ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Quaisser, Wolfgang

Working Paper — Digitized Version

Außenhandelsstrategien und Exportentwicklung Osteuropas, Rußlands und der Ukraine im Vergleich

Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, No. 173

Provided in Cooperation with:
Leibniz Institute for East and Southeast European Studies (IOS), Regensburg

Suggested Citation: Quaisser, Wolfgang (1994) : Außenhandelsstrategien und Exportentwicklung Osteuropas, Rußlands und der Ukraine im Vergleich, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München, No. 173, Osteuropa-Institut München, München

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/264876

Standard-Nutzungsbedingungen:

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

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

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

Terms of use:

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

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

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

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

OSTEUROPA-INSTITUT MÜNCHEN

Nr. 173 Dezember 1994

Außenhandelsstrategien und Exportentwicklung Osteuropas, Rußlands und der Ukraine im Vergleich

Wolfgang QUAISSER

Gutachten

Erstellt im Auftrag des
Bundesministeriums für Wirtschaft

Der Autor dankt Herrn Dr. Volkhart Vincentz für Anregungen und Kommentare und Herrn Dr. Alexej Sekarev für Informationen zu Rußland und der Ukraine.

Scheinerstr. 11, D-81679 München, Tel.: 98 38 21 und 98 73 41, Fax: 98 10 110

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung i

I. Einleitung 1

II. Außenhandelsstrategie und Transformation 4

III. Die neue Außenhandelstheorie und ihre Bedeutung für Osteuropa 10

IV. Reform der Außenhandelsregime 14

V. Außenhandelsbeziehungen zum Westen 22

VI. Außenhandelsentwicklung 28

VII. Schluß 53

Anhang 55

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1 Wachstum der Exporte und Importe der Bundesrepublik Deutschland nach bzw. aus Osteuropa 42

Abbildung 2 Die 5 größten Warengruppen im Handel der Bundesrepublik Deutschland mit Osteuropa 43

Kurzfassung

Die post-sozialistischen Länder haben die Chance genützt, mit Hilfe der Außenhandelsliberalisierung den eigenen Transformationsprozeß zu unterstützen. Dabei konnte das hohe Exportwachstum in den Westen zumindest teilweise den dramatischen Rückgang des ehemaligen RGW-Handels und die binnenwirtschaftliche Rezession kompensieren. Erste Anzeichen einer stärkeren Nutzung komparativer Vorteile in arbeits- und ressourcenintensiven Wirtschaftszweigen sind sichtbar. Im Zuge der wachsenden Importkonkurrenz sahen sich die Produzenten vor allem in konsumnahen Bereichen veranlaßt, Anpassungsmaßnahmen vorzunehmen. In einigen Ländern konnte der Wechselkurs als Stabilitätsanker zur Inflationsbekämpfung genutzt werden. Die Preisstrukturen der Transformationsländer ließen sich dank der Außenhandelsliberalisierung rasch bereinigen. Damit haben sich Außenwirtschaftsreform und Exportorientierung als wichtiges Instrument der Transformationspolitik erwiesen. Die Ergebnisse im einzelnen:

1. Angesichts beträchtlicher externer und interner Schocks sowie in Anbetracht der Herausforderungen im Zuge der Systemtransformation sind Ausmaß und Geschwindigkeit der regionalen Reorientierung des osteuropäischen Außenhandels bemerkenswert. Die entwickelten Marktwirtschaften, insbesondere die Europäische Union, gehören nun mit Exportanteilen zwischen 40% bis 60% zu den wichtigsten Handelspartnern der Transformationsländer. Innnerhalb kürzester Frist hat sich die regionale Struktur des osteuropäischen Handels von den durch die zentrale Planwirtschaft künstlich geschaffenen Strukturen gelöst und seinem unter marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen zu erwartenden Muster angenähert.

2. Als wirksame wirtschaftspolitische Maßnahme in der Anfangsphase erwies sich vor allem die in den radikalen Transformationsansätzen Polens und der ehemaligen CSFR verfolgte hohe Abwertung, verbunden mit einer weitgehenden Außenhandelsliberalisierung und Teilkonvertibilität. Voraussetzung sind jedoch konsequente binnenwirtschaftliche Reformen, die von einer generellen Preis- und Marktliberalisierung sowie einer restriktiven Stabilitätspolitik begleitet werden müssen. Ungarn konnte wegen seiner längeren Tradition mit marktorientierten Reformen und aufgrund geringerer binnenwirtschaftlicher Ungleichgewichte die grundsätzlich ähnlichen Reformmaßnahmen im Außenwirtschaftsbereich gradueller einleiten.

3. Der fixe Wechselkurs erwies sich zu Beginn der Transformation als wirksamer Stabilitätsanker. Die Grundlage bildeten allerdings westliche Unterstützungsmaßnahmen in Form von Stand-By-Krediten. In Ländern mit

abkommen den Marktzugang verbessern, doch werden ihre Auswirkungen angesichts der noch bestehenden Handelsbeschränkungen für wichtige Exportgüter (Kohle, Stahl, Landwirtschaft, Textilien) von den Transformationsländern kritisch beurteilt. Die EU wendet seitdem verstärkt Anti-Dumping und Sicherungsklauseln (Stahlsektor und Landwirtschaft) an. Die Transformationsländer kritisierten zudem den assymetrischen Charakter des Assoziierungsabkommens (langsame Handelsliberalisierung) als nicht ausreichend, da sich für sie im Handel mit der EU hohe Handelsbilanzdefizite ergaben.

7. Die Transformationsländer müssen ihr Außenhandelsregime mittels Zölle und Abschöpfungen an internationale Standards anpassen. Die Behörden stehen dabei nicht nur vor administrativen und technischen Problemen, sondern auch vor der Frage einer grundlegenden Neugestaltung ihrer Außenhandelsstrategie und -politik. Stark diskutiert wird die Frage des Außenhandelsschutzes. Unvollkommene Märkte und institutioneller Anpassungsbedarf können einen höheren Importschutz durchaus begründen. Der zunehmende Protektionismus in Osteuropa läßt sich allerdings auch auf sektorspezifische Interessen, teils sogar seitens ausländischer Investoren, zurückführen. Der Protektionismus westlicher Ländern liefert zusätzliche Argumente für den Importschutz. Bisher fehlt in Osteuropa eine konsequent auf Exportförderung ausgerichtete Außenhandelspolitik (Bürgschaften, Exportkredite, Verbesserung der Infrastruktur).

8. Das Exportwachstum Ostmitteleuropas (ohne ehemalige Sowjetunion) in den Westen wurde vor allem von verarbeiteten Erzeugnissen und nicht von den traditionellen Exportprodukten im Landwirtschafts- und Rohstoffbereich getragen. Starke Abwertungen bewirkten eine hohe preisliche Wettbewerbsfähigkeit dieser Erzeugnisse. Das spiegelt ebenfalls der Handel Osteuropas, einschließlich der ehemaligen Sowjetunion mit Deutschland wider. Das Investitionsgüter produzierende (elektrotechnische Geräte, Maschinenbauerzeugnisse, Fahrzeuge) und das Verbrauchsgüter produzierende Gewerbe (Holzwaren, Bekleidung, Textilen) trugen am stärksten zum osteuropäischen (einschließlich ehemalige Sowjetunion) Exportwachstum bei. Wie dieser Trend belegt, konnten offensichtlich die osteuropäischen Exporteure nicht nur bei relativ standardisierten Massenerzeugnissen einfacher Verarbeitung, sondern auch bei einigen höher verarbeiteten Erzeugnissen ihre Preisvorteile nutzen und ihre Marktposition auf westlichen Märkten stärken.

9. Dennoch ist das Exportprofil Polens und Ungarns weiterhin durch hohe Rohstoff- und Arbeitsintensität gekennzeichnet. Viele der Exporterzeugnisse werden noch mit traditionellen Technologien hergestellt und

I. Einleitung

Nach fast fünf Jahren Transformation in Ostmitteleuropa sowie - wenn auch eingeschränkt - in den Ländern der ehemaligen Sowjetunion ist es Zeit, eine erste Bilanz der außenwirtschaftlichen Beziehungen und vor allem der Exportentwicklung zu ziehen. Preisliberalisierung, restriktive Stabilisierungspolitik sowie Auflösung des RGW führten in allen post-sozialistischen Ländern zu drastischen internen und externen Schocks. Einzigartig dürfte dabei sein, daß diese im Außenhandel mit weitgehenden Handelsliberalisierungsmaßnahmen und einer umfassenden regionalen Neuorientierung einhergingen. Um die "Rückkehr nach Europa" außen- und wirtschaftspolitisch abzusichern, ist eine verstärkte Integration in die Europäische Union vorgesehen. Erste Schritte wurden 1992 mit den Europaverträgen eingeleitet.

Während die binnenwirtschaftlichen Ergebnisse der Transformation angesichts der tiefen Übergangsrezession zunächst enttäuschten, fiel der Außenhandel Ostmitteleuropas dank beachtlicher Exportsteigerungen in den Westen sowie aufgrund regionaler Handelsbilanzüberschüsse überraschend positiv aus. Seit 1992 verlangsamte sich allerdings das Exportwachstum wieder bzw. kam gänzlich zum Stillstand. Der Importbedarf dieser Länder, mit negativen Auswirkungen auf die Handelsbilanzen, stieg dagegen deutlich an. Wurde nun der Importanstieg durch Konsum-, Investitions- bzw. Vorleistungsgüter getragen und inwieweit wirkte er sich strukturell aus? Seit Anfang 1994 haben sich die östlichen Auslandsverkäufe wieder belebt. Wie sehen neben den konjunkturellen Einflüssen die entscheidenden Determinanten der osteuropäischen Exportentwicklung aus und welche Sektoren haben den ersten Exportschub Osteuropas getragen? Zu untersuchen ist dabei, ob das Exportpotential dieser Länder bereits positive Strukturänderungen aufweist.

Die erfolgreiche Integration Ostmitteleuropas kann nur gelingen, wenn eine langfristige Arbeitsteilung mit den "natürlichen Handelspartnern" in Westeuropa gelingt. Der mittel- und langfristig eintretende tiefgreifende Strukturwandel ist aber für Ost- und Westeuropa mit Risiken verbunden. Es stellt sich daher die Frage, nach welchen Mustern diese neue Arbeitsteilung abläuft, d.h. ob es diesen Ländern gelingt, sich über die unmittelbaren komparativen Kostenvorteile hinaus in den expandierenden intra-industriellen Handel zu integrieren. Anhand der Außenhandelsentwicklung soll untersucht werden, ob dafür bereits Anzeichen vorliegen.

