

Herberg, Helga

Working Paper — Digitized Version

Zur Neuorientierung der Außenwirtschaft in Polen

DIW Discussion Papers, No. 127

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Herberg, Helga (1995) : Zur Neuorientierung der Außenwirtschaft in Polen, DIW Discussion Papers, No. 127, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/95835>

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.



Diskussionspapiere
Discussion Papers

Diskussionspapier Nr. 127

**Zur Neuorientierung der Außenwirtschaft
in Polen**

von
Helga Herberg, ZWB

Die in diesem Papier vertretenen Auffassungen liegen ausschließlich in der Verantwortung des Verfassers und nicht in der des Instituts.

Opinions expressed in this paper are those of the author and do not necessarily reflect views of the Institute.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung

Diskussionspapier Nr. 127

Zur Neuorientierung der Außenwirtschaft in Polen

von

Helga Herberg, ZWB

Berlin, im Dezember 1995

* Die vorliegende Arbeit entstand im Zusammenhang mit einem von der Volkswagen-Stiftung geförderten Forschungsvorhaben: "Transformation des Wirtschaftssystems in den mittel- und osteuropäischen Ländern: Außenwirtschaftliche Bedingungen und Auswirkungen", an dem die Autorin im Rahmen eines Unterauftrages zu diesem DIW-Projekt beteiligt war.

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Berlin
Königin-Luise-Str. 5, 14191 Berlin
Telefon: 49-30 - 89 7 89 -0
Telefax: 49-30 - 89 7 89 -200

Zusammenfassung	1
1. Außenhandelspolitik	4
2. Zur Ausgangslage	9
3. Außenhandelswachstum und Außenhandelsabhängigkeit	17
4. Die regionale Entwicklung	25
5. Warenstruktur und Perspektiven der Spezialisierung	30
Literaturverzeichnis	46
Anhangtabellen	49

Zusammenfassung

Die rasche Öffnung der Wirtschaft war ein wesentlicher Bestandteil der polnischen Transformationsstrategie und -politik. Das Außenhandelsmonopol des Staates wurde endgültig abgeschafft, und mit der Einführung der inneren Konvertibilität fiel auch das staatliche Devisenmonopol. Die Liberalisierungsmaßnahmen der EU blieben zwar in den sensiblen Bereichen der Industrieproduktion (Agrar, Textilien, Stahl, Kohle) weit hinter den Erwartungen zurück. Für Polen hat sich jedoch insgesamt in den letzten Jahren der Zugang zu den Märkten des OECD-Raumes wesentlich verbessert.

Polens Außenhandel war bis in die zweite Hälfte der 80er Jahre hinein stark auf den Intra-RGW-Handel konzentriert. Die Warenstruktur des Außenhandels spiegelte vor allem die Spezialisierung der Wirtschaft Polens im RGW-Rahmen wider. Sie entsprach durchaus dem Muster eines industriell entwickelten Landes. Hinter dieser Gesamtstruktur verbarg sich jedoch eine starke regionale Differenzierung des Spezialisierungsmusters. In den 80er Jahren wurden fast 75 vH der Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie innerhalb des RGW-Marktes abgesetzt. Der Export aller anderen Warengruppen ging bereits 1985 überwiegend in Länder außerhalb Osteuropas. In seinem Osthandel war Polen Nettoexporteur von Industriegütern höherer Verarbeitungsstufen und auch von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, gegenüber westlichen Ländern aber in bedeutendem Maße Nettoexporteur von Brennstoffen und Energie sowie von traditionellen Industriegütern. Mehr als in anderen Reformländern wurde die Ausgangslage durch den am Ende der 80er Jahre erreichten Stand der Auslandsverschuldung belastet. Die im April 1994 mit den Gläubigerbanken vereinbarte Schuldenreduzierung stellt für die weitere außenwirtschaftliche Entwicklung Polens eine beachtliche - wenn auch nicht voll befriedigende - Verbesserung dar.

Seit dem Beginn des Transformationsprozesses ist der Außenhandelsumsatz Polens beachtlich gewachsen. Diese Entwicklung wurde zunächst fast ausschließlich vom Import getragen; erst 1994 stieg auch der Export wieder dynamisch an. Der anfängliche Überschuß der Handelsbilanz ist einem Passivsaldo gewichen. Dies stellt ein erhebliches Transformationsproblem dar. Polen bleibt nach wie vor ein Nettoschuldnerland; weder die Devisenreserven noch die Zuflüsse aus Direktinvestitionen oder Kreditaufnahme reichen gegenwärtig annähernd aus, um über mehrere Jahre die Zinsverpflichtungen und hohe Handelsbilanzdefizite zu finanzieren.

Zwar liegt die Außenhandelsverflechtung Polens noch weit unter dem Niveau industriell hochentwickelter Länder, doch ist es dem Land in kurzer Frist gelungen, seine Wirtschaft nach Westen weit zu öffnen. Die rasche Öffnung der Wirtschaft hat den Wettbewerb gefördert, zur Verbesserung des Angebots beigetragen und die Entwicklung der eigenen Produktion stimuliert. Polens enge außenwirtschaftliche Verflechtung mit der EU ist heute schon weitaus stärker als die frühere Verankerung im RGW-Raum.

Die dramatische Verringerung des polnischen Osthandels traf bestimmte, oftmals monostrukturierte Regionen und Branchen mit starker Spezialisierung auf die UdSSR sehr hart. Insgesamt aber konnten die Verluste auf den östlichen Märkten durch die rasche Ausdehnung des Westhandels kompensiert werden. Dies war allerdings nicht mit einer einfachen Umlenkung der Warenströme verbunden, sondern hatte strukturelle Friktionen zur Folge. Insbesondere ging der Anteil von Maschinen und Fahrzeugen am Export stark zurück. Deutlich erhöht hat sich der Anteil von Vor- und Zwischenprodukten, insbesondere von Stahl, Textilien und anderen Halbwaren. Die Anteile von landwirtschaftlichen Erzeugnissen, Roh- und Brennstoffen sowie von chemischen Erzeugnissen blieben nahezu konstant.

Die Exportstruktur Polens entspricht in ihrer gegenwärtigen sektoralen Gliederung noch nicht dem Leistungspotential der Wirtschaft, und sie weist starke Abweichungen von dem Muster industriell entwickelter Länder auf. Problematisch ist die hohe Konzentration auf die sogenannten sensiblen Güter. Die früher stark differenzierten Güterstrukturen des polnischen Ost- und Westexports haben sich seit der Öffnung der Wirtschaft stark angenähert. Bei einer stärker disaggregierten Betrachtung (SITC-Zweisteller) wird deutlich sichtbar, daß der Charakter der Integration Polens in die Weltwirtschaft noch immer weitgehend durch den Austausch von Rohstoffen und Halbfabrikaten gegen höherverarbeitete Fertigwaren bestimmt wird.

Eine Gliederung des Exports und des Imports nach der Faktorintensität der Warengruppen macht die gegenwärtigen Chancen Polens sichtbar, komparative Vorteile zu erzielen. Auf arbeitsintensive Güter entfiel 1993 der höchsten Anteil am Export (32 vH). Arbeitsintensive, aber auch kapitalintensive Güter waren am Export höher als am Import beteiligt. Ein etwa gleich hoher Anteil von rund einem Viertel des Exports wie des Imports entfiel auf rohstoffintensive Güter. Das relative Gewicht forschungsintensiver Güter war im Export (22 vH) wesentlich geringer als im Import (37 vH).

Die traditionelle Spezialisierung Polens auf rohstoff- und energieintensive Produkte entsprach nicht den komparativen Vorteilen. Die Konzentration auf ressourcenintensive Güter resultierte aus verzerrten Preisrelationen, insbesondere extrem niedrigen Energiepreisen. Für eine kürzere Frist wird ihr Einfluß vor allem wegen der relativ reichen Ausstattung mit bestimmten Rohstoffressourcen dennoch erhalten bleiben. Steinkohle und Buntmetalle werden bedeutende Exportpositionen bleiben, wenn auch Volumen und Anteile sinken. Reiche Ressourcen an Land würden eine stärkere Spezialisierung auf Agrargüter ermöglichen; diese potentiellen Vorteile werden jedoch durch die Handelsbeschränkungen der EU stark beeinträchtigt. Die komparativen Vorteile Polens liegen kurz- bis mittelfristig vor allem bei den arbeitsintensiven Industriegütern. Die Löhne werden trotz steigender Tendenz noch längere Zeit wesentlich niedriger als in westeuropäischen Ländern bleiben. Danach wird sich der Exportzuwachs zunächst weiterhin auf arbeitsintensive Erzeugnisse traditioneller Branchen (Holzverarbeitung, Glas/Keramik, Bekleidung, Nahrungsgüter) stützen können. Geht man von der vergleichsweise reichen Ausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften aus, so werden technologisch anspruchsvolle Güter längerfristig in der Exportstruktur Polens an Bedeutung gewinnen. Dafür spricht vor allem, daß der Ausbildungsstand, gemessen an den ausgewiesenen Berufsabschlüssen und an dem Anteil der Fach- und Hochschulabsolventen, dem hochentwickelter Industrieländer vergleichbar ist.

Für das zukünftige Wachstum und die Struktur des polnischen Exports ist von Bedeutung, wie sich der intraindustrielle Handel entwickelt. Polen verfügt über ein beachtliches Potential für die Integration in die intraindustrielle Arbeitsteilung hochentwickelter Länder auf ausgewählten Gebieten des Maschinen- und Fahrzeugbaus und der Elektrotechnik. Bei Energieanlagen, Elektrotechnik und Straßenfahrzeugen war der Grad der intraindustriellen Arbeitsteilung auch infolge der Kooperation mit westlichen Firmen am höchsten. Dagegen blieb in den Branchen des allgemeinen, Spezial- und Werkzeugmaschinenbaus, wo die Umorientierung auf die westlichen Märkte kaum möglich war, der intraindustrielle Handel schwach entwickelt. Erwartungsgemäß war die Spezialisierung innerhalb der Hochtechnologiebereiche, wie EDV-Anlagen und Nachrichtentechnik, noch geringer.

1. Außenhandelspolitik

Die Integration in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung war von Anfang an ein wesentlicher Bestandteil der polnischen Transformationsstrategie und -politik. Die mit der Deregulierung zeitgleiche Liberalisierung des Außenhandels war ein besonderes Merkmal der angewandten Schocktherapie. Anders als in der Tschechoslowakei spielte die rasche Liberalisierung eine wichtige Rolle im Programm der makroökonomischen Stabilisierung. Sie war insgesamt auf eine Beschleunigung des Reformprozesses gerichtet: durch die Verschärfung der Konkurrenzbedingungen für die inländische, weitgehend monopolisierte Produktion, durch die bessere Versorgung des Binnenmarktes und durch die Ausweitung des Imports moderner Technologien. Mit dem Transformation- und Stabilisierungsprogramm sollten die Unternehmen mit den Bedingungen des Weltmarktes konfrontiert werden. Dies wurde durch ein Maßnahmenpaket, das am 1. Januar 1990 in Kraft trat, verwirklicht.

Das Außenhandelsmonopol des Staates wurde - nach weitgehender Lockerung schon zu Beginn der achtziger Jahre - endgültig abgeschafft. Das Recht zu Außenhandelsgeschäften wurde allen Unternehmen und Privatpersonen erteilt, Export- und Importbeschränkungen von wenigen Ausnahmen abgesehen beseitigt. Die Einführung der inneren Konvertibilität bedeutete zugleich das Ende des staatlichen Devisenmonopols. Danach konnten polnische Unternehmen unbeschränkt Devisen für Importe erwerben, mußten aber sämtliche Devisenerlöse an die polnische Nationalbank zum offiziellen Wechselkurs verkaufen. Dies galt zunächst nur für Leistungsbilanztransaktionen, die Liberalisierung des Kapitalverkehrs soll erst am Ende des Transformationsprozesses stehen. Zugleich wurde ein einheitlicher, fixer Wechselkurs zum US-Dollar eingeführt. Zuvor wurde der Zloty nochmals deutlich abgewertet. Damit gelang es, die Abweichung zum inoffiziellen Kurs zu beseitigen. Mit der starken Abwertung am Beginn der Reform sollte eine Erhöhung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit, ein gewisser Schutz des offenen Binnenmarktes und eine Verbesserung der Handelsbilanz erreicht werden.

Im weiteren Verlauf des Reformprozesses wurde die *Wechselkurspolitik* zum wichtigsten Instrument der Außenhandelsregulierung. Die am Beginn noch hohen Inflationsraten erzwangen eine Änderung der ursprünglich vorgesehenen festen Bindung zum Dollar, da sie eine reale Aufwertung bedeuteten und so einer Verschlechterung der Handelsbilanz nicht ausreichend

entgegenwirken konnten¹. Polen reagierte darauf mit der Einführung einer gleitenden Abwertung (*crawling peg*) und zusätzlich mit moderaten diskreten Abwertungen. Des Weiteren wurde der Zloty an einen Währungskorb der wichtigsten westlichen Handelspartner gekoppelt (darunter US-\$ 45 vH, DM 35 vH). Zur ersten Abwertung nach der Fixierung am 1. Januar 1990 auf 9500 Zloty/US-\$ kam es am 17.5.1991. Im Oktober 1991 wurde ein *Crawling-Peg-Regime* eingeführt, welches eine gleitende Abwertung von höchstens 1,2 vH im Monat vorsah. Eine weitere diskrete Abwertung wurde im Februar 1992 vorgenommen, zugleich wurde die *Crawling-Peg-Rate* auf 1,8 vH erhöht. Zu einer erneuten Abwertung wurde die Nationalbank infolge des wachsenden Defizits der Außenhandelsbilanz im August 1993 veranlaßt. Die Abwertung betrug diesmal 8 vH, zugleich wurde die gleitende Abwertung auf durchschnittlich 1,6 vH im Monat verringert (vgl. Plowiec u.a. 1994, 50-52). Die Eindämmung der Inflation und ein etwas niedrigeres Außenhandelsdefizit erlaubten Ende 1994 eine Senkung der *Crawling-Peg-Rate* auf 1,4 vH, diskrete Abwertungen wurden nicht mehr erforderlich.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß die Konzeption, durch einen nominellen Wechselkursanker Stabilität des Geldwertes quasi zu importieren, zunehmend besser realisiert werden konnte. Dennoch wurde das ursprüngliche Ziel den Erfordernissen des Außenhandels untergeordnet, und die Entwertung der Binnenwährung war beträchtlich - von 9500 Zloty pro US-\$ Anfang 1990 auf 24300 Zloty pro US-\$ Ende 1994 (Biuletyn Statystyczny 12/1994). Darunter spielte die Notwendigkeit, auf ein wachsendes Defizit der Leistungsbilanz bei hoher Verschuldung mit entgegenwirkenden Abwertungen zu reagieren, die entscheidende Rolle. Da schnelle Verbesserungen der internationalen Wettbewerbsfähigkeit durch Veränderungen der Exportstruktur kaum zu erwarten sind, werden auch zukünftig mäßige Abwertungen erforderlich bleiben.

Nach der Beseitigung fast aller Restriktionen blieben die *Zölle* das zentrale nichtmonetäre Steuerungsinstrument. Bereits während der ersten Reformetappe wurde das Zollsystem vereinheitlicht, Differenzierungen nach Herkunftsländern und nach der Rechtsstellung des Importeurs wurden beseitigt. Die Zollsätze wurden stark, auf 5,5 vH im Durchschnitt, reduziert (Zollgesetz vom 1.1.90). Die außenwirtschaftliche Steuerung wurde sodann von einer Zoll-

¹ Der Zloty blieb aufgrund der starken Anfangsabwertung an der Kaufkraftparität gemessen bis jetzt unterbewertet, so daß der Wechselkurs nach wie vor den Export stimuliert und den Import bremst.

politik ergänzt, die nach der schockartigen Liberalisierung ab Mitte 1991 angesichts der krisenhaften Entwicklung einheimischer Branchen zeitweilig wieder eine stärkere Schutzfunktion erhielt. Schutzzölle wurden insbesondere für Agrarprodukte eingeführt. Ein neuer Zolltarif ab 1. August 1991 (auf Basis der Combined Nomenclature CN) führte zu einer wesentlichen Anhebung der durchschnittlichen Zollsätze (auf 18,4 vH). Ihre sektorale Differenzierung sah einen höheren Protektionsgrad für Konsumgüter (z.B. Textilien und Bekleidung 20,6 vH, Leder und Pelze 25,7 vH) und landwirtschaftliche Erzeugnisse (26,2 vH) gegenüber Produktionsinputs und Investitionsgütern (16,1 vH) vor (OECD 1992, 134).

