Schriftenreihe des
Rheinisch-Westfälischen Instituts
für Wirtschaftsforschung
Neue Folge Heft 62

Osterweiterung der EU – Neue Chancen für Europa?!

Herausgegeben von

Roland Döhrn

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung

Vorstand: Prof. Dr. Paul Klemmer (Präsident),
Prof. Dr. Ullrich Heilemann (Vizepräsident)

Verwaltungsrat: Heinrich Frommknecht (Vorsitzender); Prof. Dr. Dr.h.c. Reimut Jochimsen, Joachim Kreplin, Dr. Dietmar Kuhnt (stellv. Vorsitzende); Dr. Walter Aden, Dr. Holger Berndt, Jörg Bickenbach, Dr.h.c. Manfred Bodin, Klaus Bünger, Dr. Wilfried Czernie, Prof. Dr. Walter Eberhard, Prof. Dr. Harald B. Giesel, Prof. Dr. Jürgen Gramke, Weihbischof Franz Grave, Peter Hohlfeld, Ulrich Hombrecher, Günter A. Jerger, Angelika Marienfeld, Helmut Mattonet, Gerd Müller, Rolf Hermann Nienaber, Dr. Henning Osthues-Albrecht, Hans-Jürgen Reitzig, Klaus Schloesser, Franz Gustav Schlüter, Dr. Horst Schöberle, Dieter Schulte, Dr. Rudolf Stützle, Christa Thoben, Dr. Ruprecht Vondran, Dr. Gerd Willamowski

---

Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Neue Folge Heft 62

Schriftleitung: Prof. Dr. Paul Klemmer
Redaktionelle Bearbeitung: Joachim Schmidt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ROLAND DÖHRN (HRSG.)

Osterweiterung der EU – Neue Chancen für Europa?!

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTENREIHE DES RHEINISCH-WESTFÄLISCHEN INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ESSEN

NEUE FOLGE HEFT 62

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Osterweiterung der EU – Neue Chancen für Europa?!

Tagungsband zum 9. Leutherheider Forum
der Adalbert-Stiftung-Krefeld
in Zusammenarbeit mit dem
Rheinisch-Westfälischen Institut
für Wirtschaftsforschung Essen
vom 16. bis 19. Januar 1997

Herausgegeben von

Roland Döhrn

Duncker & Humblot · Berlin

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Deutsche Bibliothek – CIP-Einheitsaufnahme

Osterweiterung der EU – neue Chancen für Europa?! :
Tagungsband zum 9. Leutherheider Forum der Adalbert-Stiftung Krefeld in Zusammenarbeit mit dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung Essen vom 16. bis 19. Januar 1997 / hrsg. von Roland Döhrn. – Berlin : Duncker und Humblot, 1998
(Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung Essen ; N.F., H. 62)
ISBN 3-428-09573-1

Alle Rechte vorbehalten
© 1998 Duncker & Humblot GmbH, Berlin
Fotoprint: Berliner Buchdruckerei Union GmbH, Berlin
Printed in Germany

ISSN 0720-7212
ISBN 3-428-09573-1

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/
Licensed under a Creative Commons Attribution-NonCommercial-NoDerivs 3.0 Unported License (CC BY-NC-ND)

Vorbemerkungen

Die Reformländer Osteuropas klopfen mit Macht an die Pforten der Europäischen Union. Zehn Länder haben inzwischen den Antrag auf Mitgliedschaft in der Gemeinschaft gestellt und werden – wenn auch vermutlich nicht alle mit gleicher Priorität – nun in den Prozeß der Beitrittsverhandlungen eintreten. Die Beitrittskandidaten sehen in einer EU-Mitgliedschaft in erster Linie wirtschaftliche und politische Chancen. Aber bedeutet eine Osterweiterung nicht auch eine Chance für die EU selbst? Es wäre nicht das erste Mal, daß eine Institution erst auf Druck von außen in der Lage ist, überfällige Reformen im Inneren durchzuführen. So lautete denn auch der Titel der Tagung, über die dieser Band berichtet, „Osterweiterung der EU – Neue Chancen für Europa?!" Die Veranstaltung selbst fand vom 16. bis 19. Januar 1997 statt, und es kamen neben den Vorteilen durchaus auch die Risiken einer Osterweiterung zur Sprache. In dieser schnellebigen Zeit hat sich seit der Tagung bezüglich Zeitplan und Vorgehensweise bei der Osterweiterung sicherlich das eine oder andere klarer herauskristalliert, als es in den hier abgedruckten Beiträgen zum Ausdruck kommt. Dennoch hat sich an den grundlegenden Problemen wenig geändert, so daß die Beiträge nichts von ihrer Aktualität verloren haben.

Die Veranstaltung war ein Gemeinschaftswerk der Adalbert-Stiftung-Krefeld mit dem RWI. Die Adalbert-Stiftung übernahm vor allem die Finanzierung der Veranstaltung. Sie stellte den Tagungsort, das Eva-Kleinewefers-Haus in Nettetal-Leutherheide, zur Verfügung, sorgte dort für Verpflegung und Unterbringung der Tagungsteilnehmer in einer angenehmen Umgebung und schuf so die besten Voraussetzungen für fruchtbare Diskussionen. Ihr sei dafür auf's Herzlichste gedankt. Ein besonderer Dank gilt Herrn Dr. Frank Ebeling, in dessen Händen die Organisation der Tagung lag und der für einen reibungslosen Ablauf sorgte. Beim RWI lagen die wissenschaftliche Vorbereitung und die Leitung der Veranstaltung. Dafür zeichnet Herr Dr. Roland Döhrn verantwortlich, der auch diesen Tagungsband herausgibt. Ein besonderer Dank gilt Frau Alena Brüstle für die Unterstützung bei der Vorbereitung der Tagung, Herrn Joachim Schmidt für die redaktionelle Bearbeitung des Tagungsbandes und Frau Anette Hermanowski, die die Textverarbeitung übernahm. Selbstverständlich ist aber auch allen Referenten und den Teilnehmern der Tagung für die engagierte Diskussion zu danken.

Essen, Dezember 1997

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung

Paul Klemmer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorbemerkungen

Unser neuntes Leutherheider Forum kann in unmittelbarem Zusammenhang mit seinem Vorgänger, dem achten Forum, gesehen werden. Ging es dort vornehmlich um den aktuellen Stand der Demokratisierungs-Prozesse und um die gesellschaftlichen Folgen der epochalen geistig-kulturellen Befreiung in den Reformländern Ostmitteleuropas, so stand diesmal die ökonomische Entwicklung im Mittelpunkt der Betrachtungen. Experten aus den für einen Beitritt zur Europäischen Union im ersten Rang stehenden Ländern Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei und aus den baltischen Staaten fanden in der kommunikativen Atmosphäre des Eva-Kleinewerfers-Hauses zu einem intensiven Meinungsaustausch mit Vertretern der „Alt-EU".

Alsbald trat ein Spannungsfeld zutage, welches die Konsultation bis zu ihrem Abschluß geprägt hat: Während der auf einen raschen EU-Beitritt gerichtete Wunsch vielfach als selbstverständlicher Bestandteil einer umfassenden „Rückkehr nach Europa" angesehen und mit dem Hinweis auf die bereits bestehende „Wertegemeinschaft" sowie die überall auf guten Wegen befindliche politische Annäherung unterlegt wurde, mußte andererseits deutlich werden, daß zu den Grundvoraussetzungen für eine EU-Mitgliedschaft die ökonimische Kompatibilität gehört, daß es sich um ein Normensystem handelt, innerhalb dessen wirtschaftliches Handeln bis in die Details verbindlich geregelt ist, und daß es keinen Sinn machen kann, Beitrittsländer zwingenden Vorschriften zu unterwerfen, die zu erfüllen sie – noch – nicht in der Lage sind. Die besonders schmerzlich drohende Konsequenz einer verheerenden Arbeitslosigkeit konnte am deutschen Beispiel verdeutlicht werden: Gewissermaßen „über Nacht" dem vollen Wettbewerbsdruck in der EU ausgesetzt, vermochte die Wirtschaft in den neuen Bundesländern trotz massiver Unterstützung aus der alten Bundesrepublik in weiten Bereichen bekanntlich zunächst nicht standzuhalten.

Der Stiftungsvorstand dankt besonders den Bonner Botschaften der beteiligten Länder dafür, daß sie in der mit uns vielfach bewährten Zusammenarbeit fachkompetente Referenten entsandt haben, welche die Beiträge aus der Wissenschaft mit ihren pragmatischen Darstellung informativ bereichern konnten. Dem Rheinisch-Westfälischen Institut für Wirtschaftsforschung gilt in der Person des Tagungsleiters, Herrn Dr. Döhrn, der Dank für eine hervorragende Vorbereitung dieses Forums, für die umsichtige Auswahl und Mobilisierung der Referenten und Gäste sowie die kompetente Moderation des Programmablaufs.

Krefeld, April 1997

Adalbert-Stiftung-Krefeld

Hans F. Dickel

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Einführung

Von Roland Döhrn 9

Grundlagen und Voraussetzungen der Osterweiterung

Osterweiterung der EU – Herausforderung für beide Seiten

Von Jaroslav Jaks 15

Die politische Dimension der Osterweiterung aus Sicht der mittelosteuropäischen Reformstaaten

Von Roland Freudenstein 19

Die Osterweiterung der Europäischen Union aus der Sicht Brüssels

Von Wim G. van Velzen 27

Problemsektoren im Binnenmarkt

Auswirkung des EU-Beitritts zentralosteuropäischer Transformationsländer auf die Erzeugung und den Handel mit sensitiven Warenarten

Von Jana Sereghyova 31

Auswirkungen der Osterweiterung der EU auf den Produktionsstandort Deutschland für Textilien und Bekleidung – eine empirische Analyse zu Stand und Trends

Von Friedrich Aumann 51

Der Außenhandel mit Textilien und Bekleidung zwischen Polen und der Europäischen Union

Von Ewa Synowiec 75

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wird die Agrarpolitik zum Motor oder Hemmnis der Erweiterung der Europäischen Union?