Das Gutachten analysiert drei Ländergruppen unterschiedlicher Problematik: Die erste Gruppe umfaßt die Visegrad-Staaten, d.h. Polen, die tschechische und slowakische Republik sowie Ungarn. Diese Länder kennzeichnen

oftmals nicht einheitlich strukturiert und die statistischen Erhebungsmethoden mit erheblichen Problemen behaftet sind (teilweise Umstellung der Erhebungsmethoden), wird auch auf westliches Material zurückgegriffen. Leider stehen detailliertere Strukturdaten internationaler Organisationen (OECD, EU) nur mit Zeitverzögerung zur Verfügung. Deshalb werden die Strukturänderungen teilweise exemplarisch am deutschen Osthandel aufgezeigt. Dieses Vorgehen bietet sich insofern an, als Deutschland der wichtigste Handelspartner Osteuropas ist.

einer bedeutenden Maßnahme der Transformation, was an folgenden Punkten exemplarisch dokumentiert wird:[3]

Erstens, marktorientierte Reformen verlangen eine umfassende Preisliberalisierung. Der Übergang zu einer rationalen Preisstruktur wird allerdings in den post-sozialistischen Ländern durch Marktverzerrungen und begrenzte Anpassungsreaktionen der Staatsunternehmen behindert. Außenhandelsliberalisierung und realistische Wechselkurse können die Verknüpfung der internen und internationalen Preise herstellen und die Preisstruktur rasch bereinigen.

Zweitens, der infolge der starken Marktkonzentration sowie der Dominanz von Staatsunternehmen eingeschränkte inländische Wettbewerb wird durch die Importkonkurrenz gefördert. Damit werden erste Impulse zur Umstrukturierung und Privatisierung der Unternehmen gegeben. Der Umfang dieser Importkonkurrenz ist vom Ausmaß der Abwertung und von der Ausgestaltung des Außenhandelsregimes abhängig. Werden binnenwirtschaftliche Maßnahmen (Dekonzentration, Privatisierung) verzögert, nimmt der Druck bezüglich Abwertung bzw. Protektionismus zu.

Drittens, Außenhandelsliberalisierung und Teilkonvertibilität können in Verbindung mit einem festen Wechselkurs als sog. nomineller Anker zur wichtigen Orientierungsgröße für die Wirtschaftssubjekte werden und die Stabilitätspolitik unterstützen. Dieses Konzept wurde auch in anderen Schwellenländern zur Bekämpfung sehr hoher Inflationsraten angewandt. Ohne restriktive Geld- und Fiskalpolitik läßt sich dieses Konzept allerdings nicht langfristig durchhalten.

Viertens, Exporte können die rückläufige Binnenachfrage und den Rückgang des Handels innerhalb des ehemaligen RGW kompensieren. Auf diese Weise kann der Rezession entgegengewirkt werden, die im Zuge der Transformation unvermeidlich ist. Ohne mittel- und langfristige Strukturänderungen sind Exporterfolge nicht dauerhaft zu erzielen.

Die im Hinblick auf die Transformation volkswirtschaftliche Bedeutung des Außenhandels wird aus Tabelle 1 ersichtlich. Die höchste Außenhandelsintensität weisen die tschechische und slowakische Republik auf. Es folgen Bulgarien, Ungarn und Rumänien. Polen zeigt aufgrund des größeren Wirtschaftsraumes mit ca. 16% die niedrigste Außenhandelsintensität. Während die Ukraine die geringsten Export- und Importanteile auf sich vereint, überrascht die hohe Außenhandelsintensität Rußlands insofern, als die Größe des Wirtschaftsraumes und die Rohstoffausstattung des Landes dieses Ergebnis

---

[3] OECD: Integrating Emerging Market Economies into the International Trading System, Paris 1993, S. 20-39

Liberales Außenhandelsregime kombiniert mit starker Abwertung ist auch insofern in der ersten Transformationsphase wichtig, als die bekannten außenhandelspolitischen Instrumente (Zölle, Abschöpfungen etc.) erst neu konzipiert und den internationalen Standards angepaßt werden müssen. Außenhandelspolitik und ein entsprechendes Außenhandelsregime sind im Verlauf der marktwirtschaftlichen Transformation zu entwicklen, um mittel- und langfristig die Volkswirtschaft in die internationale Arbeitsteilung einzugliedern. Soll nun zumindest während eines gewissen Zeitraumes höherer Außenhandelschutz angestrebt, oder eine stärker exportorientierte Wachstumsstrategie verfolgt werden.

Für hohe Zölle in der Anfangsphase der Reformen argumentiert Ronald McKinnon. Unternehmen bzw. Industriezweige mit einer aufgrund stark gestiegener Energiekosten negativen Wertschöpfung zu Weltmarktpreisen sollten vorübergehend geschützt werden, um ihnen eine längere Anpassungsphase zu gewähren.[4] Auch drastische Abwertungen könnten solche Unternehmen, die meist zu den prioritären Industriezweigen des Sozialismus gehörten, nicht vor Auslandskonkurrenz und Bankrott bewahren. Der Importschutz durch Zölle sollte allerdings innerhalb eines überschaubaren Zeitraumes auslaufen. Selbst wenn es Branchen mit negativer Wertschöpfung geben sollte, was vor allem für Ostmitteleuropa anzunehmen ist, würde die Einführung einer differenzierten Zollstruktur nicht nur technische, sondern auch politische und ökonomische Probleme aufwerfen. Da vorrangig prioritäre Industriezweige des Sozialismus geschützt würden, könnten diese angesichts ihrer Machtposition die Aufrechterhaltung des Zollschutzes politisch durchsetzen.[5]

Obwohl das alte industriepolitische Konzept des Sozialismus mit seinen außenhandelspolitischen Implikationen keine ernsthaften Verfechter mehr in den post-sozialistischen Ländern findet, gewinnen dennoch protektionistische Strömungen, unterstützt von machtvollen Lobbyinteressen, an Gewicht. Die Argumente ähneln den klassischen und zumeist intellektuell wenig überzeugenden und widerlegten Begründungen der Industriepolitik und Importsubstitution. Einfuhrbeschränkungen (bzw. Subventionen) sollen zum einen dazu beitragen, die Zahlungsbilanz zu entlasten und zum anderen zwischenzeitlich solche Industriezweige schützen, von denen man sich mittel- und langfristig die stärksten Wachstumsimpulse (bzw. größte Vernetzung mit anderen Wirt-

---

[4] Negative Wertschöpfung: die Erträge der Firmen übersteigen die Kosten der Verleistungsgüter, aber es werden weder die Lohnkosten noch Gewinne erwirtschaftet. Folglich würde bereits die Schließung der Unternehmen Wohlfahrtsgewinne hervorbringen.

[5] John Williamson: The Economic Opening of Eastern Europe, Institute for International Economics, Washington D.C., 1991, S. 35-38

besonderes Gewicht zu. Letztlich hat dieses Argument auch durch die mit der EU vereinbarten asymmetrischen Außenhandelsliberalisierung Eingang in die wirtschaftspolitische Praxis gefunden.

Obwohl die theoretischen Begründungen und empirischen Belege nicht eindeutig sind und eine Theorie zum exportorientierten Wachstum fehlt, legen die vorliegenden Untersuchungen die These nahe, daß liberales Außenhandelsregime und Exportorientierung langfristig höhere Wachstumsraten erzielen können. Dies beweisen eindrucksvoll die Länder Süd-Ost-Asiens, die in den letzten Jahren die höchsten Wachstumraten aufwiesen. Zwar gelten sie ebenfalls als erfolgreiche Beispiele einer gezielten Industriepolitik mit zeitweiligen Außenhandelsschutz, doch lassen sich nur wenige Fälle der oben skizzierten Interventionen gemäß dem Infant-Industry-Argument nachweisen. Ja sogar dort, wo diese erfolgten, ist anzuzweifeln, ob die gewünschten Effekte eintraten.

Die Kausalzusammenhänge zwischen Exportorientierung und liberalen Außenhandelsregime sind theoretisch noch nicht geklärt. Beide müssen zudem nicht unbedingt miteinander einhergehen. Die Frage, ob Wirtschaftswachstum höhere Exporte auslöst oder umgekehrt, bleibt trotz erster Erklärungsansätze durch die neue Wachstumstheorie zunächst unbeantwortet. Neben positiven Allokationseffekten beeinflußt der Außenhandel die Art des Faktoreinsatzes und die Produktionsverfahren (bzw. Verfügbarkeit von moderner Technologie), wodurch Wohlfahrtsgewinne entstehen. Der Rückgriff auf Vorleistungen höherer Qualität dürfte die inländische Produktivität verbessern und das Produktionswachstum beschleunigen. Exporteure und Importeure lernen neue Produkte und Produktionsverfahren kennen, die aus der internationalen Technologieentwicklung hervorgehen. Größere Märkte motivieren die Produzenten zur Entwicklung und Anwendung neuer Technologien.

daß vor allem der intra-industrielle Handel (Austausch ähnlicher Güter) zwischen Ländern ähnlicher Ressourcenausstattung expandierte und sich auch weiterhin am stärksten entwickelt.[8]

Neuere außenhandelstheoretische Ansätze sind in der Lage, diese Erkenntnislücke zu füllen. Im Unterschied zur klassischen Theorie gehen sie von unvollständigen Märkten aus, auf denen nur wenige Anbieter ihre Produkte anbieten und das Unternehmen mit einer sinkenden Nachfragekurve konfrontiert ist. Ursache der unvollkommenen Konkurrenz sind steigende Skalenerträge durch hohe Fixkosten. Weist die Produktion sinkende Durchsschnittskosten bei im Vergleich zur relevanten Marktgröße hohen Produktionszahlen auf, so können am Markt nur wenige Produzenten nebeneinander existieren. Unter den Bedingungen der oligopolistischen und monopolistischen Konkurrenz ist nicht mehr der Preiswettbewerb vorherrschend, sondern die Unternehmen konkurrieren in Qualität, Service und anderen Nicht-Preis-Parametern. Zudem versuchen sie durch strategisches Verhalten ihre Marktposition zu beeinflussen. Bei steigenden Skalenerträgen führt der Außenhandel faktisch zu einer Markterweiterung und damit zu sinkenden Durchschnittskosten, d.h. die Gewinne durch den Außenhandel drücken sich in preisgünstigeren Erzeugnissen aus.[9]

Während die klassische Außenhandelstheorie entsprechend der Ressourcenausstattung Aussagen über die Art der internationalen Arbeitsteilung machen kann, trifft dies für die auf dem unvollständigen Wettbewerb basierenden neuen theoretischen Ansätze nicht zu. Art und räumliche Verteilung der Produktion sind vielmehr Ergebnis historischer Gegebenheiten. Für Schwellenländer, die erst später in diesen Bereich des Handels eintreten, sind der Zugang zu moderner Technologie und Kapital, eine gute Infrastruktur (Verkehr und Kommunikation) sowie gut ausgebildete Arbeitskräfte entscheidend. Die Vorteile einer diesem Entwicklungsmuster folgenden Strategie wären, daß diese Märkte dynamisch wachsen, rasche Produktivitäts- und Einkommenssteigerungen zu erwarten sind und Osteuropa über vergleichsweise gut ausgebildete Arbeitskräfte verfügt. Die Probleme eines solchen Entwicklungsmusters liegen allerdings darin, daß Technologie und Kapital vorrangig aus dem Ausland kommen müssen, die Anpassungskosten möglicherweise höher sind und die Effekte auf die Binnenwirtschaft nicht immer positiv sein müssen.