Ein neues, den EG-Regeln angepaßtes Zollsystem wurde am 5. Juli 1993 parallel zur Einführung der Mehrwertsteuer in Kraft gesetzt. Den handelspolitischen Zielen entsprechend wurden die Zollsätze differenziert: sie wurden für Investitionsgüter sowie für in Polen fehlende Roh- und Halbfabrikate gesenkt. Im Inland erzeugte Produkte mit hohem Verarbeitungsgrad sollten durch hohe Tarife geschützt werden. Auch für verschiedene landwirtschaftliche Produkte wurde der Zollschutz erhöht. Die durchschnittliche Belastung sank auf 11,2 vH, bei landwirtschaftlichen Erzeugnissen auf 20,8 vH und bei verarbeiteten Erzeugnissen auf 9,8 vH (Płowiec u.a. 1994, 67).

Um den einheimischen Markt zu schützen und um das Defizit der Außenhandelsbilanz zu verringern, wurde ein Zusatzzoll von 6 vH auf alle importierten Güter eingeführt, der am Beginn des Jahres 1994 durch eine Importsteuer ersetzt wurde. Zusätzlich sollte eine zugleich mit der Mehrwertsteuer eingeführte Verbrauchsteuer (Akzise) ausgewählte importierte Güter gegenüber der einheimischen Produktion benachteiligen. Schließlich wurden einige Güter mit der normalen Mehrwertsteuer von 22 vH nur im Falle des Imports, bei Eigenproduktion aber mit dem ermäßigten Satz von 7 vH belegt. Dennoch konnten diese Instrumente die Importexpansion insbesondere von Agrargütern nicht im erwünschten Maße stoppen. Deshalb wurden zu Beginn des Jahres 1994 Ausgleichspreise für importierte landwirtschaftliche und sonstige Nahrungsgüter eingeführt. Die Importeure müssen danach die Differenz zwischen den sogenannten Schwellenpreisen und den Auslandspreisen bezahlen (Bossak u.a. 1994, 142).

Es ist auch in Zukunft damit zu rechnen, daß Polen die noch verbliebenen Spielräume der Zollpolitik sowie nichttarifäre Instrumente nutzen wird, um Problembereiche zu schützen.

Davon werden in erster Linie landwirtschaftliche Erzeugnisse betroffen sein. Umstritten ist, ob durch differenzierte Importzölle auch moderne, innovative Branchen der Industrie geschützt werden sollten, die sich erst nach einer längeren Anpassungsphase auf dem Weltmarkt international behaupten können. Die Befürworter einer solchen Strategie weisen auf die Gefahr hin, daß ohne einen solchen selektiven Protektionismus die Verfestigung einer untergeordneten Position Polens in der internationalen Arbeitsteilung vorprogrammiert ist (Herr/Westphal 1991, 262). Anderen Auffassungen zufolge kann eine ungehemmte Importkonkurrenz gerade bei Technologiesgütern zu einer schnelleren Rationalisierung der einheimischen Industrie und damit zu höherer Produktivität und Wettbewerbsfähigkeit führen (Vincentz 1992, 45). Geht man von der Größe der systembedingten technologischen Lücke vor allem in modernen, technologieintensiven Branchen aus und von der Zeit, die strukturelle Anpassungen auch unter günstigeren Bedingungen des erleichterten Technologietransfers erfordern, erscheint aber ein vorübergehender Schutz unbedingt erforderlich.

Dabei darf nicht vergessen werden, daß die polnische Zollpolitik durch vielfältige (*Außenhandels-*)*Verträge* - die erneuerten Beziehungen zum GATT, die Europaabkommen mit der EU, die Vereinbarungen mit den EFTA-Ländern und das Abkommen mit den Visegrád-Ländern - weitgehend vorgegeben ist². Das wichtigste Ziel und Ergebnis dieser Abkommen ist eine weitere Liberalisierung. Insgesamt wurde für Polen der Zugang zu den Märkten des OECD-Raumes im Vergleich zur Vergangenheit wesentlich verbessert, wenn auch die Liberalisierungsmaßnahmen in den sensiblen Bereichen weit hinter den Erwartungen zurückbleiben³.

Seit 1992 wird die Handelspolitik Polens gegenüber seinen wichtigsten Handelspartnern - den Ländern der EU - durch den handelspolitischen Teil der Assoziierungsabkommen bestimmt (vgl. Möbius 1991, 1993). Innerhalb von zehn Jahren soll, von Agrarerzeugnissen abgesehen, eine Freihandelszone geschaffen werden. Den Assoziierungsländern werden dabei zwar kleinere Schritte bzw. längere Zeiten für die vollständige Liberalisierung zugestanden, dennoch scheint die Asymmetrie angesichts der Schwierigkeiten Polens beim Aufbau einer Marktwirt-

² Seit dem 1. Januar 1995 gelten neue verringerte Zollsätze für alle Importgüter (Rynki zagraniczne 1/1995, 2).

³ Eine ausführliche Darstellung findet sich in OECD 1992, 126-132; sowie in: Płowiec u.a. 1994, 135-178.

schaft und angesichts des technologischen Rückstands in fast allen Bereichen zu gering. Zugleich bleiben die Liberalisierungsmaßnahmen der EU in den sensiblen Bereichen der Industrieproduktion (Textilien, Stahl, Kohle) hinter den Erwartungen zurück (für eine ausführliche Analyse vgl. Schumacher/Möbius 1994). Sie sind im Agrarbereich überhaupt nicht im vollen Umfang vorgesehen. Da fast die Hälfte der polnischen Exporte davon betroffen ist und es sich zudem um Sektoren handelt, wo gegenwärtig die Konkurrenzfähigkeit am größten ist, kann dies die Integration Polens wesentlich verzögern (vgl. Wysokinska 1994). Der Agrarbereich bietet den größten Spielraum für eine zusätzliche Marktöffnung der EU. Die Bedeutung für Polen geht dabei weit über den Außenhandel hinaus, denn in der Landwirtschaft treten wirtschaftliche und soziale Probleme konzentriert zutage. Davon wird auch die vielfach kritisierte, wieder stärker protektionistische Politik auf diesem Gebiet bestimmt.

Seit 1993 wird in Polen nach *neuen Wegen* einer Handelspolitik gesucht, die eine aktivere Eingliederung Polens in die internationale Arbeitsteilung erlauben. Dies resultiert auch aus dem Problem, daß mit der Belebung der Wirtschaft eine wachsende Importnachfrage einhergeht. Polnische Ökonomen vertreten dazu den Standpunkt, daß der Wechselkurs als Mittel der Exportstimulierung nicht mehr ausreicht. Als Gründe werden die kurzfristige und begrenzte Wirkung, wenn einfache Wachstumsreserven erschöpft sind, die inflationsfördernde Wirkung weiterer Abwertungen sowie die wachsende Bürde des Schuldendienstes und der Zinsen angeführt. Zu ihren neuen Vorschlägen für eine Stimulierung des Exports zählen die Einführung einer exportorientierten Steuerpolitik, ein aktives Engagement des Staates bei der Promotion und Information sowie technisch-organisatorische Maßnahmen (Lubinski 1994, 72). So sollen konkurrenzfähige Exportproduktionen durch Steuerpräferenzen gefördert werden, indem 25 bis 50 vH der Einnahmen rentabler Unternehmen von der Einkommensteuer befreit werden sollen, wenn sie für exportbezogene Investitionen verwendet werden (Plowiec u.a. 1994, 14).

Exportfördernd soll die Erhöhung der Exportgarantien durch den Staatshaushalt, vermittelt durch die Exportkredit-Versicherungsgesellschaft (*Korporacja Ubezpiezczeni Kredytow Eksportowych/KUKE*), wirken. Dies war bisher nur in einem sehr engem Rahmen möglich. Garantien werden gegen nichtkommerzielle Risiken, aber auch gegen kommerzielle Risiken wie Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Partners gewährt. Langfristige Exportkredite sind darin einbezogen. Offensichtlich soll das zur Steigerung des Ostexports und zudem zur

stärkeren Ausfuhr von Investitionsgütern beitragen. Die Höhe der Garantiesumme wird jährlich vom Staatshaushalt festgelegt. Die Möglichkeiten bleiben deshalb in engen Grenzen, obwohl sich der Spielraum 1994 gegenüber früheren Jahren beträchtlich erweitert hat (ebenda).

2. Zur Ausgangslage

Die Situation des polnischen Außenhandels am Beginn der Transformation hat die bisherige Entwicklung entscheidend beeinflusst. Dies betrifft alle Bereiche: die Offenheit der Wirtschaft, die Regional- und die Warenstruktur sowie die Zahlungsbilanz und die Verschuldung.

(1) Die *Offenheit der Wirtschaft*, gemessen am Anteil des Exports und Imports am BIP, erreichte in Polen in der zweiten Hälfte der 80er Jahre 35 vH. Die Exportquote betrug im Durchschnitt 20 vH (Statistisches Bundesamt 1992, 121; 1994, 134). Der Grad der Außenhandelsverflechtung war damit zwar geringer als in entwickelten westlichen Ländern, der Abstand jedoch weniger deutlich als angesichts der Trennung der Systeme vielleicht erwartet⁴.

(2) Das *Wachstum des Außenhandels* in den 80er Jahren spiegelte den zunehmend krisenhaften Verlauf der wirtschaftlichen Entwicklung Polens wider. Der dynamische Aufschwung des Außenhandels in den 70er Jahren - der Export stieg von 1970 bis 1980 real auf das Doppelte und der Import auf das 2,2-fache, setzte sich in den 80er Jahren nicht fort. 1989 war der Import real nur um 5 vH höher als 1980, im Export waren es 28 vH. Schwere Einbrüche hatte der Außenhandel am Beginn der 80er Jahre zu verzeichnen. Dies gilt vor allem für die Importe, die 1982 nur 70 vH des Vorkrisenniveaus von 1978 erreichten und deren Volumen 1988 erstmals wieder darüber lag (Pysz/Quaisser 1991, 349/350). Es gelang nicht, mit dem weltweiten Tempo der Exportentwicklung Schritt zu halten. In der Rangfolge der größten Exporteure fiel Polen von Platz 16 in der Mitte der 70er Jahre auf Platz 36 zehn Jahre später zurück (ebenda).

⁴ Bei einer Überprüfung des Einflusses der Ländergröße (Bevölkerung) auf die Außenhandelsverflechtung (Exportquote) im Querschnitt aller OECD-Länder 1987 ergab sich für eine Bevölkerung von 38 Mill. eine Exportquote des BIP von rund 25 vH (regressionsanalytisch ermittelter Durchschnitt). Nach diesem Maßstab war Spanien mit ähnlicher Größe im gleichen Maße wie Polen in die Weltwirtschaft integriert (Klodt/Schmidt 1989, 16).

(3) Die krisenhafte Entwicklung des Außenhandels stand im engen Zusammenhang mit dem gescheiterten Konzept der raschen Ausdehnung des *Westhandels*⁵. In der ersten Hälfte der 70er Jahre kam es zu einer beträchtlichen Öffnung der Wirtschaft, die jedoch nur den Import erfaßte. Der Tempovorsprung des Imports aus den westlichen Ländern vor dem Export dahin (in US-\$ stieg allein von 1970 bis 1975 der Import um das 6-fache, der Export aber nur um das 3,5-fache⁶) hatte einen rasch wachsenden Passivsaldo der gesamten Handelsbilanz zur Folge. Polen verringerte daraufhin das Ungleichgewicht im Handel mit westlichen Ländern durch starke Importrestriktionen. Bereits 1980 war die Dominanz der RGW-Länder im polnischen Außenhandel wiederhergestellt, Exporte wie Importe erreichten im Westhandel nur noch etwa zwei Drittel des Handels mit den RGW-Ländern. Die regionale Reorientierung setzte sich bis 1985 fort⁷. Eine stärkere Integration in die Weltwirtschaft war unter den damaligen politischen und ökonomischen Rahmenbedingungen nicht möglich. Die Wachstums- und Strukturkrise der Wirtschaft wurde durch die unrealistische Politik der Gierek-Regierung in den 70er Jahren noch verstärkt. Ohne eine wirksame Modernisierung der Industrieproduktion zu erreichen, hatte sie langfristig anhaltende Belastungen der Volkswirtschaft in den 80er Jahren, wie Importrestriktionen und hohe Exportüberschüsse um jeden Preis (Steinkohle) zur Folge.

(4) Die *Regionalstruktur* des polnischen Außenhandels war vor dem Beginn der Transformation erheblich politisch beeinflußt - jedoch eher indirekt als Folge der Steuerung der Produktion (mit wenig marktfähigen Ergebnissen) als über direkte Vorgaben. Polens Außenhandel war bis in die zweite Hälfte der 80er Jahre hinein stark auf den RGW konzentriert, wenn auch in geringerem Maße als z.B. die Tschechoslowakei oder Bulgarien. Auf die Länder der OECD entfiel bis 1985 nur rund ein Drittel, darunter auf die EG nur ein Fünftel des polnischen Außenhandels. Gemessen an den üblichen regionalen Proportionen des Handels

⁵ Für eine ausführliche Darlegung vgl. Gabrisch 1986; Machowski 1989.

⁶ Berechnet nach: Statistisches Jahrbuch des Außenhandels 1991 (poln.), Warschau, S. 4/5 auf der Grundlage der Unterteilung in Währungsgebiete, zum Währungsgebiet II (konvertierbare Währung) gehörten auch China und Jugoslawien.

⁷ Sie wurde allerdings entscheidend von der Notwendigkeit getragen, den sprunghaften Anstieg der RGW-Erdölpreise durch forcierte Exporte in die UdSSR auszugleichen. Real sank der polnische Import aus der Rubelzone um 1,8 vH bei einem Exportanstieg um 16,4 vH (ebenda, 7).

europäischer Länder kommt darin eine beträchtliche Abschottung vom Weltmarkt zum Ausdruck, die weniger politisch gewollt als durch Angebotsprobleme erzwungen war. Die UdSSR war über einen langen Zeitraum von 40 Jahren der größte Handelspartner. Mit ihrem konstanten Anteil am Außenhandelsumsatz von etwa einem Drittel bis einschließlich 1986 waren Wachstum und Struktur ihrer Importnachfrage von entscheidendem Einfluß auf Produktion und Export Polens.

Tabelle 1

Die Regionalstruktur des polnischen Außenhandels 1985

(Anteile in vH)

	OECD ¹⁾	dar. EG	MOE ²⁾	dar. UdSSR	sonstige
Export	32,9	22,5	49,0	28,4	18,1
Import	30,0	17,5	53,5	34,4	16,5

¹⁾ "Wirtschaftlich entwickelte Länder".- ²⁾ Albanien, Bulgarien, Tschechien, Slowakei, Rumänien, Ungarn, ehemal. UdSSR.
Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 4.

(5) Die *Warenstruktur* des Außenhandels spiegelte vor allem die Spezialisierung der Wirtschaft Polens im Rahmen des RGW wider (vgl. Tab. 2). Sie entsprach in ihrer Gliederung nach Sektionen durchaus dem Muster eines industriell entwickelten Landes. So entfielen 1985 auf Erzeugnisse des verarbeitenden Gewerbes (SITC 5,6,7,8) zwei Drittel des Exports, darunter konzentrierten sich fast 40 vH auf Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7), weitere 7 vH auf andere Güter mit höherem Verarbeitungsgrad (SITC 8). Polen war insgesamt Nettoexporteur von Industrieerzeugnissen, mit Ausnahme der chemischen Industrie. Bei höher verarbeiteten Gütern wie Maschinen und Fahrzeugen sowie industriellen Konsumgütern war die Relation des Exports zum Import am günstigsten (1,4:1).

Tabelle 2

Die Warenstruktur des polnischen Außenhandels 1985, SITC
(Anteile in vH)

	0,1	2,4	3	5	6	7	8
	Nahrungsgüter	Rohstoffe	Min. Brennstoffe	Chemische Erzeugnisse	Bearbeitete Waren	Maschinen u. Fahrzeuge	Verschiedene Fertigwaren
Export	8,2	7,4	15,7	6,1	15,0	39,4	6,8
Import	9,2	10,1	22,2	8,9	13,6	30,5	5,1
Export:Import-Relation (I=1)	0,94	0,77	0,75	0,73	1,17	1,37	1,40
Eigene Berechnungen, Basis: Mill. Zloty. Rest: SITC 9. Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 85-89.							

(6) Hinter dieser Gesamtstruktur verbirgt sich jedoch eine starke *regionale Differenzierung des Spezialisierungsmusters*, das im Ergebnis der Trennung in zwei Wirtschafts- und Währungsgebiete entstanden ist. Die Rolle Polens im Intra-RGW-Handel stand dabei zur Art der Integration des Landes in die übrige Weltwirtschaft im deutlichen Gegensatz.

Mit einem Anteil von mehr als 60 vH dominierten Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie im polnischen RGW-Export⁸. Wesentlich geringer war mit einem Anteil von 20 vH ihre Position im Westexport. Maschinen und Fahrzeuge waren auch im Vergleich mit dem bekannten Exportmuster entwickelter Länder deutlich unterrepräsentiert (Tabelle 3).

