung die dreistellige SITC-Klassifikation zugrunde. Er konzentriert sich dabei zunächst auf die verarbeiteten Erzeugnisse mit dem höchsten Exportwachstum. Sie haben den höchsten Anteil am Exportwachstum in die EG.⁷⁴ Wie Tabelle 15 zeigt, steigen erwartungsgemäß nicht die Exporte von technologischen Spitzenerzeugnissen der Computer- und Informatikbranche, sondern die von Produkten der "zweiten industriellen Revolution", vorrangig der Chemie- und Stahlindustrie. Diese Sektoren waren, mit Ausnahme der Textilindustrie und der Erzeugung von nicht-metallischen Mineralien, durch hohe Investitionspräferenzen der zentralen Planer in den 60er und 70er Jahren gekennzeichnet. Während die Kapitalausrüstungsgüter nicht zu denen mit dem höchsten Exportwachstum zählen, verzeichnen die Exporte von Transportausrüstungen, vor allem dank des Schiffbaus, einen starken Anstieg.⁷⁵

⁷³ P. Holmes, J.J. Michalek, A. Smith: Comparative Advantage, Changes in Poland's Trade an EC-Response, Manuskript, 1992, zitiert nach: J.J. Michalek: Changes in the Structure and Specialization of Polish Exports 1989-1991, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 44-45. Die Bestimmung der Faktorintensitäten erfolgte auf Basis der berechneten Anteile an Arbeitskräften und Produktion der Industriezweige.

⁷⁴ Die folgenden Ausführungen stützen sich auf: B. Kaminski: Foreign Trade during the Market Transition in Poland, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 11-27. Die Kriterien für die Auswahl der Exporterzeugnisse waren relativ restriktiv: Mindestexportvolumen 10 Mio. US \$, durchschnittliche Wachstumsrate der Exporte von 1990-1991 mehr als 40% (laufende Preise); Die EG wird als Beispiel genommen, da fast 80% der polnischen Exporte dorthin ausgerichtet sind. Diese Warengruppe umfaßt etwa 23% sämtlicher Exporte in die EG und etwa 42% der Ausfuhren verarbeiteter Erzeugnisse. Sie erhöhte ihre Ausfuhren von 1990 bis 1991 um mehr als 1 Mrd. US \$ und trug somit über ein Drittel zur Exportsteigerung von verarbeiteten Erzeugnissen in die OECD-Länder bei. Damit leisteten diese Erzeugnisse einen wesentlichen Beitrag zur Exportexpansion in den Westen.

⁷⁵ Ironischerweise sollte der Schiffbau von der letzten kommunistischen Regierung geschlossen werden. Der Schiffbau konnte 1990 und 1991 seine Ausfuhren in die westlichen Industrie-

Entsprach nun die Exportstruktur den komparativen Kostenvorteilen auf der Grundlage der Faktorausstattung (Heckscher-Ohlin-Theorem)? Um diese Frage zu beantworten, wurden die Warengruppen der SITC-Klassifikation (dreistellig) nach ihren relativen Faktorintensitäten geordnet und in vier Warengruppen unterschieden: rohstoffintensive (RI, vorrangig natürliche Rohstoffe), arbeitsintensive (AI, weniger qualifizierte Arbeit), technologieintensive (TI) und human-kapitalintensive (HI) Erzeugnisse. Die ersten beiden Warengruppen repräsentieren Erzeugnisse mit geringer Wertschöpfung, hoher Rohstoffintensität und einfachen Technologien, die in der Exportstruktur von Ländern mit geringem bzw. mittlerem Einkommen dominieren. Technologie- und human-kapitalintensive Erzeugnisse sind nicht eindeutig zu unterscheiden. Beide benötigen jedoch höherwertige Inputs als die ersten beiden Warengruppen.

Entgegen der weitverbreiteten Auffassung haben innerhalb der "erfolgreichen" Gruppe der verarbeiteten Erzeugnisse nicht die arbeits- und rohstoffintensiven, sondern die human-kapitalintensiven Produkte zum Exportwachstum in den Westen (zu 47%, 739 Mio. US \$, 12 Produktkategorien) beigetragen. Das zweitbeste Exportergebnis konnte die Gruppe der technologie-intensiven Erzeugnisse (9 Produktgruppen, 458 Mio. US \$) erzielen, so daß die Erzeugnisse höherer Wertschöpfung fast 76% der Ausfuhren ("erfolgreiche" Exportgruppe) auf sich vereinigten. Da sich der Anteil der einzelnen Produktgruppen am Gesamtexport zwischen 1989 und 1991 kaum änderte, kann vermutet werden, daß sich die relative Faktorintensität in der "erfolgreichen" Exportgruppe nicht wesentlich verschob.

Polens vergleichsweise reiche Ausstattung mit nicht-erneuerbaren natürlichen Ressourcen und das die Landwirtschaft begünstigende Klima erklären, warum die rohstoffintensiven Erzeugnisse im Vergleich zu den verarbeiteten Erzeugnissen bei den Gesamtexporten deutlich höher vertreten waren. Um Änderungen in der Wettbewerbsposition einzelner Produktgruppen feststellen zu können, berechnet Kaminski sogenannte RCA-Indices (Revealed Comparative Advantage).⁷⁶ In den 80er Jahren konnte Polen nur bei Erzeugnissen mit niedriger Wertschöpfung seine Exportposition stärken, was in einer deutlichen Verbesserung der RCA-Indices bei rohstoff- und arbeitsintensiven Erzeugnissen sichtbar wird. Die mit der Einführung der Markt-

länder um nahezu 50% steigern und konnte fast 10% der Exporteinnahmen der Gruppe der erfolgreichen Exporterzeugnisse auf sich vereinen konnte.

⁷⁶ Das ursprünglich von B. Balassa entwickelte Konzept beruht darauf, daß komparative Vorteile eines Erzeugnisses "j" dann "offenbart" ("revealed" comparative advantage) werden, wenn das Verhältnis des Anteils des Erzeugnisses "j" an den Exporten des Landes zu den Anteil des Erzeugnisses "j" an den gesamten Exporten der Welt größer als 1 ist. Die RCA-Indices können allerdings auf Grundlage verschiedener Berechnungsmethoden ermittelt werden.

wirtschaft verbundenen Strukturänderungen im Außenhandel 1990-1991 verstärkten den Trend zu arbeitsintensiven Exporterzeugnissen, bei gleichzeitiger Abschwächung der rohstoffintensiven Spezialisierung. Letzteres ist auch damit zu erklären, daß der mit den rohstoffintensiven Erzeugnissen zusammenhängende hohe Energieaufwand 1991 von starken Subventionskürzungen betroffen war.

TABELLE 15
Exporte verarbeiteter Erzeugnisse in die EG 1990/91
und ihre relativen Faktorintensitäten (FI)*

FI	SITC Gruppe	Beschreibung der Warengruppen	Wachstumsrate von 1990-1991 in %	Exportwert (1991) in Mio US-\$
TI	512	Organische Chemikalien (Alkohole, Phenole)	53,4	72,4
TI	523	Unorganische Chemikalien (organische und unorganische Komponenten der Edelmetalle)	42,8	65,9
TI	562	Kunstdünger (mineralisch oder chemisch)	165,5	125,0
TI	598	Chemische Materialien und Erzeugnisse	40,3	10,5
HI	641	Papier und Erzeugnisse von Papiermasse (Papier, Pappe)	40,5	49,6
HI	642	(Papier und Pappe geschnitten)	47,1	10,5
AI	651	Textil Garne und Stoffe	46,4	15,3
RI	661	Nicht-metallische mineralische Erzeugnisse (Kalk und Zement)	76,6	55,5
RI	663	(Mineralische Erzeugnisse)	134,0	18,6
AI	664	(Glas)	45,8	25,4
AI	665	(Glaswaren)	81,1	55,2
AI	666	(Töpferwaren)	67,2	20,4
RI	671	Eisen und Stahl (Roheisen)	92,5	18,3
HI	672	(Barren und andere Grundformen)	55,5	152,6
HI	673	(Eisen und Stahlstangen)	89,9	264,0
HI	676	(Schienen und Schienenweg-Baumaterialien)	151,7	17,2
HI	678	(Röhren, Pumpen und Zubehör)	81,9	32,8
HI	679	(Eisen und Stahlgußteile)	52,4	23,6
HI	691	Verarbeitete Metallerzeugnisse	67,6	83,9
HI	692	(Metallkontainer für Lagerung und Transport)	73,0	11,0
HI	697	(Haushaltswaren auf Metallbasis)	53,8	22,6

TABELLE 15, Forts.

FI	SITC Gruppe	Beschreibung der Warengruppen	Wachstumsrate von 1990-1991 in %	Exportwert (1991) in Mio US-\$
TI	728	Maschinen und Ausrüstungen (Maschinenwerkzeuge)	40,0	92,1
TI	741	Werkzeugmaschinen (Heizungs- und Kühlansrüstungen)	44,9	16,6
TI	743	(Pumpen und Kompressoren)	75,2	31,6
TI	744	(Mechanische Ausrüstungen und Ersatzteile)	47,1	27,4
HI	775	Elektrische Haushaltsgeräte und nicht- elektrische Ausrüstungen (Wäschereiausrüstungen)	51,9	57,4
HI	791	Transportausrüstungen (Schienenfahrzeuge)	70,2	13,8
AI	793	(Schiffe und Boote)	48,8	172,3
AI	841	Bekleidung (Oberbekleidung und Textilstoffe)	58,0	151,4
Gesamtexport (in Mio US \$)				1.729,2

* Erzeugnisse mit dem höchsten Exportwachstum siehe Anmerkung im Text.

FI Relative Faktorintensitäten.

RI Rohstoffintensive Erzeugnisse (vorrangig natürliche Rohstoffe).

AI Arbeitsintensive Erzeugnisse (vorrangig weniger qualifizierte Arbeit).

TI Technologieintensive Produkte.

HI Humankapitalintensive Produkte.

Quelle: Kaminski, op. cit., S. 13.

Eine positive Aussage der Tabelle 16 ist, daß sich die Exportstruktur mehr zugunsten der human-kapitalintensiven Exporte verschoben hat, allerdings zu gering, um eine Verlagerung der Wettbewerbsposition Polens anzuzeigen. Dagegen konnten die technologieintensiven Erzeugnisse ihren Exportanteil in die EG verdoppeln. Der Beobachtungszeitraum ist jedoch zu gering, um zu beurteilen, ob Polen dauerhaft das technologische Niveau seiner Exporte in den Westen verbessert hat. Dies gilt um so mehr, als diese Gruppe in Polen traditionell Erzeugnisse mit hoher Arbeits- und Energieintensität umfaßt. Angesichts der Energiepreiserhöhungen 1991 und 1992 dürfte sich ihre Wettbewerbsposition verschlechtern haben.

Geht man, wie Kaminski, von einem hohen Niveau der wissenschaftlichen Ausbildung in Polen aus, besteht eine Inkonsistenz zwischen der Humankapitalausstattung des Landes und der Verlagerung der Exportstruktur auf

vergleichsweise arbeitsintensive Erzeugnisse. Allerdings ist zu bezweifeln, ob rein statistische Angaben über die Zahl von Universitätsabschlüssen und Forschern in Unternehmen ohne Berücksichtigung der qualitativen Aspekte einen ausreichenden Indikator für die Humankapitalausstattung darstellen.⁷⁷ Nimmt man allerdings eine reiche Humankapitalausstattung an, so müßte sich die laut Untersuchung positive Korrelation zwischen Ausbildungsniveau und komparativen Kostenvorteilen in höherentwickelten Maschinenbauerzeugnissen künftig in der Exportstruktur niederschlagen.⁷⁸ Ob dies gelingen wird, hängt nach Kaminski entscheidend davon ab, ob der Privatsektor fähig ist, diese komparativen Kostenvorteile zu nutzen und davon, ob die Regierung exportfreundliche Rahmenbedingungen schaffen kann.