Von Martin Banse 93

Die Agrarfrage und die Osterweiterung der EU aus ungarischer Sicht

Von Gyula Varga 109

Makroökonomische Anpassung und mikroökonomische Umsetzung im Hinblick auf einen EU-Beitritt – das Beispiel der Slowakischen Republik

Von Ivan Okali 125

Währungspolitische Implikationen der Osterweiterung

Wechselkurse und Wettbewerbsfähigkeit der Transformationsländer – Daten und Entwicklungen

Von Alena Brüstle und Antoine-Richard Milton 137

Währungspolitische Gestaltungsmöglichkeiten einer Osterweiterung der Europäischen Union

Von Dietmar Kath 147

Währungspolitische Implikationen eines EU-Beitritts für die Tschechische Republik

Von Libor Studnicka 155

Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt

Entwicklung der Einkommen in den Reformländern: Perspektiven und Rückwirkungen auf die Europäische Union

Von Roland Döhrn 169

Schlußpodium

Von Zdenek Fajkus, Andreas-Renatus Hartmann, Mariusz Idzikowski, Peter Misik, Meelis Ojassoo und Andras Orgovanyi 177

Verzeichnis der Teilnehmer 189

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einleitung

Von Roland Döhrn

Der Zusammenbruch der Zentralverwaltungswirtschaften in Ostmitteleuropa stellte auch die Europäische Union gewissermaßen über Nacht vor eine gänzlich neue Situation: Vor 1990 hatte man sich darauf verständigt, daß eine Vertiefung der Integration Vorrang habe vor einer Erweiterung der Gemeinschaft. Nach 1990 beantragten zum einen einige westeuropäische Länder, die bisher mit Blick auf ihre politische Neutralität eine losere Form der Integration bevorzugt hatten, die Mitgliedschaft und traten inzwischen der Gemeinschaft bei. Zum anderen klopfen die ostmitteleuropäischen Reformländer, z.T. ermuntert durch Äußerungen westeuropäischer Politiker, unüberhörbar an die Tore der EU.

Insbesondere die sich abzeichnende Osterweiterung stellt die Gemeinschaft wie auch die potentiellen neuen Mitglieder vor große Herausforderungen. In der EU sah man den Wünschen der Beitrittskandidaten stets mit gemischten Gefühlen entgegen. Einerseits wollte man den Transformationsprozeß und die demokratische Entwicklung unterstützen, indem man frühzeitig die Perspektive auf eine EU-Mitgliedschaft eröffnete. Andererseits lassen sich die wirtschaftlichen Belastungen nicht leugnen, weil das Einkommensniveau in diesen Ländern auf absehbare Zeit deutlich unter dem der EU liegen wird, mithin ein hoher Transferbedarf absehbar ist, und weil deren Wirtschaften stark durch die Produktion „sensitiver", d.h. in der EU auf die eine oder andere Art geschützter Güter geprägt ist. Gerade auch die Erfahrungen mit diesen „sensitiven" Exporten in die EU ließen in den mittel- und osteuropäischen Ländern, die zu Beginn des Transformationsprozesses von einer EU-Mitgliedschaft erhebliche wirtschaftliche Vorteile erwarteten, das Bewußtsein für die möglichen Kosten der Integration in die EU wachsen. Hinzu kommen politische Herausforderungen: In der EU hat bereits die Zunahme der Zahl der Mitglieder für sich genommen – unabhängig von deren wirtschaftlichem Leistungsvermögen – erhebliche Folgen für deren Institutionen, so etwa für die Zahl der Kommissare, die Vertretung der einzelnen Länder im Europäischen Parlament oder für die Abstimmungsregeln im Ministerrat, so daß eine Reform der Institutionen um so dringlicher wird. Aber auch die Reformländer befinden sich in einer nicht einfachen politischen Lage: Sie haben ihre Selbstbestimmung gerade erst erkämpft, so daß ihnen die Übertragung von Kompetenzen an „Brüssel" nicht leicht fällt, was auf beiden Seiten viel Fingerspitzengefühl verlangt.

Vor diesem Hintergrund diskutierten Wissenschaftler und Vertreter der Politik vom 16. bis 19. Januar 1997 beim 9. Leutherheider Forum, das das Rheinisch-Westfälische

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Institut für Wirtschaftsforschung in Zusammenarbeit mit der Adalbert-Stiftung-Krefeld organisierte, die Chancen und Risiken einer Osterweiterung der EU aus östlicher und westlicher Perspektive. Gegliedert war diese Veranstaltung in fünf Themenbereiche: Im Mittelpunkt des ersten Teils standen drei Referate zu den Grundlagen und Voraussetzungen der Osterweiterung. Als zweites Thema wurden die Auswirkungen eines EU-Beitritts der Transformationsländer auf die Problemsektoren des Binnenmarktes diskutiert. Der dritte Teil der Tagung befaßte sich mit den währungspolitischen Implikationen der Osterweiterung. Als viertes Thema standen die Auswirkungen für den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt in der Gemeinschaft auf der Tagesordnung. Den Abschluß der Veranstaltung bildete eine Podiumsdiskussion mit Vertretern der Botschaften der anwesenden Länder und aus der EU.

Die Tagung fand, wie erwähnt, im Januar 1997 statt, also vor dem Ende der Regierungskonferenz und dem Abschluß des Vertrages von Amsterdam. Aus mehreren der folgenden Beiträgen wird deutlich, welche Bedeutung die institutionellen Reformen der Gemeinschaft für den Prozeß der Osterweiterung besitzen. Insofern kann man ermessen, mit welchen politischen Risiken der Erweiterungsprozeß dadurch zusätzlich belastet ist, daß der Vertrag von Amsterdam bei der Reform der Institutionen nicht die erhofften Fortschritte brachte. Auch zeichnete sich im Lauf des Jahres 1997 deutlicher ab, mit welchen Ländern die EU als erstes Beitrittsverhandlungen führen wird. Die nachstehenden Beiträge können indes auf diese neueren Entwicklungen keinen Bezug nehmen.

Grundlagen und Voraussetzungen der Osterweiterung

Die wirtschaftlichen Grundlagen der Osterweiterung stehen im Mittelpunkt des Referats von *Jaks*. Es verdeutlicht, daß die Orientierung der Reformländer an der EU in erster Linie eine Entscheidung für eine gesellschaftlich und wirtschaftlich erfolgreiche Alternative zur kommunistischen Ideologie und Praxis darstellt und keineswegs auf einer guten Kenntnis der Architektur der europäischen Integration basiert. Deshalb wurden auch die wirtschaftlichen Risiken für die Reformländer, die mit einer raschen Integration in die EU verbunden sind, erst nach und nach wahrgenommen. Allerdings reift allmählich die Erkenntnis, daß der Weg in die EU steinig ist und daß kurzfristig die Belastungen in den Vordergrund treten gegenüber den wirtschaftlichen Chancen. Daraus folgert Jaks, daß die EU, um den Reformprozeß in Osteuropa nicht zu gefährden, auch ihre Politiken reformieren und Bereitschaft erkennen lassen muß, den assoziierten Länder bei der Festigung ihrer rechtlichen, politischen und wirtschaftlichen Institutionen wirkungsvoller als bisher zu helfen.

Der Beitrag von *Freudenstein* befaßt sich mit der politischen Dimension der Osterweiterung. Er geht auf die innenpolitische Diskussion in den Reformländern ein, für die er in bezug auf den Wunsch nach einer EU-Mitgliedschaft einen fast gesellschaftsübergreifenden Konsens feststellt. Defizite bescheinigt er der Debatte über Kosten und Nutzen des Beitritts, und er hält es für durchaus wahrscheinlich, daß die Zustimmung zur EU geringer wird, wenn die Belastungen deutlicher sichtbar werden. Dies gilt um so mehr, als die bisherigen Erfahrungen mit der Anwendung der Assoziierungsverträge nicht ungeteilt positiv sind. Insofern plädiert Freudenstein dafür, keinen zu ehrgeizigen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zeitplan für den EU-Beitritt zu verfolgen. Welche Rolle die mittel- und osteuropäischen Länder im europäischen Integrationsprozeß spielen werden, hängt seiner Einschätzung nach wesentlich von deren wirtschaftlicher Entwicklung ab, aber auch davon, wie die NATO-Osterweiterung verläuft, da der Wunsch nach einer EU-Mitgliedschaft nicht allein wirtschaftlich, sondern auch politisch motiviert ist.

Die Osterweiterung der EU aus der Sicht Brüssels präsentiert der Beitrag von *van Velzen*. Er betont, daß angesichts des unterschiedlichen Standes der Reformen kaum davon auszugehen ist, daß alle mittel- und osteuropäischen Länder zeitgleich der EU beitreten, zumal es kein „Europa á la carte" geben wird. Allerdings konstatiert auch er, daß seitens der EU ein erheblicher Reformbedarf besteht, will sie für die Aufnahme neuer Mitglieder bereit sein.

Problemsektoren im Binnenmarkt

Erhebliche Probleme bei den Verhandlungen über einen Beitritts der mittel- und osteuropäischen Länder zur EU dürften die Regelungen für sog. sensitive Waren bereiten. Wie *Sereghyova* in ihrem Beitrag verdeutlicht, sind diese Erzeugnisse – vor allem Textilien und Bekleidung, Nahrungsmittel und Agrarprodukte sowie Eisen und Stahl – allein aus der Sicht der EU als sensitiv anzusehen, während sie für die Wirtschaften der Reformländer zwar eine große Bedeutung haben, aber keineswegs als sensitiv gelten können. Gerade in diesen sensitiven Bereichen war das selektive Vorgehen der EU bei der Liberalisierung des Handels spürbar, und vielfach griffen nach der formellen Freigabe des Handels nichttariffäre Hemmnisse. Allerdings sieht Sereghyova die Angst der EU vor einem wachsenden Import sensitiver Waren als unbegründet an. Vielmehr weist sie auf erhebliche Anpassungsprobleme der mittel- und osteuropäischen Produzenten hin, die angesichts mittlerweile steigender Lohnstückkosten bestrebt sein müssen, ein „upgrading" ihrer Produkte zu betreiben, da sie bisher vor allem technologisch anspruchslose Massenwaren exportieren. Alles in allem ist eine Osterweiterung aber auch für die westlichen Produzenten sensitiver Waren mit Vorteilen verbunden, wenn es ihnen gelingt, osteuropäische Hersteller in ihre Produktionsnetzwerke einzubinden und so die Vorteile der Arbeitsteilung zu nutzen.

Vertiefend behandelt wird diese Problematik in den Beiträgen von Aumann und Synowiec für die Textil- und Bekleidungsindustrie. Nach der Einschätzung *Aumanns* hat sich der Schrumpfungsprozeß der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie mit der Marktöffnung in Osteuropa beschleunigt. Noch gravierendere Änderungen stehen allerdings bevor, da zeitgleich mit dem Prozeß der Osterweiterung auch das Welttextilabkommen ausläuft. Dadurch werden jene Teile der Textilindustrie, die aufgrund der Protektion bisher noch in Deutschland verblieben waren, noch schneller abwandern, und mit ihnen auch Teile des Textilmaschinenbaus. Das Europa-Abkommen sichert dabei den mittel- und osteuropäischen Ländern einen zeitlichen Wettbewerbsvorsprung gegenüber anderen Niedriglohnländern. *Synowiec* hingegen schätzt die Auswirkungen der Europa-Abkommen auf den Handel Osteuropas mit Textilien skeptischer ein. Sie verweist darauf, daß die Expansion des Textil- und Bekleidungshandels zwischen der EU und den Reformländern – z.T. begünstigt durch die Liberalisierungspraxis der EU – vorwiegend von der Aktiven Veredelung getragen wird. Dadurch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besteht die Gefahr, daß jene Stufen der Produktion, die letztlich für den Markterfolg entscheidend sind – z.B. modische Gestaltung, Beschaffung der Materialien und Marketing –, in den Reformländern nicht ausreichend entwickelt werden und die Produktion bei Steigerung der Arbeitskosten rasch in andere Produktionsstandorte abwandert.