Im Export gegen konvertierbare Währung spielten Rohstoffe und mineralische Brennstoffe eine weit größere Rolle als im RGW-Export, das gleiche gilt für landwirtschaftliche Erzeugnisse und für Nahrungsgüter sowie für die Metallurgie. Der Abstand vom Export in die EG zum RGW-Export war noch größer: auf Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie entfielen nur 11,3 vH, auf Metallurgieerzeugnisse 15,1 vH, auf Rohstoffe und Brennstoffe dagegen 38,7 vH (Angaben für 1985, Kaminski 1993, 27).

⁸ Nach der einheitlichen Warenliste des RGW (im folgenden UCL) Metallwaren, Maschinen, Fahrzeuge, Elektrotechnik, Gerätebau, Optik.

Tabelle 3

Die regionale Differenzierung¹⁾ der Exportstruktur Polens vor der Transformation

(Angaben für 1985)

Sektoren (UCL) ²⁾	Exportstruktur (vH)		Export-Import-Relation (I=1)		Regionalstruktur (vH)	
	RGW	westl. Länder	RGW	westl. Länder	RGW	westl. Länder
Export, ges.	100	100	0,92	1,14	46,5	53,5
Land/Forst	1,6	5,8	2,52	0,68	23,7	76,3
Brennstoffe/Energie	7,9	22,3	0,21	3,29	23,4	76,6
Metallurgie	3,7	12,9	0,44	1,33	20,0	80,0
Metallverarb. Industrie ³⁾	62,1	19,8	1,39	0,94	73,1	26,9
Chemie	9,0	11,6	1,33	0,62	40,2	59,8
Baustoffe, Glas, Keramik	0,7	1,2	0,52	0,83	34,6	65,4
Holz, Papier	0,8	3,0	0,29	2,48	17,8	82,9
Leichtindustrie	5,4	6,3	1,78	0,80	42,8	57,2
Nahrungsgüter	1,9	10,6	0,87	0,95	13,4	86,6
sonst. (dar. Bauleist.)	6,9	6,5

¹⁾ Nach der offiziellen polnischen Außenhandelsstatistik wurde die regionale Gliederung nur nach Währungsgebieten ausgewiesen. Währungsgebiet I (Transferrubel) erfaßt die RGW-Länder, Währungsgebiet II (konvertierbare Währungen) alle anderen Länder, auch China und Jugoslawien sowie die Entwicklungsländer. Durch das Gewicht der RGW-Länder und der Industrieländer innerhalb beider Währungsgebiete wird die regionale Differenzierung der Exportstruktur dennoch annähernd richtig widerspiegelt.

²⁾ Uniform Commodities List (RGW).- ³⁾ Im Unterschied zu SITC 7 einschl. Metallwaren, wissenschaftliche Geräte, Optik.

Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 8, 9, 10.

Noch deutlicher wird die problematische Ausgangslage bei einer Betrachtung der Anteile der beiden weitgehend voneinander isolierten Absatzmärkte am Gesamtexport der einzelnen Warengruppen. So wurden in den 80er Jahren fast 75 vH der Erzeugnisse der metallverarbeitenden Industrie innerhalb des RGW-Marktes abgesetzt (Tabelle 3). Bei einer Exportquote der metallverarbeitenden Industrie von rund 25 vH in der Mitte der 80er Jahre waren damit 15 bis 20 vH der Produktion dieses Bereiches vom Export in die RGW-Länder abhängig.

Der Export aller anderen Warengruppen wurde bereits 1985 überwiegend mit Ländern außerhalb Osteuropas realisiert. Bei Rohstoffen, Brennstoffen sowie landwirtschaftlichen Er-

zeugnissen war die Dominanz westlicher Märkte sehr stark⁹, desgleichen bei Industriegütern mit geringem Verarbeitungsgrad (Nahrungsgüter, Holz- und Papier, Metallurgie). In weitaus geringerem Maße trifft dies für Erzeugnisse der Chemie und der Leichtindustrie zu, doch auch hier wurde mehr als die Hälfte der Gesamtausfuhr gegen konvertierbare Währungen exportiert.

Schließlich wiesen auch die Export-Import-Relationen große Unterschiede zwischen den Regionen bzw. Währungsgebieten auf. In seinem Osthandel war Polen Nettoexporteur von Industriegütern höherer Verarbeitungsstufen (Sektoren: metallverarbeitende Industrie, chemische Industrie, Leichtindustrie), aber auch von landwirtschaftlichen Erzeugnissen. Polen war zugleich Nettoimporteur von Brennstoffen und Energie und hatte hier aufgrund fehlender eigener Ressourcen an Erdöl und Erdgas das größte Defizit im Handel. Dennoch war Polen gegenüber westlichen Ländern in bedeutendem Maße Nettoexporteur von Brennstoffen und Energie. Durch Kohleexporte wurden etwa 20 vH der Devisenerlöse in frei konvertierbarer Währung erwirtschaftet (Wöhlke 1991, 62). Exportüberschüsse erzielte Polen darüber hinaus mit Erzeugnissen traditioneller Branchen wie der Metallurgie und der holzverarbeitenden Industrie.

Zusammenfassend läßt sich feststellen, daß Polen am Beginn der Systemtransformation infolge regional differenzierter, ja sogar gegensätzlicher Spezialisierungsmuster über keine tragfähige Ausgangsbasis für seine zukünftige Integration in die Weltwirtschaft verfügte. Es entsprach den Erwartungen, daß sich die prägende Struktur des polnischen Ostexports nach einer konsequenten Öffnung der Wirtschaft zunächst nicht durchsetzen konnte. Doch die Struktur des früheren Westexports entsprach noch weitaus weniger den vorhandenen Leistungspotentialen und den gänzlich veränderten Rahmenbedingungen für ihre Nutzung.

Wie *Rosati* dazu ausführt, war das traditionelle Handelsmuster osteuropäischer Länder das Resultat der 40jährigen Anwendung des zentralgeplanten Wirtschaftssystems in diesen Ländern und der sowjetischen ökonomischen und politischen Dominanz in dieser Region. Dies führte in enger Wechselwirkung mit dem Außenhandel zwingend zu großen Verzerrungen in der gesamten Wirtschaftsstruktur (überdimensionierte Investitionen in die Schwerindustrie; verzerrte

⁹ Die Struktur des Exports nach Entwicklungsländern entsprach weitgehend der des RGW-Exports (RGW-Statistik), wird aber hier nicht gesondert ausgewiesen.

Außenhandelspreise, die einen überhöhten Verbrauch an Energie, Brennstoffen und anderen Materialinputs zur Folge hatten). Vor allem aber führte die zentralisierte Ressourcenallokation mit dem allgemeinen Fehlen von Wettbewerb zum Qualitätsverlust und niedrigem Standard der produzierten Güter. Im Ergebnis der 40jährigen Wirkung des Planungssystems und des RGW-Außenhandelssystems prägten sich somit höchst ineffektive und verzerrte ökonomische Strukturen aus. Ein breiter industrieller Sektor produzierte Güter von geringer Qualität und mit einem geringen Anteil von Hochtechnologiekomponenten und war deshalb unfähig, sich auf den internationalen Märkten durchzusetzen (vgl. Rosati 1993, 38/39).

Andererseits entsprach der Westhandel Polens vor dem Systemwechsel weder in der Intensität noch in der Struktur der Wirtschaftsverflechtung entwickelter, geographisch benachbarter Industrieländer. Seine Warenstruktur war durch den Tausch von höherverarbeiteten Industriewaren, vor allem von Investitionsgütern und auch von Nahrungsgütern gegen östliche Rohstoffe und einfache Industriewaren gekennzeichnet. Sie entsprach in wesentlichen Elementen jener des Handels zwischen Industrie- und Entwicklungsländern (vgl. Stankovsky 1991, 335). Noch deutlicher wird die ungünstige Zusammensetzung des polnischen Westexports bei einer Gliederung der Warengruppen nach ihrer Faktorintensität sichtbar: vom Gesamtexport in die EG entfielen 1987 48 vH auf rohstoffintensive, 24,4 vH auf arbeitsintensive, 14,5 vH auf kapitalintensive und nur 12,2 vH auf forschungsintensive (6,8 vH leicht imitierbare) Warengruppen (vgl. Vincentz 1992, 18). Danach erscheint die Struktur des früheren polnischen Westexports zugunsten rohstoffintensiver Güter verzerrt, während insbesondere das Humankapital ungenutzt blieb.

(7) Mehr als in anderen Reformländern wurde die Ausgangslage Polens im Integrationsprozeß durch den am Ende der 80er Jahre erreichten Stand der *Auslandsverschuldung* belastet. Die Verschuldung in konvertierbarer Währung stieg von 26,5 Mrd. US-\$ auf 47,1 Mrd. US-\$ in den Jahren von 1980 bis 1990 an (Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1992, 69). Der Zuwachs resultierte fast ausschließlich aus der Nichtbezahlung fälliger Zinsen. Polen war seit 1981 zahlungsunfähig und von den internationalen Kapitalmärkten ausgeschlossen. Durch die Umschuldungsvereinbarungen vergrößerte sich die akkumulierte Summe ständig. Das Exportwachstum und der ständige Überschuß der Handelsbilanz in den achtziger Jahren reichten nicht aus, um das Wachsen der Verschuldung in konvertierbarer Währung auch nur aufzu-

halten. Die gewaltige Schuldenlast stellte eine volkswirtschaftliche Belastung dar, die den Prozeß der Transformation entscheidend zu behindern drohte. Die Summe der Schulden in konvertierbarer Währung entsprach 1989 rund 61,4 vH des BIP und dem 5,4fachen des Jahresexports in Hartwahrungstransaktionen. Die Bedienung der Schulden hätte 93 vH des Exports in konvertierbarer Währung absorbiert, die Zinsenquote erreichte 42 vH (Tabelle 4).

Tabelle 4**Die Verschuldung Polens, der Tschechoslowakei und Ungarns 1989/1990**

(in vH der Hartwahrungsexporte)

		Polen	CSFR	Ungarn
Nettoschulden	1989	546	89	275
	1990	452	105	302
Zinsenquote	1989	42	9	26
	1990	41	10	35
Schuldendienstquote	1989	93	76	82
	1990	85	59	79
dar. mittel- u. langfristig	1989	76	23	49
	1990	71	25	65
Quelle: Stankovsky 1991, 342.				

Im April 1991 vereinbarten westliche Regierungen, auf 50 vH des Netto-Gegenwertes ihrer staatlich garantierten Forderungen von 33 Mrd. US-\$ ("Pariser-Club-Schulden") gegenüber Polen zu verzichten. Der Schuldenerlaß sollte in zwei Schritten erfolgen, und zwar 30 vH nach der Unterzeichnung der Umschuldungsabkommen und weitere 20 vH nach drei Jahren (Stankovsky 1991, 341). Die Realisierung der zweiten Stufe des Abkommens war an eine Einigung mit den privaten Banken des "Londoner Clubs" gebunden, die nach langen Verhandlungen erst im April 1994 zustande kam. Sie hat einen Verzicht auf 42,5 vH der gesamten Verbindlichkeiten von 13,1 Mrd. US-\$ zum Inhalt. Der polnische Schuldendienst soll nach den langfristigen Umschuldungsvereinbarungen mit den Geschäftsbanken in den ersten fünf Jahren jeweils 400 Mill. US-\$ betragen und danach schrittweise steigen, so daß auf 15 Jahre ein Durchschnittswert von 600 Mill. US-\$ erreicht wird. Danach wurde auch eine endgültige Einigung mit dem "Pariser Club" erzielt (FAZ 1994, 19).

Die Schuldenreduzierung stellt für die weitere außenwirtschaftliche Entwicklung Polens zweifellos einen beachtlichen Fortschritt dar, weil sich die Beziehungen Polens zu den internationalen Finanz- und Kapitalmärkten normalisieren. Es wird erwartet, daß die Verringerung des Risikos den Zugang zu günstigeren Krediten erleichtert und daß ein wesentliches Hindernis für das stärkere Engagement ausländischen Kapitals abgebaut wird (Bossak u.a. 1994, 206).

Der jährliche Schuldendienst wird zwar wachsen, aber im Verhältnis zum Export von Gütern und Dienstleistungen ein Maß von 10 bis 15 vH nicht überschreiten, und die volle Bedienung der Schulden erscheint nunmehr möglich. Dennoch bleibt die absolute Auslandsverschuldung Polens hoch. Sie entsprach 1993 mit 47,2 Mrd US-\$ mehr als der Hälfte des BIP und dem Dreifachen der Güter- und Dienstleistungsexporte (Angaben der NBP). Geht man von einem Ausgleich von Reduktion und neuen Krediten aus, so sinkt die relative Belastung in dem Maße, wie die gesamte Wirtschaftsaktivität und die Exporte wachsen. Angesichts der Tatsache, daß die Umstellung der Produktion auf die Bedingungen des Weltmarktes erst am Anfang steht, erscheint die bisherige Regelung wiederum eher ein Aufschub als eine grundsätzliche Lösung des Problems zu sein. Im Interesse einer rascheren Annäherung und Integration Polens wäre eine großzügigere Lösung angebracht gewesen.

3. Außenhandelswachstum und Außenhandelsabhängigkeit

Die Analyse des Außenhandels der letzten Jahre wird durch die Umstellung der polnischen Außenhandelsstatistik erschwert und auch durch Reformprobleme beeinträchtigt. So wird z.B. der Privatsektor unvollständig erfaßt, so daß die dokumentierten Werte für die Warenströme zu gering sind. 1992 wurde die polnische Außenhandelsstatistik auf das einheitliche Dokument für den Warenverkehr (SAD) und die Warennomenklatur der EG (CN) umgestellt. Die Erfassung der Daten war mit Schwierigkeiten verbunden, die Ungenauigkeiten zur Folge hatten. Weitere Änderungen im gleichen Jahr betreffen den Wechsel zum Spezialhandel, zum Ursprungs- und Bestimmungslandprinzip und zum *cif*-Import in der Methode der Erfassung (Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, Vorwort). Transaktionen im Zusammenhang mit Lohnveredelungen wurden bis einschließlich 1992 nach der Nettomethode erfaßt. Erst 1993 wurde in Übereinstimmung mit der UN-Statistik die Bruttobasis verwendet. Die

Angaben über die Veränderung 1993/1992 wurden vom Statistischen Zentralamt Polens auf Nettobasis vergleichbar gemacht, sie korrespondieren nicht mit den veröffentlichten Werten (vgl. Handel Zagraniczny styczen-grudzien 1993, XII). Neben den Daten des Statistischen Zentralamtes, die auf der Zollstatistik beruhen, werden noch regelmäßig Daten der Zentralbank (NBP) veröffentlicht, die sich auf den Zahlungsverkehr stützen. Die Abweichungen zwischen beiden Quellen sind erheblich. Wenn nicht anders vermerkt, werden hier die Angaben des Statistischen Zentralamtes (Główny Urząd GUSstat.) nach SAD verwendet, da nur sie eine differenzierte Analyse ermöglichen. Eine Betrachtung aus der Spiegelperspektive internationaler Quellen kann nur eine ergänzende Rolle spielen.

Wachstum

(1) Seit dem Beginn des Transformationsprozesses ist der Außenhandelsumsatz Polens beachtlich gewachsen. Im gesamten Zeitraum der ersten vier Jahren wurde diese Entwicklung fast ausschließlich vom Import getragen. Sein Zuwachs betrug real 56 vH, während der Export 1993 kaum das Ausgangsniveau von 1989 übertraf. Erst 1994 stieg auch der Export wieder an, wenn auch von einem niedrigen Niveau ausgehend. In den Jahren von 1989 bis 1994 ist der Import Polens nominell von 10,7 Mrd. US-\$ auf 21,4 Mrd. US-\$ angestiegen, der reale Zuwachs betrug 77 vH. Gleichzeitig erhöhte sich der Export von 13,4 Mrd. US-\$ auf 17,0 Mrd. US-\$, sein Volumen wuchs real um 24 vH (Quelle siehe Tabelle 5). Im Ergebnis dieser Entwicklung ist der anfängliche Überschuß der Handelsbilanz einem Passivsaldo gewichen, der 1993 ein Drittel und 1994 noch ein Viertel des Exportwertes ausmachte (zur Entwicklung der Leistungsbilanz vgl. Tabelle A 5).

Der Verlauf der Entwicklung war diskontinuierlich. Nach einer starken Erhöhung des Exportvolumens bei einem tiefen Einbruch des Imports 1990 kam es bereits ein Jahr darauf zu einer Trendwende. In den folgenden Jahren ist das Exportvolumen ständig gesunken, während sich die Importe von Jahr zu Jahr bedeutend erhöhten. Erst 1994 wuchs der Export wieder schneller als der Import. Bei dieser Entwicklung wurden eher kurzfristig wirkende Faktoren (Liberalisierung, Zoll- und Wechselkurspolitik) zunehmend von längerfristigen Einflüssen, wie dem Verlauf der Transformation in Polen und der tiefen Krise in der ehemaligen UdSSR überlagert. Die konjunkturelle Lage auf den westlichen Märkten gewann entscheidenden Einfluß.