TABELLE 16

**Die polnischen Exporte in die EG-10
zusammengestellt nach den Faktorintensitäten und den RCA*-Indices
für die Perioden 1980-83, 1984-89 und 1990-91**

Relative Faktorintensitäten	Struktur der polnischen Exporte in die EG-10 (in %)			RCA-Indices		
	80-83	84-89	90-91	80-83	84-89	90-91
Ressourcenintensiv	67,3	62,7	50,8	1,38	1,68	1,65
Arbeitsintensiv	12,7	16,4	20,7	1,28	1,44	1,62
Technologieintensiv	7,7	8,8	15,3	0,35	0,31	0,50
Humankapitalintensiv	12,2	12,0	13,2	0,65	0,53	0,51

	Importanteile Polens an den gesamten EG-Importen (in %)		
	80-83	84-89	90-91
Ressourcenintensiv	0,6	0,7	0,9
Arbeitsintensiv	0,5	0,6	0,9
Technologieintensiv	0,1	0,1	0,3
Humankapitalintensiv	0,3	0,2	0,3

* Revealed Comparative Advantage.

Quelle: Kaminski, op. cit, S. 18.

⁷⁷ vgl. J. Misala: Division of Labour between Poland and Member Countries of the European Communities: Past Experiences and Prospects, Kiel Working Papers, No. 536, 1992, S. 34-35.

⁷⁸ C.B. Hamilton, L.A. Winters, Trade with Eastern Europe, in: Economic Policy, April 1992.

In einer auf der zweistelligen CN-Nomenklatur (Combined Nomenklatur) basierenden Untersuchung zeigt J. Misala, daß sich 1989 und 1990 die RCA-Indices im Handel mit der EG nicht wesentlich änderten, d.h. daß das Güterprofil der polnischen Wettbewerbsfähigkeit weitgehend konstant blieb.⁷⁹ Die mit Hilfe einer vierstelligen-CN Nomenklatur durchgeführten Analysen bestätigen diese Einschätzung weitgehend.⁸⁰ Berücksichtigt man unterschiedliche Faktorintensitäten (andere Einteilung als bei Kaminski), dann dominierten 1989 die ressourcen- und arbeitsintensiven Erzeugnisse in der Güterstruktur der 50 wichtigsten Exporterzeugnisse in die EG (mit 33% und 30,8% der Ausfuhren). Dagegen erreichten kapitalintensive Erzeugnisse 26,4%, technologieintensive, leicht-imitierbare Produkte 3,4% und technologieintensive, schwer imitierbare Güter 6,1%. Die relative Bedeutung der einzelnen Gütergruppen änderte sich 1990 nur geringfügig. Die ressourcen- und kapitalintensiven Produkte haben ihre Anteilswerte etwas vermindert (von 33,3% auf 28,5% bzw. von 25,4% auf 22,9%), wogegen die arbeits- und technologieintensiven Güter ihre Anteile geringfügig erhöhten. Das Spezialisierungsmuster entsprach weitgehend der Faktorausstattung des Landes.⁸¹

Diese auf der CN-Nomenklatur beruhende Analyse des polnischen Außenhandels mit der EG wird von Misala unter Berücksichtigung der 50 wichtigsten Exporterzeugnisse (nur öffentlicher Sektor) auf die Zeit von 1989 bis 1991 ausgeweitet. Misala berechnet dabei die RCA-Indices für die nach der Faktorintensität unterschiedenen Produktgruppen und kommt dabei zu folgenden Ergebnissen: Erstens, Polen zeigte zwar 1989 deutliche Wettbewerbsvorteile bei den ressourcen-intensiven Erzeugnissen, doch änderte sich dies in den beiden folgenden Jahren wieder (negative RCAs). Diese Entwicklung wurde verursacht durch den Zusammenbruch des RGW-Handels und vor allem durch die drastischen Preiserhöhungen von Rohstoffen aus der ehemaligen Sowjetunion. Zweitens, Polen konnte im EG-Handel vergleichsweise konstante komparative Vorteile bei den arbeitsintensiven und kapitalintensiven Erzeugnissen aufweisen. Drittens, Polen fehlte die Wettbewerbsfähigkeit im Bereich der technologieintensiven Erzeugnisse. Die Aussagekraft dieser Analyse ist allerdings insofern eingeschränkt, als der Privatsektor fehlt und die Analyse sich nur auf die 50 wichtigsten Produktgruppen bezieht.

⁷⁹ J. Misala: Division of Labour between Poland and Member Countries of the European Communities: Past Experiences and Prospects, Kiel Working Papers, No. 536, 1992, S. 7-19.

⁸⁰ Arbeiten von Möbius, Schumacher, Böhmlein und Heitger sowie Böhmlein und Caspari, siehe Misala, op.cit., S. 11.

⁸¹ Arbeitsintensive Erzeugnisse von 33% auf 37%, technologieintensive Güter (leicht imitierbar) von 3,4% auf 4,2%, schwer imitierbare Güter von 6,1% auf 6,6%.

Eine von P.J. Mange entwickelte Gütereinteilung nach Faktorintensitäten (disaggregiert in der SITC-Klassifikation) überträgt Misala auf die vierstellige CN-Klassifikation. Dadurch läßt sich fast der gesamte Handel Polens mit der EG auf einer weitgehend disaggregierten Ebene analysieren und weitere nach Faktorintensitäten gegliederte Gruppen (u.a. land- und forstwirtschaftlich-intensive Erzeugnisse) können untersucht werden. Die Ergebnisse zeigen, daß Polen deutliche komparative Vorteile aufwies im Handel mit forstwirtschaftlichen Gütern (vor allem verarbeitete), mit Naturressourcen (allerdings abnehmend) und mit kapital-intensiven Gütern. Die EG-Länder zeigten dagegen Wettbewerbsvorteile im Bereich der Technologie (vor allem schwer imitierbare Produkte) und überraschenderweise bei arbeitsintensiven Erzeugnissen (mit abnehmender Tendenz), da Polen nur mit solchen, die auf wenig qualifizierter Arbeit beruhen, wettbewerbsfähig war.

Dramatische Änderungen der relativen Preise, starke Abwertung und interne Nachfragebarrieren ließen flächenintensive Erzeugnisse 1990 gegenüber der EG wettbewerbsfähig werden. Die Änderungen der Rahmenbedingungen im Jahre 1991 (reale Aufwertung, geringerer Importschutz) führten allerdings wieder zum Verlust dieser Wettbewerbsvorteile, wobei Polen nur im Bereich der verarbeiteten Fleischerzeugnisse im Gesamtzeitraum positive RCA-Indices aufweisen konnte. Bei den Exporten in die EG dominieren noch immer kapitalintensive Erzeugnisse, die sich auch auf der Liste der wettbewerbsfähigsten Produkte finden (vor allem Zement, Düngemittel, Stahl- und Eisenerzeugnisse). Entsprechend der Faktorausstattung sind noch immer naturressourcen-intensive Erzeugnisse (Schwefel, Karbit) Agrar- (Geflügel, Fische, und konserviertes Gemüse) und Forsterzeugnisse (gesägtes Holz und Sperrholz) sehr wettbewerbsfähig. Zunehmend ergeben sich für Polen auch Wettbewerbsvorteile bei arbeitsintensiven Erzeugnissen, wenn sie vorrangig auf weniger qualifizierter Arbeit beruhen. Dies ist auf wachsende Kooperationen im Bereich der Lohnveredelung zurückzuführen.

Eine weitere Möglichkeit komparative Kostenvorteile zu ermitteln, ist das Konzept der Domestic Resource Costs. Mit ihm wird das Verhältnis der zu Binnenpreisen errechneten Wertschöpfung zu der zu Weltmarktpreisen bewerteten Wertschöpfung ausgedrückt.⁸² P. Hare und G. Hughes erstellten die DRC-Koeffizienten für 33 Branchen in Polen, Ungarn und der Tschechoslowakei. P. Holmes, J. Michalek und A. Smith verglichen für Polen diese Koeffizienten mit dem Gesamtexportwachstum der jeweiligen Industrien und konnten keinen signifikanten statistischen Zusammenhang

⁸² $DRC_i = A_i/B_i$, $DRC_i =$ Wertschöpfung zu Binnenpreisen durch Wertschöpfung zu Weltmarktpreisen. J.J. Michalek: Changes in the Structure and Specialization of Polish Exports 1989-1991, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 43.

zwischen DRC-Niveau und Exportwachstum feststellen. Zu ähnlichen Ergebnissen gelangten J. Rollo, P. Hare und G. Hughes. Laut ihrer Studie vollziehen sich Änderungen in der Exportstruktur nicht nach komparativen Kostenvorteilen des Landes. Auch hier gilt der Einwand, die Aussagekraft der Ergebnisse muß wegen der starken Zloty-Abwertung und des Außenschutzes der EG stark relativiert werden. Hinzu kommt, daß die DRC-Koeffizienten nicht die Wettbewerbssituation widerspiegeln, da sie auf den Preisen von 1989 und nicht auf den Gleichgewichtspreisen beruhen. Zudem ist ihre Aggregation zu groß, um wirklich den Wettbewerbsgrad einer Industriebranche wiedergeben zu können.⁸³

Die Grundlage für eine weitere Untersuchung bildet die von der UNCTAD angewandte Methode der Diversifizierungs- und Spezialisierungsindices. Der Diversifizierungsindex vergleicht die Exportstruktur eines Landes mit der "durchschnittlichen" Exportstruktur der gesamten Welt. Je höher der Index, desto größer die Divergenz zwischen beiden Exportstrukturen, d.h. desto größer ist die Spezialisierung eines Landes auf eine kleine Zahl von Exportkategorien. Der Spezialisierungsindex zeigt wiederum an, wie stark sich die Exporte auf Gütergruppen konzentrieren. Anhand der SITC-Klassifikation zeigen die Untersuchungen von Michalek, daß zwischen 1989 und 1991 der Diversifizierungsgrad der polnischen Exportstruktur rückläufig war, d.h. die Spezialisierung nahm zu, dagegen deuten steigende Exporterzeugnisse und der rückläufige Spezialisierungsindex auf das Gegenteil hin. Daraus läßt sich der Schluß ziehen, daß sich keine wesentliche Änderung in der Exportstruktur Polens ergeben hat.⁸⁴

Ein anderer theoretischer Ansatz sieht den dynamischen Außenhandel zwischen Industrienationen als Resultat zunehmenden Wettbewerbs und wachsender Spezialisierung von ähnlichen Erzeugnissen bzw. Teilen von diesen. Ein solcher intra-industrieller Handel setzt Massenproduktion und zunehmende Scalenerträge voraus, die nur in wachsenden Märkten und großen Wirtschaftsräumen realisiert werden können. Es stellt sich die Frage, ob im Zuge der marktwirtschaftlichen Transformation und außenwirtschaftlichen Öffnung ein verstärkter intra-industrieller Handel zwischen Polen und der EG zu beobachten ist. Untersuchungen von Misala zeigen, daß 1989-1991 die Intensität des intra-industriellen Handels Polens mit der EG sehr begrenzt war.⁸⁵ Die Ursache dafür waren die komplementären Strukturen im

⁸³ J.J. Michalek: Changes in the Structure and Specialization of Polish Exports 1989-1991, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 45.

⁸⁴ J.J. Michalek: Changes in the Structure and Specialization of Polish Exports 1989-1991, Polish Policy Research Group Warsaw University, PPRG Discussion Papers, No. 20, S. 51-52.

⁸⁵ J. Misala: Division of Labour between Poland and Member Countries of the European Communities: Past Experiences and Prospects, Kiel Working Papers, No. 536, 1992, S. 19-26.

Handel und in der Wettbewerbsfähigkeit, die auf die unterschiedlichen Faktorausstattungen und das unterschiedliche Entwicklungsniveau der Volkswirtschaften (gemessen am Pro-Kopf-Einkommen) zurückzuführen sind. Die Struktur des intra-industriellen Handel war (mit Ausnahme des Forstsektors) auf Erzeugnisse mit geringerer Wertschöpfung (vor allem bei land-, arbeits-, naturressourcen- und kapitalintensiven Erzeugnissen) ausgerichtet, was auch die wachsende Bedeutung der sogenannten passiven Lohnveredelung widerspiegelt. Dennoch ist von 1989 bis 1991 eine Zunahme der intra-industriellen Arbeitsteilung bei technologie- und arbeitsintensiven Erzeugnissen (nur diejenigen mit qualifizierter Arbeit) festzustellen.