Ein zweiter Problembereich, die Landwirtschaft, wird in den Artikeln von Banse und Varga wiederum aus jeweils westlicher und östlicher Perspektive beleuchtet. *Banse* unterstreicht das große landwirtschaftliche Potential der mittel- und osteuropäischen Länder, wodurch die Osterweiterung einer „Agrarerweiterung" gleichkommt. Die Ausgaben für die Agrarpolitik würden daher bei einer Übertragung der bisherigen Politik auf die Beitrittsländer zu erheblichen Mehrausgaben der EU führen. Spiegelbildlich dazu werden allerdings auch die Agrarpreise in Osteuropa auf ein derart hohes Niveau steigen, das angesichts der dort niedrigeren Einkommen für die Verbraucher nicht akzeptabel ist. Sein Fazit lautet, daß die Agrarpolitik der EU geändert werden muß, will sie kein Hindernis für eine Osterweiterung sein, wobei seine Empfehlungen – Absenkung der Stützpreise, Verzicht auf Exportsubventionen, Aufhebung der Angebotskontrollen, Entkoppelung der Ausgleichszahlungen von der Produktion – unabhängig von einer potentiellen Osterweiterung Gültigkeit haben. *Varga* weist speziell für den Fall Ungarns darauf hin, daß es um die Leistungsfähigkeit der Landwirtschaft keineswegs so gut bestellt ist, wie dies auf westlicher Seite häufig vermutet wird. Zwar habe die Landwirtschaft zu Zeiten der Planwirtschaft zu den Sektoren gehört, in denen marktwirtschaftliche Reformen bereits weit fortgeschritten waren. Diesen Vorteil habe man aber nach 1990 verspielt, da die Privatisierung teilweise zu einer Zerschlagung bisher leistungsfähiger Strukturen geführt hat. Ein großes Problem Ungarns bei den Beitrittsverhandlungen ist daher, deutlich zu machen, daß die aktuelle landwirtschaftliche Produktion derart weit unter den Möglichkeiten liegt, daß sie nicht zur Grundlage von Vereinbarungen über Produktionseinschränkungen mit Blick auf die EU-Agrarpolitik gemacht werden darf.

Der Beitrag von *Okali* verläßt die sektorale Betrachtungsweise und stellt am Beispiel der Slowakischen Republik die Defizite bei der mikroökonomischen Umsetzung der Reformen dar. Als ein Grundproblem der slowakischen Wirtschaft – in den anderen Ländern stellt sich die Lage aber nicht viel anders dar – identifiziert er den hohen Anteil zahlungsunfähiger Betriebe am Produktionspotential. Diese läßt man mit Blick auf die Folgen für die Beschäftigung nicht in Konkurs gehen. Hieraus resultieren hohe Risiken für die Banken und dadurch relativ hohe Zinsen, die Investitionen verteuern, damit die Modernisierung der Wirtschaft behindern und mit für die wachsenden Außenhandelsdefizite verantwortlich sind.

Währungspolitische Implikationen der Osterweiterung

Eine Osterweiterung der EU wird zu einer Zeit Realität werden, in der zumindest für einen Teil der Mitglieder der Gemeinschaft bereits eine einheitliche Währung eingeführt wurde. Insofern hat der Erweiterungsprozeß auch eine währungspolitische Dimension, die in drei Beiträgen beleuchtet wird. *Brüstle und Milton* stellen in ihrem Artikel die währungspolitische Ausgangslage dar. Die einzelnen Länder verfolgten im

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zuge des Reformprozesses recht unterschiedliche währungspolitische Strategien. Polen und Ungarn koppelten ihre Währungen in einem „crawling peg" jeweils an einen Korb wichtiger westlicher Währungen, d.h. sie werteten den Zloty bzw. den Forint regelmäßig ab, um ihre im Vergleich zu den westlichen Handelspartnern höhere Inflationsrate auszugleichen. Ungarn gelang dies weitgehend, Polen nur unvollständig. Anders Tschechien und die Slowakei, die den Wechselkurs nach anfänglichen Abwertungen nominal konstant hielten, aufgrund der höheren Inflation aber eine reale Aufwertung hinnahmen. Die dadurch abnehmende preisliche Wettbewerbsfähigkeit spiegelt sich unmittelbar in den Handelsbilanzen aller Länder wider.

Der anschließende Beitrag von *Kath* diskutiert die währungspolitischen Gestaltungsmöglichkeiten einer Osterweiterung. Er empfiehlt den Reformländern nach Betrachtung mehrerer Möglichkeiten eine Einbindung ihrer Währung in ein sog. Euro-Currency-Board-Modell. Ein solches Modell verlangt, daß die Länder ihren Geldumlauf ganz oder zumindest in fester Relation durch den Euro abdecken, also bei jeder Ausweitung ihrer Geldmenge den Bestand an Euro in ihren Devisenreserven aufstocken müssen. Dadurch würde die heimische Währung stabilisiert und ein späterer Zutritt zur Währungsunion vorbereitet.

Studnicka betrachtet die Folgen eines EU-Beitritts für die Geld- und Währungspolitik der Tschechischen Republik. Dabei macht er deutlich, daß die monetäre Entwicklung in den EU-Ländern ohnehin einen starken Einfluß auf die Tschechische Republik hat, unabhängig davon, ob sie der EU oder später der Währungsunion beitritt oder nicht. Im Falle eines EU-Beitritts ohne gleichzeitige Mitgliedschaft in der Währungsunion müßte das Land an dem noch zu gründenden Europäischen Währungssystem II teilnehmen, in dessen Rahmen es seinen Wechselkurs ohnehin an den Euro binden müßte. Damit würden die währungspolitischen Handlungsspielräume zusätzlich eingeengt. Als wichtige Hindernisse auf dem Weg einer währungspolitischen Integration sieht Studnicka die immer noch relativ hohe Inflation und die noch unzureichenden Reformen des Kapitalmarktes und des Bankensektors.

Wirtschaftlicher und sozialer Zusammenhalt

Die Folgen einer Osterweiterung der EU für den wirtschaftlichen und sozialen Zusammenhalt in der Gemeinschaft wurden auf Grundlage eines Referates von *Döhrn* diskutiert, das die Perspektiven der Einkommensentwicklung und deren Konsequenzen für die Strukturpolitik verdeutlicht. Das Pro-Kopf-Einkommen ist in allen potentiellen Beitrittsländern Osteuropas – selbst gemessen an den bisherigen EU-Regionen mit niedrigem Einkommen – gering. Wie der Beitrag zeigt, ist hier auch unter relativ optimistischen Annahmen über die künftige Steigerung der Wirtschaftsleistung nur mit einem langsamen Aufholen zu rechnen. Würde unter diesen Bedingungen die Struktur- und Regionalpolitik der EU unverändert auf die neuen Mitglieder übertragen, so entsteht ein immenser Transferbedarf, der kaum mit dem zur Verfügung stehenden Einnahmenrahmen der Gemeinschaft in Einklang zu bringen ist. Somit muß eine Osterweiterung zumindest teilweise zu Lasten der bisherigen Fördergebiete gehen. Selbst wenn es gelingt, diese Auswirkungen in Grenzen zu halten, darf nicht übersehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

werden, daß ein höheres Gewicht von Ländern mit niedrigem Einkommen in der Gemeinschaft vielfältigen Einfluß auf die Entscheidungsfindung ausüben wird.

Folgerungen

In den Beiträgen dieses Bandes und insbesondere in dem abschließenden Schlußpodium kommt zum Ausdruck, daß beide Seiten in der Osterweiterung der EU langfristig vor allem eine Chance für Europa sehen. Es wurde dabei deutlich, daß die Reformländer allesamt recht hohe Erwartungen an eine Mitgliedschaft in der EU knüpfen, die nicht nur eine wirtschaftliche, sondern auch eine politische und eine kulturelle Dimension haben. Häufig gebraucht wurde der Begriff von einer „Rückkehr nach Europa". Allerdings machen die zu Beginn der Transformation zum Teil euphorischen Einschätzungen mehr und mehr einer nüchternen Bewertung von Vor- und Nachteilen Platz. In der EU besteht jedoch ein erheblicher Reformbedarf, will sie „erweiterungsfähig" sein. Ob die im Vertrag von Amsterdam vereinbarten Reformen des EU-Vertrages dazu ausreichen, muß bezweifelt werden. Insofern bedeutet die Osterweiterung auch deshalb eine Chance für den gesamten europäischen Integrationsprozeß, weil sie den Druck erhöht, die institutionelle Reform der Gemeinschaft – und auch eine Reform der Gemeinschaftspolitiken – voranzutreiben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Osterweiterung der EU – Herausforderung für beide Seiten

Von Jaroslav Jaks

Nach 1989 hat die Öffentlichkeit in allen Reformstaaten Mittel-, Ost- und Südeuropas, das Baltikum nicht ausgenommen, praktisch seit den ersten Tagen der gesellschaftlichen Umwälzungen eine strategische Orientierung auf die EU als selbstverständlich empfunden. Der europäische Integrationsprozeß, der bis dahin keineswegs gradlinig verlaufen und oft von einem Interessenausgleich der Mitgliedsländer diktiert war, besaß für den Osten plötzlich eine starke Anziehungskraft. Dies ist insofern nur allzu verständlich, als sich für die Reformländer zum ersten Mal die Möglichkeit eröffnete, nationale und politische Interessen eigenständig zu formulieren und sie so ihre Abwendung von der kommunistischen Ideologie und Praxis klar zum Ausdruck bringen wollten. Die Orientierung an der EU stellte deshalb in erster Linie die Entscheidung für eine gesellschaftliche und wirtschaftliche Alternative dar, die sich im Westen seit den fünfziger Jahren durchgesetzt und bewährt hatte und die sich am Leitbild der Demokratie, der Pluralität und (mehr oder minder) der Marktwirtschaft orientierte. Die Präferenzen für eine EU-Mitgliedschaft basierten damals jedoch nicht – und das gilt in hohem Maße auch heute noch – auf einer detaillierten Kenntnis der gesamten Integrationsarchitektur, was für Wirtschaft und Politik gleichermaßen gilt. Vielmehr ließen die positiven Erfahrungen, die Westeuropa jahrzehntelang gesammelt hatte, wenn diese auch nicht immer durch Interessensharmonie geprägt waren, in den politischen Eliten wie in Unternehmerkreisen eine tiefe Überzeugung hinsichtlich der Vorzüge der in den fünfziger Jahren geschaffenen Strukturen der EU entstehen.