Tabelle 5

Entwicklung des Außenhandels von 1989 bis 1994

(Export, Import, Saldo, Terms of trade)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ¹⁾
Werte in Mill. US-\$ (lfd. Preise)						
- Import	10661	9781	15757	15913	18834	21383
- Export	13469	14322	14903	13187	14143	17042
- Saldo	+2808	+4541	-853	-2726	-4691	-4341
Veränderung zum Vorjahr in vH, konstante Preise						
- Import	1,5	-17,9	37,8	13,9	20,0	13,7
- Export	0,2	13,7	-2,4	-2,6	-2,4	17,8
Terms of Trade, Veränderung zum Vorjahr	16,6	-16,3	-8,8	9,5	7,8	1,6
¹⁾ Vorläufig.						
Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 4, 5, 7, 8; Handel zagraniczny styczeń-grudzień 1993, S. XV-XX, GUSstat. 1995, 118-120.						

Die besonders günstige Entwicklung 1990, die sich in den folgenden Jahren nicht wiederholte, ist vor allen auf die schwache Binnennachfrage und die starke Abwertung des Zloty zurückzuführen. Zugleich übte die konjunkturelle Lage in Westeuropa, vor allem in Deutschland, einen starken Importsog aus. Der Zusammenbruch der Binnennachfrage und die importhemmende Wirkung der Wechselkurspolitik führten spiegelbildlich zur Reduzierung des Imports. Real verringerten sich die Importe von Erzeugnissen der Leichtindustrie um 30 vH, von Nahrungsgütern um 36 vH, von Agrarerzeugnissen um 60 vH, von Holz und Papier um 40 vH, von Chemieerzeugnissen um 38 vH, von Metallurgieerzeugnissen um 38 vH, von Erzeugnissen der metallverarbeitenden Industrie aber nur um 7 vH im Vergleich zum Vorjahr¹⁰.

Der Rückgang des Exportvolumens 1991 ergab sich aus dem dramatischen Einbruch des Handels mit den ehemaligen RGW-Ländern. Die Exporte in den Westen konnten nicht mehr im gleichen Maße wie im Vorjahr gesteigert werden. Die reale Aufwertung des Zloty begünstigte stattdessen zusammen mit niedrigen Zollsätzen den Import. Vor allem stieg die Nachfrage

¹⁰ Warengruppen nach UCL, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1992, 6/7.

nach westlichen Konsumgütern, insbesondere nach Nahrungsgütern. Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Import von Agrarerzeugnissen um 140 vH und der Import von Nahrungsgütern um 108 vH, bei Holz und Papier waren es 103 vH, bei Baustoffen, Glas und Keramik 91 vH¹¹. Durch erneute Abwertungen und die Erhöhung der Zollsätze konnte diese Entwicklung in gewissem Maße korrigiert, jedoch nicht aufgehalten werden.

Die Fortsetzung des Importwachstums 1992 ist als Ergebnis der ansteigenden Binnennachfrage, die zunehmend auch auf Investitionsgüter gerichtet war, nicht nur negativ zu bewerten. Die Öffnung der EG-Märkte (durch die Europaverträge im April 1992) führte zu einer Belebung der Warenströme in beiden Richtungen. Durch die Rezession auf den westlichen Märkten schwächte sich jedoch die exportfördernde Wirkung rasch ab. Protektionistische Maßnahmen im Agrarbereich verstärkten dies. Jedoch war die ungünstige Struktur des polnischen Exports und die geringe Konkurrenzfähigkeit der Produktion der entscheidende Grund (vgl. Abschnitt 5). Auch 1993 setzte sich die Tendenz des schnelleren Importwachstums verstärkt fort. Sonderfaktoren wie die Erwartung der Mehrwertsteuer ab 1. Juli hatten darauf im ersten Halbjahr einen erheblichen Einfluß. Das rasche Wachstum des Defizits der Handelsbilanz gab zu einer erneuten diskreten Abwertung im August um 8 vH Anlaß.

Die 1994 einsetzende Trendwende der Außenhandelsentwicklung ist in erster Linie auf den Anstieg der Nachfrage auf den westlichen Märkten zurückzuführen. Aber auch die beginnende Wiederbelebung des Ostexports hat dazu beigetragen. So ist der Export in die MOE, insbesondere nach Rußland, überdurchschnittlich angestiegen (GUSstat. 1995, 21/122). Hinzu kommt die dynamische Entwicklung der heimischen Industrieproduktion, der eine insgesamt noch begrenzte Binnennachfrage gegenübersteht.

Unter den gegenwärtigen Bedingungen stellt das *Defizit der Handelsbilanz* ein erhebliches Transformationsproblem dar. Polen bleibt nach wie vor ein Nettoschuldnerland, und ein beträchtlicher Handelsbilanzüberschuß von mindestens 10 vH des Exports wird auch zukünftig zur Bezahlung der Zinsverpflichtungen notwendig sein. Die Devisenreserven Polens waren Ende 1994 höher als ein Jahr zuvor (6,1 Mrd. US-\$ bzw. 4,3 Mrd. US-\$), doch sie ent-

¹¹ Ebenda.

sprachen nur etwa 30 vH des Jahresimports. Auch die gegenwärtige Höhe der Zuflüsse aus Direktinvestitionen oder Kreditaufnahme reicht nicht annähernd aus, um über mehrere Jahre hohe Handelsbilanzdefizite zu finanzieren (vgl. NBP-Inf.-Bulletin, 11/1994, 22). Weitere, wenn auch mäßige Abwertungsschritte werden unvermeidlich sein, denn Verbesserungen der Exportstruktur sind bekanntlich nur längerfristig möglich.

Es ist zudem umstritten, ob passive Leistungsbilanzen als Ausdruck des Nettoressourcens-transfers aus dem Ausland auch tatsächlich eine günstige Wachstumsbedingung darstellen, zumal die Ausgangsbedingungen wesentlich anders als in Entwicklungsländern sind. Exportüberschüsse können weit mehr dazu beitragen, den internen Entwicklungsprozeß in Gang zu bringen. Sie führen zur Gewinnerhöhung, während Importüberschüsse Wachstum und Beschäftigung in Polen eher behindern. Das gilt umso mehr, als der Spielraum der Fiskalpolitik zur Ankurbelung der Nachfrage gering bleibt (vgl. Herr/Westphal 1991, 261/268). Auch polnische Ökonomen vertreten diesen Standpunkt¹².

Öffnung der Wirtschaft

Nach aggregierten Kennziffern (Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung) hat sich die Exportquote im bisherigen Verlauf des Transformationsprozesse nicht nachhaltig erhöht¹³. Nach einer einmaligen Steigerung - sowohl infolge des Exportwachstums als auch des Rückgangs des BIP - sank der Anteil des Exports (Waren und Dienstleistungen) am BIP bis 1993 fast wieder auf das Ausgangsniveau. Die Preisentwicklung war darauf von erheblichem, negativen Einfluß (vgl. Tabelle 6). Die Importquote ist im Vergleich zum Ausgangsniveau (1989: 15 vH) deutlich angestiegen¹⁴. Infolgedessen war der Grad der Offenheit der polnischen Volkswirtschaft (Anteil des Außenhandelsumsatzes am BIP) 1992/93 gegenüber dem Ausgangsniveau in der zweiten Hälfte der 80er Jahre um etwa 10 Prozentpunkte höher, und er

¹² Ergebnis einer Konsultation d. Verf. im Institut für Entwicklung und Strategische Studien (IRiSS), Warschau, Mai 1994, bei Prof. Joanna Kotowicz.

¹³ Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung Polens (SNA), ab 1990 Veränderungen der Erfassung, 1993 einschl. MWSt.

¹⁴ Die in der VGR ermittelten Export- und Importwerte weichen infolge anderer Zuordnungen erheblich von den Daten der Außenhandelsstatistik ab. Polen ist Nettoexporteur von Dienstleistungen.

kann schätzungsweise 1994 aufgrund des hohen Außenhandelswachstums in beiden Richtungen auf 48-49 vH gestiegen sein.

Tabelle 6

**Anteile des Exports und Imports von Waren und Dienstleistungen am BIP Polens
(vH)**

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1992	1993
	laufende Preise						Preise von 1990	
Export	22,8	19,7	28,6	23,5	23,7	22,0	32,7	32,5
Import	20,0	14,9	21,5	25,4	22,2	22,0	29,7	32,5
Quelle: Statistisches Bundesamt/Eurostat: Länderbericht Polen 1992, S. 121 (1988); eigene Berechnungen nach: Rocznik Stat. 1994, 139.								

Eine disaggregierte Betrachtung macht deutlich, daß die Öffnung der Wirtschaft im engen Zusammenhang mit dem Umbruch der Produktionsstruktur zu sehen ist. Die steigende Exportquote war vor allem am Beginn des Analysezeitraumes wesentlich das Resultat von Einbrüchen bei der Inlandsnachfrage, die von der Exportausweitung in unterschiedlichen Maße kompensiert werden konnten. Die Umlenkung des Absatzes auf die ausländischen Märkte war in den einzelnen Sektoren der Industrieproduktion (UCL) in sehr unterschiedlichem Maße möglich. Eine starke Ausweitung des Exports war 1990 vor allem in den Grundstoffindustrien (Metallurgie, Chemie) zu verzeichnen. Träger des Exportwachstums waren darüber hinaus die Baustoff-, Glas- und Keramikindustrie, die Holz- und Papierindustrie sowie in schwächerer Ausprägung die Nahrungsgüterproduktion. Im darauffolgenden Jahr war die Möglichkeit einer Stabilisierung der Produktion infolge des Zusammenbruchs der Ostmärkte nur noch in einigen Sektoren gegeben (Metallurgie, Baustoffe/Glas/Keramik, Holz/Papier). In Sektoren mit höherem Verarbeitungsgrad (metallverarbeitende Industrie, Leichtindustrie) konnte schon 1990 der Export nicht dem Einbruch der Binnennachfrage entgegenwirken, 1991 hat der Zusammenbruch des RGW-Marktes den Produktionsrückgang in diesen Sektoren sogar noch vertieft. Auch die Angaben für 1992/93 zeigen, daß die Auslandskonjunktur auf die Entwicklung der einzelnen Sektoren sehr unterschiedlich wirkte. Sie lassen aber nur in geringem Maße auf Strukturveränderungen des Angebots schließen (vgl. Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1994, 6/7).

Die Exportabhängigkeit der einzelnen Sektoren war am Ende des Analysezeitraumes stark differenziert. Nach Berechnungen des Warschauer Außenhandels-Forschungsinstituts (IKC) lag 1992/93 besonders die Exportquote der Metallurgieproduktion gut doppelt so hoch wie der Durchschnitt der gesamten Industrie. Sie war auch deutlich höher in der holz- und papierverarbeitenden (1,45) und in der metallverarbeitenden Industrie (1,33). Dagegen war die Exportquote der Nahrungsgüterproduktion deutlich geringer als insgesamt.

Tabelle 7

**Anteile des Exports an der Bruttoproduktion der Industrie (Verkäufe)
von 1990 bis 1993
(vH, lfd. Preise)**

Branchen (UCL)	1989	1990	1991	1992	1993
Metallverarbeitende Industrie	26,0	28,6	23,3	22,2	23,0
Brennstoffe und Energie	16,1	15,0	11,0	8,9	11,3
Metallurgie.	19,0	27,0	39,5	42,1	36,7
Chemische Industrie.	20,4	29,7	26,3	24,1	18,2
Baustoffe, Glas, Keramik	5,4	0,7	16,2	13,7	15,4
Holz- und Papierind.	10,2	19,7	25,7	24,4	24,0
Leichtindustrie	7,9	18,7	17,6	22,0	19,2
Nahrungsgüterprod.	7,1	12,7	9,8	4,4	6,1
Industrie insgesamt	14,9	23,6	21,3	18,2	16,5

Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 87 (für 1989), danach Berechnungen des IKC, Warschau, in: Płowiec u.a. 1994, 23. Wegen unterschiedlicher Erfassung eingeschränkte Vergleichbarkeit 1989 und 1990.

Die sektorale Differenzierung der Exportquote erlaubt gewisse Rückschlüsse auf die Integration Polens in die Weltwirtschaft, jedoch lassen sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt daraus noch keine sicheren Schlüsse auf die weitere Entwicklung ableiten¹⁵. Der am Ende des Analysezeitraumes erreichte Stand wurde weitgehend von den Disproportionen der Vergangenheit und der Anpassungskrise beeinflusst. Strukturveränderungen als Bedingung und Folge wirtschaftlichen Wachstums setzten bisher nur zögernd ein. Bei einer Einschätzung der Ent-

¹⁵ Die Exportabhängigkeit ist generell auch zweigspezifisch, so daß ein Vergleich mit anderen Ländern bzw. internationalen Durchschnittswerten notwendig ist.

wicklung der Exportquote des BIP müssen auch die Schwierigkeiten der regionalen Umorientierung berücksichtigt werden. Polen ist es in kurzer Frist gelungen, seine Wirtschaft gegenüber den Industrieländern des Westens zu öffnen und die weitgehende Beschränkung auf die östlichen Märkte zu überwinden. Die Exporte in die OECD-Länder sind schätzungsweise von weniger als 10 vH 1988/89 auf fast 20 vH des BIP bis 1994 angestiegen.

Auch die wachsende Importabhängigkeit demonstriert die Öffnung der Wirtschaft Polens. Der Anteil des Imports an der Inlandsverwendung von Industrieerzeugnissen ist nach Berechnungen des IKC beträchtlich gestiegen: von 13,5 vH 1990 auf 22,4 vH 1992 (vgl. Tabelle 8). Die Importabhängigkeit hat sich in allen Sektoren der Industrie erhöht, zugleich aber viel stärker differenziert. Sie erreichte in der metallverarbeitenden Industrie den höchsten Stand, danach folgen die Leichtindustrie und die Chemieindustrie.

Tabelle 8

Die Importabhängigkeit nach Sektoren der Industrie

(Importquoten in vH)¹⁾

Branchen (UCL)	1989	1990	1991	1992	1993
Metallverarbeitende Industrie	19,4	23,3	50,1	48,2	63,8
Brennstoffe und Energie	12,6	19,6	22,6	19,0	14,8
Metallurgie	12,7	7,2	8,7	10,8	20,2
Chemische Industrie	23,3	15,9	31,4	51,9	30,9
Baustoffe, Glas, Keramik	4,3	4,8	8,2	11,9	10,8
Holz und Papier	5,3	4,1	8,9	12,6	16,1
Leichtindustrie	8,7	9,7	18,8	13,2	45,6
Nahrungsgüter	5,6	5,2	11,0	8,2	7,5
Sonstige ²⁾	4,9	14,5	52,0	46,0	48,0
Industrie insgesamt	12,6	13,5	22,5	22,4	-

¹⁾ Importanteil an der Inlandsnachfrage (verkaufte Produktion - Export + Import).- ²⁾ Dar. Druckerei, Musikinstrumente, Spielwaren.
Quelle: Wie Tabelle 7; Plowiec u.a. 1994, 28.

Die stark gewachsene und hohe Importintensität des verarbeitenden Gewerbes ist mit unterschiedlichen Konsequenzen für den Transformationsprozeß verbunden. Zweifellos hat die rasche Öffnung der Wirtschaft den Wettbewerb gefördert, zur Verbesserung des Angebots beigetragen und die Entwicklung der eigenen Produktion stimuliert. Der hohe Importanteil an der Nachfrage nach Investitionsgütern kann die Restrukturierung der Industrie und insbesondere die Modernisierung der Exportzweige bedeutend beschleunigen. Aber die hohe Importquote gerade in jenen Sektoren mit relativ hohen Ansprüchen an Forschung, Entwicklung und an qualifizierte Arbeitskräfte weist auch auf Probleme hin, die besonders im Vergleich mit den wesentlich geringeren Exportquoten sichtbar werden. Sie betreffen die Wettbewerbsfähigkeit, insbesondere in der metallverarbeitenden Industrie, die weitgehend fehlende intraindustrielle Arbeitsteilung und vor allem den Arbeitsmarkt in diesen Sektoren.

4. Die regionale Entwicklung

Die *regionale Umorientierung* des polnischen Außenhandels hat sich in hohem Tempo vollzogen. Durch diese Entwicklung wurden Wachstum und Struktur des Außenhandels und somit der Grad und die Art der Integration Polens in die Weltwirtschaft entscheidend geprägt. Das Ausmaß der Veränderung, die bereits in der Mitte der 80er Jahre einsetzte und die sich ab 1990 bedeutend beschleunigte, geht aus den folgenden Angaben hervor: Der Anteil der Lieferungen in die westlichen Industrieländer am gesamten Export stieg im Zeitraum von 1985 bis 1993 von 33 vH auf 75 vH. Dagegen sank der Anteil der mittel-osteuropäischen Länder von 49 vH auf 13 vH. Im gleichen Maße veränderte sich die Regionalstruktur des Imports. Das Tempo der Veränderung war vor allem in den Jahren 1990 und 1991 sehr hoch, setzte sich dann aber, wenn auch abgeschwächt, weiter fort. Erst 1994 stagnierte der Anteil der westlichen Länder auf dem erreichten Niveau, der Prozeß der Umorientierung scheint abgeschlossen.