4.4. Der Handel mit der Bundesrepublik Deutschland

Bedingt durch die Westorientierung des polnischen Außenhandels stieg die Bundesrepublik Deutschland zum wichtigsten Handelspartner Polens auf und konnte 1992 etwa ein Drittel aller polnischen Exporte und etwa ein Viertel aller Importe auf sich vereinen (Tabelle 17). Zudem ist Deutschland Polens wichtigster Handelspartner in der Europäischen Gemeinschaft (mit etwa 50% des polnischen Handelsvolumens mit der EG). Umgekehrt spielt Polen mit etwa 1,2% des deutschen Handelsvolumens noch immer eine geringe Rolle im Außenhandel der Bundesrepublik und rangiert etwa auf Platz 19 in der Rangfolge der wichtigsten deutschen Handelspartner.

Dennoch zeigt Abbildung 2, daß seit der außenwirtschaftlichen Öffnung die Bedeutung Polens für den deutschen Außenhandel deutlich zunahm. Zu berücksichtigen ist jedoch, daß 1991 der Handel mit der ehemaligen DDR hinzukam, deren Anteil am polnischen Außenhandel allerdings nur auf ca. 3% geschätzt wird (alte Bundesrepublik ca. 26,3%; vgl. Tabelle 17). 1993 könnte Polen sogar zum wichtigsten osteuropäischen Handelspartner Deutschlands werden. Die gegenseitigen Proportionen im Handel beider Nationen sind denjenigen der Zwischenkriegszeit, vor allem in den 20er Jahren, sehr ähnlich. Dies dokumentiert, daß die durch den RGW und die strategische Dominanz der Sowjetunion geschaffenen Außenhandelsstrukturen künstlicher Natur waren und nun wieder die "natürlichen Handelspartner" an Gewicht gewinnen.⁸⁶

⁸⁶ E. Rzeszutek: Niemcy - Główny Partner Gospodarczy Polski, in: Polski Handel Zagranic w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa 1993, S. 81.

Handel und in der Wettbewerbsfähigkeit, die auf die unterschiedlichen Faktorausstattungen und das unterschiedliche Entwicklungsniveau der Volkswirtschaften (gemessen am Pro-Kopf-Einkommen) zurückzuführen sind. Die Struktur des intra-industriellen Handel war (mit Ausnahme des Forstsektors) auf Erzeugnisse mit geringerer Wertschöpfung (vor allem bei land-, arbeits-, naturressourcen- und kapitalintensiven Erzeugnissen) ausgerichtet, was auch die wachsende Bedeutung der sogenannten passiven Lohnveredelung widerspiegelt. Dennoch ist von 1989 bis 1991 eine Zunahme der intra-industriellen Arbeitsteilung bei technologie- und arbeitsintensiven Erzeugnissen (nur diejenigen mit qualifizierter Arbeit) festzustellen.

4.4. Der Handel mit der Bundesrepublik Deutschland

Bedingt durch die Westorientierung des polnischen Außenhandels stieg die Bundesrepublik Deutschland zum wichtigsten Handelspartner Polens auf und konnte 1992 etwa ein Drittel aller polnischen Exporte und etwa ein Viertel aller Importe auf sich vereinen (Tabelle 17). Zudem ist Deutschland Polens wichtigster Handelspartner in der Europäischen Gemeinschaft (mit etwa 50% des polnischen Handelsvolumens mit der EG). Umgekehrt spielt Polen mit etwa 1,2% des deutschen Handelsvolumens noch immer eine geringe Rolle im Außenhandel der Bundesrepublik und rangiert etwa auf Platz 19 in der Rangfolge der wichtigsten deutschen Handelspartner.

Dennoch zeigt Abbildung 2, daß seit der außenwirtschaftlichen Öffnung die Bedeutung Polens für den deutschen Außenhandel deutlich zunahm. Zu berücksichtigen ist jedoch, daß 1991 der Handel mit der ehemaligen DDR hinzukam, deren Anteil am polnischen Außenhandel allerdings nur auf ca. 3% geschätzt wird (alte Bundesrepublik ca. 26,3%; vgl. Tabelle 17). 1993 könnte Polen sogar zum wichtigsten osteuropäischen Handelspartner Deutschlands werden. Die gegenseitigen Proportionen im Handel beider Nationen sind denjenigen der Zwischenkriegszeit, vor allem in den 20er Jahren, sehr ähnlich. Dies dokumentiert, daß die durch den RGW und die strategische Dominanz der Sowjetunion geschaffenen Außenhandelsstrukturen künstlicher Natur waren und nun wieder die "natürlichen Handelspartner" an Gewicht gewinnen.⁸⁶

⁸⁶ E. Rzeszutek: Niemcy - Główny Partner Gospodarczy Polski, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa 1993, S. 81.

TABELLE 17

Anteil Deutschlands am polnischen Außenhandel von 1990 bis 1992 (in %)

	Exporte Polens			Importe Polens		
	Deutschland insgesamt	West- deutschland	Ost- deutschland	Deutschland insgesamt	West- deutschland	Ost- deutschland
1990	23,9	20,5 ^a	3,4 ^a	17,2	13,1 ^a	4,1 ^a
1991	29,4	26,3	3,1	26,5	23,4	3,1
1992	31,4	-	-	24,0	-	-

^a Schätzungen.

Quelle: E. Rzeszutek ..., op.cit., S. 84.

TABELLE 18

Außenhandel Polens mit Deutschland von 1989-1992 (in Mio. DM und %)

	Export nach						Import aus						Saldo im Handel mit Deutsch- land
	Deutschland insgesamt		West- deutschland		Ost- deutschland		Deutschland insgesamt		West- deutschland		Ost- deutschland		
	Wert	Vorjahr = 100	Wert	Vorjahr = 100	Wert	Vorjahr = 100	Wert	Vorjahr = 100	Wert	Vorjahr = 100	Wert	Vorjahr = 100	
1989	6520,7	-	3580,0	-	3060,6	-	7586,2	-	4470,4	-	3115,8	-	-1065,5
1990	6964,0	106,8	5163,6	144,2	1800,4	58,8	7635,0	100,6	4690,7	104,9	2944,4	94,5	-671,0
1991	7250,4	104,1	6473,0	125,4	777,4	43,2	8475,4	111,0	7478,6	159,4	996,8	33,9	-1225,0
1992	8300,0	114,5	-	-	-	-	8200,0	96,8	-	-	-	-	+100,0

Quelle: E. Rzeszutek ... op.cit., S. 86.

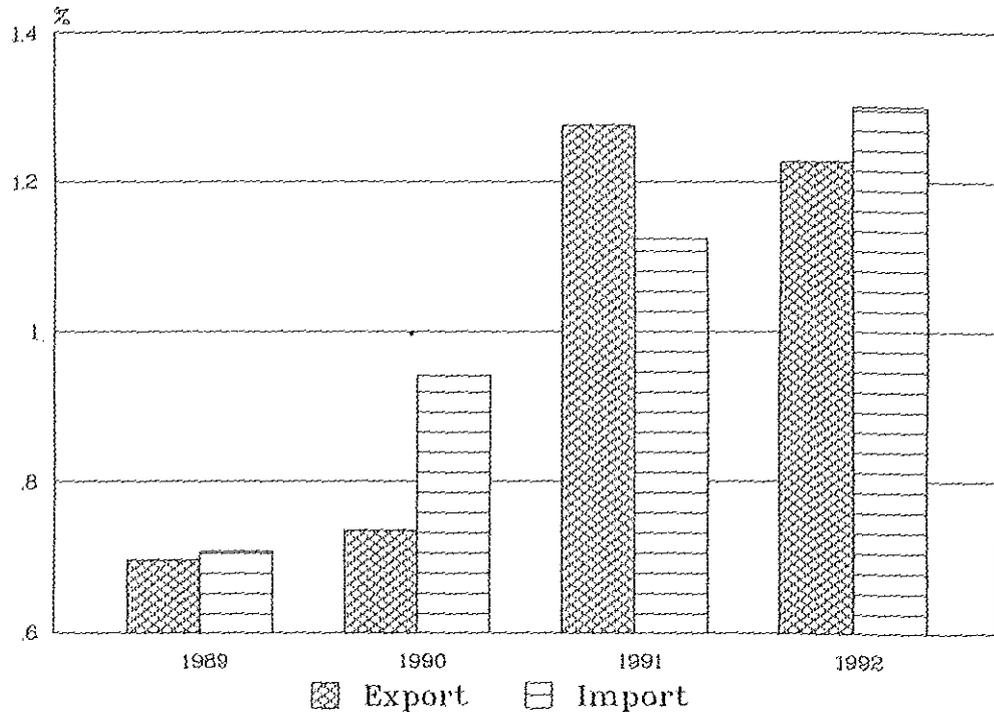


ABBILDUNG 2

Export- und Importanteile Polens am deutschen Außenhandel

Quelle: Deutsche Außenhandelsstatistik.

Die Analyse des polnischen Handels mit Deutschland wird durch statistische Probleme erschwert, da u.a. polnische und deutsche Außenhandelsdaten nicht kompatibel sind. Dennoch lassen sich die grundlegenden Entwicklungstrends nachzeichnen. Anhand der deutschen Außenhandelsdaten (Tabelle 18, Abbildung 3) ist erkennbar, daß Polen mit Gesamtdeutschland 1990 ein hohes Exportwachstum von 6,8% erzielte, wogegen die Einfuhren weitgehend konstant blieben. Dadurch war Polen in der Lage, seinen negativen Saldo in der Handelsbilanz mit Deutschland auf ca. 670 Mio. DM zu vermindern. 1991 schwächte sich das Exportwachstum ab (+ 4,1%), während die Importe angesichts einer realen Aufwertung des Zloty um fast 11% stiegen, so daß

wiederum das Defizit im Handel mit der Bundesrepublik auf ca. 1,2 Mrd. DM stieg.

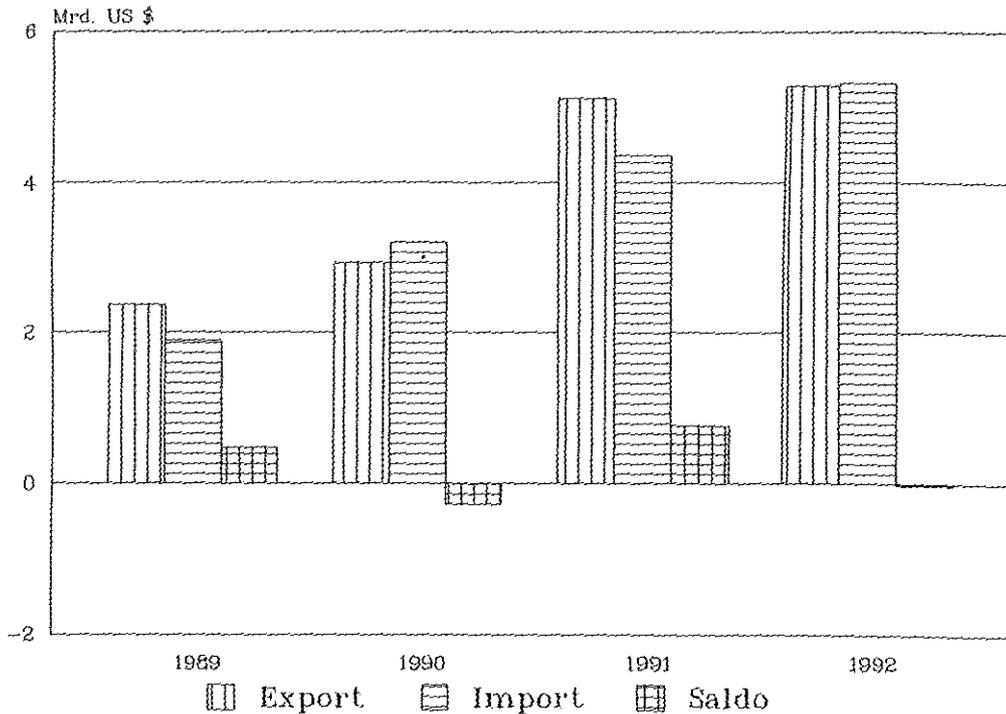


ABBILDUNG 3

Deutscher Außenhandel mit Polen

Quelle: Deutsche Außenhandelsstatistik.