---

[8] OECD: The OECD Jobs Study, Evidence and Explanation, Part 1, Labor Market Trends and Underlying Forces of Change, Paris 1994, S. 96

[9] Volkhart Vincentz: Internationaler Handel auf unvollkommenen Märkten: Implikationen für Osteuropa, Konjunkturpolitik, Heft 2, 1994, OECD: The OECD ..., op. cit, S. 96

Zweigen mit klassischen komparativen Vorteilen der arbeits- und rohstoffintensiven Produktion. Partieller Schutz aus Gründen des Marktversagens ist zwar bei den Transformationsökonomien begründbar, stellt allerdings gegenüber den raschen institutionellen Reformen nur die zweitbeste Lösung dar. Selektive Förderung bzw. Schutz potentiell wettbewerbsfähiger Industriezweige (Infant-Industry-Argument) kommen sowohl aus technischen (mangelhafte Administration) und politisch-ökonomischen Gründen (starke Lobbyinteressen) als auch aus prinzipiellen Überlegungen (Schwierigkeit der Bestimmung zukunftsträchtiger Industriezweige) nicht in Frage. Die logische Möglichkeit einer strategischen Handelspolitik bei unvollkommenen Märkten muß für Osteuropa aufgrund der Informationsdefizite des Staates, der möglichen Gegenmaßnahmen der betroffenen Länder und einer nur begrenzten Gewinnumlenkung auf das Inland abgelehnt werden.

sich durch die Auflösung des RGW auch in diesen Ländern weitreichende Maßnahmen im Außenwirtschaftsbereich ergeben.

Die Außenhandelsreform der ehemaligen Sowjetunion zeichnete sich durch partielle und inkonsistente Maßnahmen (Erweiterung der Außenhandelsrechte für Unternehmen) aus. Mit dem Auseinanderfallen der UdSSR differenzierten sich die Reformen zwischen den aus der Sowjetunion hervorgegangenen Staaten. Gemessen am Stand der Reformen nimmt das Baltikum den Spitzenplatz ein, Rußland liegt in der Mitte, während die Transformation in der Ukraine am langsamsten voranschreitet.

Mit Auflösung der Sowjetunion standen die meisten Republiken vor dem Problem, eine eigenständige Außenhandels- bzw. sogar Währungspolitik zu entwickeln. In Rußland, aber vor allem der Ukraine, spiegeln die widersprüchlichen Außenhandelsreformen auch das Fehlen einer konsistenten Transformationsstrategie wider. Konzeptionelle Unklarheiten gehen einher mit Implementierungproblemen. Längere außenwirtschaftliche Abschottung, der hohe Grad innersowjetischer Arbeitsteilung und die völlig fehlende marktwirtschaftliche Tradition erzeugen zusätzliche Probleme. Seit Oktober 1994 zeichnet sich in der Ukraine eine neue, mit den internationalen Organisationen abgesprochene radikale Reformstrategie ab.

Länderübergreifend werden Maßnahmen und Probleme der Außenhandelsreformen skizziert:

Abschaffung des Außenhandelsmonopols:

Freier Außenhandel ist ohne Rückzug des Staates aus der zentralen Planung und Steuerung nicht möglich. Konsequenterweise hob man in Osteuropa das zentrale Außenhandelsmonopol auf. In der Sowjetunion bzw. in Rußland und der Ukraine blieben zunächst trotz erweiterter Außenhandelsrechte der Unternehmen die weitreichenden staatlichen Kontrollen im Außenhandel bestehen.[13]

Parallel zur Beseitigung der zentralen Kennziffernplanung und der Einführung der Gewerbefreiheit konnten die Unternehmen, einschließlich der Joint Ventures, in den fortgeschrittenen Transformationsländern Ostmitteleuropas nunmehr nicht nur ihre binnenwirtschaftlichen Aktivitäten, sondern auch ihre Außenwirtschaftsbeziehung eigenständig gestalten. Zudem wurden Exportsubventionen und Importsteuern weitgehend abgeschafft.

---

[13] Trade Policy Reforms in the Countries of the former Soviet Union, IMF Economic Reviews, No. 2, Washington 1994, S. 24

Transformationsländern, wiederum mit Einschränkungen für Rußland (Juli 1992 Vereinheitlichung der Wechselkurse) und die Ukraine (erfolgversprechende Maßnahmen finden derzeit - Ende 1994 - statt), essentiell. Ohne diese Maßnahmen wäre die Außenhandelsliberalisierung sinnlos. Für Transaktionen in der Handelsbilanz (nicht Kapitalbilanz) konnten die Unternehmen sowie Bürger (nicht in allen Ländern) die Binnenwährung in ausländische Devisen wechseln.

Ungarn führte eine begrenzte Konvertibilität und einheitliche Wechselkurse für Unternehmen bereits Ende der 80er Jahren ein. Es folgten Polen 1990, die ehemalige CSFR und Bulgarien 1990 bzw. 1991 sowie Rumänien 1992. Die ehemalige Sowjetunion führte 1991 eine sehr eingeschränkte Konvertibilität für die Unternehmen ein, die später schrittweise von Rußland und der Ukraine ausgeweitet wurde. Ende 1992 gingen Rußland und Ende 1994 die Ukraine zur Teilkonvertibilität über. Nach Vereinheitlichung der Wechselkurse und entsprechender Abwertung wichen die offiziellen Wechselkurse von denen der zwischenzeitlich legalisierten Parallelmärkte nur noch wenig ab. Die durch unterschiedliche Wechselkurse bedingten Verzerrungen, d.h. indirekte Subventionierung der Importe und Belastung der Exporte, entfielen damit weitgehend.[15]

Kontrovers diskutiert wird die Frage, ob diese Länder möglichst rasch zur vollen Konvertibilität (Zulassung der Kapitaltransaktionen) übergehen sollen. Dagegen sprechen die Unreife der Kapital- und Finanzmärkte, das Problem der Kapitalflucht, größere Schwankungen der Wechselkurse und mögliche Zahlungsbilanzprobleme. Argumente dafür sind, daß trotz Devisenkontrollen in der Realität Kapitalbewegungen nur schwer kontrollierbar sind und zudem günstige Effekte auf ausländische Direktinvestitionen zu erwarten wären. Die Transformationsländer sind bisher über die Teilkonvertibilität nicht hinausgegangen, haben aber recht weitgehende Regelungen für den Gewinntransfer von ausländischen Investoren eingeführt.[16]

Abwertungen und erste Anpassungen der Außenhandelsregime:

Starke Abwertungen der zuvor überbewerteten Währungen waren in der ersten Phase der Tansformation wesentliches Instrument des Außenhandels-

---

[15] OECD: Integrating emerging market economies into the international trading system, OECD, Paris 1994, 31-33

[16] Bernhard Fischer, Helmut Reisen: Full convertibility in Eastern Europe, in: Intereconomics, September/October 1992, S. 203-209; OECD: Exchange control policy, Paris 1993, S. 49-82

artigen Wechselkursregimen. Dieses Beispiel verdeutlicht die enge Verknüpfung von binnen- und außenwirtschaftlichen Reformen. Erst mit einer gewissen Angleichung der Reformen werden seit 1994 diese Exportbeschränkungen abgebaut.

Wechselkurregime:

In den einzelnen Ländern sind unterschiedliche Wechselkursregime vorzufinden. Polen und die CSFR fixierten zunächst ihren Wechselkurs an einem Währungskorb. Der Vorteil dieses Ansatzes besteht darin, daß der Wechselkurs als nomineller Anker wirksames Instrument der Stabilitätspolitik sein kann. Der Nachteil ist, daß der Spielraum der Geld- und Fiskalpolitik eingeschränkt wird, da diese sich dem Ziel der Wechselkursstabilisierung unterordnen muß. Die Wirksamkeit eines festen Wechselkursregimes wird durch die hohe Inflation behindert, da sich der reale Wechselkurs und damit das Ausmaß des Importschutzes und der Exportanreize stetig ändern. Weitere Abwertungen sind deshalb, wie im Falle Polens, notwendig, wobei sprunghafte Anpassungen der Preisrelationen hervorgerufen werden (vgl. OECD (1994), op. cit., S. 31-33).

Während die CSFR angesichts stabiler makroökonomischer Rahmenbedingungen, begleitet von Handelsbilanzüberschüssen, die Politik der festen Wechselkurse wirksam gestalten und beibehalten konnte, sah sich Polen aufgrund höherer Inflationsraten zu mehrmaligen Abwertungen und schließlich zum Übergang zu einer "crawling-pegged exchange rate" gezwungen. Dieses bereits in Ungarn angewendete Wechselkursregime hat den Vorteil, daß der Wechselkurs in einer Bandbreite floatet und eine stetige, an die Inflationsrate gekoppelte Abwertung vorgenommen wird. Die Wirksamkeit ist allerdings ebenfalls von der Höhe der Inflation sowie der Glaubwürdigkeit und Geschwindigkeit der Wechselkursanpassungen abhängig. Auch ist es angesichts einer hohen Inflation schwierig, die Wechselkurspolitik mit anderen außenhandelspolitischen Maßnahmen abzustimmen.

Als weitere wirtschaftspolitische Option gilt ein flexibler, durch Angebot und Nachfrage bestimmter Wechselkurs. Unter diesen Bedingungen ist die Fiskal- und Geldpolitik nicht durch externe Entwicklungen beschränkt. Angesichts der hohen Risiken bezüglich Preisstruktur und Handelsströme drohen Überbewertung der Währung und Inflationsspirale.

Drastische Beispiele für eine solche Entwicklung sind Rußland und die Ukraine, wobei die Entscheidung für einen flexiblen Wechselkurs in diesen Ländern mehr aus Not als wirtschaftspolitischem Kalkül fiel. Es fehlten die

machtvolle und erfahrene Lobbyisten erwiesen, um ihre eigenen in den jeweiligen Ländern erzeugten Produkte vor ausländischer Konkurrenz zu schützen. Schließlich liefern auch die von westlichen Ländern verhängten Importbeschränkungen den osteuropäischen Staaten zunehmend die Begründung, ihrerseits den Außenhandelschutz zu erhöhen.[21]

Verstärkte protektionistische Tendenzen führten insbesondere in Polen, Bulgarien und Rußland dazu, die Zölle und andere Importabgaben deutlich zu erhöhen. Dieser Trend gilt für Enderzeugnisse, während Vorleistungsgüter weitgehend davon ausgeschlossen sind. In Polen stieg der durchschnittliche Zollsatz von 5,5% (1990) auf über 18% (1993), wobei vor allem die Zollsätze für "sensitive" Erzeugnisse wie Textilien, Bekleidung und landwirtschaftliche sowie Ernährungsgüter erhöht wurden. Die Ukraine wendet umfassende, auch administrative Importbeschränkungen für sog. nicht-kritische Erzeugnisse (vor allem Konsumgüter) an.