Innerhalb der *Gruppe der entwickelten Industrieländer* konzentrierten sich Exporte und Importe immer stärker auf die Länder der EU, die bisher allein von der Westumlenkung profitierten. Polens enge außenwirtschaftliche Verflechtung mit der EU ist heute schon weitaus stärker als die frühere Verankerung im RGW-Raum (Tabelle 9).

Tabelle 9

Regionalstruktur des Exports und Imports Polens¹⁾
(in vH lfd. Preise)

Ländergruppen	1985	1989	1990	1992	1993	1994 ³⁾
Export						
Industrieländer	32,9	43,0	58,6	71,9	75,1	75,4
<i>darunter EG</i>	22,5	27,9	44,3	58,0	63,2	62,6
<i>EFTA</i>	6,8	8,7	9,3	10,3	7,9	...
Mittel- und Osteuropa ²⁾	49,0	37,2	23,2	15,4	13,3	14,5
sonstige	18,1	19,8	18,2	12,7	11,6	10,1
Import						
Industrieländer	30,0	46,9	63,8	72,4	76,2	75,2
<i>darunter EG</i>	17,5	30,9	43,9	53,2	57,2	57,5
<i>EFTA</i>	6,2	9,8	10,2	12,9	11,2	...
Mittel- und Osteuropa ²⁾	53,5	33,5	23,2	16,3	13,5	14,3
Entwicklungsländer	16,5	19,6	13,0	11,3	10,3	10,5
¹⁾ Nach Ursprungs- und Bestimmungsländern 1991 nicht ausgewiesen, berechnet auf der Basis laufender Preise.- ²⁾ Und der asiatische Teil der ehemaligen UdSSR.- ³⁾ Vorläufig. Quellen: Rocznik Stat. Handlu Zagranicznego 1994, 4; GUSstat. 1995, 120.						

Der Grad der Konzentration auf wenige *Handelspartner* ist gegenwärtig hoch. Mit 12 Ländern wurden 1993 rund drei Viertel des Außenhandelsumsatzes realisiert. Deutschland ist mit einem Anteil von einem Drittel des Gesamtumsatzes der mit Abstand größte Handelspartner Polens geworden, dies entspricht dem Volumen nach der früheren Dominanz der UdSSR. Zugleich verringerte sich deren Anteil bis 1992 auf etwa 10 vH des Umsatzes (Länder der GUS¹⁶⁾. Rußland war 1993 mit 4,6 vH der viertgrößte Handelspartner Polens im Export (1994: 5,4 vH) und stand im Import mit 6,8 vH an dritter Stelle. Die Positionen der kleineren osteuropäischen Länder im polnischen Außenhandel sind stark geschrumpft. Dies betrifft auch die Länder der CEFTA-Gruppe, auf die 1994 nur noch 4,5 vH des Außenhandelsumsatzes entfielen (GUSstat. 1995, 120) während es 1985 rund 9 vH waren. Allein Tschechien befindet sich im Export noch unter den ersten 10 Handelspartnern und erreichte 1993 immerhin 80 vH des polnischen

¹⁶ Ab 1993 werden die Länder der GUS einzeln aufgeführt.

Außenhandelsumsatzes mit Dänemark, das bei höherem Pro-Kopf-Einkommen eine vergleichbare Bevölkerungszahl aufweist (vgl. Tabelle 10).

Tabelle 10

Die größten Handelspartner Polens, 1993

(Anteile am Gesamtexport > 2 vH)

Export				Import		
Rang	Land	Mill. US-\$	vH	Rang	Mill. US-\$	vH
1	Deutschland	5142,7	36,3	1	5288,3	28,0
2	Niederlande	830,3	5,9	6	876,7	4,7
3	Italien	740,5	5,2	2	1468,9	7,8
4	Rußland	644,6	4,6	3	1271,3	6,8
5	Großbritannien	609,7	4,3	4	1084,3	5,8
6	Frankreich	593,7	4,2	7	803,0	4,2
7	Dänemark	419,3	3,0	9	456,0	2,4
8	USA	410,7	2,9	5	974,5	5,1
9	Belgien	365,6	2,6	10	426,6	2,3
10	Tschechien	342,5	2,4	13	350,3	1,9
11	Österreich	339,8	2,4	8	613,5	3,2
12	Schweden	307,2	2,2	11	421,6	2,3

Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1994, 62/63.

Der radikale *Umbruch der Regionalstruktur* des Außenhandels, der sich im wesentlichen in den Jahren von 1989 bis 1992 vollzog, spiegelt nicht nur den Zusammenbruch des Osthandels wider, sondern lag auch an der raschen Ausdehnung des Westhandels. Dadurch konnten die Verluste auf den östlichen Märkten kompensiert werden. Dies betrifft freilich nur das Gesamtvolumen und geht mit strukturellen Friktionen einher. Der gesamte Export stieg in dieser Zeit real auf 108 vH, der Import auf 129 vH des Ausgangsniveaus (Rocznik Stat. Handlu Zagranicznego 1993, 7).

Die Dynamik des polnischen Westhandels war in der Zeit des Umbruchs auch im Vergleich mit dem Handel der Tschechoslowakei und Ungarns beachtlich. Genauere Aussagen über seine nominelle Ausdehnung sind auf der Basis internationaler Statistiken in der Spiegelperspektive

möglich. Polens Export in die OECD-Länder stieg von 1989 bis 1992 in US-\$ um 43,9 vH (CSFR: 55,4 vH, Ungarn: 26,2 vH) an. Dieser Zuwachs wurde von der Öffnung der Märkte der EU getragen (51,2 vH). Für die westlichen Länder war Polen zugleich ein stark expandierender Markt. Der Import Polens aus den OECD-Ländern wuchs in den Jahren von 1989 bis 1992 nominell in US-\$ um 73 vH (vgl. Stankovsky 1993, 467).

Die Verringerung des polnischen Osthandels resultierte entscheidend aus der rückläufigen Entwicklung des Warenaustausches mit Rußland. Nach Berechnungen des WIFO (Wien) schrumpfte der Export Polens in die ehemalige UdSSR 1990/1991 real um insgesamt 60 bis 70 vH gegenüber 1989 (Stankovsky 1992, 571). Die Importe stiegen nur infolge der Erhöhung der Erdölpreise weiter an. Ausschlaggebender Anlaß war die Umstellung des Handels auf frei konvertierbare Währungen und Weltmarktpreise. Die Absatzbedingungen für polnische Güter, insbesondere von Maschinen und Ausrüstungen, haben sich infolge des Rückgangs der Wirtschaftsaktivität in den GUS, aber auch durch die Konfrontation mit der weltweiten Konkurrenz gravierend verändert. Versuche, im Rahmen sogenannter Indikationslisten (1991) ein gewisses Niveau der gegenseitigen traditionellen Lieferungen durch staatliche Regulierung zu gewährleisten, scheiterten. Zugleich konnte Polen die hohe und einseitige Abhängigkeit des Rohstoffimportes deutlich verringern: 1992 entfielen nur noch 47,8 vH des polnischen Erdöl- und Erdgasimports auf Rußland (Rocznik Stat. Handlu Zagranicznego 1993, 55).

Die Auswirkungen des Handelsschocks waren für Polen spürbar, wenn auch in geringerem Maße als in anderen Ländern. Nach Berechnungen des WIFO ist ein Rückgang von 4,1 vH des BIP in den Jahren 1990/91 auf den Zusammenbruch des Handels mit der UdSSR zurückzuführen. Er resultiert vor allem aus den *terms of trade*-Verlusten und dem Verlust des UdSSR-Marktes (Stankovsky 1992, 573). Die negativen Folgen betrafen einzelne, oftmals monostrukturierte Regionen und Branchen mit starker Spezialisierung auf die UdSSR weit stärker. Der Anpassungsdruck hat aber auch eine schnellere Restrukturierung des Handels ermöglicht, die durch eine Aufrechterhaltung der Zahlungsunion ehemaliger RGW-Länder verzögert worden wäre (Kaminski 1993, 27). Zudem kann eine Schrumpfung des intraregionalen Handels auf Anteile von 15 vH als wirtschaftlich weitgehend gerechtfertigte Umstrukturierung betrachtet werden, und der Zusammenbruch des Handels hätte auch durch die Bereitstellung

eines funktionsfähigen Integrationsmechanismus nicht wesentlich gemildert werden können (Vincentz 1992, 6/7).

Mittelfristig wird in Prognosen des Warschauer Forschungsinstituts für Außenhandel (IKC) mit einer Stabilisierung der gegenwärtigen Proportionen zwischen westlichen Industrieländern und mittel- und osteuropäischen Ländern gerechnet. Danach soll der Anteil der Lieferungen der OECD-Länder im Jahre 2000 am Export Polens 76,3 vH (Import: 76,5) erreichen. Diese Erwartung geht von einem realen durchschnittlichen Zuwachs des Exports von 9,2 vH und des Imports von 6,2 vH p.a. in den Jahren von 1993 bis 2000 aus. Es wird angenommen, daß sich der Anteil mittel-osteuropäischer Länder am Export und am Import bei 14 vH stabilisiert, was ein beachtliches Wachstums voraussetzt (vgl. Kotynski 1993, 51). Nach dem tiefen Einbruch und in Anbetracht der geographischen Nähe sowie der vorhandenen Angebots- und Nachfragepotentiale ist dies eine realistische Annahme. Dafür spricht auch, daß 1994 im Handel mit den MOE hohe Zuwachsraten im Export (31,7 vH) und im Import (20,6 vH) gegenüber dem Vorjahr (US-\$, laufende Preise) erzielt wurden, die über dem Durchschnitt des gesamten Außenhandels (Export 20,5 vH, Import 13,5 vH) lagen (GUSstat. 1995, 120).

Die regionale Umorientierung erfolgte in allen Sektoren. Diese Veränderung beeinflusste vor allem die Exportentwicklung. Die Länder der EU und EFTA, auf die zusammen 95 vH des polnischen Exports in die westlichen Industrieländer entfallen, sind nun bei allen Warengruppen der größte Markt für Polens Exporte (Tabelle 11).

Tabelle 11

Anteile der Regionen am Gesamtexport des jeweiligen Sektors (SITC), 1993

(in vH)

	0,1,4	2	3	5	6	7	8	0-8
	Nahrungsgüter u. Rohst.	Rohstoffe (ohne 0 u.3)	Min. Brennstoffe	Chemische Erzeugnisse	Bearbeitete Waren	Maschinen u. Fahrzeuge	Verschiedene Fertigwaren	
OECD	68,9	76,0	75,2	58,4	72,3	71,1	92,8	75,2
dar. EU	57,6	64,8	49,1	46,1	62,1	61,1	83,3	63,3
MOE	24,7	11,2	16,1	28,5	7,9	14,9	5,8	13,3
sonstige	6,5	12,7	8,8	13,1	19,8	14,1	1,4	13,3

Quelle: Handel Zagr. Styczen-grudzien 1993, 18/19.

Der einschneidende Verlust an Absatzmöglichkeiten im Osten konnte nicht mit einer einfachen Umlenkung der Warenströme bei unveränderter Güterstruktur des Exports insgesamt kompensiert werden. Die Ausdehnung des Westexports erfolgte vielmehr im wesentlichen in Sektoren, die vom Zusammenbruch der Ostmärkte weniger betroffen waren. Die Veränderung der Regionalstruktur hatte also einen einschneidenden Umbruch der Warenstruktur des Exports zur Folge.

5. Warenstruktur und Perspektiven der Spezialisierung

Export

Die Warenstruktur des polnischen Exports hat sich in den Jahren von 1989 bis 1993 tiefgreifend verändert. In besonderem Maße sind Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7) betroffen. Von 1989 bis 1991 betrug die Verringerung ihres Anteils 15 Prozentpunkte, seitdem ist ein leichter Anstieg zu verzeichnen. Der 1993 erreichte Anteil von 21 vH liegt weit unter der früheren Position von Maschinen und Fahrzeugen innerhalb des Gesamtexports.

Deutlich erhöht hat sich dagegen der Anteil von Vor- und Zwischenprodukten, insbesondere von Stahl, Textilien und anderen Halbwaren (SITC 6). Zwischen 1989 und 1992 stieg der Anteil dieser Warengruppe um 8,1 Prozentpunkte. 1992/93 waren Bearbeitete Waren mit 27 vH die größte Position des Exports auf dieser Aggregationsebene. Der Anteil von verschiedenen Fertigwaren (SITC 8), darunter insbesondere Bekleidung, hat sich gegenüber dem Ausgangsniveau fast verdreifacht. Der Anteilsgewinn betrug gegenüber 1989 fast 13 Prozentpunkte¹⁷, und 1993 entfiel fast ein Fünftel des Exports auf verarbeitete Erzeugnisse der vorwiegend Konsumgüter produzierenden Sektoren.

In weit geringerem Maße veränderte sich das relative Gewicht der anderen Sektoren. Die Anteile von landwirtschaftlichen Erzeugnissen (SITC 0,1,4), Roh- und Brennstoffen (SITC 2,3)

¹⁷ Die Veränderung des Anteils 1992/93 ist auf der Basis laufender Preise auch auf die statische Umstellung der Lohnveredelungstransaktionen von der Netto- auf die Bruttomethode zurückzuführen. Lohnveredelungsexporte waren 1993 am Gesamtexport mit 21 vH beteiligt, darunter entfielen auf die Leichtindustrie wiederum 80 vH (Handel zagranicznego styczen-grudzien 1993, XVIII).

sowie von chemischen Erzeugnissen am Export blieben zwischen 1989 und 1993 nahezu konstant.

Tabelle 12

Die Warenstruktur des polnischen Exports von 1989 bis 1993

(Anteile in vH lfd. Preise)

SITC	1989	1990	1991	1992	1993
0,1,4 Nahrungsgüter u. -rohstoffe	11,5	11,6	12,8	13,6	11,1
2 Rohstoffe	5,9	6,8	9,0	8,5	5,6
3 Min. Brennstoffe	9,7	10,7	10,7	10,7	9,7
5 Chemische Erzeugnisse	7,7	9,2	9,2	8,6	6,8
6 Bearbeitete Waren	19,0	23,0	24,6	27,1	26,5
7 Maschinen und Fahrzeuge	33,6	26,2	18,6	19,2	21,0
8 Verschiedene Fertigwaren	6,7	7,5	9,3	11,7	19,4

¹⁾ Rest: SITC 9.
 Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1991, 88-91; 1992, 63/64; 1993, 47/48; 1994, 59-61; eigene Berechnungen.

Der Umbruch der Exportstruktur resultiert in erster Linie aus dem Zusammenbruch der östlichen Märkte für Maschinenbauerzeugnisse. Umfang und Struktur der Nachfrage, vor allem aber die Konkurrenzbedingungen für polnische Erzeugnisse haben sich dort nach dem Übergang auf konvertible Währungen und Weltmarktpreise vollkommen verändert. Die Dominanz der Investitionsgüter innerhalb des polnischen Exports war das Ergebnis einer intrasystemaren Spezialisierung, die sich in Polen weniger als in anderen Ländern (Tschechoslowakei, Ungarn) auf vorhandene Traditionen stützen konnte. Auf der Basis von Großaufträgen der UdSSR, durch die Importnachfrage der anderen osteuropäischen Länder und im Rahmen von Empfehlungen, Abkommen und Verträgen entstanden auch in Polen Produktionen des Maschinen- und Fahrzeugbaus, die *ex ante* in einem den Binnenbedarf weit übersteigenden Umfang aufgenommen wurden. Soweit gegebene Struktur- und Standortmerkmale Berücksichtigung fanden, bezogen sie sich weitgehend auf das Umfeld im RGW und verloren mit der wirtschaftlichen

Öffnung ihre Gültigkeit¹⁸. Im Ergebnis dieser Entwicklung entstanden in Polen exportorientierte Zweige des Maschinenbaus (insbesondere Schiffbauerzeugnisse, Schienenfahrzeuge, Kraftfahrzeuge, Baumaschinen sowie Energieausrüstungen). Infolge der Beschränkung auf den RGW-Markt wurde aber fast nirgends eine Größenordnung erreicht, die eine international wettbewerbsfähige Produktion ermöglicht hätte. Dennoch wurden in vergleichsweise großem Umfang Produktionsfaktoren (Energie, Arbeit, Kapital) im Export gebunden, während das technische Niveau, die Effizienz und die Qualität der Erzeugnisse des Maschinenbaus weit hinter international führenden Herstellern zurückblieben. In zu hohem Maße waren im Export Erzeugnisse vertreten, die zum klassischen mechanischen Maschinenbau gehörten und die auf westlichen Märkten nur auf eine geringe Nachfrage stießen. Doch auch in traditionellen Zweigen vergrößerten sich die Rückstände zu den führenden Herstellern seit dem Beginn der 80er Jahre ständig.