Die stärkere Öffnung des EG-Marktes und die zunächst noch günstige Konjunktur in Deutschland dürften 1992 zu dem Exportanstieg (14,5%) in die Bundesrepublik beigetragen haben. Das erst zaghafte ansetzende Wirtschaftswachstum sowie Importrestriktionen trugen zu einem Importrückgang deutscher Erzeugnisse von 3,2% bei, so daß Polen wieder einen geringen Handelsbilanzüberschuß von ca. 100 Mio. DM mit Deutschland erzielen konnte. Für 1993 ist allerdings eine gegenläufige Entwicklung feststellbar. Angesichts des wirtschaftlichen Abwärtstrends in Deutschland nahmen die

polnischen Ausfuhren im ersten Halbjahr 1993 gegenüber dem Vorjahreszeitraum nur um 1,4% zu, wogegen die Einfuhren um beachtliche 38,2% stiegen. Für das gesamte Jahr 1993 rechnet man mit einem Rekorddefizit für Polen im Handel mit der Bundesrepublik von ca. 1,5 Mrd. DM.⁸⁷

Die Außenhandelsentwicklung Polens mit den bis Oktober 1990 noch nicht vereinigten Teilen Deutschlands gestaltete sich allerdings sehr unterschiedlich. Während 1990 mit Westdeutschland ein überproportional hohes Exportwachstum von 44,2% erzielt werden konnte, brach der polnische Handel mit den neuen Bundesländern nach der deutschen Vereinigung weitgehend zusammen. Dies gilt 1990 vor allem für die Exporte in die ehemalige DDR, die um ca. 42% zurückgingen. Während 1991 die polnischen Exporte nach Westdeutschland um ca. 25% und die Importe von dort sogar um fast 60% stiegen, gingen die Ausfuhren in die neuen Bundesländer um 57% und die Einfuhren von dort um etwa 67% zurück.

Für 1992 verzeichnet die deutsche Statistik für Gesamtdeutschland ein Exportwachstum Polens von 14,5% und einen Rückgang der Einfuhren um ca. 3%, wobei Polen einen positiven Saldo von ca. 100 Mio. DM erzielen konnte. Als Folge der langsamen Konsolidierung der ostdeutschen Wirtschaft wird auch von einer gewissen Stabilisierung (mit leichten Exportwachstum) des Handels zwischen Polen und den neuen Bundesländern berichtet.⁸⁸ Die wachsende Bedeutung des Privatsektors zeigt sich auch im Handel mit Deutschland: 1992 wurden 64% der polnischen Importe aus Deutschland und etwa 44% der polnischen Exporte dorthin durch Privatunternehmen getätigt.

Das Güterprofil des deutsch-polnischen Handels ist durch das Übergewicht von Industrieerzeugnissen geprägt. 1992 betrug ihr Anteil am polnischen Export etwa 88% (davon Enderzeugnisse 56%, Halbwaren und Halberzeugnisse 24% und Rohstoffe 8%) und bei den polnischen Einfuhren sogar etwa 90%. Da Deutschland nach Polen höher verarbeitete Erzeugnisse liefert, liegt der Anteil der Enderzeugnisse bei den Einfuhren bei 62%, während Halbwaren 27% und Rohstoffe nur 1% der deutschen Einfuhren ausmachen. Die wichtigsten Exportwaren sind Bekleidungszeugnisse, Erzeugnisse der Stahl- und Metallverarbeitenden Industrie, Kupfer und Legierungen, Holzerzeugnisse und Möbel, elektrotechnische und chemische Erzeugnisse. Die dominanten Importgüter sind elektrotechnische Erzeugnisse, Maschinen, Beförderungsmittel, Stoffe, Bekleidung, chemische und pharmazeutische Erzeugnisse.

⁸⁷ V. Sach (Redakteur): Polen, Länderanalysen der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH Informationsdienste, Oktober 1993, S. 11.

⁸⁸ E. Rzeszutek: Niemcy - Główny Partner Gospodarczy Polski, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa 1993, S. 83.

Gemäß der sektoralen Gliederung dominieren bei den polnischen Ausfuhren nach Deutschland der Maschinenbau (einschließlich Elektrogeräte), die Metallurgie, die Holz- und Papierindustrie sowie die Leichtindustrie. Nach der SITC-Klassifikation (Abbildung 4 und 5) sind mit über 50% Exportanteil die verarbeiteten Erzeugnisse der Gruppen 6 und 8 vorherrschend, es folgen Gruppe 0 (Nahrungsmittel und Lebendvieh) sowie zu etwa gleichen Anteilen Gruppe 2 (Rohmaterialien) und Gruppe 3 (Mineralische Brennstoffe). Die Importe aus Deutschland weisen ein deutliches Übergewicht der Erzeugnisse des Elektromaschinenbaus, der chemischen und der Nahrungsmittelindustrie auf. Dies schlägt sich in der SITC-Klassifikation in einer klaren Dominanz der Gruppe 7 (Maschinen und Transportausrüstungen) zwischen 35% bis 40% der Importe nieder. Es folgen Gruppe 6 (verarbeitete Erzeugnisse) und Gruppe 5 (chemische Erzeugnisse).

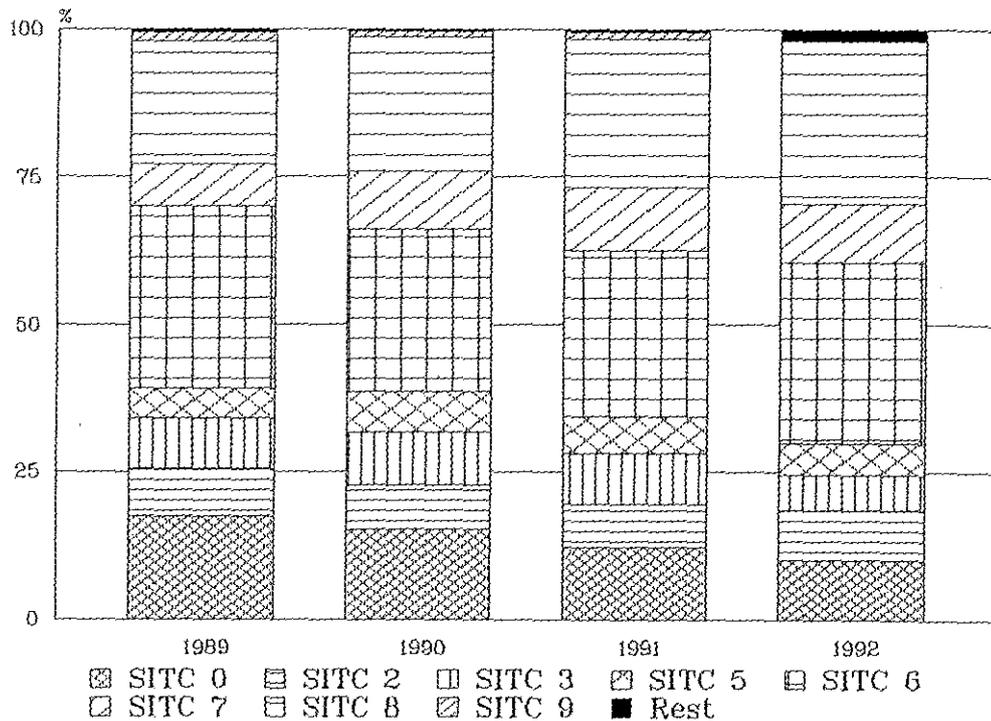


ABBILDUNG 4

Struktur der deutschen Importe aus Polen

Quelle: Deutsche Außenhandelsstatistik.

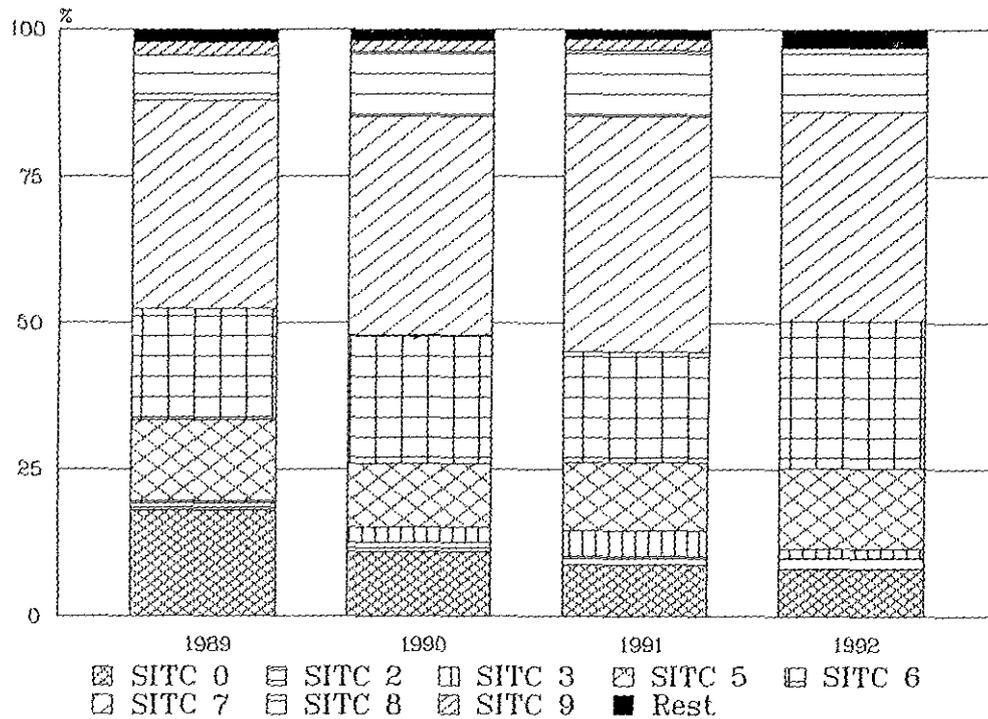


ABBILDUNG 5

Struktur der deutschen Exporte nach Polen

Quelle: Deutsche Außenhandelsstatistik.

Wie die polnische sektorale Klassifikation veranschaulicht, reflektieren die Strukturänderungen im polnischen Außenhandel mit Deutschland nur die allgemeinen Trendentwicklungen im Handel mit den westlichen Industrieländern, allerdings mit einigen Besonderheiten. Die aus Tabelle 19 erkennbaren Änderungen der Güterstruktur der Exporte lassen einen systematischen Rückgang des Brennstoff- und Energiesektors, eine Schwächung der Ausfuhrposition der chemischen Industrie, der Land- und Forstwirtschaft sowie, nicht ganz übereinstimmend mit dem gesamten Exporttrend der EG, auch der Metallurgie erkennen. Deutliche Exportsteigerungen und Positions-

gewinne erlangen dagegen die Holz- und Papierindustrie, die Leichtindustrie und Mineralogie.

TABELLE 19
Struktur des polnischen Außenhandels mit Deutschland (in %)*

	Exporte nach Deutschland			Importe aus Deutschland		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Brennstoffe u. Energie	9,8	7,6	6,2	2,2	5,2	2,3
Metallurgie	21,1	18,5	18,5	9,1	2,9	2,9
Maschinenbau	22,1	21,6	24,5	56,8	47,4	49,5
Chemie	9,6	7,0	8,1	17,1	15,5	21,4
Mineralogie	2,4	5,4	5,5	0,8	1,6	1,8
Holz und Papier	5,9	9,2	12,7	1,3	3,0	4,7
Leichtindustrie	6,1	6,9	10,8	3,7	4,6	2,8
Nahrungsmittelindustrie	9,1	8,9	9,8	5,4	13,3	8,8
Erzeugnisse anderer						
Industrien	0,5	1,3	0,8	2,5	3,8	3,7
Bauwesen	9,0	9,0	-	0,05	0,0	-
Landwirtschaft	3,2	3,5	2,3	0,9	2,7	1,8
Forstwirtschaft	0,8	0,5	0,5	0,0	0,0	0,0
Sonstige	0,5	0,5	0,3	0,1	0,1	0,3

* Gesamtexporte bzw. -importe = 100%.