Andere Länder (Ungarn) bedienen sich Antidumping-Regelungen und Importquoten. In Ungarn gelten für Kohle, Stahlerzeugnisse, Zement und Textilien solche Quoten auch gegenüber den osteuropäischen Ländern. Bezüglich des Agrarsektors besteht in Ungarn, ähnlich wie in anderen ostmitteleuropäischen Ländern, ein zusätzlicher Importschutz.[22]

Ein weiterer Schwachpunkt der bisherigen Außenwirtschaftspolitik der Transformationsländer besteht in der fehlenden Exportförderung. Damit ist weniger die gezielte sektorale bzw. branchenbezogene Förderung gemeint, gegen die ähnliche Argumente wie hinsichtlich des selektiven Importschutzes sprechen, als vielmehr die Bereitstellung von Marktinformationen und Exportkrediten bzw. Bürgschaften, die für jedes Unternehmen zur Verfügung stehen sollten. Einige Länder (u.a. Polen, CR, Ungarn, Rumänien) haben mit dem Aufbau entsprechender Exportkreditagenturen begonnen, doch ist keine bisher voll funktionsfähig. Die größten Schwierigkeiten bereiten fehlende Geldmittel und mangelhafte Erfahrung.[23]

---

[21] Janos Gacs: Trade Policy ..., op. cit., S. 13-14

[22] EBRD: Transition Report ..., op.cit., S. 115; Janos Gacs: Trade Policy ..., op. cit., S. 14-16

[23] OECD: Integrating emerging ..., op. cit., S 46-47

und Kasachstan vereinbart. Während für die baltischen Staaten spätere "Europaverträge" und die Mitgliedschaft in der EU nicht ausgeschlossen werden, ist dies für die anderen GUS-Staaten nicht vorgesehen.[26] Die wesentlichen handelspolitischen Ergebnisse und Problembereiche in den Wirtschaftsbeziehungen mit den westlichen Industrieländern lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Beziehungen zum GATT:

Die Integration der Transformationsländer in das internationale Handelssystem setzt deren engere institutionelle Bindung zum GATT und die Einhaltung der entsprechenden multilateralen Regeln voraus. Da die meisten postsozialistischen Länder über keine GATT-Vollmitgliedschaft verfügen, bedeuten die in der Uruguay-Runde vereinbarten Handelserleichterungen nicht automatisch entsprechende Maßnahmen für Osteuropa.[27]

Die tschechische und die slowakische Republik besitzen als einzige Länder die GATT-Vollmitgliedschaft. Zwar sind Polen, Rumänien und Ungarn aufgrund spezieller Zugangsvereinbarungen Mitglieder des GATT, doch werden ihre Zugangsprotokolle neu verhandelt. Alle übrigen Länder haben bisher noch keine formelle GATT-Mitgliedschaft erlangt. Aus diesen Gründen sind die Handelskonzessionen weniger vorhersehbar und möglicherweise selektiver als bei den Vollmitgliedern des GATT. Eine intensivere Teilnahme am GATT bzw. die Vollmitgliedschaft würden die Außenhandelsregime dieser Länder vereinfachen sowie transparenter und rationaler gestalten.[28]

Asymmetrische Handelsliberalisierung mit der EU:

Angesichts der Bedeutung der EU als Handelspartner Osteuropas und der unvollständigen bzw. fehlenden GATT-Mitgliedschaft dieser Länder werden durch die Europaverträge faktisch die Handelsbeziehungen zwischen den Transformations- und westlichen Industrieländern geregelt. Gemäß den Assoziierungsverträgen mit den Visegrad-Staaten sollen seitens der EU die Zölle für einen Großteil der gewerblichen Waren sofort und für andere

---

[26] EU-Partnerschaftsabkommen mit GUS-Ländern - Teil I, in: VWD - Osteuropa, vom 15.7.1994

[27] EBRD: Transition Report ..., op.cit., S 116

[28] OECD: Integrating ..., op.cit., S. 52-59; EBRD: Transition Report ..., op.cit., S 116

betroffen, als die davon betroffenen Sektoren in Osteuropa komparative Vorteile aufweisen.[31]

Die ursprüngliche Vereinbarung in den Europaabkommen sah vor, daß der Zugang zum EU-Markt im Bereich Textil und Kohle erst innerhalb von 4 bis 6 Jahren liberalisiert (Einfuhrbeschränkungen nach Deutschland und Spanien) wird, so daß mengenmäßige Importbeschränkungen weiterhin wirksam bleiben. Im Agrarsektor war keine vollständige Liberalisierung vorgesehen, d.h. Kontingente und Abschöpfungen bleiben bestehen, werden allerdings schrittweise gesenkt. Für landwirtschaftliche Grunderzeugnisse wird innerhalb von 3 Jahren die Abschöpfung insgesamt um 60 % vermindert und die davon betroffene Importmenge im Zeitraum von 5 Jahren um 50% erhöht. Neue Regelungen (siehe unten) verkürzen jetzt die Liberalisierung.

Sicherungsklauseln und Protektionismus der EU und anderer Industrieländer:

In den Europaabkommen wird den Vertragspartnern die Möglichkeit eingeräumt, durch sogenannte Sicherungsklauseln und Anti-Dumping-Verfahren insbesondere bei sensiblen Erzeugnissen den Marktzugang weiter zu begrenzen. Die aufgrund von GATT-Regeln aufgestellten Sicherungsklauseln sind wenig präzise formuliert und erlauben eine recht weitgehende Anwendung dieser Verfahren. Zudem wurden die Warenursprungsbestimmungen ("local content requirements", Anteil eigener Vorleistungen für verarbeitete und reexportierte Erzeugnisse) mit einem Anteil von 60% vergleichsweise hoch angesetzt.[32]

Während der Zollschutz gegenüber Osteuropa abgebaut wurde, nahmen die protektionistischen Maßnahmen in Form von Sicherungsklauseln und Anti-Dumping-Verfahren zu. Kurz nach Inkrafttreten der Vereinbarungen setzte die EU Sicherungsklauseln und Anti-Dumping-Verfahren bei Stahl und landwirtschaftlichen Erzeugnissen ein. Etwa 20 Maßnahmen dieser Art wurden von allen westlichen Ländern (vor allem EU) zwischen 1992 und 1993 eingeleitet, wobei 1994 ein merklicher Rückgang zu verzeichnen ist. Die Gründe hierfür lassen sich nicht eindeutig bestimmen. Sie reichen vom größeren Widerstand der EU-Behörden gegen Lobbyinteressen über die Exportschwäche Osteuropas bis hin zu mehr Vorsicht seitens der osteuropäi-

---

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

[32] EBRD: Transition Report ..., op.cit., S 118-119

Anfang Mai 1993 billigte die EU-Kommission einen Maßnahmenkatalog, um den osteuropäischen Erzeugnissen den Zugang zum europäischen Binnenmarkt zu erleichtern. Im Juni 1993 wurden dann auf dem Kopenhagener EU-Gipfel die Handelserleichterungen verabschiedet. Sie beinhalten für sensible Erzeugnisse eine Reduzierung der Einfuhrzölle bereits nach zwei statt vier Jahren. Andere Zölle (Erzeugnisse im Rahmen des APS) werden gesenkt und nach drei statt fünf Jahren beseitigt. Zudem erhöht die EU die Kontingente und Plafonds im Rahmen dieses Systems. Auch im Agrarbereich werden Abschöpfungen und Kontingente früher gesenkt. Ferner beschloß die EU, die finanzielle Hilfe für diese Länder zu erhöhen und bekräftigte perspektivisch den EU-Beitritt der osteuropäischen Länder, wobei erstmals Beitrittskriterien formuliert wurden.[36]

Auf dem Essener EU-Gipfel in Dezember 1994, an dem erstmals auch die Regierungschefs der Visegrad-Staaten zu Gesprächen teilnahmen, wurde eine umfassende Strategie verabschiedet, um die osteuropäischen Assoziierungsländer auf ihren späteren Beitritt zur Europäischen Union vorzubereiten. Neben der verstärkten finanziellen Hilfe im Rahmen des PHARE-Programms und Unterstützung bei rechtlichen sowie institutionellen Anpassungen an die EU-Standards sind im handelspolitischen Teil einige Zugeständisse an Osteuropa gemacht worden. Sie beschränken sich allerdings weitgehend auf größere Transparenz der Schutzmaßnahmen der EU (siehe Abschnitt VI).[37]

---

[36] Handelserleichterungen für die Reformstaaten, in: Handelsblatt vom 23.6.1993.

[37] Reformländer müssen sich vor Euphorie hüten, in: Handelsblatt, vom 12.12.1994

nauigkeiten traten erhebliche Probleme dort auf, wo neue Zoll- und statistische Ämter geschaffen bzw. die vorhandenen reorganisiert werden müssen. Angesichts der vielfach noch im Aufbau befindlichen Grenzregime wird die statistische Erfassung der Warenströme im Außenhandel zusätzlich erschwert. Teilweise divergieren die Angaben zwischen den statistischen Ämtern und einzelnen Ministerien (u.a. der Außenhandelsministerien).[39]

Gesamtentwicklung des Außenhandels

Wie Tabelle 2 zeigt, gingen für ganz Ostmitteleuropa die wertmäßig in US $ berechneten Exporte von 1990 bis 1993 zurück. Während für die Visegrad-Länder überraschenderweise das Exportniveau trotz markanter Änderungen in den einzelnen Jahren vergleichweise konstant blieb, mußten Bulgarien und Rumänien deutliche Einbrüche verzeichnen. Noch drastischer waren die Exportrückgänge in der ehemaligen Sowjetunion bzw. Rußland. Dagegen nahmen die Importe nach Osteuropa von 1990 bis 1993 zu, mit Ausnahme der ehemaligen Sowjetunion bzw. Rußland, wo angesichts der tiefen Wirtschaftskrise die Einfuhren drastisch zurückgingen.[40]

Die Vermutung, marktwirtschaftliche Öffnung ginge mit starkem Exportwachstum einher, bestätigt sich angesichts der vorliegenden Zahlen nicht. Dennoch wird diese Feststellung durch eine regionale Betrachtungsweise relativiert: Während die Exporte Osteuropas wegen der Auflösung des RGW und der Wirtschaftskrise der Sowjetunion merklich zurückgingen, stiegen sie von 1990 bis 1992 vor allem in die entwickelten Marktwirtschaften. Nimmt man den Zeitraum seit 1988, so haben sich die Westexporte der CSFR um 82,2%, von Ungarn um 92,6% und von Polen um 57,3% erhöht, wobei die Wachstumsraten in die EU noch höher lagen. Nur für die Sowjetunion bzw. Rußland muß wiederum ein deutlicher Exportrückgang in die westlichen Industrieländer festgestellt werden (Tabelle 2).