Auch die Struktur des polnischen Westexports hat sich seit der Öffnung der Wirtschaft deutlich, wenn auch weniger signifikant als der Ostexport, verändert. Dies resultiert wesentlich aus dem Verschwinden früherer politischer Vorgaben und ökonomischer Zwänge: Importiert wurden damals insbesondere Güter, die auf dem RGW-Markt nicht oder nicht ausreichend verfügbar, aber für die Produktion oder für den Export unverzichtbar waren. Das waren vor allem Investitionsgüter (darunter Anlagen für die höherveredelte Chemie und Metallurgie, Untertageausrüstungen), hochwertige Komplettierungserzeugnisse des Maschinenbaus sowie spezielle Werkstoffe. Zum Erwerb der notwendigen Devisen wurden vor allem Rohstoffe und rohstoffintensive Güter exportiert, da nur sie aufgrund verzerrter Preisrelationen wettbewerbsfähig waren. Der frühere Westexport war für die Integration Polens in die Weltwirtschaft keine Ausgangsbasis.

Ein Vergleich mit der Exportstruktur der EU macht die gegenwärtigen Defizite des polnischen Spezialisierungsmusters deutlich sichtbar (Tabelle 13). Im Export nach den Ländern der EU betrifft die Liste der sogenannten sensiblen Waren diejenigen Sektoren, in denen Polen komparative Vorteile erreicht und wo es seinen Exportanteil schneller erhöhen könnte. Das sind u.a. landwirtschaftliche Produkte, Textilien, Kohle, Stahl, Fische und Fischprodukte, Glas,

¹⁸ Solche Kriterien waren u.a. die Überbevölkerung im ländlichen Raum, der hohe Bevölkerungszuwachs, der Zugang zur Ostsee, die Nähe zum sowjetischen Markt.

Lederwaren, Möbel. Die sensiblen Güter hatten 1992 einen Anteil von über 40 vH am polnischen Export in die EU (Wysokinska 1994, 60/63).

Tabelle 13

**Warenstruktur und Spezialisierung des polnischen Exports
im Vergleich zur EU, 1993
(Anteile in vH)¹⁾**

SITC	1 Export Polen-Welt	2 Export EU-Welt	1:2 Koeffizient der Spezialisierung ²⁾
0,1,4 Nahrungsgüter u. -rohstoffe	11,1	7,8	1,42
2 Rohstoffe (ohne 0 u.3)	5,6	1,9	2,95
3 Min. Brennstoffe	9,7	3,2	3,03
5 Chemische Erzeugnisse	6,8	13,0	0,52
6 Bearbeitete Waren	26,5	16,4	1,62
7 Maschinen u. Fahrzeuge	21,0	42,6	0,49
8 Verschiedene Fertigwaren	19,4	13,2	1,47

¹⁾ Laufende Preise.- ²⁾ In polnischen Quellen wird der Koeffizient der Exportspezialisierung nach dem Konzept von *Balassa* als Indikator der Konkurrenzfähigkeit anstelle der üblichen RCA-Kennziffern verwendet (vgl. u.a. Kaminski 1993).
Quellen: GUSstat., Handel zagraniczny styczen-grudzien 1993, 32/33; Eurostat Außenhandel/Monatliche Statistiken 12/1994, S. 7.; eigene Berechnungen.

Die früher stark differenzierten Strukturen des polnischen Ost- und Westexports haben sich seit der Öffnung der Wirtschaft stark angenähert¹⁹, der Grad der Differenzierung blieb bisher gleichwohl erheblich. Er resultiert aus den unterschiedlichen Nachfragestrukturen der Regionen, zwischen denen ein starkes Wohlstandsgefälle besteht, und gewiß auch aus traditionellen Verflechtungsbeziehungen. Er ist zugleich Ausdruck handelspolitischer Beschränkungen auf den westlichen Märkten, insbesondere für den Agrarexport Polens (Tabelle 14).

¹⁹ Ein exakter Nachweis der wachsenden Konvergenz der Strukturen des Exports in die EU und in die MOE-Länder findet sich bei Kaminski: Der Index der Ähnlichkeit erhöhte sich von 0,6321 (1989) auf 0,8823 (1991) (Kaminski 1993, 23).

Tabelle 14

Die regionale Differenzierung der Warenstruktur des polnischen Exports 1993

SITC	Werte in Mill. US-\$			Anteile in vH		
	OECD	MOE	sonst.	OECD	MOE	sonst.
Insgesamt	10630	1869	1645	100	100	100
0,1,4 Nahrungsgüter u. -rohstoffe	1078	380	106	10,1	20,3	6,4
2,3 Roh- u. Brennstoffe	1631	312	217	15,3	16,7	13,3
5 Chemische Erzeugnisse	563	275	126	5,3	14,7	7,6
6 Bearbeitete Waren	2707	302	737	25,5	16,1	44,8
7 Maschinen und Transportmittel	2108	442	416	19,8	23,6	25,3
8 Verschiedene Fertigwaren	2540	158	41	23,9	8,5	2,5

Quelle: Eigene Berechnungen nach Handel Zagraniczny styczen-grudzien 1993, 32/33.

Die Exportstruktur entspricht in ihrer gegenwärtigen sektoralen Gliederung deutlich nicht dem Profil hochentwickelter Länder. Obwohl sich der Exportzuwachs Polens vor allem auf verarbeitete Waren aus dem industriellen Sektor stützte, und der Anteil der Agrarwaren, Roh- und Brennstoffe zurückging, sind Maschinen und Konsumgüter deutlich schwächer vertreten als im Handel der Industriestaaten untereinander oder auch in den OECD-Importen aus den Schwellenländern (vgl. Stankovsky 1993, 468). Auf Nahrungsmittel, Rohstoffe und mineralische Brennstoffe entfiel 1993 immer noch ein großer Teil des Exports. Ebenso groß war das relative Gewicht von Halbwaren, darunter Stahl und Textilien. Fertigwaren spielten mit etwa 40 vH eine beachtliche Rolle, doch die Proportionen sind stark zugunsten von Konsumgütern, (insbesondere Bekleidung auf der Grundlage von Lohnveredelungen) verschoben. Investitionsgüter (Maschinen, Fahrzeuge und elektrotechnische Erzeugnisse) waren mit einem Fünftel des Gesamtexports deutlich unterrepräsentiert. Gleiches gilt für chemische Erzeugnisse. Dies stellt für eine dynamische Entwicklung des Exports, die sich weltweit auf technologieintensive Güter und auf den intraindustriellen Handel stützt, ein entscheidendes Hindernis dar. Polen bringt die Voraussetzungen mit, um zumindest auf längere Sicht eine ähnliche Exportstruktur wie die OECD-Länder zu entwickeln. Im Moment treffen Polen die handelspolitischen Beschränkungen für sensible Güter aber noch erheblich.

Import

Die bisherigen Veränderungen der Importstruktur waren weniger auffällig. Maschinen und Fahrzeuge blieben mit rund 30 vH der größte Bereich, doch sein Anteil am Gesamtimport hat sich verringert. Auf Vorprodukte und Halbfertigwaren (SITC 5, 6) entfiel 1992 nur rund ein Viertel, 1993 dann ein Drittel des Imports. Der Anteil von mineralischen Brennstoffen ist nach einem preisbedingten Anstieg auf das Ausgangsniveau zurückgefallen. Zusammen mit anderen Industrierohstoffen entfielen 1993 rund 17 vH des Imports auf Rohstoffe und mineralische Brennstoffe (SITC 2, 3). Der Anteilsgewinn von Fertigwaren aus dem Konsumgüterbereich ist im Vergleich zu 1990 beachtlich (Tabelle 15). Dieser Anstieg läßt sich nicht lediglich als statistischer Ausdruck der Umstellung der Lohnveredelungserfassung auf das Bruttoprinzip interpretieren.

Tabelle 15**Die Warenstruktur des polnischen Imports von 1989 bis 1993**

(Anteile in vH)

SITC	1989	1990	1991	1992	1993
0,1,4 Nahrungsgüter u. -rohstoffe	12,5	7,6	13,0	11,3	11,2
2 Rohstoffe (ohne 0 u.3)	7,6	6,5	4,9	5,4	4,6
3 Min. Brennstoffe	12,7	21,9	18,9	16,8	12,5
5 Chemische Erzeugnisse	10,9	8,6	9,5	13,5	13,3
6 Bearbeitete Waren	14,9	11,5	9,7	11,8	18,5
7 Maschinen und Transportmittel	33,4	37,5	34,1	29,9	29,6
8 Verschiedene Fertigwaren	8,0	6,4	9,8	10,3	10,2

Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1991, 85-87; 1992, 63/64; 1993, 45-46, 1994, 56-58.

Die Importstruktur trägt in ihrer gegenwärtigen Zusammensetzung in zu geringem Maße zur beschleunigten Rekonstruktion der Produktion bei (Plowiec u.a. 1994, 26). Diese Wertung stützt sich auf Berechnungen der Importstruktur nach der Verwendung der eingeführten Güter. Danach dominieren nach wie vor Importe für den laufenden Produktionsverbrauch. Dazu zählen u.a. Erdöl und auch Futtermittel, die auf dem Binnenmarkt nicht verfügbar sind. Importe für den privaten Verbrauch haben stark an Bedeutung gewonnen, denn auch der Be-

reich Maschinen und Fahrzeuge (SITC 7) enthält in hohem Umfang Konsumgüter (Elektrotechnik/Elektronik, Fahrzeugbau). Investitionsgüter spielen nur eine untergeordnete Rolle (Tabelle 16).

Tabelle 16

Die Struktur des polnischen Imports nach der Verwendung
in vH¹⁾ (vergleichbare Preise)

	1989	1990	1991	1992	1993 ²⁾
Rohstoffe und Zwischenprodukte	61,1	57,3	45,6	53,0	64,8
Investitionsgüter	12,6	15,1	17,0	17,4	14,7
Konsumgüter	12,9	18,5	32,7	23,3	19,9

¹⁾ Rest: nicht identifizierbare Güter.- ²⁾ Statistischer Bruch, ab 1993 Berechnungen nach CN.
Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1991, 33; 1992, 28; 1993, 33; 1994, 29.

Export-Import-Relationen

Die Relationen zwischen Export und Import in den einzelnen Warengruppen haben sich im Ergebnis des Wandels der Warenstruktur des Exports und des Imports verändert. Sie haben sich jedoch nur bei Maschinen und Fahrzeugen seit 1991, mit dem Verlust der Ostmärkte, völlig umgekehrt. Am Ende des analysierten Zeitraumes lassen sich anhand der Export-Import-Relationen die folgenden Merkmale der Integration Polens in die Weltwirtschaft festhalten:

Polen ist Nettoimporteur von Maschinen und Ausrüstungen, von chemischen Erzeugnissen sowie von mineralischen Brennstoffen. In diesen drei Bereichen überwiegt der Import stark, und die Relation zum Export erwies sich bisher als stabil. Es ist weniger klar ersichtlich, auf welchen Gebieten sich Polen nach der Öffnung der Wirtschaft zum Nettoexporteur entwickelt hat. Vergleichsweise deutlich stellt sich dies bei Vor- und Zwischenprodukten (darunter insbesondere Metallurgie- und Textilerzeugnisse) heraus, bei industriellen Rohstoffen und tendenziell auch bei Industrieerzeugnissen des Konsumgüterbereiches (Bekleidung). Die neuen Export-Import-Relationen weichen damit deutlich von dem Muster der Vergangenheit ab, das vor allem durch die Exportspezialisierung im Intra-RGW-Handel geprägt war. Sie entsprechen

aber auch nicht mehr den früheren Merkmalen des Warenaustausches mit den westlichen Ländern, der noch stärker durch den Austausch von Rohstoffen und Brennstoffen gegen technologieintensive Fertigerzeugnisse charakterisiert war.

Die ungünstigen Export-Import-Relationen bei Maschinen und Fahrzeugen sowie Chemierzeugnissen weisen auf die geringe Wettbewerbsfähigkeit beider Sektoren hin. Der hohe Importüberschuß konnte durch andere Gütergruppen von geringer Nachfragedynamik immer weniger ausgeglichen werden. Die Asymmetrie der Strukturen hat in wesentlichem Maße zur Entstehung des Passivsaldo der Handelsbilanz beigetragen.

Tabelle 17

Export-Import-Relationen¹⁾ im Außenhandel Polens nach Sektoren (SITC)

Import = 1

	0,1,4	2	3	5	6	7	8	0-8
1989	1,27	0,94	1,00	0,92	1,67	1,32	1,11	1,31
1990	2,66	1,67	0,82	1,78	3,34	1,17	1,97	1,67
1991	0,97	1,67	0,54	0,93	2,44	0,52	0,91	0,96
1992	1,10	1,31	0,53	0,53	1,90	0,53	0,94	0,83
1993	0,75	0,91	0,59	0,38	1,08	0,53	1,43	0,75

¹⁾ Basis: laufende Preise.

Quellen: Eigene Berechnungen nach: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego wie Tabellen 12 und 15.

Bei einer stärker disaggregierten Betrachtung (SITC, Zweisteller) wird noch deutlicher sichtbar, daß der Charakter der Integration Polens in die Weltwirtschaft noch immer weitgehend durch den Austausch von Rohstoffen und Halbfabrikaten gegen höherverarbeitete Fertigwaren bestimmt wird (Tabelle 18).

Tabelle 18

Rangfolge der 10 größten Warenhauptgruppen des Exports und Imports 1993
(Anteile am Export und Import insgesamt)

SITC Export			vH	SITC Import			vH
1	84	Bekleidung	11,2	1	33	Erdöl, Erdölprodukte	10,7
2	32	Kohle, Koks	8,1	2	65	Textilien	7,3
3	67	Eisen, Stahl	6,7	3	74	Allgemeine Maschinen	5,7
4	68	Buntmetalle	6,7	4	78	Straßenfahrzeuge	5,5
5	79	Schiffe, Schienenfahrz.	5,3	5	77	Elektromaschinen	5,1
6	78	Straßenfahrzeuge	5,2	6	72	Spezialmaschinen	4,7
7	77	Elektromaschinen	4,3	7	89	sonstige Güter u. Trans.	4,4
8	82	Möbel u.-teile	4,1	8	54	Pharmaka	3,5
9	69	Metallwaren	3,9	9	76	Nachrichtentechnik	3,1
10	05	Obst und Gemüse	3,8	10	75	Büromaschinen	3,1

Quelle: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1994. 56-61.

Strukturveränderungen des Exports und Imports im Zeitraum von 1985 bis 1993 wurden von den 15 größten Warenhauptgruppen getragen (Tabellen 19/20). Die Veränderung der Branchenstruktur des Exports folgte entscheidend aus dem starken Anteilsverlust (um 12 Prozentpunkte) der früher dominierenden Warenhauptgruppe Spezialmaschinen (SITC 72). Dagegen konnten andere Zweige der metallverarbeitenden Industrie, insbesondere der Kraftfahrzeugbau und die Elektrotechnik ihre Positionen halten. Im Schiff- und Schienenfahrzeugbau setzt allmählich die Kompensation der Verluste ein. Anteilsgewinne wurden in einer Vielzahl von Warengruppen aus dem Bereich der Vor- und Zwischenprodukte erzielt. Die Veränderungen begünstigten bisher homogene Massenerzeugnisse, traditionelle Erzeugnisse der verarbeitenden Industrien und Agrargüter (Eisen und Stahl, Buntmetalle, Baustoffe/Glas/Keramik, Holzzeugnisse, Möbel, Bekleidung²⁰, Obst und Gemüse). Die Nachfrage nach ihnen ist von geringer Einkommenselastizität, und sie sind einer starken Konkurrenz seitens der Entwicklungsländer ausgesetzt.

²⁰ Der große Anteilsgewinn der Warengruppe Bekleidung (84) am Export 1993 ist auch der veränderten Methode der Erfassung von Lohnveredelungstransaktionen zuzuschreiben.

Das Profil des Exports weist einen hohen Konzentrationsgrad auf. Auf die ersten vier in der Rangfolge der Warengruppen (Bekleidung, Kohle, Buntmetalle, Eisen und Stahl) entfielen 1993 rund ein Drittel des Gesamtexports. Auf nur sieben Warengruppen konzentrierte sich fast die Hälfte (48 vH) des Exports. Die hohe Konzentration ging mit einer ungünstigen Spezialisierung einher. Mit Kohle, Buntmetallen, Eisen und Stahl dominierten energie- und rohstoffintensive Güter, wenn auch an führender Stelle arbeitsintensive verarbeitete Erzeugnisse (Bekleidung), standen. Seit 1990 gehören zu den führenden drei Warengruppen keine höherverarbeiteten Erzeugnisse. Erst unter den ersten 10 Warengruppen in der Rangfolge, auf die etwa die Hälfte des Exports entfällt, finden sich dann Erzeugnisse des Fahrzeugbaus und der Elektrotechnik mit beachtlichen Anteilen von 3 bis 4 vH am Gesamtexport. 1993 zeichneten sich Verbesserungen ab, deren Stabilität sich jedoch erst erweisen muß.