Quelle: E. Rzeszutek, ... op. cit., S. 85.

Nach der SITC-Klassifikation sind es vor allem Gruppe 8 (verarbeitete Erzeugnisse) und Gruppe 7 (Maschinen und Transportausrüstungen), die ihre Exportposition u.a. auf Kosten der Gruppe 0 (Nahrungsmittel und Lebendvieh) gestärkt haben. Damit haben sich auch die polnischen Exporte in die Bundesrepublik vor allem im verarbeitenden Gewerbe und nicht im Rohstoffbereich erhöht. Bei den Einfuhren aus Deutschland verminderte sich die Bedeutung des Elektromaschinenbaus und der Metallurgie, wobei die chemische Industrie, der Holz- und Papiersektor und die Nahrungsmittelindustrie deutliche Zuwächse zu verzeichnen hatten. In der SITC-Klassifikation zeigt die Gruppe 6 (verarbeitete Erzeugnisse hauptsächlich nach Materialien geordnet) deutlich steigende Tendenz.

Polen konnte ebenfalls von der dynamischen Bauentwicklung in den neuen Bundesländern profitieren. Ein besonders hohes polnisches Exportwachstum nach Ostdeutschland verzeichnen das Baugewerbe und der Dienstleistungssektor (Bau- und Montageleistungen). Nach Schätzungen der Handelsabteilung der polnischen Botschaft erreichten die Exporte 1992 in diesem Bereich zwischen 320 bis 340 Mio. DM (Wachstum von etwa 8% gegenüber dem Vorjahr). Bei den Einfuhren aus den neuen Bundesländern dominieren Maschinen- und Ausrüstungsgüter, elektronische Erzeugnisse und Kalisalz.

Wie die deutsche Statistik zeigt, verbirgt sich hinter dem geringen polnischen Exportwachstum nach Deutschland in der ersten Hälfte 1993 (1,4%) eine deutlich veränderte Güterstruktur der polnischen Ausfuhren (Tabelle 20). Nahrungsmittel, Rohstoffe, Halbwaren und Vorerzeugnisse wurden um zweistellige Raten weniger exportiert, wogegen die Exporte von Enderzeugnissen um beachtliche 31,6% zunahmen. Wesentlich dazu beigetragen hat die umsatzstärkste Exportgruppe nach Deutschland, nämlich der Bekleidungssektor, in der auch Erzeugnisse aus der sogenannten passiven Lohnveredelung enthalten sind. Er umfaßt nunmehr ein Viertel der Ausfuhren in die Bundesrepublik. Die nächsten Positionen nehmen Holz- und Eisenwaren sowie elektrotechnische Erzeugnisse ein. Bei den deutschen Einfuhren nach Polen führen die klassischen deutschen Exportgüter: Maschinen, Kraftfahrzeuge und elektrotechnische Erzeugnisse. Zudem nimmt der Import von Gewebe und Tuch stark zu, was die zunehmende Arbeitsteilung in der Textil- und Bekleidungsindustrie widerspiegelt. Der starke 38-prozentige Importanstieg aus der Bundesrepublik verteilt sich relativ gleichmäßig auf viele Warengruppen, so daß sich die Importstruktur nur unwesentlich änderte.⁸⁹

Insgesamt ist festzuhalten, daß in der Güterstruktur der polnischen Exporte nach Deutschland noch immer rohstoff-, energie- und arbeitsintensive Erzeugnisse und auf der Importseite höherverarbeitete Produkte dominieren. Die Exportstruktur nach Deutschland ist vor allem insofern ungünstig, als sie Warengruppen umfaßt, die als "sensible Erzeugnisse" besonderem Importschutz durch die EG und einem starken Wettbewerb anderer Lieferanten unterliegen. Dennoch hat der durch das Assoziierungsabkommen verbesserte Marktzugang Polens zur EG auch den deutsch-polnischen Handel belebt, und nach Schätzungen stiegen die polnischen Ausfuhren in die Bundesrepublik 1992 auf 130 bis 190 Mio. US \$. Auch die von deutscher Seite

⁸⁹ V. Sach (Redakteur): Polen, Länderanalysen der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH Informationsdienste, Oktober 1993, S. 12.

TABELLE 20

Deutscher Außenhandel mit Polen im ersten Halbjahr 1993

Nr.	Warengruppe*	Deutsche Importe aus Polen			Deutsche Exporte nach Polen		
		1. Hj. 1993 Mio. DM	Veränd. geg. Vorjahres- halbj. in %	Anteil in % (1. Hj. 1993)	1. Hj. 1993 Mio. DM	Veränd. geg. Vorjahres- halbj. in %	Anteil in % (1. Hj. 1993)
1	<i>Lebende Tiere</i>	6,9	-61,4	0,2	2,0	-69,8	0,0
2	<i>Nahrungsmittel, tier. Ursprungs</i>	100,6	-18,5	2,6	75,6	20,2	1,5
	darunter:						
204	Fleisch u. Fleischwaren	41,0	-18,0	1,1	10,7	46,1	0,2
206	Fische u. Fischzubereitungen	4,6	-93,2	0,1	15,9	-14,8	0,3
3	<i>Nahrungsmittel, pflanzl. Ursprungs</i>	139,5	-33,0	3,6	410,2	79,5	8,2
	darunter:						
301-303	Getreide	1,6	-	0,0	180,3	-	3,6
316	Gemüse, sonst. Küchengewächse	24,3	-51,2	0,6	6,5	20,9	0,1
317	Obst, außer Südfrüchten	51,4	-26,2	1,3	2,4	-1,3	0,0
318	Südfrüchte	0,0	0,0	0,0	5,8	-9,7	0,1
319	Gemüse-, Obstkonserven, Fruchtsäfte	38,9	-22,5	1,0	14,2	39,2	0,3
324	Ölfrüchte zur Ernährung	2,2	78,3	0,1	1,7	22,4	0,0
4	<i>Genußmittel</i>	5,0	-39,5	0,1	40,9	-3,7	0,8
1-4	<i>Ernährungswirtschaft</i>	261,3	-26,9	6,8	528,8	55,3	10,6
5	<i>Rohstoffe</i>	193,7	-20,1	5,0	42,8	-8,0	0,9
	darunter:						
516	Steinkohle, einschl. Preßkohle	83,2	-28,7	2,2	0,7	-	0,0

6	<i>Halbwaren</i>	580,1	-34,4	15,0	200,8	19,6	4,0
darunter:							
607	Bau- und Nutzholz, Schnittholz	82,8	11,8	2,1	2,0	47,0	0,0
611	Zement	69,0	33,5	1,8	0,4	121,1	0,0
618	Kupfer, einschl. Legierungen	163,5	-54,7	4,2	0,2	-5,5	0,0
628	Kraftstoffe, Schmieröle, Erdgas	16,0	-23,3	0,4	44,4	1,2	0,9
7	<i>Vorerzeugnisse</i>	385,8	-16,7	10,0	1094,6	42,6	21,9
darunter:							
701-705	Gewebe	26,1	17,9	0,7	547,4	43,6	11,0
712-717	Chemische Vorerzeugnisse	102,4	-27,6	2,7	303,8	37,4	6,1
720-723	Eisenwaren	97,9	-32,8	2,5	59,9	46,4	1,2
725	Kupferwaren	33,1	-17,9	0,9	6,3	230,2	0,1
8	<i>Enderzeugnisse</i>	2386,8	31,6	61,8	3112,9	36,6	62,4
darunter:							
801-810	Kleidung	773,2	32,0	20,0	113,2	25,9	2,3
811-812	Lederschuhe und -waren	59,6	16,4	1,5	11,0	-5,3	0,2
815	Holzwaren	448,3	26,3	11,6	33,3	15,4	0,7
819	Glaswaren	22,5	-40,2	0,6	8,0	47,2	0,2
822	Sonstige Eisenwaren	265,0	9,2	6,9	151,7	19,5	3,0
826-836	Maschinen	141,8	6,4	3,7	813,6	18,2	16,3
841	Elektrotechnische Erzeugnisse	198,5	17,6	5,1	509,2	62,4	10,2
843	Feinmechanische und opt. Erzeugnisse	10,2	-24,3	0,3	104,6	43,4	2,1
845	Kunststoffwaren	29,2	15,6	0,8	139,3	42,8	2,8
849	Pharmazeutische Produkte	7,2	60,3	0,2	138,4	32,5	2,8
857	Kraftfahrzeuge	135,2	198,5	3,5	537,3	78,6	10,8
9	<i>Rückwaren/Ersatzlieferungen</i>	53,8	19,1	1,4	10,5	11,2	0,2
1-9	<i>Insgesamt</i>	3861,3	1,4	100,0	4990,4	38,2	100,0

* Klassifikation gemäß den Warengruppen der Ernährungswirtschaft und der Gewerblichen Wirtschaft.

Quelle: V. Sachs, Polen ..., po. cit.

im Rahmen des Pariser-Klubs vorgenommene Streichung polnischer Schulden, verbesserte Promotion polnischer Waren (vor allem in Ostdeutschland) und gemeinsame Aktivitäten zur regionalen Zusammenarbeit haben das Klima für den deutsch-polnischen Handel verbessert.

Zudem haben Hermes-Kreditbürgschaften für deutsche Exporte (vor allem Investitionen) in Höhe von 2,5 Mrd DM (von 1990-1992) Anreize im Handel geschaffen. Von polnischer Seite wird allerdings kritisiert, daß die Kreditplafonds wegen zu hoher Kreditkosten und komplizierter Genehmigungsverfahren unbefriedigend ausgenutzt wurden. Aus diesem Grunde hat man die Hermes-Kredite für Polen bis Ende 1993 verlängert. Ungelöst blieb bisher die Frage der Verrechnung des noch aus DDR-Zeiten stammenden negativen polnischen Transferrubelsaldos gegenüber Deutschland von 850 Mio. Rubel.

5. Zahlungsbilanzprobleme, Verschuldung und ausländische Direktinvestitionen

Ein wichtiges Ziel der von Balcerowicz konzipierten Wirtschaftspolitik war die Wiederherstellung der internationalen Kreditwürdigkeit. Die in den 70er Jahren durch Systemmängel und wirtschaftspolitische Fehler entstandenen Auslandsschulden kumulierten sich bis Ende der 80er Jahre auf ca. 40 Mrd. US \$. Polen geriet dabei wie viele Entwicklungsländer und auch sozialistische Bruderländer (u.a. Ungarn) immer mehr in eine Schuldenfalle, denn der positive Saldo der Handelsbilanz reichte nicht aus, die Zinsen (ganz abgesehen von den Tilgungen) zu bedienen. Die Kapitalisierung der Zinsen führte dann zwangsläufig zu einer steigenden Gesamtverschuldung. Polen büßte seine Kreditwürdigkeit ein und blieb weitgehend von den internationalen Kapitalmärkten abgeschnitten. Dazu trugen auch die als Folge des Krieges vom Dezember 1981 verhängten westlichen Sanktionen bei.

Als Reaktion auf die Wirtschaftssanktionen bediente Polen in den 80er Jahren Zinsen und Tilgungen für staatlich verbürgte Kredite (vertreten im Pariser Klub) nicht mehr, leistete jedoch noch einen begrenzten Schuldendienst gegenüber den westlichen Privatbanken, um zumindest kurzfristige Kredite zu erhalten. Mit dem Wandel der politischen Verhältnisse und dem Übergang zu einer radikalen marktwirtschaftlichen Reform änderte sich das Verhältnis zu den internationalen Finanzorganisationen und Gläubigern, die nun bereit waren, den Transformationsprozeß auch ihrerseits zu unterstützen. Voraussetzung für Umschuldungen und Schuldenstreichungen im

Rahmen des Pariser Klubs sowie des Londoner Klubs (private Gläubiger) waren die Vereinbarungen mit dem Internationalen Währungsfonds (IWF), der damit eine gewisse Aufsichtsfunktion über die Wirtschaftspolitik Polens erhielt.