Man kann deshalb berechtigterweise voraussetzen – und das soll keine Wertung der subjektiven Qualitäten der Bürger der Länder in Mittel- und Osteuropa darstellen –, daß die „Liebe" zu der neuen Geliebten sozusagen eher durch das Herz als durch den Magen gegangen ist und daß sie ein – im übrigen strategisch richtiges – Ergebnis eines politischen Gefühls und des Bedürfnisses war, „zurück nach Europa" zu kehren. Nur wenige Eingeweihte besaßen damals im Osten konkrete Kenntnisse über die Herausforderung der gesamten Integrationsarchitektur, über die in der EU bestehenden Spannungen und über all die Einzelheiten, die im gesamten „Acquis communautaire" zum Ausdruck kommen. Man sprach daher auch nur wenig über die Risiken einer Integration in die EU und den Zusammenhalt und die Solidarität, die in der EU aufzubringen sind und die in der Vergangenheit stets nur unter Schwierigkeiten zu erzielen waren, etwa durch den Abschluß von „Problempakten". Zugegeben, zwischen den einzelnen beitrittswilligen Ländern bestanden gewisse Unterschiede in der Stärke der politischen und wirtschaftlichen Motivation und vielleicht auch im Grad ihrer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Bereitschaft zur Vorbereitung" auf die Verhandlungen mit der EU. Aber insgesamt ist der delikate Mechanismus, mit dem die EU die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Interessen ausgleicht, mit dem die historischen Atavismen der europäischen Geschichte der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts überwunden werden sollen, von den politischen Eliten und der Öffentlichkeit der Reformstaaten nur wenig verstanden worden.

In der Zeit, in der die Vorbereitungen auf die Osterweiterung nicht mehr nur Diskussionsgegenstand sind, sondern bereits konkrete Zeitpläne vorliegen – wenn diese auch in Verbindung mit einem erfolgreichen Abschluß der Regierungskonferenz der EU (IGC 96) zu sehen sind –, beginnt dieses Defizit in der Wahrnehmung der EU seine, manchmal auch sauren, Früchte zu tragen. So wie Mittel- und Osteuropa schrittweise an die EU herangeführt wird, wobei auch sehr konkrete Verpflichtungen auf dem Gebiet des Binnenmarktes entstehen, wird sichtbar, welch große Unterschiede sich in der institutionellen und der Unternehmenskultur zwischen West- und Osteuropa herausgebildet haben. Die rein legislative Anpassung ist schon nicht einfach, aber die Durchsetzung der übernommenen Rechtsnormen der EU in dem häufig nur schwerfällig funktionierenden Rechtssystems und dem überlasteten Gerichtswesen der Reformstaaten erweist sich als eine wirklich außerordentliche Herausforderung.

Die Probleme, die in dieser Hinsicht in der zweiten Hälfte der neunziger Jahre auch in den fortgeschrittensten Reformländern – z.B. in der Tschechischen Republik – auftreten, sind schwerwiegender Natur. In den makroökonomischen Daten kommen sie nicht immer zum Ausdruck, aber früher oder später wird die mangelnde institutionelle Reife auch in den wirtschaftspolitischen Ergebnissen sichtbar. Die Staaten in Mittel- und Osteuropa sind in eine Etappe eingetreten, die einen Prüfstein für die Dauerhaftigkeit und Aufrechterhaltbarkeit des nach 1989 eingeschlagenen Weges der politischen und wirtschaftlichen Reformen sein wird. Es ist zugleich eine Etappe, in der sich zeigen wird, wie stark der politische Konsens über die gewählte Transformationsdoktrin ist, und zwar nicht allein unter den politischen Parteien des breiten demokratischen Spektrums, sondern auch innerhalb der einzelnen politischen Parteien. Unter Berücksichtigung dieser Probleme, die in allen Reformländern bestehen (auch die Tschechische Republik bildet keine Ausnahme bei diesen Herausforderungen, obwohl sie wie gesagt zu den fortgeschrittensten Ländern zählt), werden in dieser Region erhebliche Schwierigkeiten auftreten. Diese werden mehr auf den unreifen ordnungspolitischen Rahmen als auf die ungenügende Nutzung des wirtschaftspolitischen Instrumentariums zurückzuführen sein. Zu den institutionellen Herausforderungen zählen aber auch die Privatisierung und deren Einbindung in die Umstrukturierung und Modernisierung der Wirtschaft sowie die Wirksamkeit des legislativen Rahmens, durch die den Marktkräften die erforderliche Verantwortlichkeit verliehen wird. Es beginnt ein Streit über die Rolle des Staates, über seine limitierende und inspirierende Rolle, und das ist ein Problem, das in Deutschland aus der Zeit der Einführung der Sozialen Marktwirtschaft nach 1945 sehr gut bekannt ist.

Als Teil einer Strategie zur Heranführung an die EU hat der Europäische Rat in Kopenhagen 1993 eine zielgerichtete Verfahrensweise vorgegeben, die für die Staaten in Mittel- und Osteuropa, die den Antrag auf EU-Beitritt gestellt haben, einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

grundlegenden Rahmen bildet. Die Grundelemente dabei sind die Europa-Abkommen, der strukturierte Dialog und das PHARE-Programm. Wichtig ist auch die Einbeziehung der assoziierten Staaten in die Förderprogramme der EU. Was jedoch nach 1995 eine herausragende Rolle spielt, ist die Vorbereitung auf den Beitritt zum Binnenmarkt. Angesichts der Kompliziertheit und Komplexität dieses Prozesses wurde seitens der Europäischen Kommission ein Weißbuch vorgelegt, das den Beitrittsländern helfen soll, sich schnell und wirksam auf die Integration vorzubereiten. Dieser gesamte Prozeß der Heranführung an den Binnenmarkt besitzt zwei Aspekte: Zum einen einen legislativ-institutionellen, nämlich die Übernahme des Acquis in nur einem bestimmten, aber ausschlaggebenden Bereich der Integrationsarchitektur; zum anderen einen implikativen Aspekt, nämlich die Auswirkungen auf die Wirtschaft. Diesem zweiten Aspekt wird während der Heranführung offenbar eine wichtige Signalfunktion zukommen: er wird anzeigen, wie es um die Konkurrenzfähigkeit der assoziierten Länder auf den EU-Märkten steht, und umgekehrt, in welchem Maße sich Anbieter aus der EU auf den Märkten Mittel- und Osteuropas durchsetzen werden. Die Asymmetrie dieser Handelsbeziehungen ist ausgeprägt; sie spiegelt zwar auch das Verhältnis der Größe der jeweiligen Wirtschaftsräume, vor allem aber die Unausgewogenheit bei der Durchdringung der jeweiligen Partnermärkte wider. Ohne eine äußerst intensive wirtschaftspolitische Anpassungsstrategie der assoziierten Länder, die völlig in ihrer eigenen politischen Kompetenz liegt und bei der von der EU keine Almosen zu erwarten sind, droht die Gefahr, daß der EU-Beitritt nicht nur keinerlei Verbesserung der wirtschaftlichen Stellung des assoziierten Landes mit sich bringen wird, sondern im Gegenteil diese weiter komplizieren, verschlechtern würde.

Diese Risiken der Osterweiterung der EU, die objektiv durch die jahrzehntelange Isolation vom marktwirtschaftlichen System und das Fehlen von Pluralitätsstrukturen sowie subjektiv durch ungeeignete Adaptations- und Modernisierungsstrategien bedingt sind, kommen bei den beitrittswilligen Ländern erst jetzt, und zwar sehr langsam auf die Tagesordnung. Es ist nicht auszuschließen, daß mit den weiteren Jahren der Heranführungsetappe für manche Staaten – und zwar auch für diejenigen, die sich in der „ersten Welle" der Beitrittsländer befinden könnten – zunehmend die Herausforderungen und weniger die positiven Wirkungen eines EU-Beitritts in den Vordergrund treten werden. Aufgrund dessen ist auch zu erwarten, daß die ohnehin schon erhebliche Differenzierung zwischen den beitrittswilligen Ländern zunimmt, die nicht allein Ergebnis der Unterschiede im wirtschaftlichen Entwicklungsgrad (z.B. ausgedrückt im BIP pro Kopf), sondern auch der jeweils eingeschlagenen wirtschaftspolitischen Modernisierungslinie ist.

In diesem Zusammenhang kann man die Auswirkungen der Privatisierung nicht allein juristisch und formal beurteilen, sondern man muß sich an der Ausübung der Eigentumsrechte orientieren, an der Einbeziehung der Privatisierung in den Modernisierungsprozeß und die Stabilisierung der Unternehmensstruktur. Beispiele zeigen, daß die Trennung der Änderungen in den Eigentumsverhältnissen von deren Auswirkungen auf die Entwicklungsstrategie der Unternehmen durchaus keine Lösung des Grunddilemmas der Transformation darstellt, der schrittweisen effektiven Eingliederung in die europaweite Arbeitsteilung, deren Herzstück der Binnenmarkt der EU ist. Der verschärfte Wettbewerb und das sorgfältige Monitoring der Wettbewerbsbezie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hungen auf dem Binnenmarkt seitens der Kommission können trotz einer gewissen Asymmetrie bei der Gewährung des Marktzugangs die recht zarten Triebe der Marktwirtschaft in den Ländern Mittel- und Osteuropas gefährden. Daß dies die Reibungsflächen zwischen den assoziierten Ländern und der EU vergrößert und damit auch Auswirkungen auf das Image der EU in der Öffentlichkeit der assoziierten Ländern haben kann, liegt klar auf der Hand.

Die Osterweiterung der EU ist also ein komplizierter wirtschaftspolitischer, sozialer und strategischer Prozeß, der Nutzen mit sich bringt, aber auch Kosten. Diese Kosten betreffen nicht so sehr den eventuell drohenden Wettbewerb auf den EU-Märkten seitens des Ostens: Hier ist die durch die bisherige Entwicklung in Europa entstandene Asymmetrie erheblich, obgleich man die Chancen Osteuropas aufgrund der relativ niedrigeren Lohnkosten und des weniger anspruchsvollen sozialen Netzes, das sich auf die Lohnnebenkosten auswirkt, nicht unterschätzen sollte. Ein ernsteres Kostenproblem wird für die EU der Anspruch der Beitrittsländer auf finanzielle Mittel aus dem EU-Haushalt darstellen. In erster Linie wird dies die gemeinsame Agrarpolitik betreffen, aber auch die strukturpolitischen Maßnahmen, da nahezu alle Regionen der neuen EU-Mitglieder aus Mittel- und Osteuropa die Kriterien erfüllen werden, um ausgiebig an den verschiedenen Töpfen des Strukturfonds zu partizipieren. Im Fall einer Osterweiterung wird der EU-Haushalt auch neue Kosten in den Bereichen Forschung, Binnenmarktverwaltung, Umweltpflege usw. berücksichtigen müssen. Obwohl die Schätzungen dieser Kosten divergieren und obwohl auch berücksichtigt werden muß, daß diese Länder Einnahmen zum EU-Haushalt beisteuern, steht fest, daß zwischen der Osterweiterung der EU und der Reform der EU im Inneren ein Junktim besteht, und zwar bei weitem nicht allein im institutionellen Bereich, wie dies die Regierungskonferenz anstrebt. Analysen aus der jüngsten Zeit lassen allerdings auch erkennen, daß die EU-Erweiterung an diesen Kosten nicht scheitern sollte.