Diese regional differenzierte Export- und Importentwicklung änderte die Regionalstruktur des Außenhandels der osteuropäischen Länder. Während die relative Bedeutung des ehemaligen RGW am Handel Osteuropas sowie in

---

[39] Vincentz: Der russische Außenhandel ..., op.cit., S. 6; Clement, Knogler, Sekurev: Die ukrainische Außenwirtschaft ..., op. cit., S.10-12

[40] Die Untersuchung stützt sich teilweise auf die Analysen der ECE: Economic Survey of Europe in 1992-1993, Genf 1993; Economic Survey of Europe in 1993-1994, Genf 1994; ECE: Economic Bulletin for Europe 1993 (Vol 45) und 1994 (Vol. 46), sowie EBRD Economic Review, Annual Economic Outlook, European Bank für Recuntruction and Development, September 1993; Angaben soweit nicht anders vermerkt wertmäßig in US $, laufende Preise.

den letzten Jahren für Rußland deutlich zurückging, konnten sich die Außenhandelsanteile der westlichen Industrieländer und hier vor allem der EU fast verdoppeln. Etwa 70% des Außenhandels der Visegrad-Staaten werden nun mit den entwickelten Marktwirtschaften abgewickelt. Für Bulgarien und Rumänien lagen diese Anteile 1992 zwischen 40% und 50%, für Rußland bei 62% und für die Ukraine bei 57% (Tabellen 3 und 4).

TABELLE 3

Osteuropa (ohne ehemalige Sowjetunion): Die Regionalstruktur des Handels mit Osteuropa und den entwickelten Marktwirtschaften (in Klammern)

	Prozentanteil des gesamten Außenhandels				
Jahr	Bulgarien	Tschechoslowakei	Ungarn	Polen	Rumänien
1982	16,4 (64,9)	19,8 (55,2)	37,3 (30,9)	14,2 (62,7)	24,0 (54,9)
1989	54,1 (27,5)	47,2 (37,6)	40,1 (46,2)	39,4 (44,9)	31,1 (32,5)
1992	33,1 (41,0)	25,4 (63,2)	21,3 (68,9)	15,9 (72,1)	19,7 (51,8)
Normale Außenhandelsstruktur	17,8 (62,5)	21,5 (57,5)	30,2 (47,5)	19,1 (60,4)	23,4 (57,2)

Quelle: EBRD: Annual ..., op.cit. S. 69.

TABELLE 4

Außenhandelsanteil der (ehemaligen) Sowjetunion mit den anderen osteuropäischen Ländern und mit den entwickelten Marktwirtschaften

	Prozentanteile des gesamten Außenhandels	
Jahr	Osteuropa (ohne SU)	Entwickelte Marktwirtschaften
1982	2,8	60,9
1989	25,4	45,9
1992	12,5	62,6

Quelle: EBRD: Annual ..., op.cit. S. 69.

TABELLE 5

Handelsbilanz der Transformations-Länder von 1989-93 (in Mrd. US $)

	1989	1990	1991	1992	1993	Januar-Juni 1993	1994
Osteuropa							
Welt	2,8	-1,9	-3,9	-6,3	-12,6	-6,3	-3,5
Transformationsländer	2,1	0,6	-0,1	-2,0	-3,3	-1,0	-0,8
Entwickelte Markt-wirtschaften	1,4	-0,9	-1,5	-4,7	-9,4	-5,3	-3,2
Entwicklungsländer	0,2	-1,4	-1,8	0,4	0,2	-	0,5
Rußland/Sowjetunion[a]							
Welt	-2,7	-5,9	1,3/6,4	5,4	17,5	6,6	8,0
Transformationsländer	-1,2	-3,8	-0,3/1,2	4,3	5,7	1,9	2,7
Osteuropa[b]	-1,9	-3,9	0,5/0,7	2,7[c]	4,6[c]	1,6[c]	1,2
Entwickelte Markt-wirtschaften	-6,5	-5,1	0,0/2,9	1,5	10,2	4,2	4,3
Entwicklungsländer	5,0	3,0	1,6/2,3	-0,4	1,6	0,5	1,1

Quelle: ECE, Economic Survey of Europa in 1992-1993 und 1993-1994, Genf 1993-1994, sowie Economic Bulletin for Europe, Vol. 46, Genf 1994.

[a] 1989 und 1990 Daten für die ehemalige Sowjetunion; für 1991 die erste Zahl für die Sowjetunion, die zweite für Rußland. 1992-1994 Zahlen für Rußland.

[b] Ausgenommen ehemaliges Jugoslawien.

[c] Russische Handelsbilanz mit allen ehemaligen RGW-Ländern.

Die Exportentwicklung Osteuropas (ohne GUS) spiegelt allerdings deutliche Differenzen zwischen den einzelnen Ländern und Ländergruppen wider. Die polnischen, tschechischen und rumänischen Exporte stiegen (bei gleichzeitigen Importanstieg), wogegen die slowakischen moderat, die ungarischen und bulgarischen Exporte dagegen deutlich zurückgingen. Für die beiden letzten Länder ist ein Ausfuhrrückgang vor allem in die westlichen Industrieländer, insbesondere im Bereich der Agrar- und Ernährungsgüter, zu verzeichnen. Abgeschwächte bzw. rückläufige Exportentwicklung und gestiegene Importe ließen für Osteuropa das Handelsbilanzdefizit (1992: 7,2 Mrd. US $) 1993 auf 12,6 Mrd. US $ steigen. Die höchsten Handelsbilanzdefizite wiesen dabei Polen und Ungarn auf (Tabelle 5), dagegen konnte Rußland seinen Handelsbilanzüberschuß ausbauen (Tabelle 6).

TABELLE 6: Fortsetzung

Länder und Handelspartner[a]	Wachstumsraten Exporte 1990	1991	1992	1993	1994[b]	Importe 1990	1991	1992	1993	1994[b]
Rumänien										
Welt	-43,4	-7,1	5,2	13,9	9,0/41,9	18,1	-17,6	8,2	10,5	-19,6/2,0
Transformationsländer	-45,5	29,2	-16,3	-5,7	-14,6/6,3	-13,7	-8,9	-8,5	1,3	-8,9/3,5
Entwickelte Marktwirtschaften	-38,4	-22,8	1,3	28,0	13,0/57,4	116,7	-9,4	40,3	23,7	-14,0/17,3
Entwicklungsländer	-51,0	-11,9	55,4	12,4	23,4/49,0	10,1	-32,7	-17,2	-8,8	-55,5/51,4
Rußland/Sowjetunion[e,d]										
Welt	-5,2	-24,6	-16,8	4,5	10,4	-	-35,9	-16,8	-27,5	3,9
Transformationsländer	-24,3	-35,0	-14,5	-10,6	-8,6	-10,6-	43,9	-37,4	-32,3	-18,3
Osteuropa[f]	-26,9	-40,8	-30,6[f]	-5,1[f]	-9,8[f]	-12,1	-51,6	-51,0[f]	-51,1[f]	-23,6[f]
Entwickelte Marktwirtschaften	12,3	-16,2	-14,6	7,6	20,2	5,6	-31,0	-10,8	-29,6	16,7
Entwicklungsländer	-9,5	-29,0	-30,6	11,2	-4,9	3,9	-35,8	11,9	-10,3	-11,6

Länder und Handelspartner[a]	Handelsbilanz (Mrd. US $) 1990	1991	1992	1993	1994[b]
Tschechien/früher Tschechoslowakei[c]					
Welt	-1,1	0,4	-0,9	-0,1	0,2
Transformationsländer	-0,7	-	-1,0	-0,2	-0,2
Slowakei				0,3	-
Entwickelte Marktwirtschaften	-0,6	0,3	-0,4	-0,4	0,2
Entwicklungsländer	0,2	0,1	0,5	0,5	0,2
Slowakei					
Welt	-	-	-0,1	-1,0	-0,2/-
Transformationsländer	-	-	-	-0,8	-0,3
Tschechien				-	0,2
Entwickelte Marktwirtschaften	-	-	-	-0,2	-
Entwicklungsländer	-	-	-	0,1	-
Ungarn					
Welt	0,9	-1,2	-0,4	-3,7	-1,7
Transformationsländer	0,4	-0,3	-0,3	-1,4	-0,5
Entwickelte Marktwirtschaften	0,5	-0,9	-0,2	-2,2	-1,1
Entwicklungsländer		0,1	0,1	-0,1	-0,1

Die vorläufigen Daten für das erste Halbjahr 1994 lassen vermuten, daß es in Ostmittel- und Südosteuropa zu einer Erholung der Exportentwicklung kommt. Beachtenswert ist die Exportsteigerung in Polen, die (bezogen auf den Vorjahreszeitraum) für das erste Halbjahr 1994 ca. 15% und für die ersten neun Monate 1994 15,8% betrug. In den ausgewiesenen Ländern Ostmittel- und Südosteuropas fielen im ersten Halbjahr 1994 die Ausfuhren nur in Bulgarien, wogegen für die gesamte Region (einschließlich Albaniens, Kroatiens und Sloweniens) die Gesamtexporte erstmals seit dem Beginn der Transformation um ca. 4% stiegen. Gleichzeitig gingen die Importe um ca. 4,5% zurück, so daß sich die Handelsbilanzen der Transformationsländer verbesserten. Dies gilt auch für Rußland, das im ersten Halbjar 1994 ein beachtliches Exportwachstum von 10,4% verzeichnete (Tabellen 2, 5, 6). Erstmals seit dem drastischen Importrückgang der letzten Jahre stiegen die Einfuhren um ca. 4%. In der Ukraine setzte sich der deutliche Importrückgang vor allem aus den westlichen Ländern auch im ersten Halbjahr 1994 fort. Bei einem Exportwert von 6,6 Mrd. US $ in den ersten 8 Monaten weist die Ukraine nur ein Handelsbilanzdefizit von 124 Mio. US $ auf, so daß sich 1994 die Handelsbilanz im Vergleich zum Vorjahr verbessern dürfte.

Die hier skizzierte Außenhandelsentwicklung Osteuropas, der Sowjetunion bzw. Rußlands und der Ukraine wirft die Frage nach deren Bewertung auf dem Hintergrund exogener und endogener Einflüsse auf. Welche entscheidenden Faktoren waren für das beachtliche Exportwachstum in die westlichen Industrieländer verantwortlich und welche Sektoren haben es getragen? Wo liegen die Gründe für das stagnierende bzw. rückläufige Exportwachstum in den Jahren 1992 und 1993 und für dessen Erholung 1994? Sind positive Strukturänderungen im Außenhandel sichtbar und wie lassen sich die Außenhandelsentwicklung und Assoziierungsabkommen mit der EU bewerten?