Nach der grundsätzlichen Übereinkunft mit dem IWF vergaben der Währungsfonds (ca. 1 Mrd. US \$) und die westlichen Länder an Polen zunächst zu Beginn der Transformation einen Stand-By-Kredit. Nachdem kurzfristige Umschuldungsvereinbarungen getroffen waren, forderte Polen die im Pariser Klub vertretenen westlichen Gläubiger dazu auf, einen Teil ihrer Forderungen zu streichen. Ungarn, obwohl hochverschuldet, verfolgte dagegen eine andere Politik und setzte auf Exporte sowie westliche Kapitalzuflüsse (u.a. in Form von Direktinvestitionen), um die Zahlungsbilanzprobleme in den Griff zu bekommen und seine Kreditwürdigkeit zu stärken. Polens Strategie hatte beim Pariser Klub Erfolg. Der polnischen Regierung gelang es, eine Schuldentilgung der staatlich verbürgten Kredite (insgesamt etwa 32 Mrd. US \$, bzw. 65% der Gesamtschulden Polens) von 50% zu erreichen und den Schuldendienst für den restlichen Betrag bis 1994 deutlich zu reduzieren.⁹⁰

Polens Kreditwürdigkeit wird allerdings erst dann annähernd wieder hergestellt sein, wenn ein Abkommen mit dem Londoner Klub (Privatbanken) über die 12,1 Mrd. US \$ Schulden zustande kommt. Polens Beziehungen zu den Privatbanken hatten sich nach dem politischen Wechsel zunächst verschlechtert, da Warschau die bevorzugte Behandlung der Privatbanken (auch auf Anraten von westlichen Beratern) aufgab und seine Zins- und Tilgungszahlungen einstellte. Die seit Mitte 1990 aufgenommenen Verhandlungen mit dem Londoner Klub führten bis jetzt (Herbst 1993) zu keinem Erfolg. Die Warschauer Regierung versucht eine ähnlich hohe Schuldentilgung (50%) wie mit dem Pariser Klub zu erreichen, um - ihrer Meinung nach - den Schuldendienst an die tatsächlichen wirtschaftlichen Möglichkeiten des Landes anzupassen. Die Privatbanken sträuben sich bisher gegen eine solche Lösung und argumentieren, die vorrangig politischen Motive des Pariser Klubs könnten nicht für die nach wirtschaftlichen Überlegungen operierenden Privatbanken gelten. Zudem besteht der Londoner Klub zunächst auf die Zahlung der außenstehenden Zinszahlungen, da zu befürchtet ist, zu große Konzessionen könnten einen Präzedenzfall für andere Länder schaffen.⁹¹

⁹⁰ In diesem Zusammenhang kann nicht auf die Einzelheiten der Vereinbarungen eingegangen werden.

⁹¹ B. Sulimierski: Zadłużenie dewizowe Polski, Gazeta Bankowa, No. 15, vom 9.4.1993.

Ein Indikator für das fehlende Vertrauen in die polnische Zahlungsmoral ist der geringe Handelswert polnischer Schulden auf den Sekundärmärkten. Dieser Wert lag Mitte 1992 bei etwa 22 bis 23 Cent für 1 US \$ Schulden, Ende der 80er Jahre bei 40 Cent pro 1 US \$. Die geringe Kreditwürdigkeit Polens hat indes schwerwiegende Folgen: Zunächst verteuern Risikoaufschläge die Kreditkosten und zusätzliche Finanzierungsquellen auf den internationalen Finanzmärkten können nicht genutzt werden. Zudem verhindert das mangelnde Vertrauen einen größeren ausländischen Kapitalzufluß nach Polen. Etwa 60% der Auslandsinvestitionen in Osteuropa kommt Ungarn zugute, dem Pro-Kopf am höchsten verschuldeten post-sozialistischen Land. Zwar verbessert ein Abkommen mit dem Londoner Klub das internationale Standing Polens nicht wesentlich, doch ist es Voraussetzung dafür, die Schuldsituation einigermaßen unter Kontrolle zu halten.⁹²

Wie kritisch die Situation ist, verrät ein Blick auf die Zahlungsbilanz (Abbildung 6). Nachdem 1990 die Leistungsbilanz erstmalig und unerwartet einen positiven Saldo von 668 Mio. US \$ aufwies, rutschte sie 1991 mit 1,3 Mrd. US \$ und 1992 mit 269 Mio. US \$ wieder ins Minus. Die vorläufigen Daten für 1993 lassen angesichts der durch die belebte Binnennachfrage stark gestiegenen Importe und der stagnierenden Exporte hohe Defizite erwarten (Schätzung 2,5 Mrd. US \$). Die Ergebnisse würden noch ungünstiger ausfallen, wenn nicht schon 1992 die mit dem Pariser Klub vereinbarten Schuldentreibungen wirksam geworden wären. Bei steigendem Schuldendienst in den nächsten Jahren sind erhebliche Exportanstrengungen nötig, um die Zahlungsbilanz langfristig zu stabilisieren.

Für die Umstrukturierung und Modernisierung der Wirtschaft ist entscheidend, ob während der Transformationsphase ein Kapitalzufluß stattgefunden hat. Berücksichtigt man die sogenannten Netto-Finanztransfers (erhaltene Kredite minus Schuldendienst), dann ist ein Kapitalabfluß aus Polen feststellbar. Selbst bei Anrechnung der Direktinvestitionen und IWF-Kredite (ganz abgesehen von den defizitären kurzfristigen Kapitaltransaktionen) fand während der letzten drei Jahre der Transformation ein Kapitalabfluß statt. Da wahrscheinlich kein neuer Modernisierungsschub über Kredite möglich ist, wird es ausschlaggebend sein, in welchem Umfang Polen ausländische Investitionen gewinnen kann.

In den letzten Jahren zeigten die Direktinvestitionen einen deutlichen Aufwärtstrend, sie konnten allerdings noch nicht das Niveau des am weitesten fortgeschrittenen Reformlandes Ungarn erreichen. Dennoch waren bis zur Jahresmitte 1993 annähernd 15000 Unternehmen mit ausländischer Beteiligung (Joint Ventures) in Polen tätig, und der kumulierte Wert der

⁹² Poland moves back on track with debt talks, in: Financial Times, vom 10.3.1993.

realisierten Auslandsinvestitionen erhöhte sich im ersten Halbjahr 1993 von 1,7 Mrd. US \$ auf ca. 2 Mrd. Zudem bestehen nach Berechnungen der polnischen Entwicklungsbank Investitionszusagen von weiteren 5 Mrd. US \$. Bleiben die gesetzlichen Rahmenbedingungen bestehen, wird sich der Kapitalzufluß weiter verstärken.⁹³

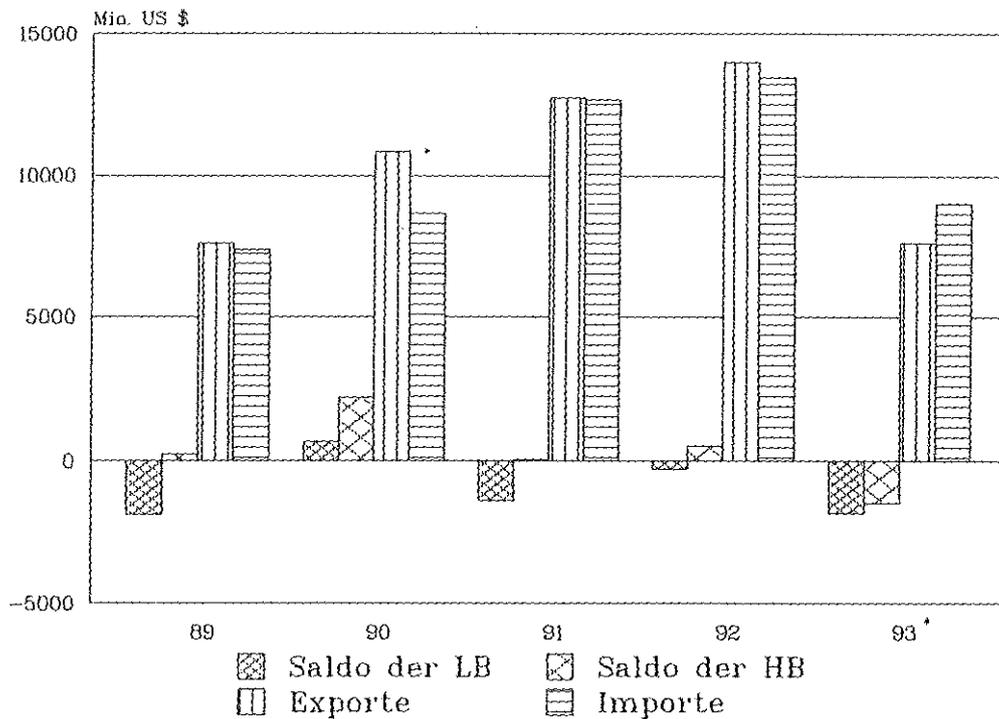


ABBILDUNG 6

Leistungs- und Handelsbilanz Polens

* Für 1993 nur Monate I-VII.

Quelle: Angaben der polnischen Nationalbank.

⁹³ V. Sach (Redakteur): Polen, Länderanalysen der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH Informationsdienste, Oktober 1993, S. 9-10.

Während die Bundesrepublik in Polen die meisten Joint-Ventures vorweisen kann, nimmt sie beim Kapitaleinsatz nur die fünfte Position ein. Dies ist darauf zurückzuführen, daß sich das deutsche Engagement vor allem auf kleinere und mittlere Unternehmen konzentrierte. Dagegen kam Ende 1992 die höchste Investitionssumme aus Italien, da die Konzerne Fiat und Luchini sich vorrangig in Großprojekten der Automobil- und Stahlindustrie (FIAT bei FSM, Lucchini bei Huta Warszawa) engagierten. Weitere Investitionsschwerpunkte liegen im Bereich des Maschinenbaus (einschließlich der Elektrogeräte; ASEA Brown Boveri u.a. bei Zamech), in der Holz-, Papier- und Möbelindustrie (IKEA), in der Nahrungsmittel-, Glas- und Bekleidungsindustrie, im Hotelgewerbe, in der Telekommunikation sowie im Finanzsektor.⁹⁴

Unternehmen mit ausländischer Beteiligung gewinnen für den polnischen Außenhandel zunehmende Bedeutung, da sie 1992 einen Exportanteil von 10,8% und im Importbereich sogar einen Anteil von 17,6% auf sich vereinten. Ihre Bedeutung bleibt angesichts eines Verkaufsanteils von nur ca. 1,4% auf den Binnenmarkt beschränkt. Bei einigen Erzeugnissen erlangen Joint-Ventures allerdings schon beachtliche Marktanteile. Dies gilt u.a. für nicht-alkoholische Getränke (48,6%) und für Bekleidungserzeugnisse (26%).⁹⁵ Bisher investieren im wesentlichen nur kleine und mittlere Unternehmen (etwa 98% sämtlicher Firmen) in Polen, jedoch nimmt die Zahl der Großunternehmen zu. Dabei dürften sicherlich niedrige Lohnkosten und die Marktnähe zur EG die Investitionsentscheidungen dieser Länder entscheidend beeinflußt haben. Dies bestätigt die Branchenzusammensetzung der Auslandsinvestitionen: Etwa die Hälfte der Arbeiter und Angestellten in kleineren ausländischen Firmen des verarbeitenden Gewerbes und etwa 30% derjenigen sämtlicher Joint-Ventures sind 1992 in arbeitsintensiven Branchen beschäftigt.⁹⁶

⁹⁴ Poland, International Economic Report, 1992/93, World Economy Research Institute, Warsaw, S. 122-130.