Der Druck auf eine Reform der Politiken der EU nimmt von mehreren Seiten zu. Auch das internationale Wirtschaftssystem, insbesondere die WTO, drängt auf eine weitere Liberalisierung des Handels mit landwirtschaftlichen Produkten, so daß dieser Druck in die gleiche Richtung geht wie die politisch-strategischen Interessen der EU an einer Stabilisierung der Regionen in Mittel- und Osteuropa. Nur durch solche Reformen wird langfristig die Stabilität innerhalb Westeuropas gewährleistet und Migrationswellen, die im Falle des Mißlingens der Transformation der postkommunistischen Wirtschaften und Gesellschaften unweigerlich einsetzen würden, vorgebeugt. Es wird allerdings erforderlich sein, daß die EU im Laufe der Vorbereitungen auf die Osterweiterung die Strategie der Heranführung noch um einige Elemente ergänzt, durch die sie den assoziierten Ländern bei der Festigung ihrer politischen und marktwirtschaftlichen Institutionen sowie des gesamten rechtlichen Rahmens für die Wirtschaft wirkungsvoller helfen kann.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die politische Dimension der Osterweiterung aus Sicht der mittelosteuropäischen Reformstaaten

Von Roland Freudenstein

Wie sehen die Beitrittsländer die politischen Dimensionen der EU-Osterweiterung? Ich versuche, diese Frage anhand der Eindrücke zu beantworten, die ich durch meine Arbeit in Warschau als Leiter der Außenstelle der Konrad-Adenauer-Stiftung seit 1995 gewinnen konnte[1]. Im folgenden möchte ich sechs Punkte ansprechen: Zunächst gilt es kurz zu charakterisieren, wie die Frage der Ost-West-Beziehungen in Europa von den Partnern im Osten gesehen wird. Anschließend werde ich auf die Innenpolitik in den einzelnen Ländern eingehen, wobei nicht jedes Land individuell betrachtet, sondern nur generell skizziert wird, wie sich die Sicht oder die Europapolitik bestimmter Parteien in den letzten sieben Jahren entwickelt haben. Im weiteren gehe ich auf den Assoziierungsprozeß und seine Beurteilung durch die Parteien ein sowie auf die Beitrittsvorbereitungen und die Schwierigkeiten und Dilemmas bei der Vorbereitung auf die EU-Mitgliedschaft. Fünfter Punkt der Ausführungen ist eine Spekulation meinerseits: welche Rolle die Beitrittsländer im Integrationsprozeß spielen können, sobald sie einmal Mitglieder sind. Zum Schluß möchte ich auf das Interesse Westeuropas an einer Erweiterung der EU zu sprechen kommen.

1. Ost-West-Beziehungen aus der Sicht der Reformländer

Es gibt wirtschaftspolitische, sicherheitspolitische, vielleicht sogar zivilisatorische Motive für den Wunsch der Reformstaaten, der EU beizutreten. Den politischen und

1 Zu den parteinahen Stiftungen in Deutschland sei angemerkt, daß sie zwar jeweils einer bestimmten politischen Partei nahestehen – im Fall der Konrad-Adenauer-Stiftung ist dies die CDU –, sie jedoch mit ihr rechtlich nicht verbunden sind. Finanziert werden sie aus dem Bundeshaushalt. Die internationale Zusammenarbeit macht nur einen Teil der Tätigkeiten der Stiftungen aus, andere Aufgabenfelder sind die Vergabe von Stipendien, die Bildungsarbeit und die Dokumentationen sowie die politische Forschung. – In der Abteilung „Politische internationale Zusammenarbeit" ist der Verfasser in Warschau für zwei Aufgaben zuständig. Zum einen geht es um eine Art von Entwicklungsarbeit: Die Stiftung finanziert und begleitet Bildungsarbeit, indem sie Universitäten, Forschungsinstitute und gesellschaftliche Organisationen unterstützt. Zum anderen pflegt die Konrad-Adenauer-Stiftung die politische Verbindungsarbeit, indem sie Politiker und politische Organisationen in Kontakt mit der CDU bringt. Im Rahmen dieser Tätigkeit ist sie naturgemäß stark mit der Frage der Osterweiterung der EU und auch der NATO konfrontiert. Da der Verfasser vor seiner Tätigkeit in Warschau bei der Europäischen Kommission in Brüssel gearbeitet hat und dort im Planungsstab der Generaldirektion für Außen- und Sicherheitspolitik für Fragen der Beziehungen zu den ost- und mitteleuropäischen Ländern zuständig war, besteht naturgemäß eine besondere Affinität zu den hier diskutierten Themen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gesellschaftlichen Eliten in den Beitrittsländern ist nämlich bewußt, daß die Ost-West-Teilung Europas während des kalten Krieges im Grunde genommen nicht neu war, sondern in gewisser Weise bereits seit etwa dem Jahre 1800 bestanden hatte. Mit Beginn der Moderne und des Industriezeitalters war eine Art europäische Klassengesellschaft entstanden, in der Westeuropa sozusagen in der ersten Klasse saß. Es entwickelte sich nicht nur technologisch und wirtschaftlich rapide, sondern die einzelnen Nationen konnten auch relativ unabhängig über ihr Schicksal, über ihre Allianzen, ihre Außenpolitik und ihre politischen Systeme entscheiden. Dagegen saß die Ländergruppe zwischen Tallinn und Tirana in der zweiten Klasse; sie verfügte nur über eine eingeschränkte Souveränität und hatte keine Sicherheit. Diese Teilung Europas wurde durch den kalten Krieg und den Kommunismus allenfalls verfestigt, nicht aber verursacht. Mit dem Streben der osteuropäischen Länder nach einem Beitritt zur EU und zur NATO geht es im Grunde also um die Überwindung dieser seit 200 Jahren bestehenden Teilung und den Wiederanschluß an die europäische Modernität.

Dementsprechend haben die neuen politischen Eliten in den Beitrittskandidaten Mittel- und Osteuropas nach 1989 dieses Motiv sehr stark durch die Formel „Rückkehr nach Europa" in den Vordergrund gestellt. In Polen wird das Streben nach NATO- und EU-Mitgliedschaft folglich als eine sehr viel größere Sache verstanden als der bloße Beitritt zu einer Organisation, nämlich als ein Anschluß an diejenigen Länder, die bisher die Schrittmacher in Europa waren. Dieses Verständnis, das in den politischen Eliten, den Parteien und der wissenschaftlichen Welt in Mittel- und Osteuropa viel stärker vorhanden ist als im Westen, macht deutlich, wie tief die Problematik der Osterweiterung der EU verwurzelt ist, und dies muß berücksichtigt werden, will man verstehen, wie dort mit der gesamten Problematik umgegangen wird.

2. Zur innenpolitischen Debatte über den EU-Beitritt

Welche Rolle spielt nun das Thema des EU-Beitritts in der innenpolitischen Debatte in diesen Ländern und in der Parteipolitik? Bei der Beantwortung dieser Frage werde ich mich auf die Länder beschränken, denen die größten Chancen eingeräumt werden, in der ersten Runde der Erweiterung vertreten zu sein, also auf Polen, die Tschechische Republik, Ungarn, möglicherweise Slowenien, vielleicht noch Estland. Im Fall der übrigen Länder, z.B. von Rumänien und Bulgarien, stellt sich die Situation deutlich anders dar. Für die erstgenannte Ländergruppe kann man generell sagen, daß es einen fast gesellschaftsübergreifenden Konsens in bezug auf die EU-Mitgliedschaft gibt. Natürlich bestehen Befürchtungen, es könne zu einer wachsenden Arbeitslosigkeit kommen. Die einzigen Gruppierungen jedoch, die eher bremsen und vielleicht sogar der EU mißtrauisch gegenüberstehen, sind derzeit die konservativen Parteien und nicht etwa die Postkommunisten, wie vielleicht das Vorurteil wäre. Im Gegenteil: Die Postkommunisten gehören zu jenen, die gemeinsamen mit den Liberalen sogar einen möglichst raschen Beitritt befürworten. Das stärkste Mißtrauen gegenüber der Integration im allgemeinen und der Politik, der Kommission sowie der Brüsseler Bürokratie im besonderen findet man also vor allem in den konservativen, meist aus den alten Dissidentenbewegungen hervorgegangenen Parteien. Diese Skepsis war zu Beginn der Transformation, also in den Jahren zwischen 1989 und 1991 dort noch nicht spürbar. Damals waren es vorwiegend die politisch „Rechten", die stürmisch vorpreschten. Die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

neuen Eliten und die postkommunistischen Parteien – wenn sie denn überhaupt etwas zu dem Thema sagten – äußerten sich dagegen eher zurückhaltend[2].

Es gibt bei alledem eine Gruppierung, die eine Sonderrolle einnimmt und die deshalb genannt werden sollte. Ein Teil der Parteien der rechten Mitte oder der wirtschaftspolitisch eher liberal orientierten Parteien vertritt eine durchaus britisch anmutende Position. Es handelt sich dabei über das gesamte Parteienspektrum gesehen zwar nur um eine kleine Minderheit; sie sollte dennoch nicht unterschätzt werden. Bei diesen konservativ-liberalen Parteien stößt die britische Position auf großes Wohlwollen – also Integration eher im Sinne einer Freihandelszone, aber nicht im Sinne einer Aufgabe nationaler Souveränität oder einer Vertiefung des bisher Erreichten. Diese Position ist bisweilen mit einem gewissen Mißtrauen gegenüber Deutschland gekoppelt, das nicht in Vergessenheit geraten darf. Da gerade Deutschland in der EU integrationsfreundliche Positionen besetzt, fallen solche integrationsskeptischen Argumente manchmal auf sehr fruchtbaren Boden – allerdings wie gesagt nur bei einer Minderheit des politischen Spektrums.