Sektorale und strukturelle Änderungen im Außenhandel:

Wurde nun die beachtliche regionale Reorientierung des osteuropäischen Außenhandels von strukturellen Änderungen begleitet und welche Sektoren bzw. Produktgruppen haben das Exportwachstum in den Westen getragen? Bisherige Untersuchungen zeigen, daß sich das Exportwachstum der Visegrad-Länder in die westlichen Marktwirtschaften nicht auf bestimmte ausgewählte Sektoren beschränkte, sondern eine weite Produktpalette von arbeitsintensiven Erzeugnissen (Textilen, Bekleidung, Schuhwerk) und material-intensiven Produkten (Stahl, Papier, Metallerzeugnisse) bis hin zu technologieintensiven Warengruppen (Maschinen, Instrumente, Pharmazeutika) umfaßte. Die Außenhandelsstruktur mit den westlichen Industrieländern hat sich dabei als relativ stabil erwiesen (Tabelle 7).[42]

Noch immer dominiert die inter-industrielle Arbeitsteilung, d.h. die Transformationsländer liefern rohstoff- und arbeitsintensive bzw. gering verarbeitete Erzeugnisse in die westlichen Industrieländer und importieren ihrerseits vor allem höher verarbeitete Erzeugnisse. Der intra-industrielle Handel mit den westlichen Industrieländern hat nur geringfügig zugenommen, insgesamt wegen des rückläufigen des RGW-Handels sogar deutlich abgenommen. Allerdings wird angesichts größerer Investitionsprojekte, u.a. im Bereich der Automobilindustrie, der intra-industrielle Handel weiter zunehmen.

Kennzeichnend für die Änderungen in der Außenhandelsstruktur der ehemaligen RGW-Länder in den letzten Jahren ist, daß der RGW-Handel vor allem im Bereich des Maschinen- und Elektrogerätebaus zurückging. Dadurch näherte sich die Exportstruktur zwischen Ost- und Westhandel an, d.h. höher verarbeitete technologieintensive Erzeugnisse verloren im Außenhandel dieser Länder an Bedeutung. Die Exportspezialisierung wurde weitgehend von verarbeiteten Industrieerzeugnissen hin zu Nahrungsmitteln; Halbwaren und einfach verarbeiteten Erzeugnissen verschoben. Diese Entwicklung zeigt sich wiederum besonders deutlich am Beispiel Polen und Ungarn, wo vor allem ressourcenintensive Erzeugnisse mit geringem Humankapitalanteil das höchste Exportwachstum aufwiesen.[43]

---

[42] vgl. A. Inotai: External Economic Policies and Challanges during the Transformation Process; in: Trend in World Economy, No. 71, 1993, S. 29

[43] Economic Bulletin ..., op. cit. S. 134-135; u.a. W. Quaisser: Der Außenhandel in der polnischen Transformation zur Marktwirtschaft, in: Neuorientierung der Außenwirtschaftsbeziehungen in Ostmitteleuropa, Herder-Institut Marburg, 1994

Bemerkenswert am Westhandel der Visegrad-Länder ist allerdings, daß, vor allem im Falle Polens und Ungarns, die Produktgruppen mit dem höchsten Exportwachstum nicht zu den traditionellen Exporterzeugnissen im Rohstoffbereich gehörten. Als Beispiel kann die strukturelle und sektorale Entwicklung des polnischen Außenhandels dienen. Weder Landwirtschaft noch Rohstoffbereich (Kohle), sondern die verarbeiteten Erzeugnisse haben dort maßgeblich zum Exportwachstum in den Westen beigetragen. Ausschlaggebend waren hier die Metallurgie (Stahl- und Walzwaren), der Transportsektor (Schiffe), aber auch die Holz- und Papierindustrie sowie die Leichtindustrie (Bekleidung). Als wichtiger Wachstumsbereich erwiesen sich die noch zu verarbeitenden Nahrungsmittel.[44]

Ähnliches gilt für die ungarische Außenwirtschaft, die ebenfalls im Maschinen- und elektrotechnischen Bereich hohe Exportsteigerungen in den Westen aufweisen konnte. Dieser Trend belegt, daß offensichtlich die osteuropäischen Exporteure nicht nur bei relativ standardisierten Massenerzeugnissen einfacher Verarbeitung, sondern auch bei verarbeiteten Erzeugnissen im Investitionsgüterbereich ihre Preisvorteile nutzen und ihre Marktposition auf westlichen Märkten stärken konnten.

Eigene Untersuchungen zum deutschen Außenhandel mit den Transformationsländern bestätigen dieses Bild. Wie der nach Gütergruppen bzw. -zweigen der sog. Produktionsstatistik unterteilte deutsche Außenhandel zeigt, trugen das Investitionsgüter produzierende Gewerbe (vor allem elektrotechnische Geräte, Maschinenbauerzeugnisse, Fahrzeuge) und das Verbrauchsgüter produzierende Gewerbe (insbesondere Holzwaren, Bekleidung, Textilen) zum osteuropäischen Exportwachstum (einschließlich ehemalige Sowjetunion) am stärksten bei. Von 1989 bis zum ersten Halbjahr 1994 erhöhte sich der Anteil des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes von ca. 8% auf fast 20% und der des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes von ca. 18% auf ca. 25%. Dagegen ging die Bedeutung der Land- und Ernährungswirtschaft, des Bergbaus sowie des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes zurück. Zu berücksichtigen ist allerdings, daß durch die deutsche Vereinigung Strukturverzerrungen auftreten können, doch weisen die oben genannten Branchen mit dem höchsten Exportwachstum seit 1992 ebenfalls hohe Wachstumsraten bei den Ausfuhren auf (Tabellen A1 und A2 im Anhang).

An dem Importwachstum aus Deutschland waren vor allem die Investitionsgüterindustrie (Straßenfahrzeuge, elektrotechnische Erzeugnisse, in den letzten zwei Jahren auch der Maschinenbau), das Verbrauchsgüter produzie-

---

[44] W. Quaisser: Der Außenhandel ..., op. cit., S. 14-21

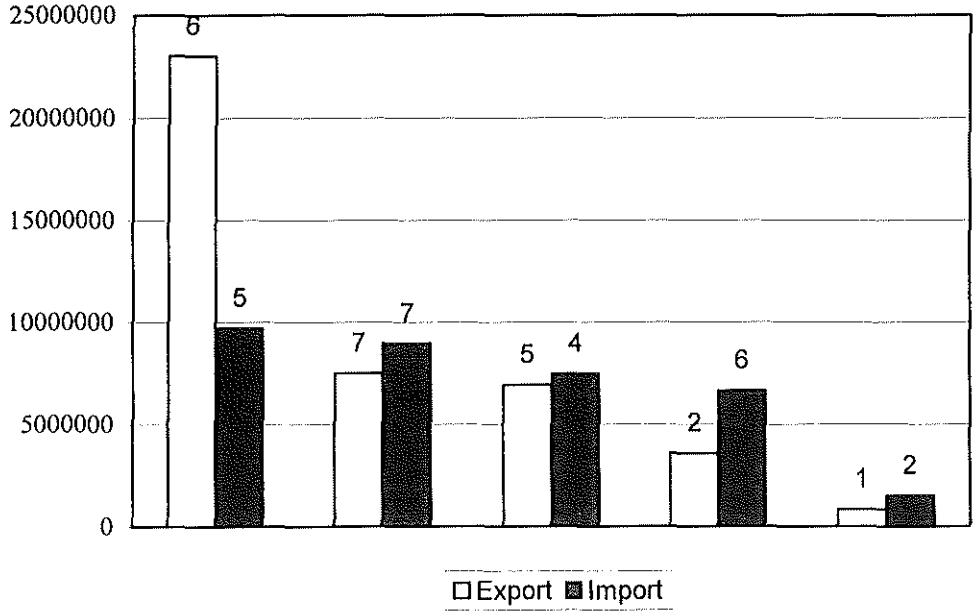

ABBILDUNG 2

Die 5 größten Warengruppen im Handel der Bundesrepublik Deutschland mit Osteuropa (in 1000 DM)

1 = Erzeugnisse der Land- und Foprstwirtschaft, Fischerei;
2 = Erzeugnisse des Ernährungsgewerbes, Tabakwaren;
4 = Bergbauliche Erzeugnisse;
5 = Erzeugnisse des Grundstoff- und Produktionsgütergewerbes;
6 = Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes;
7 = Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes.
Quelle: Deutsche Außenhandelsstatistik.

Die deutschen Daten ändern allerdings nichts am Gesamteindruck, wonach das gesamte Exportprofil Osteuropas noch immer durch hohe Rohstoff- und Arbeitsintensität gekennzeichnet ist. Viele der Exporterzeugnisse werden noch mit traditionellen Technologien hergestellt und besitzen ein niedriges Wertschöpfungspotential. Zum Beispiel betrug 1993 in Ungarn

Um die komparativen Kostenvorteile verstärkt zu nutzen, müssen auch in den traditionellen Bereichen die Investitionen steigen. In den letzten zwei Jahren (1993 und 1994) deutet sich allerdings aufgrund des dynamisch wachsenden Privatsektors und steigenden ausländischen Investitionen in arbeitsintensiven Sektoren an, daß die Spezialisierung in Bereichen mit komparativen Kostenvorteilen stärker zugenommen hat. In Polen und Ungarn bietet die Nahrungsmittelindustrie, der zunächst besonders geringe internationale Wettbewerbsfähigkeit bescheinigt wurde, ein positives Beispiel. Verbesserung in Qualität und Verpackung sowie Sortimentserweiterungen machten osteuropäische Erzeugnisse auf den Binnen- und internationalen Märkten wettbewerbsfähiger.

Steigende Auslandsinvestitionen sind nötig, um die noch geringe intra-industrielle Arbeitsteilung zu intensivieren, von deren Zunahme die größten Wachstums- und Einkommenseffekte erwartet werden. Angesichts der jüngsten größeren Investitionsvorhaben westlicher Firmen kann vermutet werden, daß der Grad der intra-industriellen Arbeitsteilung in den letzten zwei Jahren vor allem in den Visegrad-Ländern gestiegen ist. In Bulgarien, Rumänien sowie noch stärker in Rußland und der Ukraine hat sich diese Art der internationalen Arbeitsteilung bisher kaum entwickelt.