Tabelle 19

Die 15 größten Warenhauptgruppen des polnischen Exports von 1985 bis 1993¹⁾

(Anteile am Gesamtexport)

SITC		1985	1989	1990	1991	1992	1993	1993 Mill. US-\$
		vH						
84	Bekleidung	2,5	2,2	2,7	3,5	4,9	11,2	1586
32	Kohle, Koks	13,9	7,8	8,3	8,6	8,9	8,1	1140
68	Buntmetalle	4,4	5,4	7,0	6,2	7,3	6,7	947
67	Eisen u. Stahl	3,7	4,7	7,0	7,4	7,2	6,7	949
79	Schiffe, Schienenfahrz.	8,1	4,4	3,6	3,3	4,3	5,3	755
78	Kraftfahrzeuge	3,8	3,2	3,3	1,9	3,6	5,2	736
77	Elektromaschinen	3,3	4,3	3,6	3,0	4,2	4,3	606
82	Möbel, Teile	0,7	1,2	1,5	3,2	3,0	4,1	581
69	Metallwaren	2,9	3,8	3,4	2,6	3,7	3,9	546
05	Obst, Gemüse	2,0	2,4	2,1	3,8	4,6	3,8	536
66	Mineral. Prod.	1,1	1,4	1,7	3,2	2,7	2,8	395
65	Textilien	2,1	2,4	2,0	1,7	2,1	2,3	321
24	Holz	0,9	1,0	1,1	1,7	2,5	2,0	282
72	Spezialmaschinen	13,8	10,9	6,8	4,9	2,0	2,0	277
28	Metallhaltige Erze	0,7	0,5	0,8	2,5	2,2	1,1	159
	15 Warenhauptgruppen	63,9	55,6	54,9	57,5	63,3	69,9	9816

¹⁾ Rangfolge: Exportwert 1993.
Quellen: Wie Tabelle 12.

Tabelle 20

Die 15 größten Warenhauptgruppen des polnischen Imports von 1985 bis 1993¹⁾
(Anteile am Gesamtimport)

SITC		1985	1989	1990	1991	1992	1993	1993 Mill. US-\$
		vH						
33	Erdöl und -produkte	17,7	9,6	19,9	14,8	13,8	10,7	2019
65	Textilien	2,6	3,4	2,1	2,0	2,0	7,3	1382
74	Allgemeine Maschinen	3,5	4,0	4,4	3,1	6,7	5,7	1066
78	Straßenfahrzeuge	4,6	5,2	3,9	6,3	4,6	5,5	1028
77	Elektromaschinen	3,4	3,1	3,0	3,7	4,6	5,1	962
72	Spezialmaschinen	6,6	11,7	12,1	7,7	5,2	4,7	884
89	Sonst. Prod. u. Geschäfte	1,3	2,1	2,0	4,0	4,4	4,4	829
54	Pharmaka	2,4	2,5	2,0	2,8	3,3	3,5	657
76	Nachrichtentechnik	0,9	2,8	4,7	6,6	3,4	3,1	588
75	Büromaschinen	0,8	1,4	1,5	3,3	2,6	3,1	580
64	Papier, Karton	0,7	0,9	0,8	1,5	2,2	2,5	461
69	Metallprodukte	1,4	1,7	1,4	1,7	2,2	2,3	435
67	Eisen und Stahl	4,8	4,3	4,2	1,6	2,0	2,3	430
34	Gas	3,9	2,5	1,8	3,9	3,0	1,7	314
55	Äth. Öle, Waschmittel	0,4	0,5	0,5	1,3	2,1	1,6	298
	15 Warenhauptgruppen	55,0	55,7	64,3	64,3	62,1	63,5	11933

¹⁾ Rangfolge: Importwert 1993.
Quellen: Wie Tabelle 15.

Komparative Vorteile

In Zukunft wird die Struktur des Exports und Imports Polens in wesentlich stärkerem Maße als früher, als der Außenhandel zentral geplant und nicht den Gesetzen von Angebot und Nachfrage unterworfen war, durch komparative Kostenvorteile bestimmt werden. Sie lassen sich bei international gleichen Produktionsfunktionen dann erzielen, wenn reichlich vorhandene Produktionsfaktoren intensiv genutzt werden (vgl. Trabold/Berke 1995).

Eine Gliederung des Exports und des Imports nach der Faktorintensität der Warengruppen erlaubt erste Rückschlüsse über die Spezialisierung Polens. Arbeitsintensive Güter hatten 1993

das größte Gewicht. Arbeitsintensive und auch kapitalintensive Güter waren am Export höher als am Import beteiligt. Ein etwa gleicher Anteil von rund einem Viertel des Exports und des Imports entfiel auf rohstoffintensive Güter. Das Gewicht forschungsintensiver Güter war im Export erheblich geringer als im Import (Tabelle 21).

Wie *Kaminski* auf einer stärker disaggregierten Basis (Viersteller der SITC) und einer anderen Zuordnung nachweist, hat sich die Struktur des polnischen EG-Exports bereits bis 1990/91 im Vergleich zum Zeitraum 1984-90 deutlich zugunsten höher verarbeiteter, vor allem arbeitsintensiver und technologieintensiver Erzeugnisse verändert, während naturressourcen-intensive Güter an Bedeutung verloren haben (vgl. *Kaminski* 1993, 18).

Tabelle 21

**Struktur des polnischen Exports und Imports
nach der Faktorintensität der Güter, 1993**

(vH)¹⁾

	Export	Import
rohstoffintensive Güter	25,2	26,6
arbeitsintensive Güter	31,6	23,0
kapitalintensive Güter	21,4	13,1
forschungsintensive Güter	21,7	37,1
<i>leicht imitierbar</i>	5,2	15,2
<i>schwer imitierbar</i>	16,5	21,9

¹⁾ Klassifikation der Güter vgl. *Kostrzewska* 1988, 37, und Tabelle A 6. Rest: un spezifizierte WG.
Quelle: Eigene Berechnungen nach *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego* 1994, 56-61.

Für die zukünftige sektorale Struktur des polnischen Exports sind wie für die anderen mittel- und osteuropäischen Länder drei Erklärungsansätze möglich. Die Hypothesen gehen von den komparativen Vorteilen aus (vgl. *Klodt* 1993, 425/426).

Der erste Ansatz, der auf der früheren Exportstruktur basiert, wird zu Recht für die Zukunft als wenig geeignet bewertet. Die traditionelle Spezialisierung auf rohstoff- und energieintensive Produkte entsprach nicht den komparativen Vorteilen und war nur unter den bekann-

ten Bedingungen der zentral geplanten Wirtschaft und der intrasystemaren Austauschbeziehungen aufrechtzuerhalten. Nach *Rosati* resultiert die anhaltende Konzentration auf ressourcenintensive Güter aus verzerrten Preisrelationen, insbesondere extrem niedrigen Energiepreisen, die trotz des drastischen Subventionsabbaus sowie anderer Reformschritte noch nicht vollständig beseitigt wurden. Zusätzlich beeinflussen noch weitere, für den Übergang von der Plan- zur Marktwirtschaft typische Faktoren (große Preisdifferenzen, unterschiedliche Verfügbarkeit von Waren) die bestehenden Strukturen (*Rosati* 1993, 75).

Für eine kurze Frist bleibt ihr Einfluß dennoch erhalten. Diese Annahme gilt für Polen einmal wegen der relativ reichen Ausstattung mit bestimmten Rohstoffressourcen, zum anderen wegen offensichtlich geringen Chancen für eine rasche Ausweitung des Exports technologieintensiver Produkte²¹. Bei insgesamt nachlassender Bedeutung rohstoff- und energieintensiver Güter werden Steinkohle und Buntmetalle aufgrund reichlich vorhandener Ressourcen bedeutende Exportpositionen bleiben, wenn auch Volumen und Anteile sinken.

Die weitere Entwicklung wird davon abhängen, wie durch die Realisierung der geplanten Rekonstruktion des Bergbaus die internationale Wettbewerbsfähigkeit erhöht werden kann. Längerfristig wird aufgrund sinkender Fördermengen, sich verschlechternder Abbaubedingungen und begrenzter Ressourcen die Bedeutung der Steinkohle für den Export abnehmen. Auch die Entwicklung des Metallurgieexports hängt davon ab, wie es durch Modernisierung und Rekonstruktion gelingt, die Arbeitsproduktivität zu erhöhen. Von wesentlichem Einfluß wird die Liberalisierung des Zugangs zu westlichen Märkten sein.

Reiche Ressourcen an Land würden objektiv eine stärkere Spezialisierung auf Agrargüter, insbesondere auf arbeitsintensive Gebiete wie Obst- und Gemüseanbau sowie auf die flächenintensive Viehzucht ermöglichen. Besondere Chancen werden dem ökologischen Landbau im Nordosten des Landes gegeben (vgl. *Vincentz* 1992, 37). Die potentiellen Vorteile werden jedoch durch die Handelsbeschränkungen der EU stark beeinträchtigt.

²¹ Der Anteil der Erzeugnisse des sog. Elektro-Maschinenbaus (einschl. Metallwaren, Optik und Gerätebau) am Export Polens in die EU war 1992 mit 18,6 vH deutlich geringer als im Falle der Tschechoslowakei (28,8 vH) und Ungarns (25,8 vH). Quelle: *Simbierowicz* 1993, 16.

Nach dem *zweiten Ansatz* liegen die komparativen Vorteile Polens bei den arbeitsintensiven Industriegütern. Diese Annahme stützt sich auf die relativen Faktorpreise. Die Löhne werden trotz steigender Tendenz noch längere Zeit wesentlich niedriger als in westeuropäischen Ländern bleiben. Danach wird sich der Exportzuwachs mittelfristig weiterhin auf arbeitsintensive Erzeugnisse traditioneller Branchen (Holzverarbeitung, Glas/Keramik, Bekleidung, Nahrungsgüter) stützen können. Dafür spricht auch, daß sich aufgrund der Investitionsschwäche vorhandene Strukturen nicht so rasch ändern können. Die bisherige Konzentration des Auslandskapitals auf vorwiegend arbeitsintensive Produktionen verstärkt diese Entwicklung, die zudem in starkem Maße von Lohnveredelungen getragen wird.

Langfristig bietet freilich dieses Spezialisierungsmuster nur geringe Chancen eines dynamischen Exportwachstums (dazu ausführlich Berke/Trabold 1995; vgl. auch Vincentz 1992, 32). Die Stellung Polens in der internationalen Arbeitsteilung entspräche damit der eines Entwicklungslandes. Auch das umfangreiche Potential gut ausgebildeter Arbeitskräfte berechtigt zu der Vermutung, daß dieses Spezialisierungsmuster nur von vorübergehender Gültigkeit sein kann (Klodt 1993, 421).

Der *dritte Ansatz* geht von der vergleichsweise reichen Ausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften aus. Danach werden technologisch anspruchsvolle Güter in der Exportstruktur Polens an Bedeutung gewinnen. *Rosati* rechnet mit einer Wiederherstellung der vergangenen Exportspezialisierung auf Maschinen, Ausrüstungen und Erzeugnisse des Gerätebaus, allerdings nur unter den Voraussetzungen einer aktiven makroökonomischen und Industriepolitik Polens und einer stärkeren Beteiligung ausländischen Kapitals (vgl. Rosati 1993, 75).

Für die dritte Annahme spricht vor allem, daß der Ausbildungsstand, gemessen an den ausgewiesenen Berufsabschlüssen und an dem Anteil der Fach- und Hochschulabsolventen, dem hochentwickelter Industrieländer vergleichbar ist. Dieser potentielle Kosten- und Standortvorteil kann jedoch nur unter bestimmten Bedingungen wirksam werden. Notwendig ist ein wachsender Transfer von Technologie, damit die Produktion forschungsintensiver Güter ansteigen kann. Vor allem muß die weitere Entwertung des qualifizierten Arbeitskräftepotentials durch Reduzierung der Forschungskapazitäten, Abwanderung des wissenschaftlichen Personals in besser bezahlte Tätigkeiten wenig innovationsträchtiger Branchen oder ins Ausland sowie

durch Langzeitarbeitslosigkeit aufgehalten werden. Strukturveränderungen zugunsten technologieintensiver Güter werden längere Zeit in Anspruch nehmen, und die komparativen Vorteile können sich nur auf ein enges Spektrum beschränken.

Die Kritik an der Handelspolitik der EU richtet sich gegenwärtig in erster Linie gegen die Beschränkungen bei sensiblen Gütern. Wachsende Aufmerksamkeit sollte aber jenen Branchen gewidmet werden, bei denen zukünftig die Entwicklungschancen Polens liegen. Die Handelspolitik sollte eine vollständige Marktöffnung für technologieintensive Güter zulassen, ohne Notausgänge offenzuhalten, wenn die mittel- und osteuropäischen Anbieter auf den Markt drängen. Zugleich sollte ihren innovativen Branchen ein großzügiger Schutz gewährt werden.

Intraindustrieller Handel

Für das zukünftige Wachstum und die Struktur des polnischen Exports ist von Bedeutung, wie sich der intraindustrielle Handel entwickelt. Der brancheninterne Handel macht im Warenaustausch der EU-Länder untereinander den bedeutendsten Teil aus und er weist zugleich die höchste Dynamik auf. Diese Warenströme resultieren nicht aus den Unterschieden in der relativen Faktorausstattung, sondern in der Möglichkeit, größere Spielräume für eine Produktdifferenzierung und für die Nutzung steigender Skalenerträge zu erhalten. Ein hoher Grad der intraindustriellen Spezialisierung setzt aber ein vergleichbares Entwicklungsniveau und eine weitgehend übereinstimmende Faktorausstattung voraus, auch räumliche Nähe ist günstig (Klodt/Schmidt u.a. 1989, 34-38).

Insbesondere das im Vergleich zu westlichen Ländern geringe ökonomische Niveau, an der Kennziffer des BIP pro Kopf gemessen, scheint damit im Falle Polens mehr für eine Spezialisierung zwischen den Sektoren der Industrie als für eine Vertiefung der internen Arbeitsteilung zu sprechen. Dagegen begünstigen die geographische Lage, aber auch die reiche Ausstattung mit qualifizierten Arbeitskräften die intraindustrielle Spezialisierung. Barrieren wie der Mangel an Kapital lassen sich infolge der Mobilität dieses Faktors abbauen.

In einigen Branchen der metallverarbeitenden Industrie hatte Polen schon in den Jahren von 1991 bis 1993 ein beachtliches Niveau intraindustriellen Handels zu verzeichnen. Anders als in hochentwickelten Industrieländern ist der intraindustrielle Handel hier mit Nettoimporten

verbunden²². Bei Energieanlagen, Elektrotechnik und Straßenfahrzeugen war der Grad der intraindustriellen Arbeitsteilung auch infolge der Kooperation mit westlichen Firmen am höchsten. Dagegen blieb in den Branchen des allgemeinen, Spezial- und Werkzeugmaschinenbaus, wo die Umorientierung auf die westlichen Märkte kaum möglich war, der intraindustrielle Handel schwach entwickelt. Erwartungsgemäß war die Spezialisierung innerhalb der Hochtechnologiebereiche wie EDV-Anlagen und Nachrichtentechnik noch geringer. Bei Erzeugnissen des Schiff- und Schienenfahrzeugbaus ist Polens Nettoexport traditionell stark ausgeprägt (Tabelle 22).

Tabelle 22

**Kennziffern des intraindustriellen Handels mit Maschinen und Fahrzeugen
in Polen 1991 bis 1993¹⁾**
(Warenhauptgruppen der SITC)

SITC	1991	1992	1993
71 Energieanlagen	0,59	0,77	0,85
72 Maschinen für spezielle Zweige	0,76	0,48	0,48
73 Metallbearbeitungsmaschinen	0,54	0,56	0,63
74 Allgemeine Maschinen	0,77	0,39	0,40
75 Büromaschinen, EDVA	0,21	0,08	0,05
76 Nachrichtentechnik	0,11	0,13	0,12
77 Elektrotechnik	0,87	0,86	0,77
78 Straßenfahrzeuge	0,45	0,78	0,83
79 Andere Fahrzeuge	0,44	0,19	0,11

¹⁾ Grubel-Lloyd-Index: $B_i = 1 - (|X_i - M_i|) : (X_i + M_i)$, $B=1$ ($X=M$) kennzeichnet maximalen und $B=0$ keinen intraindustriellen Handel (vgl. Siebert 1991, 108).
Quellen: Wie Tabellen 12 u. 15; eigene Berechnungen auf der Basis von 2-Stellern der SITC.

Polen verfügt demnach über ein beachtliches Potential für die Integration in die intraindustrielle Arbeitsteilung hochentwickelter Länder auf ausgewählten Gebieten des Maschinen- und Fahrzeugbaus und der Elektrotechnik. Die Voraussetzungen dafür sind allerdings aufgrund fehlender industrieller Traditionen weniger günstig als in Tschechien oder Ungarn. Der Zeitraum, in dem sich diese Spezialisierungsrichtung durchsetzen kann, wird von der Entwicklung ausländischer Direktinvestitionen und ihrer sektoralen Struktur wesentlich bestimmt.