Was der Europadebatte in Mittel- und Osteuropa derzeit weitgehend fehlt, ist eine konkrete Diskussion über Kosten und Nutzen. So wird in Polen die Diskussion nach wie vor viel zu stark in Kategorien geführt: zum Beispiel wird seitens der Kirche die Frage nach der Verweltlichung der Gesellschaft gestellt, und dies durchaus in negativer Hinsicht, da sie durch den Beitritt zur EU eine Beschleunigung der ohnehin schon bestehenden Säkularisierung der Gesellschaft befürchtet. Manche Bischöfe schließen in ihre Kritik das gesamte Zeitalter der Aufklärung ein. Konkrete Folgen und Begleiterscheinungen der Beitrittsvorbereitungen finden dagegen nur wenig Beachtung. Daß zumindest zeitweilig Kosten in Gestalt höherer Arbeitslosigkeit entstehen werden, ist weiten Kreisen der Bevölkerung vollkommen klar. Daß demgegenüber der Nutzen langfristig viel größer sein wird und daß nicht allein wirtschaftliche, sondern auch sicherheitspolitische Vorteile zu erwarten sind, wird nicht genügend gegeneinander abgewogen. Dadurch werden Referenda über einen EU-Beitritt, die mit Sicherheit in der Mehrheit der Beitrittsländer stattfinden werden, nicht genügend vorbereitet. Vor diesem Hintergrund erscheint es mir durchaus plausibel, daß die relativ große Zustimmung, die der EU-Beitritt derzeit unter der Bevölkerung noch findet, abnehmen könnte in dem Maße, wie Arbeitslosigkeit und soziale Unsicherheit, wenn auch nur für eine gewisse Zeit, zunehmen. Um es auf den Punkt zu bringen: Ich kann mir zwar nicht vorstellen, daß ein wirkliches „Nein" zum EU-Beitritt zustande kommt. Man kann aber auch nicht davon ausgehen, daß es eine überwältigende Mehrheit dafür geben wird. Dazu müßte eigentlich die Debatte von den politischen Parteien und von den Regierungen noch viel intensiver vorbereitet werden.

2 Das bisher Gesagte trifft nicht auf den NATO-Beitritt zu. Dort ist im Grunde der Konsens noch weitaus übergreifender, und wenn es Mißtrauen gegenüber dem NATO-Beitritt gibt, dann findet man es eher bei den „Betonflügeln" der postkommunistischen Parteien, also der Sozialdemokraten, Sozialisten oder wie sich auch immer heute nennen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

3. Der Assoziierungsprozeß und seine Folgen

Die wesentlichen Charakteristika des Assoziierungsprozesses sollen an dieser Stelle nicht vollständig dargestellt werden; vielmehr werden drei Aspekte und deren Beurteilung in den Beitrittsländern herausgegriffen.

Als erstes ist auf den Handelsaspekt einzugehen. Hier beinhalten die Europa-Abkommen eine Asymmetrie zugunsten der Beitrittsländer, d.h. die EU baut ihre Handelsbarrieren schneller ab als die Länder Mittelosteuropas. Dies wird von Brüsseler Seite sehr gern betont, doch stellt sich die Situation aus der Sicht der Beitrittsländer komplizierter dar. Denn diese Asymmetrie besteht allenfalls de jure, während sich de facto Asymmetrie im Handel zu Lasten fast aller Beitrittsländer eingestellt hat, nämlich ein deutliches Außenhandelsdefizit gegenüber der EU. Wenn man die genannten Kernländer betrachtet, so macht der Außenhandelssaldo bereits etwa 10 bis 15 vH des Gesamthandelsvolumens aus. Freilich gilt es auch zu berücksichtigen, daß sich die Struktur der EU-Exporte nach Mittelosteuropa sehr stark verändert hat, von Konsumgütern zu Investitionsgütern, d.h. die EU-Länder verkaufen den Reformstaaten jene Instrumente, mit denen sie ihre Industrie modernisieren können, um so in Zukunft exportfähig zu werden.

Ein zweiter Punkt, der auf Skepsis stößt, sind die Transferleistungen im Rahmen des PHARE-Programms. Ein Großteil der Mittel floß in den ersten Jahren nicht den Reformstaaten zu, sondern auf die Konten westlicher Consultingunternehmen.

Ein dritter Punkt ist der „strukturierte Dialog" mit der EU, also die verschiedenen Foren, vom Europäischen Rat abwärts über die Ministerratsebene bis zur Beamtenebene. Hier sehen sich die Beitrittsstaaten am „Katzentisch", sie fühlen sich benachteiligt und dies zum Teil mit Berechtigung, da sich westliche Politiker zu wenig Zeit nehmen, um substanziell mit ihnen zu diskutieren. Der strukturierte Dialog läuft häufig ab wie ein briefing und wird nicht als wirklicher Dialog empfunden. Dies mag auf der westeuropäischen Seiten strukturelle, politische und sicherlich auch juristische Gründe haben. Aber die Tatsache, daß die Osteuropäer nicht einmal bei der Amsterdamer Regierungskonferenz als Beobachter am Tisch sitzen, wird häufig als Beleg angeführt, wie egoistisch die Westeuropäer sich verhalten und wie wenig ihnen tatsächlich an einem partnerschaftlichen Verhältnis liegt. Dies trägt keineswegs zu einer Verbesserung der Stimmung bei.

Gleichwohl hindert sie die Tatsache, daß die Beitrittsländer nicht bei der Regierungskonferenz am Tisch sitzen, im Grunde genommen nicht daran, daß ihre Wissenschaftler und Parteipolitiker ihre Meinung über die Zukunft des Integrationsprozesses äußern. In öffentlichen Debatten wird indes nie klargestellt, welche Art von Europa diese Länder haben wollen, welche EU sie sich für das Jahr 2005 und 2010 vorstellen. Dies ist eine Debatte, die sicher nicht von einer breiten Öffentlichkeit getragen werden kann. Aber unter den Wissenschaftlern, die sich Tag für Tag mit der europäischen Integration beschäftigen, wird im Grunde stets der Status quo diskutiert, kaum aber die Vorbereitungen des Beitritts und erst recht nicht die Zeit nach dem Beitritt. Hier fehlt eine zukunftsorientierten Debatte, wie sie in der EU selbst jeden Tag in den Medien stattfindet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4. Die Vorbereitung auf den Beitritt

Was die Vorbereitung auf den EU-Beitritt betrifft, so befinden sich die politischen Eliten, die ihre Länder in die EU führen möchten, in einem besonderen Zwiespalt. Einerseits verfolgt man das Ziel, der EU so schnell wie möglich beizutreten, andererseits betonen dieselben Leute stets die Schmerzhaftigkeit des Anpassungsprozesses und die Schwierigkeiten z.B. bei der Angleichung von etwa 14 000 (im Falle Polens) Regeln, Gesetzen und Vorschriften, die erforderlich ist, um auf den Stand des bisher in der EU Erreichten zu gelangen. Dies ist ein offensichtlicher Widerspruch: Entweder man möchte so schnell wie möglich Mitglied werden, oder man gibt offen und ehrlich zu, daß man noch eine gewisse Zeit für die Rechtsangleichung und andere wichtige Vorbereitungsschritte benötigt.

Politische Mitgliedschaft, aber Übergangszeiten in mehreren Bereichen – so könnte das Modell der Osterweiterung aussehen. Spanien und Portugal wurden ebenfalls Übergangszeiten eingeräumt, die spanische Landwirtschaft ist erst Anfang der neunziger Jahre, konkret 1993/94 aus dieser Übergangsphase entlassen worden. Im Fall der Beitrittsländer Mittel- und Osteuropas müßten solche Übergangszeiten noch reichlicher bemessen werden, befindet sich die EU doch in der Phase „nach Maastricht", d.h. es ist eine weitere Vertiefung der Integration erfolgt und wird noch in der aktuellen Regierungskonferenz erfolgen. Daher werden Übergangsregelungen auch weitaus mehr Bereiche betreffen als im Falle von Spanien und Portugal. Salopp ausgedrückt: Vieles läuft auf eine „Mitgliedschaft light" hinaus. Und damit wird ein früher Beitrittszeitpunkt zwar etwas realistischer, aber es wird kein Beitritt im Sinne einer vollen Mitgliedschaft sein, wie sie die 15 Mitgliedstaaten praktizieren.

Ein zweites Dilemma ergibt sich für die Wirtschaftspolitik. Damit die Beitrittsländer in der Lage sein werden, dem Wettbewerbsdruck des EU-Binnenmarktes standzuhalten, ist eine durchgreifende industrielle und wirtschaftliche Modernisierung erforderlich. Die Rede ist hier bewußt von Modernisierung und nicht von Privatisierung, denn Modernisierung ist das eigentliche Problem; auch viele westeuropäische Länder wie Österreich oder Frankreich haben einen sehr hohen Staatsanteil an der Wirtschaft, ohne daß diese deshalb schlecht funktioniert. Diese Modernisierung wird kurzfristig Arbeitsplätze kosten, was schmerzhaft ist. Jedoch wollen die Eliten in diesen Ländern gerade den Anschluß an die europäische Modernität herstellen. Die Beitrittsvorbereitung beinhaltet somit genau das, was die Eliten in ihren Ländern ohnehin durchsetzen wollen. Sie sind aber mit einem Wandel verbunden, der in jedem konkreten Fall schmerzhaft ist, zumindest schwierig durchzusetzen und mit starken Widerständen behaftet.

Auf welche Art von EU sollen sich die Beitrittsländer denn nun vorbereiten? Eine in Polen sehr beliebte Metapher dafür ist das Beispiel von der Ente, die fliegt, und dem Jäger, der versucht, sie abzuschießen. Das Problem ist, daß die Ente nicht nur jede Sekunde ihre Flughöhe und ihre Flugrichtung, sondern auch ihre Geschwindigkeit ändert. Selbst mit dem besten Vorhaltewinkel kann der Jäger sie daher nicht treffen. Ebensowenig kann man vorhersagen, wie die EU im Jahre 2003, wenn man dies als mögliches Beitrittsjahr unterstellt, aussehen wird. Dies ist zwar kein überzeugendes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Argument dafür, heute bestimmte Modernisierungsschritte zurückzustellen. Von den politischen Eliten erfährt man jedoch immer wieder, daß sie diese und jene Reform nicht durchführen könnten, weil sie nicht wüßten, wo das alles hinführe. Niemand zwingt den Ländern einen Zeitplan auf. Deshalb sollte offener über die Schwierigkeiten gesprochen werden, die EU-Standards herzustellen. Daher gibt es wohl nur diese Alternative: entweder erfolgt der Beitritt in absehbarer Zeit, ist dann aber weniger intensiv, oder er erfolgt erst in der zweiten Hälfte des kommenden Jahrzehnts; dann aber werden die Neu-Mitglieder in der Lage sein, sich zügig in die EU zu integrieren, und die Übergangszeiten werden kurz sein.