Der starke Rohstoff- und Energieanteil an der sowjetischen bzw. russischen Exportstruktur hat sich nicht geändert, er ist im Gegenteil in den 90er Jahren gestiegen, was allerdings den komparativen Vorteilen Rußlands entspricht (Tabellen 7 und 8). Der Exportanteil von technologieintensiven Erzeugnissen ist indes besonders niedrig und erreichte in den 90er Jahren nicht einmal 10%. Beim Import lag der Anteil von Maschinen, Ausrüstungen und Transportmittel allerdings bei ca. 45%. Diese Außenhandelsstruktur wird sich mittelfristig kaum ändern, da strukturelle Anpassungsprozesse in den nächsten Jahren sicherlich nur langsam vorankommen werden.

Bei den ukrainischen Exporten zeigt sich, daß spätestens seit 1989 der Anteil der Investitionsgüter an den Ausfuhren abnimmt, wobei sich besonders stark der Anteil des Maschinenbaus an den Westexporten verringerte. Deutlich stieg indes der Anteil der Eisenmetallurgie, was vorrangig auf die Ausfuhr von einfach verarbeiteten Stahlerzeugnissen zurückzuführen ist. Insgesamt zeigt der ukrainische Westexport ein wenig diversifiziertes Bild. Etwa drei Viertel aller ukrainischen Westexporte beruhen auf einigen wenigen Warengruppen. Das verdeutlicht die geringen mittelfristigen Chancen des Landes, seine Exporte in die entwickelten Marktwirtschaften auszudehnen. Eine wichtige Einnahmequelle der Ukraine besteht auch künftig aus den Transitgebühren bezüglich der Rohölleitungen Rußlands in den Westen. Auf der Importseite werden in der Ukraine weiterhin hohe Energieeinfuhren, vor

Wie sich auf der Importseite feststellen läßt, haben das relativ liberale Außenhandelsregime und steigende Importe den inländischen Wettbewerbs und Strukturwandels belebt. Die Qualität osteuropäischer Erzeugnisse, vor allem im Konsumgüterbereich, ist dank dieses Wettbewerbs deutlich gestiegen. Zunächst war das Importwachstum stark durch Konsumgüterimporte geprägt. In den letzten beiden Jahren stieg allerdings der Anteil der Vorleistungs- und Investitionsgüter in den Visegrad-Ländern an. Mit Hilfe von importierten westlichen Investitionsgütern wurden Modernisierung und Umstrukturierung der Wirtschaft begünstigt.

Ursachen für die Verlangsamung des Exportwachstums:

Zeitlich unterschiedlich, d.h. 1992, 1993 sowie für die gesamte Region 1993, ist in den meisten Ländern eine Abschwächung bzw. sogar ein Rückgang des Exportwachstums, insbesondere in die westlichen Industrieländer zu beobachten. Diese Entwicklung läßt sich zunächst mit der im Jahre 1992 durchschlagenden Rezession in einigen westlichen Marktwirtschaften un vor allem in Deutschland erklären. Auf dem Hintergrund einer deutlich gestiegenen Abhängigkeit der östlichen Exporte von den westlichen Märkten muß die Rezession im Westen als ein entscheidender Faktor für die Exportentwicklung angesehen werden. Da allerdings die Außenhandelsentwicklung der verschiedenen Länder zeitlich und hinsichtlich ihres Ausmaßes in den einzelnen Jahren sehr unterschiedlich verlief, reicht dieser Erklärungsansatz nicht aus.

Neben länderspezifischen Besonderheiten sind die unterschiedlichen Entwicklungen in den makroökonomischen und wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen zu suchen. Eine wichtige Rolle dürfte dabei die Entwicklung des realen Wechselkurses und die damit verbundene Änderung von Preis- und Kostenrelationen gespielt haben. Während 1990 und 1991 starke Abwertungen die Wettbewerbsfähigkeit osteuropäischer Erzeugnisse verbesserten, haben 1992 bzw. 1993 reale Aufwertungen der Währungen in einigen Ländern die Exportentwicklung gebremst.

Die sehr verschiedenartigen Änderungen im realen Wechselkurs und die damit verbundenen in US $ bewerteten Löhne (als Ausdruck des Kostenniveaus) erhellen zumindest teilweise die länderspezifischen Unterschiede in der Exportentwicklung. Polen verzeichnete bereits ab der zweiten Hälfte 1990 bis 1992 eine reale Aufwertung des Zloty und den Anstieg der in US $ bewerteten Löhne, die im Jahre 1993 vergleichsweise stabil blieben. Die Exportentwicklung konnte sich aufgrund der anziehenden westlichen Konjunktur

Importrückgang dieser Länder weiterhin entscheidend durch die binnenwirtschaftliche Wirtschaftskrise bestimmt.

So wichtig eine angemessene Wechselkurspolitik ist, so kann sie dennoch langfristig wesentliche andere Bereiche der Außenwirtschaftspolitik, d.h. infrastrukturelle Verbesserungen und entsprechende Anreize der Exportförderungen (Exportkredite, Kreditversicherungen etc.), nicht ersetzen. Entscheidend für die Modernisierung der Exportwirtschaft sind ebenfalls ausländische Direktinvestitionen. Diesbezüglich kann Ungarn im Vergleich zu den anderen ostmitteleuropäischen Ländern einen deutlichen Vorsprung vorweisen.

Der merkliche Aufschwung in der Exportentwicklung Ostmitteleuropas 1994 wird durch die in der EU zu beobachtende Konjunkturerholung entscheidend beeinflußt. Das beweisen die Ausfuhren Polens, Ungarns und der tschechischen Republik, die vor allem im Bereich industrieller Konsumgüter und bei Halbwaren bzw. Vorprodukte stiegen. Polen und Ungarn weisen dank besserer Ergebnisse in der Landwirtschaft auch im Nahrungsmittelsektor deutliche Exportsteigerungen auf.

Die Bedeutung der Europaabkommen:

Den 1990 und 1991 hohen Wachstumsraten der osteuropäischen Exporte in die EU ist zu entnehmen, daß der verbesserte Marktzugang ein wichtiger und entscheidender Schritt in Richtung Westverschiebung des Handels war. Das bestätigen auch Untersuchungen der Europäischen Union. Sie belegen, daß diese Länder relativ rasch die gegebenen Möglichkeiten im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems nutzten. Dies betraf vor allem die industriell verarbeiteten Erzeugnisse, wobei die sensitiven Sektoren noch immer restriktiven Regelungen unterworfen waren. In einigen Fällen konnten die Exportmöglichkeiten in die EU wegen Nichterfüllung der Herkunftsregelung sowie aufgrund kurzfristig beschränkter Angebotsreaktionen nicht genutzt werden.[48]

Sicherlich hat die Einführung des Interimsabkommens und die anschließende Implementierung des Assoziierungsabkommen den Marktzugang verbessert, doch werden ihre Effekte angesichts der noch bestehenden Handelsbeschränkungen und den hohen Handelsbilanzdefiziten Ostmitteleuropas vor allem in den Transformationsländern weiterhin kritisch beurteilt. Das Assoziierungsabkommen mit der EU bleibt im Bereich wichtiger Exportgüter angesichts restriktiver Regelungen (Kohle, Stahl, Landwirtschaft,

[48] Economic Bulletin ..., op. cit. S. 112-113

in den Europaabkommen festgehaltene Asymmetrie der Handelsliberalisierung wird vielfach von osteuropäischen Wirtschaftspolitikern als von der Realität überholt angesehen und die EU einseitig als Gewinner der Handelsliberalisierung dargestellt (Tabelle 12).

TABELLE 11

Außenhandelsentwicklung der EU mit Ostmitteleuropa im Jahre 1993
(Wachstumsrate in %)

	Exporte	Importe
Ostmitteleuropa	18	7
Polen	28	7
ehemalige CSFR	22	6
Ungarn	22	-5

Quelle: Intotai: Die Beziehungen ..., op. cit. S. 27-28.

Die Exportprobleme der ostmitteleuropäischen Länder zeigen sich auch darin, daß diese bei einigen sensiblen Erzeugnissen ihre Zugangsmöglichkeiten zum EU-Markt aufgrund fehlender Wettbewerbsfähigkeit und schlechter Konjunkturlage nicht voll nutzen konnten. Dabei weist der Ausnutzungsgrad der Exportquoten eindeutige Unterschiede zwischen den Ländern auf, die sich sicherlich nicht nur auf höhere Leistungsfähigkeit, sondern auch auf strukturelle Besonderheiten zurückführen lassen. So stehen den dynamischen tschechoslowakischen Textil- und Stahlausfuhren die fallenden ungarischen Exportwerte in diesen Warengruppen gegenüber.[51] Eine deutliche Trennlinie bezüglich der Handelsliberalisierung und ihrer Nutzung verläuft zwischen den Visegrad-Staaten und den übrigen Transformationsländern.

Auf dem Essener EU-Gipfel im Dezember 1994 wird im handelspolitischen Teil des Strategiepapiers den künftigen Beitrittsländern versprochen, Anti-Dumping- oder Schutzverfahren nicht ohne Konsultationen einzuleiten. Zudem wurde die Absicht bekräftigt, gegebenenfalls Preisverpflichtungen der Erhebung von Zöllen vorzuziehen. Eine weitere Maßnahme sieht vor, die Kumulierung des Warenursprungs, die den Zugang zum EU-Markt erleichtert, schrittweise für diese Länder auszudehnen. Dadurch beabsichtigt man,

[51] Intotai: Die Beziehungen ..., op. cit. S. 25

VII. Schluß

Die Transformationsländer Ostmitteleuropas stehen in den nächsten Jahren vor umfassenden strukturellen und institutionellen Anpassungsprozessen, um die Voraussetzungen für die Mitgliedschaft in der EU zu erfüllen. Diese Perspektive besteht zwar für Rußland und die Ukraine nicht, doch wird eine mögliche Freihandelszone mit der EU auch ihnen Anpassungsprozesse abverlangen, um sich in die internationale Arbeitsteilung einzugliedern. Das Ziel, möglichst rasch gegenüber Westeuropa aufzuholen, liegt im Interesse der Transformationsländer und Westeuropas. Es bedarf daher einer dynamischen Außenhandelsentwicklung, die mit der Neugestaltung der Arbeitsteilung innerhalb Europas verknüpft werden muß. Eine exportorientierte Entwicklungsstrategie bietet zusammen mit liberalen Außenhandelsregimen die beste Voraussetzung für hohes Wirtschaftswachstum.

Gleichwohl ist der Erfolg nicht garantiert, auch wenn der Rückfall in die zentrale Planwirtschaft unwahrscheinlich ist. Die größere Gefahr besteht darin, daß partikulare Interessen den Protektionismus fördern und nötige Strukturanpassungen verzögern. Erste Tendenzen sind in Osteuropa bereits zu finden. Sie werden durch Handelsbarrieren der Industrieländer gestärkt, die vor allem in jenen Bereichen vorzufinden sind, in denen die Transformationsländer komparative Kostenvorteile besitzen. Werden protektionistische Tendenzen in der EU vorherrschend, gehen auch für Westeuropa Wachstumspotentiale verloren. Die Öffnung Osteuropas müssen deshalb die westlichen Industrieländer, insbesondere die EU, als Chance und Herausforderung und nicht als Gefahr betrachten. Die Perspektive, Mitglied der EU zu werden, ist zudem die beste Voraussetzung dafür, daß die Reformen in den Transformationsländern konsequent fortgesetzt werden.