⁹⁵ E. Sadowska-Cieslak: Zagraniczne Inwestycje Bezposrednie, in: Polski Handel Zagraniczny w 1992 Roku, Raport Roczny, Warszawa, 1993, S. 34.

⁹⁶ Sadowska-Cieslak: Foreign Investments in Poland, Regulations, Experiences and Prospects, Foreign Trade Research Institute, Warsaw 1992, S. 113.

6. Die Wirtschaftsergebnisse und Wirtschaftspolitik 1992/93 - Eine Einschätzung

Nach drei Jahren Wirtschaftskrise zeigt die von Leszek Balcerowicz eingeleitete Reformpolitik erste Erfolge. Polen erreichte 1992 als erstes Land Mitteleuropas die Talsohle der "Übergangszession" und konnte ein Wirtschaftswachstum von ca. 1% erzielen. Dieses Ergebnis ist insofern bemerkenswert, als der für die polnische Volkswirtschaft noch immer bedeutende Agrarsektor einen witterungsbedingten Produktionseinbruch von ca. 12% zu verbuchen hatte. Zudem läßt sich aufgrund der Daten für das erste Halbjahr 1993 (+3,9%) ein Wachstum von 4% für das gesamte Jahr 1993 prognostizieren. Damit würde Polen die höchste Wachstumsrate in ganz Europa aufweisen. Handelt es sich hier um ein kurzfristiges "Strohfeuer" im Konjunkturverlauf, oder um einen längerfristigen und sich selbst tragenden Wachstumsprozeß?⁹⁷

Die positiven Wirtschaftsergebnisse relativieren sich auf dem Hintergrund der wirtschaftlichen Kontraktion der letzten Jahre. Das BIP liegt 1992 noch immer um 18%, die Industrieproduktion sogar um 30% und die Einkommen um 25% unter dem Wert von 1989. Zu berücksichtigen ist einerseits, daß zum Teil diese Produktionseinbrüche vorübergehende, gleichwohl unvermeidbare Kosten der Übergangsphase zur Marktwirtschaft sind, die durch exogene Schocks (Zusammenbruch des RGW-Handels) noch verstärkt wurden. Andererseits wirkte der Schrumpfungsprozeß zum Teil nicht einmal wohlfahrtsvermindernd, da die Fehlallokationen der Planwirtschaft beseitigt wurden. Hinzu kommt, daß der Produktions- und Einkommensrückgang statistisch überzeichnet ist und notwendigerweise ein "time lag" zwischen Reformmaßnahmen und wirtschaftlichen Ergebnissen liegen muß.⁹⁸

Steigende Nachfrage, stabile makroökonomische Rahmenbedingungen und ein prosperierender Privatsektor bilden nach dem Wirtschaftseinbruch die Voraussetzung für eine wirtschaftliche Konsolidierung auf niedrigem Niveau. Dies impliziert nicht unbedingt einen raschen wirtschaftlichen Aufholprozeß mit tiefgreifenden Umstrukturierungen. Positiv ist aber für den polnischen Wirtschaftsaufschwung, daß er sich auf marktwirtschaftlicher Grundlage vollzieht, verbunden mit der außenwirtschaftlichen Öffnung und sinkenden Inflationsraten (1992: 43%).

⁹⁷ vgl. auch V. Sach (Redakteur): Polen, Länderanalysen der Frankfurter Allgemeinen Zeitung GmbH Informationsdienste, Oktober 1993, S. 4-8.

⁹⁸ vgl. Wolfgang Quaisser: Die polnische Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1991/92. Schwerpunkt: Ursachen und Interpretationen der "Übergangszession". Wirtschaftspolitische Optionen der neuen Regierung. Working Paper des Osteuropa-Institutes München Nr. 153, Oktober 1992.

Notwendig für die Beurteilung der Wirtschaftsentwicklung ist der Blick auf die Wachstumsquellen. So trug die Industrie, obwohl sie zu Beginn der Reform den stärksten Produktionsrückgang erlitt, mit ca. 40% wesentlich zum Nationaleinkommen bei. Infolge des Privatisierungsprozesses und der damit verbundenen Neugründung von Unternehmen entwickelte sich der Privatsektor zum eigentlichen Wachstumsmotor der Industrieproduktion. Er produziert mittlerweile ca. 45% der Nationaleinkommens und ist somit die entscheidende Kraft, um die wirtschaftliche Umstrukturierung voranzutreiben und die Angebotsreaktion in der Volkswirtschaft zu stimulieren. Dem Einwand, es zählen ebenfalls Genossenschaften und kommerzialisierte Staatsunternehmen zum Privatsektor, ist entgegenzuhalten, daß sich diese mittlerweile stärker marktkonform verhalten.

TABELLE 21

Wichtige Wirtschaftsindikatoren für 1992 und das erste Halbjahr 1993
(in %, Veränderungen gegenüber der Vorjahresperiode)

	1992	1. Halbjahr 1993
BIP	1,0	3,9
Industrieproduktion	4,2	9,4
Staatssektor	-4,8	-0,5
Privatsektor	32,2	32,1
Bauwirtschaft	-3,0	10,4
Landwirtschaft	-11,9	-
Reallöhne	-3,6	2,5
Arbeitslosenquote (in %)	13,6	14,8
Arbeitsproduktivität in der Industrie	10,8	13,3

Quellen: Polnisches Statistisches Hauptamt.

Vermutungen, die Konjunkturbelebung sei eher temporärer Natur bzw. sogar statistisch manipuliert, bestätigen sich angesichts eines für 1993 geschätzten Wirtschaftswachstums von ca. 4% nicht. 1992 leisteten Telekommunikation und Dienstleistungssektor einen entscheidenden Wachstumsbeitrag. Im ersten Halbjahr 1993 wiesen konsumnahe Branchen (Elektronik, Kleidung, Nahrungsmittel, Einzelhandel) aber auch die Bereiche

Transport und Chemie zweistellige Zuwachsraten auf. Entscheidende Wachstumsimpulse gehen vom Bausektor (nicht der Wohnungsbau) aus, da auch andere Industriezweige (Holzindustrie, Baumaterialien) Aufträge von ihm erhielten. 1993 soll die Industrieproduktion etwa um 7,5%, die Bauwirtschaft um 6% (bei weiterhin rückläufigen Wohnungsbau) steigen, wogegen die Agrarproduktion wiederum um ca. 2% zurückgehen soll. Trotz zusätzlicher Arbeitsplätze im Privatsektor bleibt die Situation auf dem Arbeitsmarkt bedrückend. Die Arbeitslosigkeit stieg im ersten Halbjahr 1993 von 13,6% auf 15,6% und liegt in einigen strukturschwachen Regionen über 20% bis 30%.

Die bessere Erfassung des Privatsektors wirkte sich auch auf die Wachstumswahlen aus. Dennoch geben die offiziellen Zahlen aufgrund der großen Bedeutung der Schattenwirtschaft vor allem im Konsum- und Dienstleistungssektor nicht das wirkliche Bild der wachsenden polnischen Volkswirtschaft wieder. Der Beitrag der Schattenwirtschaft zum BIP wird auf etwa 15% bis 20% geschätzt. Ihr Anteil an den im Privatsektor Beschäftigten wäre damit nicht etwa 45%, sondern ca. 60% (höchster Anteil in Osteuropa), so daß die Arbeitslosenzahl geringer ausfallen würde. Das gesamtwirtschaftliche Wachstum müßte ebenfalls um etwa einen Prozentpunkt (d.h. 5% statt 4%) nach oben korrigiert werden. Obwohl die Schattenwirtschaft einerseits hilft, die Angebotsreaktion vor allem in den privaten konsumnahen Wirtschaftsbereichen deutlich zu verbessern, schwächt sie andererseits das strukturell defizitäre Staatsbudget.⁹⁹

Auch der Blick auf die Verwendungsseite des Nationaleinkommens bestätigt, daß Privatsektor und Schattenwirtschaft maßgeblich am Wirtschaftsaufschwung beteiligt sind. Legt man die Daten des statistischen Hauptamtes zugrunde, so können weder der Außenhandel (negative Handelsbilanz) noch die Investitionen (Rückgang um 14%) zum Wachstum beigetragen haben. Obwohl die Realeinkommen der Haushalte offiziell um 3,5% zurückgingen, müssen die Wachstumsimpulse durch private und öffentliche Nachfrage erfolgt sein. Während die öffentlichen Ausgaben vor allem im Bereich des Arbeitslosengeldes und der Renten stiegen, bleibt der Anstieg der privaten Nachfrage zunächst rätselhaft. Er läßt sich jedoch damit erklären, daß durch die Statistik nur Einkommen aus unselbständiger Arbeit erfaßt werden, nicht aber die aus Nebentätigkeiten (ganz abgesehen von der Schattenwirtschaft) bzw. Kapitaleinkünfte, Mieteinnahmen und Pachtgelder.

⁹⁹ J. Chmiel, L. Podkaminer, Z. Rajewski, L. Zienkowski: "Szara sfera a ozywienie gospodaraku", in: Rzeczpospolita nr. 170, S. 6.

Ferner dürften in den privaten Kleinbetrieben Investitionen getätigt worden sein, die statistisch nicht registriert werden.¹⁰⁰

Die durch die private Nachfrage ausgelösten Wachstumsimpulse haben sich 1992 für die Binnenkonjunktur auch insofern deutlich bemerkbar gemacht, als die Wechselkursentwicklung und Importbeschränkungen Importerzeugnisse verteuerten und damit die Nachfrage auf einheimische Erzeugnisse lenkte. 1993 erwies sich der private Verbrauch sogar verstärkt als Konjunkturmotor, denn er soll bis Jahresende um ca. 7% steigen. Moderate Zinssenkungen und die anziehende Binnenkonjunktur begünstigen Investitionen, die nach Schätzungen 1993 erstmalig wieder um ca. 4% steigen dürften. Dämpfend auf das Wirtschaftswachstum wirkt dagegen das hohe Handelsbilanzdefizit. Während die Rezessionstendenzen der europäischen, insbesondere der deutschen Wirtschaft die Exporte bremsen, werden die Importe auch aufgrund der anziehenden Binnenkonjunktur deutlich steigen und damit zum defizitären Außenbeitrag beitragen.

Die Verringerung des ökonomischen Abstandes zu den übrigen europäischen Volkswirtschaften ist eine Voraussetzung für die Mitgliedschaft in der EG. Um das zu erreichen, müssen in den nächsten Jahren überdurchschnittliche Wachstumsraten erzielt werden. Dies ist nicht ohne hohe Investitionsquote bei gleichzeitigem moderaten Einkommenswachstum möglich, wenn nicht der Kapitalzufluß nur über Direktinvestitionen oder Kredite finanziert werden soll, was weitgehend ausgeschlossen werden kann. Konkret heißt dies, der Einkommensanstieg muß geringer als das Produktivitätswachstum ausfallen. Zwar werden bei Beibehaltung bzw. Verbesserung der investitionsfreundlichen Rahmenbedingungen die Auslandsinvestitionen deutlich steigen und ihnen wird eine wichtige strukturpolitische Bedeutung zukommen, doch können sie die binnenwirtschaftliche Kapitalbildung und Investitionen nicht ersetzen.

Selbst wenn man berücksichtigt, daß die Privatinvestitionen nicht völlig erfaßt werden, bleibt die Investitionstätigkeit ein Schwachpunkt des polnischen Aufschwungs, da sich erst 1993 ein Investitionsanstieg (Schätzung +4%) abzeichnet. Hohe Investitionen stellen aber die entscheidende Voraussetzung für den Strukturwandel dar, zumal künftig die Wachstumsimpulse von der Exportentwicklung ausgehen sollen. Entscheidend wird deshalb sein, wie Kapitalbildung und Investitionsneigung in der polnischen Volkswirtschaft erhöht werden können. Welche Faktoren tragen dazu bei und welche Entwicklungen sind festzustellen?

¹⁰⁰ vgl. J.W. Bossak (Hrsg.): World Economic Research Institute, Poland, International Economic Report, 1992/93, S. 50-52.