5. Die künftige Rolle Mittelosteuropas im Integrationsprozeß

Was für eine Art von Partnern werden die mittel- und osteuropäischen Staaten im künftigen Integrationsprozeß sein? Die Antwort auf diese Frage hängt von sehr vielen Faktoren ab, u.a. von der generellen politischen Entwicklung in Europa und besonders stark davon, wie die NATO-Osterweiterung verläuft. So dürfte z.B. in Polen, sollte es tatsächlich zum 4. April 1999 NATO-Mitglied werden, bei einigen politischen Kräften der Enthusiasmus für die EU sehr stark abnehmen, wenn auch nicht verschwinden. Da man dann das Gefühl haben wird, sicherheitspolitisch „im Klub" zu sein, wird die Neigung zunehmen, den „Bürokraten in Brüssel" Verhandlungshärte zu zeigen. Das wird den gesamten Prozeß natürlich nicht umkehren, es wird aber ein neues Element sein.

Gewichtigen Einfluß auf einzelne Länder in Europa werden natürlich Rußland und Deutschland ausüben. Gerade Deutschland spielt aufgrund der rapide wachsenden Intensität seiner Beziehungen zu den direkten Nachbarn im Osten eine nicht zu unterschätzende Rolle. Allerdings kann man auch davon ausgehen, daß Großbritannien, wie ausgeführt, zumindest vorläufig bei einigen konservativen liberalen Politikern in Mittel- und Osteuropa mit seiner Vision einer Freihandelszone und eines „zurück zum Nationalstaat" Erfolg haben wird. Allerdings ist fraglich, ob sich solche Tendenzen mittel- und langfristig halten können, nicht zuletzt deswegen, weil natürlich Deutschland mit Mitteln der Diplomatie wie auch durch seine politischen Stiftungen und seine starken wirtschaftlichen Beziehungen seine Integrationsperspektive stark propagiert. Dies gilt um so mehr, als durch einen Generationswechsel die Ängste vor Deutschland abnehmen und sich ein eher rationales Herangehen an die Frage der Beziehung zu Deutschland durchsetzt, wonach Deutschland primär als Weg in die westliche Organisation gesehen wird.

Die wirtschaftliche Entwicklung wird natürlich ebenfalls einen großen Einfluß auf die Rolle Osteuropas im Integrationsprozeß haben, da an ihr deutlich wird, welchen Nutzen die Mitgliedschaft bringt. Bezüglich der wirtschaftspolitischen Orientierung der EU konkurrieren in den Beitrittsländern derzeit noch zwei Deutungen. Auf der einen Seite stehen Vertreter einer starken Deregulierung, die sich insbesondere unter Liberalen in der politischen Mitte finden, die sagen, „im Grunde sind wir viel schlauer als die Eurokraten". Die Eurokraten sind dieser Einschätzung nach rückständig, sie haben das 21. Jahrhundert „verschlafen", sind protektionistisch, dirigistisch, wollen also ständig in die Wirtschaft eingreifen, indem sie Industriepolitik betreiben. Es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erfolgt also durchaus eine Gleichsetzung von eher planwirtschaftlichen Elementen der europäischen Integration und dem Sozialismus in den 40 Jahren nach dem Krieg. Unter denen, die diese Auffassung vertreten, ist denn auch die Meinung verbreitet, man solle besser direkt mit Ländern wie Taiwan und Korea in Verbindung treten, um mit diesen gute Geschäfte zu machen. Daneben findet man in den Beitrittsländern eine entgegengesetzte Perspektive – und zwar nicht nur bei den Postkommunisten. So vertritt auch die polnische Rechte ein wirtschaftlich linkes, antimarktwirtschaftliches Programm und mithin eine Linie, die klar auf der Seite der Interventionisten in Brüssel steht. Wenn also etwa im Jahr 2005 die heutige Solidarnosc-Gewerkschaft einen Kommissar stellen sollte, dann dürfte dieser für eine Industriepolitik eintreten und großzügig bemessene Hilfen genehmigen, die es den einzelnen Regierungen erlauben, ihre nationalen Industrien zu subventionieren.

Diese beiden Richtungen konkurrieren derzeit miteinander, und man kann nicht vorhersagen, welche sich behaupten wird. Allenfalls erscheint plausibel, daß sich im ersten Jahrzehnt nach 2000 eher die liberale Richtung durchsetzen wird, die auf Deregulierung und Flexibilität setzt. Außerdem ist durchaus vorstellbar, daß die Beitrittsländer der ersten Runde eine neue Kombination in der Europapolitik ermöglichen werden – und zwar eine politisch starke Integration, durchaus auch mit Mehrheitsabstimmung im Rat und einer starken Verteidigungskomponente in der europäischen Integration[3].

6. Das Interesse Westeuropas an der EU-Erweiterung

Welches Interesse hat die EU selbst an der Osterweiterung? An erster Stelle muß man wohl das sicherheitspolitische Interesse nennen. Die eingangs erwähnte Zweiteilung Europas, das Zweiklassensystem der europäischen Sicherheit, hat in den letzten 200 Jahren immer wieder zu bewaffneten Konflikten geführt. Die dahinter stehende Großmachtpolitik, der Kampf um Interessensphären und Einflußzonen, wird erst dann zu Ende gehen, wenn Europa, zumindest bis zu den Grenzen der heutigen GUS, eine Einklassengesellschaft geworden ist, und dies ist allein durch die Mitgliedschaft Mittel- und Osteuropas sowohl in der NATO als auch in der EU vorstellbar. Wirtschaftlich eröffnen sich neue Marktchancen; die Tatsache, daß Polen, die Tschechische Republik und die Slowakei zumindest für eine gewisse Zeit noch Niedriglohnländer sein werden, kann durchaus zum Vorteil für beide Seiten werden. Es kann die Konkurrenzfähigkeit im Wettbewerb mit den Ländern in Nordamerika und Südostasien stärken und gleichzeitig einen Transfer von Kapital und know how in die Beitrittsländer zur Folge haben. Schließlich muß vor einer Osterweiterung eine Reihe von Voraussetzungen geschaffen werden, z.B. die Reform der EU, die Frage der europäischen Sicherheit im Bereich von NATO und KSZE muß geklärt sein. Alles in allen bedeutet dies die größte Herausforderung seit Beginn des europäischen Integrationsprozesses, und für solche Herausforderungen sollte man manchmal sehr dankbar sein. Stellen wir uns einmal vor, der Status quo ante würde weiter andauern, wie langweilig

3 Die WEU würde dann im Namen der EU und auf Kommando oder Bitte des Europäischen Rats bewaffnete Einsätze durchführen, im Rahmen der europäischen Integration. Es entstünde eine gemeinsame Verteidigungspolitik.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– nicht nur im spielerischen Sinne langweilig – wäre heute die Welt! Ich glaube, die Verknöcherung unserer Gesellschaft wäre noch viel stärker, als sie es ohnehin ist. So haben wir die Chance, mit neuen Ideen anzufangen und gleichzeitig die Visionen der Gründerväter der europäischen Integration richtig umzusetzen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Osterweiterung der Europäischen Union aus der Sicht Brüssels

Von Wim G. van Velzen

Die Erweiterung der EU um die mittel- und osteuropäischen Staaten ist eine Aufgabe, die im engen Zusammenhang mit der Bewältigung von zwei anderen Aufgaben zu sehen ist: nämlich der Vollendung der Wirtschafts- und Währungsunion sowie dem Abschluß der laufenden Regierungskonferenz über die Reform der Institutionen der EU. Alle drei Aufgaben stehen im Zentrum der sechsmonatigen Ratspräsidentschaft, die die Niederlande am 1. Januar 1997 angetreten hat und die mit dem Gipfel der Staats- und Regierungschefs am 16. und 17. Juni 1997 in Amsterdam ihren Höhepunkt und Abschluß finden wird.

Was die Regierungskonferenz über die Reform der EU anbetrifft, so ist deren Hauptziel, die Arbeit der Institutionen der Union klarer und effizienter zu machen. Denn nur ein verständlicheres Europa wird weiterhin die Zustimmung der Bürger finden; genauso wie auch nur ein gestärktes Europa die Erweiterung verkraften kann.

In diesem Zusammenhang ist auch die zweite Aufgabe der niederländischen Ratspräsidentschaft zu sehen: die Vorbereitung der Wirtschafts- und Währungsunion, d.h. konkret: die Einführung des Euro am 1. Januar 1999. Dabei ist völlig klar, daß auch die Niederländer sehr daran interessiert sind, daß die neue europäische Währung genauso hart sein wird wie der Gulden und die D-Mark. Die jüngsten Äußerungen des niederländischen Finanzministers, Gerrit Zalm, über die Notwendigkeit eines begrenzten Teilnehmerkreises beim Start der Währungsunion beweisen dies. Beruhigend dürfte auch die Tatsache wirken, daß zum Nachfolger des derzeitigen Präsidenten des Europäischen Währungsinstituts in Frankfurt, Alexandre Lamfallussy, der derzeitige niederländische Zentralbankchef, Wim Duisenberg, ernannt wurde. Dieser besitzt übrigens auch – und damit verrate ich kein Geheimnis – die besten Aussichten, Präsident der künftigen Europäischen Zentralbank zu werden. Dabei wird er – und auch das ist kein Geheimnis – vor allem von der deutschen Regierung und dem Präsidenten der Bundesbank, Hans Tietmeyer, unterstützt. Alles Gründe also, um der Einführung des Euro gelassen und zuversichtlich entgegenzublicken!

Damit dürften auch die Chancen für die erfolgreiche Bewältigung der dritten Herausforderung der EU, nämlich der Erweiterung, weiter steigen. Auch hier gibt es allerdings zahlreiche Ängste und Befürchtungen. So erwarten die einen von der Erweiterung die Überschwemmung der EU durch billige Agrarprodukte. Die anderen wiederum

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

befürchten die Abwanderung von Tausenden von Arbeitsplätzen in die Billiglohnländer jenseits von Oder und Böhmischem Wald. Der Steuerzahler schließlich – und hier insbesondere der deutsche – sieht schon wieder Milliarden von D-Mark in einem dunklen Loch, womöglich noch größer als das der neuen deutschen Bundesländer, verschwinden.

Erlauben Sie mir bitte, angesichts dieser Befürchtungen zunächst einmal daran zu erinnern, daß die Wiedervereinigung Gesamteuropas – und darum geht es bei der Erweiterung – eine ähnliche moralische Verpflichtung ist, wie es die deutsche Wiedervereinigung war. Genauso wie die Thüringer, Sachsen und Mecklenburger nichts dafür konnten, daß sie bei der Teilung Deutschlands auf der falschen Seite landeten und stellvertretend für Gesamtdeutschland bluten mußten, genauso fanden sich die Ungarn, Polen, Tschechen und noch schlimmer die baltischen Staaten durch den Kommunismus von Resteuropa abgeschnitten und mußten, stellvertretend für uns, Schreckliches durchmachen. Ähnlich wie für die Deutschen bei ihrer Wiedervereinigung, so erwächst daher auch für uns Europäer aus der europäischen Wiedervereinigung die Verpflichtung, den Menschen im Osten bei ihrer Wiedereingliederung in die europäische Völkerfamilie zu helfen. Sicherlich wird das große und ganze Europa nicht zum Nulltarif zu haben sein. Doch die historische Chance, die der Fall der Mauer brachte, ist zu groß, um sie nun kleinmütig zu verspielen und diese Staaten lateinamerikanischen Zuständen auszuliefern.