Wie die Untersuchung zeigt, verschieben sich die Strukturen in Richtung auf Sektoren mit komparativen Kostenvorteilen (arbeits- und humankapitalintensive Zweige) nur langsam, und die intra-industrielle Arbeitsteilung entwickelt sich ebenfalls sehr zögerlich. Bestehende Strukturen wirken fort, und die mangelhaften Kapitalmärkte sowie geringen ausländischen Direktinvestitionen behindern nötige Anpassungsprozesse. Dennoch ist damit zu rechnen, daß hohe Lohnkostenunterschiede und die geographische Nähe vor allem der Visegrad-Länder zum stärkeren Wachstum der lohnintensiven Wirtschaftszweige und zur steigenden Auslagerung solcher Industrien aus West- nach Osteuropa führen werden. Fortschreitende institutionelle Reformen und ein dynamisch wachsender Privatsektor werden diese Entwicklung unterstützen.

Anhang

TABELLE A1, Forts.

		1989	1990	1991	1992	1993	93/1-6	94/1-6
Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes		48,57	52,42	52,15	52,07	53,98	53,77	51,78
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	1,16	1,23	1,05	5,07	3,26	3,70	2,14
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	28,57	31,46	23,36	21,20	20,62	19,20	19,19
33	Strassenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	4,76	4,34	8,05	8,33	10,20	10,73	10,78
34	Wasserfahrzeuge	0,26	0,53	2,22	0,87	1,04	2,22	0,02
35	Luft- und Raumfahrzeuge	0,01	0,02	0,03	0,07	0,10	0,08	0,20
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	8,53	9,03	10,26	10,24	11,67	10,93	12,29
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	1,67	1,89	2,02	1,51	1,79	1,75	1,85
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	0,45	0,41	0,58	0,62	0,61	0,56	0,70
38	Eisen-, Bleich- und Metallwaren	1,55	1,57	2,08	2,23	2,44	2,45	2,69
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte u. -einrichtungen	1,58	1,92	2,46	1,92	2,22	2,12	1,93
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0,02	0,03	0,04	0,01	0,02	0,03	0,00
Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes		11,11	13,98	16,19	16,36	17,60	17,41	19,10
51	Feinkeramische Erzeugnisse	0,11	0,10	0,10	0,13	0,21	0,19	0,24
52	Glas und Glaswaren	0,22	0,24	0,27	0,32	0,35	0,36	0,42
54	Holzwaren	0,39	0,92	0,77	0,73	0,93	0,99	0,99
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, bel. Filme, Füllhalter u.ä.	0,27	0,49	0,73	0,59	0,58	0,57	0,64
56	Papier und Pappewaren	0,74	0,77	0,80	0,80	0,88	0,87	0,99
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen	0,45	0,61	0,76	0,89	0,88	0,81	0,90
58	Kunststofferzeugnisse	1,57	1,70	2,17	2,40	2,71	2,61	3,19
61	Leder	0,43	0,63	0,66	0,64	0,61	0,65	0,74
621	Lederwaren (einschl. Reiseartikel)	0,03	0,07	0,10	0,11	0,13	0,12	0,14
625	Schuhe	1,15	1,08	1,22	0,63	0,66	0,46	0,63
63	Textilien	5,15	6,55	7,51	7,90	8,39	8,58	8,85
64	Bekleidung	0,58	0,82	1,09	1,22	1,29	1,19	1,40
Sonstige Waren		1,61	1,63	2,42	2,07	1,59	1,80	1,33
Insgesamt		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABELLE A1, Forts.

		1989	1990	1991	1992	1993	93/1-6	94/1-6
Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes		8,03	11,19	14,73	17,12	18,38	18,95	19,92
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	0,50	0,70	1,15	1,75	1,90	1,91	1,64
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	2,89	3,73	3,78	3,88	3,84	4,11	4,08
33	Strassenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	0,98	1,69	3,01	3,40	2,63	2,83	3,26
34	Wasserfahrzeuge	0,04	0,07	0,46	0,53	0,89	1,11	0,14
35	Luft- und Raumfahrzeuge	0,01	0,02	0,03	0,08	0,06	0,03	0,33
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	2,07	2,85	3,40	3,95	5,02	4,94	6,17
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	0,16	0,18	0,23	0,28	0,35	0,31	0,40
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	0,48	0,68	0,75	0,90	0,91	0,92	0,99
38	Eisen-, Bleich- und Metallwaren	0,83	1,20	1,76	2,09	2,31	2,33	2,38
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte u. -einrichtungen	0,05	0,05	0,10	0,15	0,25	0,27	0,25
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0,02	0,03	0,07	0,12	0,22	0,19	0,27
Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes		17,90	19,74	22,28	21,53	24,83	24,03	24,95
51	Feinkeramische Erzeugnisse	0,26	0,25	0,25	0,30	0,38	0,38	0,41
52	Glas und Glaswaren	1,17	1,24	1,43	1,12	1,04	1,05	0,99
54	Holzwaren	4,04	4,17	4,76	4,53	5,01	5,19	5,37
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, bel. Filme, Füllhalter u.ä.	0,66	0,64	0,70	0,61	0,69	0,65	0,62
56	Papier und Pappewaren	0,08	0,08	0,10	0,16	0,19	0,19	0,26
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen	0,13	0,17	0,20	0,20	0,21	0,21	0,20
58	Kunststofferzeugnisse	0,39	0,47	0,58	0,66	0,81	0,77	0,93
61	Leder	0,08	0,14	0,18	0,24	0,28	0,28	0,28
621	Lederwaren (einschl. Reiseartikel)	0,33	0,36	0,39	0,29	0,30	0,30	0,25
625	Schuhe	1,33	1,60	1,89	1,74	1,66	1,75	1,37
63	Textilien	2,47	2,80	3,09	3,05	3,44	3,19	3,36
64	Bekleidung	6,95	7,82	8,71	8,62	10,84	10,07	10,90
Sonstige Waren		2,36	1,59	1,27	1,55	1,58	1,30	1,42
Insgesamt		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

TABELLE A2, Forts.

		1991	1992	1993	94/1-6
Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes		49,72	51,89	67,27	39,31
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	-0,58	14,33	-9,36	-7,69
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	-50,92	16,23	16,53	19,11
33	Strassenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	42,13	8,97	23,26	11,07
34	Wasserfahrzeuge	17,72	-2,22	2,17	-13,80
35	Luft- und Raumfahrzeuge	0,09	0,17	0,33	0,98
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	21,61	10,17	21,71	20,85
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	3,28	0,33	3,77	2,47
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	2,13	0,72	0,51	1,57
38	Eisen-, Bleich- und Metallwaren	6,75	2,57	3,97	4,21
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte u. -einrichtungen	7,38	0,68	4,31	0,73
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0,13	-0,04	0,08	-0,19
Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes		36,49	16,76	26,26	29,76
51	Feinkeramische Erzeugnisse	0,11	0,20	0,73	0,54
52	Glas und Glaswaren	0,48	0,46	0,52	0,78
54	Holzwaren	-0,61	0,65	2,32	0,95
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, bel. Filme, Füllhalter u.ä.	2,97	0,26	0,51	1,04
56	Papier und Pappewaren	1,13	0,80	1,38	1,74
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen	2,09	1,19	0,80	1,49
58	Kunststofferzeugnisse	6,47	2,92	4,87	6,84
61	Leder	0,95	0,60	0,39	1,28
621	Lederwaren (einschl. Reiseartikel)	0,41	0,12	0,25	0,25
625	Schuhe	2,49	-0,73	0,85	1,68
63	Textilien	16,35	8,78	11,88	10,51
64	Bekleidung	3,65	1,51	1,76	2,67
Sonstige Waren		9,71	1,25	-1,73	-1,67
Insgesamt		100,00	100,00	100,00	100,00

TABELLE A2, Forts.

		1990	1991	1992	1993	94/1-6
Erzeugnisse des Investitionsgüter produzierenden Gewerbes		35,09	31,34	24,50	58,84	24,83
31	Stahlbauerzeugnisse und Schienenfahrzeuge	2,20	3,25	3,62	6,66	0,27
32	Maschinenbauerzeugnisse (einschl. Ackerschlepper)	10,05	4,05	4,18	2,56	3,91
33	Strassenfahrzeuge (ohne Ackerschlepper)	7,11	9,19	4,58	-22,02	5,49
34	Wasserfahrzeuge	0,33	2,30	0,73	12,43	-4,76
35	Luft- und Raumfahrzeuge	0,05	0,06	0,27	-0,59	1,84
36	Elektrotechnische Erzeugnisse	8,71	5,98	5,66	39,37	12,44
37	Feinmechanische und optische Erzeugnisse, Uhren	0,27	0,47	0,43	2,61	0,86
302	Erzeugnisse der Stahlverformung	2,13	1,10	1,35	1,22	1,34
38	Eisen-, Bleich- und Metallwaren	4,06	4,35	3,13	9,41	2,66
50	Büromaschinen, Datenverarbeitungsgeräte u. -einrichtungen	0,08	0,33	0,30	3,66	0,13
70	Fertigteilbauten im Hochbau	0,10	0,27	0,26	3,53	0,65
Erzeugnisse des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes		33,61	34,16	19,22	131,07	29,66
51	Feinkeramische Erzeugnisse	0,12	0,26	0,46	2,83	0,54
52	Glas und Glaswaren	1,76	2,34	0,16	-1,66	0,68
54	Holzwaren	5,18	7,52	3,79	20,60	6,30
39	Musikinstrumente, Spielwaren, Sportgeräte, Schmuck, bel. Filme, Füllhalter u.ä.	0,45	0,97	0,34	3,36	0,50
56	Papier und Pappewaren	0,09	0,20	0,35	1,01	0,66
57	Druckereierzeugnisse, Vervielfältigungen	0,42	0,38	0,19	0,56	0,14
58	Kunststofferzeugnisse	1,09	1,07	0,94	5,46	1,78
61	Leder	0,64	0,36	0,43	1,38	0,28
621	Lederwaren (einschl. Reiseartikel)	0,60	0,51	0,00	0,37	0,01
625	Schuhe	3,61	3,23	1,30	-1,13	-0,57
63	Textilien	5,28	4,45	2,92	16,06	4,21
64	Bekleidung	14,36	12,87	8,33	82,24	15,14
Sonstige Waren		-4,22	-0,24	2,43	2,41	2,00
Insgesamt		100,00	100,00	100,00	100,00	100,00