²² Zu beachten ist dabei, daß Polen mit Ausnahme von Energieausrüstungen (71) und sonstigen Transportmitteln (79) in allen Warengruppen in SITC 7 Nettoimporteur ist.

Literaturverzeichnis

A: Monographien und Aufsätze

- Berke, C./Trabold, H. (1995)
 "Low-cost" oder "High-tech"? Strategische Außenwirtschaftsoptionen für die mittel- und osteuropäischen Länder. DIW-Diskussionspapier Nr. 124, Berlin.
- Bossak, J. u.a. (1994)
 Poland, International Economic Report 1993/1994; World Economy Research Institute, Warschau.
- FAZ (1994)
 Länderanalysen: Polen, Juni 1994, Frankfurt am Main.
- Gabrisch, H. (1986)
 Die Perspektive der Westwirtschaftsbeziehungen Polens, WIIW-Forschungsbericht Nr.113/86, Wien.
- GUSstat. (Główny Statystyczny Urząd) (1995)
 Informacja o sytuacji społeczno-gospodarczej kraju rok 1994, Warschau.
- Herr, H.-J./Westphal, A. (1991)
 Polens Weg in die Geldwirtschaft/Wirkungen des Balcerowicz-Planes und Konfliktfelder der Transformationsdebatte. In: Konjunkturpolitik, Nr. 4/1991, S. 242-271.
- Kaminski, B. (1993)
 Competitiveness of the Polish Economy in Transition, Polish Policy Research Group, Warsaw University, Warschau.
- Klodt, H./Schmidt, K.P. (1989)
 Weltwirtschaftlicher Strukturwandel und Standortwettbewerb. Kieler Studien, Nr. 228, Tübingen.
- Klodt, H. (1993)
 Perspektiven des Ost-West-Handels: Die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Reformländer. In: Die Weltwirtschaft, 4/1993, S. 424-440.
- Kostrzewa, W. (1988)
 Verpaßt Osteuropa den Anschluß auf den Weltmärkten? Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 144/1988, Kiel.
- Kotynski, J. (1993)
 Prognoza Obrotow Handlu Zagranicznego Polski doRoku 2000. In: Instytut Koniunktur i Cen HZ (IKC): Prognoza Obrotow Handlu Zagranicznego Polski, Konferencja naukowa grudzien 1993, Warschau, S. 44-53.
- Lubinski, M. (1994)
 Balance of Payment and Foreign Trade. In: Instytut Rozwoju i Studiow Strategicznych (1994), S. 60-72.
- Machowski, H. (1989)
 Die Volksrepublik Polen in den 80er Jahren: Durchführung der Wirtschaftsreform, Zahlungsbilanz und Auslandsverschuldung, Studie des DIW, Berlin.

- Möbius, U. (1991)
Zu den Assoziationsverträgen der EG mit Polen, Ungarn und der Tschechoslowakei. In: Wochenbericht des DIW Nr. 50/1991.
- Möbius, U. (1993)
Industriegütereinfuhren der EG aus Ost und Süd: Handelspolitik und Entwicklung. In: Wochenbericht des DIW Nr. 23/1993.
- OECD (1992)
Economic Surveys - Poland, Paris.
- Plowiec, U. u.a. (1994)
Polands Foreign Trade Policy 1993-1994, Foreign Trade Research Institute (IKC), Warschau.
- Pysz, P./Quaisser, W. (1991)
Außenhandel. In: Wöhlke, W.(Hrsg.) (1991), S. 342-353.
- Rosati, D. (1993)
Economic Interpenetration between the EC and Eastern Europe/The Case of Poland, Foreign Trade Research Institut, Warschau.
- Schumacher, D./Möbius, U. (1994)
Analysis of Community trade barriers facing Central and East European countries and impact of the Europe Agreements. In: European Commission, The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe, European Economy No. 6/1994, S. 17-76.
- Siebert, H. (1991)
Außenwirtschaft, Tübingen.
- Simbierowicz, H. (1993)
Eksport krajow Grupy Wyszehradzkiej do EWG. In: Handel Zagraniczny Nr.10/1993, S. 15-17.
- Stankovsky, J. (1991)
Osteuropas Öffnung zum Westen. In: Wifo-Monatsberichte, Nr. 6/1991, S. 330-344.
- Stankovsky, J. (1992)
Ost-West-Handel 1991/92: Unerwartet günstige Entwicklung. In: Wifo-Monatsberichte, Nr. 11/1992, S. 571-580.
- Stankovsky, J. (1993)
OECD-Handel mit Ost-und Mitteleuropa kräftig gewachsen. In: Wifo-Monatsberichte, Nr. 9/1993, S. 463-471.
- Statistisches Bundesamt/Eurostat (1992)
Länderbericht Polen 1992, Wiesbaden.
- Statistisches Bundesamt (1994)
Länderbericht Polen 1994, Wiesbaden.
- Trabold, H./Berke, C. (1995)
Die komparativen Vorteile der mittel- und osteuropäischen Länder: gestern, heute und morgen. DIW-Diskussionspapier Nr. 123, Berlin.
- Vincentz, V. (1992)
Die Integration Osteuropas in die europäische Wirtschaft, Osteuropa-Institut, Working Papers Nr. 155, München.

- Wöhlke, W. (Hrsg.) (1991)
Länderbericht Polen, Schriftenreihe der Bundeszentrale für politische Bildung, Band 296, Bonn.
- Wöhlke, W. (1991)
Der Raum und seine Gliederung. In: Wöhlke, W. (1991) (Hrsg.), S. 46-80.
- Wysokinska, Z. (1994)
Assoziierungsabkommen zwischen Polen und der Europäischen Gemeinschaft - Richtungen der Liberalisierung der Handelsumsätze. In: Osteuropa-Wirtschaft, Nr. 1/1994, S. 55-70.

B: Statistiken

- GUSstat (Główny Urząd Statystyczny), Warschau:
Biuletyn Statystyczny (verschiedene Monate).
Handel Zagraniczny Styczeń-Grudzień (verschiedene Jahrgänge).
Mały Rocznik Statystyczny 1995.
Rocznik Statystyczny (verschiedene Jahrgänge).
- EUROSTAT, Luxemburg
Außenhandel/Monatliche Statistiken (12/1994).

C: Zeitschriften

- NBP (Narodowy Bank Polski) - Information Bulletin.
Rzeczpospolita.
Rynki Zagraniczne (deutschsprachige Ausgabe).

Tabelle A 1

Der Außenhandel Polens im Überblick

	1989	1990	1991	1992	1993
Werte in Mrd. Zloty ¹⁾ , laufende Preise					
Import (cif)	15416	92917	166744	219950	340183
Export	19476	136055	157716	179687	257568
Saldo	+4060	+43137	-9028	-40263	-82615
Werte in Mill. US-\$ ²⁾ (laufende Preise)					
Import (cif)	10661	9781	15757	15913	18834
Export	13469	14322	14903	13187	14143
Saldo	+2808	+4541	-853	-2726	-4691
Kurs Zloty/1 US-\$ (NBP, Jahresdurchschnitt)	1446	9500	10583	13631	18145
Reale Entwicklung, Vorjahr = 100					
Import	101,5	82,1	137,8	113,9	120,0
Export	100,2	113,7	97,6	97,4	97,6
Terms of Trade, Vorjahr = 100	116,6	83,7	91,2	109,5	107,8
Verschuldung in konvertierbarer Währung (Mrd. US-\$)	40,8	48,5	48,4	47,0	47,2
¹⁾ Angaben nach Ursprungs- und Bestimmungsländern.- ²⁾ Die Umrechnungssatze des Statistischen Zentralamtes sind nicht mit dem Kurs der Zentralbank identisch.- Quellen: Główny Urzad Statystyczny, Warszawa: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1994, 4, 6. 137; Biuletyn Statystyczny Nr. 4/1994.					

Tabelle A 2

Export und Import Polens nach Regionen¹⁾

(laufende Preise)

Ländergruppen	1989	1990	1992	1993	1993
	Werte in Mrd. Zloty				Mill. US-\$
Export, insgesamt	19476	136055	179687	257568	14143
Industrieländer	8376	79756	129230	193519	10630
dar.: EG	5429	60209	104199	162810	8951
EFTA	1689	12626	18509
Mittel- und Osteuropa ²⁾	7252	31604	27721	34142	1869
Entwicklungsländer	3848	24695	22736	29906	1645
Import, insgesamt	15416	92918	219950	340183	18834
Industrieländer	7226	59302	159296	259144	14371
dar.: EG	4759	40795	117023	194592	10784
EFTA	1507	9512	28365
Mittel- und Osteuropa ²⁾	5167	21570	35865	46025	2531
Entwicklungsländer	3023	12047	24790	35014	1932
Saldo, insgesamt	+4060	+43137	-40263	-82615	-4691
Industrieländer	+1150	+20454	-30066	-65625	-3741
dar.: EG	+670	+19415	-12824	-31782	-1833
EFTA	+182	+3113	-9856
Mittel- und Osteuropa ²⁾	+2085	+10035	-8143	-11883	-662
Entwicklungsländer	+825	+12648	-2055	-5107	-287

¹⁾ Nach Ursprungs- und Bestimmungsländern 1991 nicht ausgewiesen.- ²⁾ Und der asiatische Teil der ehemaligen UdSSR.
 Quellen: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 3; Handel Zagraniczny styczen-grudzien 1993, XVI.

Tabelle A 3

Polens Export nach Warenbereichen (Werte in laufenden Preisen)

SITC, Rev.3	1989	1990	1991	1992	1993	1992	1993
	Mrd. Zloty					Mill. US-\$	
Export, insgesamt	19476	129455	157715	179687	257568	13186,6	14143,1
0 Nahrungsmittel	2074	14161	19281	22943	26322	1685,7	1409,8
1 Getränke und Tabak	133	666	563	1021	2464	74,5	136,5
2 Rohstoffe (ohne 0 u. 3)	1150	8776	14273	15281	14253	1128,2	787,6
3 Mineralische Brennstoffe	1891	13831	16833	19312	24967	1412,8	1373,7
4 Tierische u. pflanzl. Öle	18	280	366	268	330	19,8	18,4
5 Chemische Erzeugnisse	1499	11840	14473	15421	17481	1134,1	963,5
6 Bearbeitete Waren	3705	29707	38752	48722	67878	3585,3	3745,5
7 Maschinen u. Fahrzeuge	6545	33938	29140	34576	53919	2523,4	2966,0
8 Verschiedene Fertigwaren	1307	9699	14644	21109	49893	1546,9	2738,6

Tabelle A 4

Polens Import nach Warenbereichen (Werte in laufenden Preisen)

SITC, Rev.3	1989	1990	1991	1992	1993	1992	1993
	Mrd. Zloty					Mill. US-\$	
Import, insgesamt	14864	77520	164259	219950	340183	15912,9	18834,4
0 Nahrungsmittel	1508	4357	16400	21141	32924	1531,2	1838,0
1 Getränke und Tabak	230	1227	4030	2214	2645	162,1	145,5
2 Rohstoffe (ohne 0 u. 3)	1129	5054	8004	11907	15710	860,7	865,9
3 Mineralische Brennstoffe	1893	16974	30967	36898	42692	2673,8	2346,0
4 Tierische u. pflanzl. Öle	120	344	743	1427	2157	105,8	117,4
5 Chemische Erzeugnisse	1622	6667	15548	29672	45263	2145,3	2507,4
6 Bearbeitete Waren	2212	8886	15889	26019	63091	1881,9	3482,4
7 Maschinen u. Fahrzeuge	4963	29054	55993	65678	100042	4742,5	5568,4
8 Verschiedene Fertigwaren	1182	4921	16149	22671	34615	1642,3	1911,5

Quellen: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1993, 45-48; 1992, 65-68; 1991, 6-90; Handel Zagraniczny styczen-grudzien 1993, 1994, 18/19, 25/26, 32/33, 39/40.

Tabelle A 5

Zahlungsbilanz Polens in konvertiblen Währungen (in Mill. US-\$)

	1985	1990	1991	1992	1993	1994
A) Leistungsbilanz	-608	716	-1359	-269	-2329	-944
Handelsbilanz						
Exporte	5120	10863	12760	13997	13585	16950
Importe	4032	8649	12709	13485	15878	17786
Saldo	1088	2214	51	512	-2293	-836
Dienstleistungsbilanz						
Einnahmen	557	1327	1577	1612	1846	2100
Ausgaben	583	1477	1341	1268	1477	2043
Saldo	-26	-150	236	344	369	57
Vermögenseinkommen Saldo	-	-	0	85	100	147
Kreditkosten						
Zinseinnahmen	165	581	541	527	400	272
Zinsverpflichtungen	2609	3910	3404	4666	3924	2500
gezahlt	1231	430	888	1095	870	1110
nicht gezahlt	1378	3480	2516	3571	3054	1390
umgeschuldet	828	2487	579	-	-	2
getilgt	-	-	864	2401	2090	734
konvertiert	-	8	7	6	5	7
fällig	550	985	1066	1164	959	647
Saldo	-2444	-3329	-2863	-4139	-3524	-2228
Transfersaldo	774	1981	1217	2929	3019	1916
B) Mittel- und langfristiger Kapitalverkehr	2142	-4153	-4472	-984	120	-1136
Kreditaufnahme (Saldo)	-2156	-4205	-4632	-1289	-471	281
Kreditaufnahme	261	428	786	562	922	894
Tilgungsverpflichtungen	2417	4633	5418	1851	1393	613
gezahlt	765	310	347	443	923	373
nicht gezahlt	1652	4323	5071	1408	470	240
umgeschuldet	1576	4085	1512	-	-	4
konvertiert	-	40	38	39	42	38
fällig	76	198	3521	1369	428	198
Kreditvergabe (Saldo)	13	42	43	21	11	-11
Kreditvergabe	85	22	49	10	6	29
Tilgungseinnahmen	98	64	92	31	17	9
Direktinvestitionen	1	10	117	284	580	542
Kapitalverkehr mit Londoner Klub	-	-	0	0	0	-1948
C) Kurzfristiger Kapitalverkehr	-22	-2740	-1155	-570	593	2338
D) Verschiedene Finanzoperationen, Bilanzfehler	94	360	-713	50	589	-228
E) Exceptional financing	2442	7755	6569	2500	1376	690
F) Neubewertungen	-	-	-58	-254	-217	418
G) IWF-Kredite	-	-	322	0	-138	610
A bis G	-236	1938	-866	473	-6	1748
H) Devisenbilanz	236	-1938	866	-473	6	-1748

Quellen: 1985-1990: Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego 1992; 1991-1994: Mały Rocznik Statystyczny 1995.

Tabelle A 6

Zuordnung von Bezeichnungen der Außenhandelsstatistik zu den einzelnen Güterarten

Güterart	Bezeichnung nach SITC	Kurzbezeichnung	
Rohstoffintensive Güter	0	Nahrungsmittel und lebende Tiere	
	2-26	Rohstoffe ohne Nahrungsmittel, mineralische Brennstoffe und Spinnstoffe	
	3-35	Mineralische Brennstoffe ohne elektrischen Strom	
	4	Tierische und pflanzliche Öle, Fette und Wachse	
	56	Chemische Düngemittel	
Arbeitsintensive Güter	26	Spinnstoffe	
	6-(62,67,68)	Bearbeitete Waren, ausgenommen Kautschukwaren, Eisen und Stahl und NE-Metalle	
	8-(87,88)	Sonstige bearbeitete Waren, ausgenommen Meß-, Prüf- und Kontrollinstrumente, Geräte etc., als auch photographische Apparate, Ausrüstung, Zubehör, optische Waren, Uhrmacherwaren	
Kapitalintensive Güter	1	Getränke und Tabak	
	35	Elektrischer Strom	
	53	Farbstoffe, Gerbstoffe und Farben	
	55	Ätherische Öle, Körperpflegemittel, Waschmittel	
	62	Kautschukwaren	
	67	Eisen und Stahl	
	68	NE-Metalle	
	78	Straßenfahrzeuge	
	Leicht imitierbare forschungsintensive Güter	51	Organische Chemikalien
		52	Anorganische Chemikalien
54		Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	
58		Kunststoffe, Zelluloseäther und -ester	
59		Andere chemische Erzeugnisse	
75		Büro- und Datenverarbeitungsmaschinen	
76		Geräte für Nachrichtentechnik, Bild- und Tonaufnahme- und -wiedergabegeräte	
Schwer imitierbare forschungsintensive Güter		57	Pulver und Sprengstoffe, pyrotechnische Artikel
		7-(75,76,78)	Maschinenbauerzeugnisse, elektrotechnische Erzeugnisse und Fahrzeuge, mit Ausnahme von Büro- und Datenverarbeitungsmaschinen, Geräte für Nachrichtentechnik und Straßenfahrzeuge
		87	Meß-, Prüf- und Kontrollinstrumente
	88	Photographische Apparate, Ausrüstung, Zubehör, optische Waren	