Trotz steigender Arbeitsproduktivität 1992/93, zögerlicher Lohnentwicklung und der sich verbessernden Binnenkonjunktur hat sich laut offiziellen Zahlen die finanzielle Situation der Unternehmen (öffentliche und privat) verschlechtert.¹⁰¹ Erst langsam zeichnet sich im Zuge des Wirtschaftsaufschwungs eine leichte Verbesserung der Rentabilität der Unternehmen ab. Das Bild fällt allerdings angesichts großer Produktivitätsunterschiede zwischen und sogar innerhalb einzelner Branchen sehr unterschiedlich aus. Der allgemeine Trend signalisiert aber, daß ein erheblicher Kosten- und Anpassungsdruck (u.a. Erhöhungen der Energiepreise und importierter Vorleistungsgüter, Schuldendienst) auf die Unternehmen besteht, der angesichts der Nachfragebarriere und des intensiveren Wettbewerbs nicht länger auf die Konsumenten abgewälzt werden kann. Die dürftige Gewinnlage läßt jedoch nur wenig Spielraum für eigenfinanzierte Investitionen.

Obwohl die Einkommen aus regulärer Beschäftigung 1992 zurückgegangen sind, haben sich die langfristigen Spareinlagen (Zloty und Devisen) der Bevölkerung erhöht. Letzteres wurde durch hohe Zinsen auf Spareinlagen und die beschränkten Konsum- und Hypothekenkredite begünstigt. Zudem förderte die hohe Arbeitslosigkeit und soziale Unsicherheit die Sparneigung zum Zwecke der sozialen Absicherung. Ein weiterer Faktor sind wiederum die Einkommen aus der Schattenwirtschaft, die zum Teil auch die Möglichkeiten zum Sparen erhöht haben. Langfristiges Sparen als Grundlage einer hohen inländischen Kapitalbildung wird allerdings nur bei Beibehaltung der Stabilitätspolitik möglich sein. Inflationsraten zwischen 30% und 40%, so erfolgreich dies im Vergleich zur vorhergehenden Situation auch sein mag, sind sowohl für langfristiges Sparen als auch für langfristige Investitionen ein zu hoher Unsicherheitsfaktor.

Obwohl Zinssenkungen die Investitionen fördern, verfolgt die Zentralbank aufgrund stabilitätspolitischer Gefahren auch weiterhin einen restriktiven Kurs. Dennoch konnte sie Anfang 1993 die Zinsen dank einer günstigen Inflationsrate senken. Ein zentrales Problem bleibt das Haushaltsdefizit, das bei solider Finanzierung die ohnehin geringen Spielräume in der Kreditpolitik begrenzt. Die nur langsam entstehenden Finanz- und Kapitalmärkte schränken die Möglichkeit einer soliden Finanzierung der Budgetdefizite über die Kapitalmärkte ein. Die Budgetpolitik war 1992/93 auch ein zentraler Konfliktpunkt in der Innenpolitik und in den Beziehungen zum Währungsfonds. Das zunächst mit dem IWF ausgehandelte Budgetdefizit von 5% des

¹⁰¹ Eine polnische Studie zeigt, daß die Gewinnsituation der Privatbetriebe im ersten Halbjahr 1992 sogar schlechter war als die der Staatsunternehmen. Allerdings werden dabei auch erhebliche buchhalterische Manipulationen angenommen; vgl. Verliert Polens Privatsektor an Dynamik: in: NfA vom 26.6.1993.

BIP wurde von der Regierung 1992 trotz Bedenken des Währungsfonds auf 7,2% erhöht. Das Defizit konnte dann aber auf 6% des BIP begrenzt werden. Der Sejm verabschiedete 1993 gegen den Willen der Regierung Rentenerhöhungen, die zwangsläufig die Budgetplanung gesprengt hätten. Lech Walesa verweigerte jedoch Ende Mai 1993 die Zustimmung zu diesem Gesetz. Mit dem IWF konnte man sich für 1993 auf ein Budgetdefizit von 5% des BIP einigen, das angesichts höherer Staatseinnahmen geringer ausfallen wird.

Die Möglichkeiten, mit Hilfe der üblichen Instrumente der Geldpolitik die Investitionsneigung zu beeinflussen, stoßen auf institutionelle Grenzen. Unklare Eigentumsverhältnisse sowie veraltete Management- und Organisationsstrukturen vieler Staatsbetriebe bieten keine Garantie für eine solide Umstrukturierung der Unternehmen. Zudem sind viele dieser Unternehmen untereinander und gegenüber den Banken verschuldet. Auch im Finanz- und Bankensystem stehen Umstrukturierung und Privatisierung noch aus, bisher wurde nur bei zwei Banken (Bank Wieszko Polska SA und Bank Slask SA) die Eigentumsu mwandlung eingeleitet. Technisch und organisatorisch haben sich die Finanzinstitute zwar verbessert, doch sind sie noch weit vom westlichen Niveau entfernt. Ausländische Banken können insofern kein Substitut sein, als der Zugang zum Kapitalmarkt noch begrenzt ist. Zentraler Aspekt der Sanierung des Bankensektors ist die Lösung der Altschuldenproblematik, die von der Weltbank (im Zusammenhang mit der Privatisierung) mit einem ca. 450 Mio. US \$ Kredit unterstützt wird.

Die Privatisierung bzw. Umstrukturierung der großen Staatsunternehmen kommt ebenfalls schlecht voran. Dies liegt nicht nur an der schleppenden Gesetzgebung, sondern auch an den gesellschaftspolitischen Widerständen. Meist standen Lohnerhöhungen im Vordergrund der vielen Streiks.¹⁰² Die politische Führung vermied weitgehende Zugeständnisse, um nicht die Haushalts- und Stabilitätspolitik zu gefährden. Sie war allerdings zu finanziellen Kompromissen gezwungen, deren Höhe und negative Folgen angesichts der Vielzahl der involvierten Ministerien und Unternehmen auch von kompetenten Kreisen in Polen kaum abgeschätzt werden können. Vielfach blockieren die Arbeitnehmervertretungen auch die Privatisierung. Dies veranlaßte die Regierung Suchocka den "Pakt mit den Staatsbetrieben" zu beschleunigen, um Gewerkschaften und Arbeitnehmerschaft stärker in die Verantwortung zu zwingen und die Privatisierung voranzutreiben.

¹⁰² Im Sommer 1992 streiken die Arbeiter des Automobilwerkes FSM, der Kupferminen und etwas später die Arbeiter des Warschauer Traktorenwerk Ursus. Im Dezember waren wieder Arbeitsniederlegungen in den Schlesischen Kohlegruben zu beobachten, ganz abgesehen von den vielen kleineren fast täglichen Arbeitsniederlegungen.

Als politische Zäsur sind die Streiks im öffentlichen Sektor vom Frühjahr 1993 anzusehen, die von der Solidarität maßgeblich unterstützt wurden. Da die Regierung hart blieb, mußte schließlich der Streik auch aufgrund der geringen öffentlichen Unterstützung ergebnislos abgebrochen werden. Die Solidarnosc-Fraktion im Parlament leitete dennoch ein Mißtrauensvotum gegen die Regierung Suchocka ein, das schließlich zu deren Sturz führte. Durch diese unkluge Aktion manövrierte sich die Solidarnosc-Fraktion ins politische Abseits. Aber auch die konservativen Parteien zeigten sich unfähig, einen konstruktiven Politikansatz durchzusetzen bzw. eine politische Einigung zu erzielen. Dies führte neben der allgemeinen Unzufriedenheit zur Wahlniederlage der christlich konservativen Parteien und dazu, daß die post-kommunistischen Parteien den Wahlsieg davontrugen.

Die neue Linksregierung verspricht, die Reformpolitik der letzten Jahre fortzusetzen. Vorgesehen ist allerdings eine stärkere soziale Abfederung, d.h. die Sozialausgaben (u.a. Renten) sollen schneller steigen. Zudem wird die den Ministerpräsidenten Pawlak stellende Bauernpartei stärker ihr Klientel bedienen, was sich in höhere staatlich subventionierte Mindestpreise und stärkeren Außenschutz niederschlagen wird. Auch die post-kommunistische Linke sieht sich den Arbeitern und Angestellten im öffentlichen Dienst und in den Staatsbetrieben verpflichtet und wird zu größeren Zugeständnissen bei den Löhnen bereit sein. Trotz dieser stabilitätspolitischen Gefahren beteuert die Regierung, eine solide Finanzpolitik beizubehalten.

Auch die Massenprivatisierung soll, allerdings mit größeren Kompensationen für die Angestellten und unter stärkerer Mitwirkung der Beschäftigten fortgeführt werden. Ohnehin ist der Zeitverlust enorm, nicht zuletzt aufgrund der Parlamentsauflösung. Dennoch wird es zu einer stärkeren Betonung des Staatssektors und zu mehr staatlichen Interventionen (Industrie- und Agrarpolitik) kommen. Einerseits ist man geneigt, aufgrund der Kabinettszusammensetzung und der Äußerungen der politischen Verantwortlichen an eine Fortführung der Reformpolitik zu glauben. Andererseits kann mit einer anderen "Reformphilosophie" und vielen kleinen Schritten gerade dann der wirtschaftlichen Umbau verlangsamt bzw. gestoppt werden, wenn eigentlich Beschleunigung notwendig wäre. Ob dies geschieht, bleibt zu beobachten, zumal Polen unverändert den Weg nach Europa beschreiten will.

Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers)

- Nr. 151
Hermann CLEMENT Die Energiewirtschaft der GUS, März 1992, 76 S.
- Nr. 152
Richard FRENSCH Die Transformation der Wirtschaft der ČSFR. Entwicklungen 1991/92, Juni 1992, 78 S.
- Nr. 153
Wolfgang QUAISSER Die polnische Wirtschaftsentwicklung im Jahre 1991/92. Schwerpunkt: Ursachen und Interpretationen der "Übergangszession". Wirtschaftspolitische Optionen der neuen Regierung, Oktober 1992, 78 S.
- Nr. 154
Hermann CLEMENT, Jiří SLAMA, Die wirtschaftliche Situation der Ukraine, November 1992, 126 S.
- Nr. 155
Volkhart VINCENTZ Die Integration Osteuropas in die europäische Wirtschaft: Bedingungen und Konsequenzen unterschiedlicher Entwicklungsstrategien, November 1992, 80 S.
- Nr. 156
Wolfram SCHRETTL Konjunktur und Transformation: Probleme der russischen Schocktherapie, Dezember 1992, 43 S.
- Nr. 157
Hermann CLEMENT Die Neugestaltung der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen den Republiken der GUS, Dezember 1992, 75 S.
- Nr. 158
Volkhart VINCENTZ/Ivan MEDVEDEV, Möglichkeiten, Inhalte und Formen technologiepolitischer Kooperationen zwischen Rußland und der Bundesrepublik Deutschland, März 1993, 23 S.
- Nr. 159
Volkhart VINCENTZ Untersuchung der Binnenhandelssysteme und Möglichkeiten ihrer marktwirtschaftlichen Ausgestaltung: Am Beispiel Polen, Tschechische und Slowakische Republik, Ungarn, Russische Föderation und Estland. Makroökonomische Rahmenbedingungen und Privatisierungsstrategien, Juni 1993, 107 S.
- Nr. 160
Volkhart VINCENTZ Internationaler Handel auf unvollkommenen Märkten: Implikationen für Osteuropa, Juni 1993, 18 S.
- Nr. 161
Hermann CLEMENT, Michael KNOGLER, Alexej SEKAREV, unter Mitarbeit von Inna LUNINA, Verschärfte Wirtschaftskrise in der Ukraine - Inflationäre Geld- und Finanzpolitik bei ordnungspolitischer Stagnation, September 1993, 140 S.
- Nr. 162
Richard FRENSCH Wirtschaftliche Folgen der Teilung der Tschechoslowakei, November 1993, 83 S.

Zu beziehen durch: Osteuropa-Institut München, 81679 München, Scheinerstr. 11,
Tel. 98 38 21, Fax: (089) 98 10 110

Preise: DM 7,50 bis 50 Seiten zuzgl. Porto
DM 15,- über 50 Seiten zuzgl. Porto