Auf der anderen Seite zeigen die Oststaaten, daß sie sich bereits vorzüglich selbst helfen können. Wer hätte vor ein paar Jahren gedacht, daß z.B. ein Land wie Estland, das noch vor sieben Jahren im sowjetischen Völkergefängnis saß, heute in der Spitzengruppe der osteuropäischen Reformstaaten liegt? Wer hätte davon zu träumen gewagt, daß das alte graue Prag der kommunistischen Zeit binnen kurzem seine ganze kaiserliche Pracht wiedererlangt? Selbst – und gerade – Polen erlebt derzeit einen wirtschaftlichen Aufschwung, der alle alten Schablonen von diesem Land verblassen und vergessen läßt.

Gleichwohl ist noch immer immens viel zu tun. Die EU hat mit ihren Hilfsprogrammen PHARE und TACIS bereits einiges geleistet. Im Rahmen der Heranführungsstrategie sind außerdem mit allen Beitrittskandidaten Assoziierungsabkommen geschlossen worden, die alle politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Bereiche dieser Staaten auf den Beitritt vorbereiten. Weitaus wichtiger als diese Hilfen zur Anpassung der Strukturen und zur Harmonisierung der Normen erweist sich jedoch die Hilfe zum Aufbau einer sich selbst tragenden und verantwortenden Bürgergesellschaft, einer „civil society". Hier, bei den bürgerlichen Werten, wie der Übernahme von Verantwortung, des Zeigens von Initiative und der Herausbildung von eigenständigem Denken, hat die kommunistische Diktatur mit ihrer Bevormundung den vielleicht größten und nachhaltigsten Schaden hinterlassen.

Deshalb sind die europäischen Christdemokraten unter meiner Führung in diesem Bereich bereits vor einigen Jahren besonders aktiv geworden. Allein schon die Existenz der Europäischen Union Christlicher Demokraten (EUCD) als Zusammenschluß aller europäischen christlich-demokratischen Parteien, einschließlich z.B. der Christlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bewegung der Slowakei, des Ungarischen Demokratischen Forums oder der Estnischen Vaterlandsunion, beweist dies. Wir haben aber noch mehr getan. Wir haben nämlich in Budapest ein Institut gegründet – das Robert Schumann Institut –, dessen allgemeine und ausschließliche Aufgabe darin besteht, im Prozeß des gesellschaftlichen und mentalen Wandels im Osten Europas aktiv mitzuwirken und dabei die christlich-demokratischen Elemente verstärkt zur Geltung zu bringen. Das wir damit zunehmend Erfolg haben, sehen Sie aus den jüngsten Wahlsiegen und Regierungsübernahmen durch Christdemokraten und Konservative in Rumänien und Litauen. Auch der Fall der exkommunistischen Regierung in Bulgarien und ihre Ablösung durch die stark christlich-demokratisch geprägte Opposition scheinen nur noch eine Frage der Zeit. Selbst in diesem Kreis hier sehe ich einen erfolgreich Absolventen unseres Instituts.

Das alles reicht jedoch noch nicht. Erst die Aufnahme aller Reformstaaten in die EU wird den Umstrukturierungsprozeß endgültig absichern und die Eigenständigkeit dieser Länder ein- und für allemal sicherstellen. Daher ist geplant, sechs Monate nach Abschluß der erwähnten Regierungskonferenz zur Reform der EU mit allen erklärten Beitrittskandidaten gleichzeitig die Beitrittsverhandlungen zu beginnen. Dabei geht es um folgende Staaten: Polen, Ungarn, Tschechische Republik, Slowakei, Slowenien, Rumänien, Bulgarien, Litauen, Lettland und Estland.

Angesichts des unterschiedlichen Reformstands dieser Staaten ist es jedoch bereits jetzt völlig klar, daß nicht alle zusammen und zu gleicher Zeit in die EU aufgenommen werden können. Auf Grundlage der Gutachten der Europäischen Kommission wird es daher schnell nach dem gemeinsamen Beginn der Verhandlungen Anfang 1998 zu einer Differenzierung kommen. Nur die Spitzengruppe der Reformstaaten wird mit substantiellen Verhandlungen rechnen können. Zu dieser Spitzengruppe dürfen mit großer Wahrscheinlichkeit folgende Staaten gezählt werden: Polen, Ungarn und die Tschechische Republik; auch Slowenien könnte dazugehören. Hinsichtlich Estland scheinen sich die Chancen dieses, in jeder Hinsicht überaus erfolgreichen baltischen Staates seit dem jüngsten Besuch von Kanzler Kohl in Moskau grundlegend verbessert zu haben.

Das bedeutet nun jedoch nicht, das diese Spitzengruppe etwa noch in diesem Jahrhundert Mitglied der EU werden könnte. Wenn überhaupt, dann wird sich ihr Beitritt wohl erst im Laufe des kommenden Jahrzehnts vollziehen. Und selbst das heißt kaum, daß diese Staaten dann z.B. sofort Mitglied der Währungsunion werden können. Worauf wir uns also einstellen müssen, ist ein Europa der konzentrischen Kreise. Eines nicht allzu fernen Tages werden also – wie ich hoffe – alle europäischen Staaten in einem gemeinsamen Markt vereinigt sein. Eine schon etwas kleinere Gruppe wird eine gemeinsame Außen- und Sicherheitspolitik betreiben. Und nur ein sehr enger Kreis wird zusätzlich bereits eine gemeinsame Währung besitzen. Die staatsmännische Kunst bei diesem Gebilde wird darin bestehen, die notwendige Flexibilität aufrechtzuerhalten, so daß die Staaten, die mit der Integration schneller voranschreiten wollen, dies tun können und trotzdem die anderen nicht den Anschluß verlieren und aus dem Gesamtprozeß herausfallen.

Die entscheidenden Voraussetzungen hierfür müssen auf der derzeit laufenden Regierungskonferenz über die Reform der Institutionen der EU geschaffen werden. Nur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wenn die EU aus der Reform gestärkt hervorgeht und die Einführung des Euro termingerecht gelingt, wird sie die Erweiterung verkraften und die mit ihr verbundenen weiteren Herausforderungen meistern können. Wer also den Euro nicht will, spricht sich bewußt oder unbewußt auch gegen die Erweiterung aus. Das ist, was wir im Eurojargon die Interdependenz zwischen Vertiefung und Erweiterung der EU nennen.

Aus diesem Grund – und damit komme ich zum Schluß meiner Ausführungen – kann es für uns Christdemokraten auch gar keine Wahl zwischen dem einen oder dem anderen geben. Denn nur rasche Vertiefung und zügige Erweiterung geben uns Europäern die Chance, in der anhebenden Globalisierung bis zu jener Größenordnung vorzustoßen, der es in Zukunft bedarf, um als eigene Kultur zu überleben und als Subjekt auf die Bühne der Weltgeschichte zurückzukehren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auswirkung des EU-Beitritts zentralosteuropäischer Transformationsländer auf die Erzeugung und den Handel mit sensitiven Warenarten[1]

Von Jana Sereghyova

Der Umstand, daß die Transformationsländer als bedeutende Erzeuger „sensitiver" Warenarten galten, hat bereits Anfang der neunziger Jahre stark die Überlegungen zu den Möglichkeiten ihrer Assoziierung mit der EU beeinflußt. Die Angst vor einem „Überschwemmen" der Märkte der EU-Staaten mit solchen Erzeugnissen zentralosteuropäischer Herkunft hatte nicht nur großen Einfluß auf die in den Europa-Abkommen vorgesehenen handelspolitischen Maßnahmen, sondern auch auf die Geschwindigkeit, mit der die Liberalisierung der Importe dieser Produkte in die EU vonstatten ging. Wie im folgenden dargelegt wird, haben Bemühungen, diese Importe trotz vorgesehener Liberalisierung zu drosseln, die Geduld der Vertragspartner oft stark in Anspruch genommen und letztlich häufig bittere Gefühle bei den Betrieben in den assoziierten Transformationsländern hinterlassen.

Noch immer stehen die erwähnten Befürchtungen im Vordergrund der Diskussionen über die Osterweiterung der EU. Sie werden diesen Prozeß sicherlich nicht verhindern, denn dessen politische und ökonomische Notwendigkeit wie auch dessen Vorteilhaftigkeit sind allseitig anerkannt. Sie könnten ihn jedoch verzögern und zu Fehlorientierungen bei den bereits in Kürze einzuleitenden Vorbereitungsmaßnahmen der betroffenen Betriebe führen. Der vorliegende Beitrag stellt daher einen Versuch dar,

- die Dimension der Bedrohung zu klären, welche durch die Osterweiterung der EU für die Produzenten sensitiver Waren entstehen könnte;
- die Erfahrungen, die in letzten Jahren mit dem Abbau und der Neuerrichtung von Handelsbarrieren bei diesen Warenarten gemacht wurden, zu schildern;
- die Probleme zu beschreiben, welche durch das Beibehalten defensiver Handelsstrategien in diesen Branchen in Ost und West hervorgerufen werden können;
- alternative zukunftsgerichtete und integrationskonforme Entwicklungs-, Kooperations- und Handelsstrategien für diese Branchen und Betriebe zur Diskussion zu stellen.

1 Der Beitrag stellt Ergebnisse des Projekts 402/97/0007 vor, das aus Mitteln der Grant-Agentur der Tschechischen Republik gefördert wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1. Die Bedrohung sensitiver Branchen[2] durch die Liberalisierung der Importe aus den assoziierten zentralosteuropäischen Staaten (ZOES)

Bereits zu der Zeit, als die Assoziierungsabkommen mit den Visegrad-Staaten noch in der Diskussion waren, wurden die Konsequenzen einer Liberalisierung des Importes der dort erzeugten sensitiven Produkte für die Produzenten entsprechender Güter in der EU kritisch analysiert. Eine dieser Untersuchungen wies darauf hin, daß der Anteil der Einfuhren solcher Produkte aus zentralosteuropäischen Ländern Anfang der neunziger Jahre nur einen sehr geringen Anteil an den Importen dieser Produkte insgesamt ausmachten[3]. Bei Agrar- und Textilprodukten lag ihr Anteil meist unter oder allenfalls knapp über 1 vH, im Falle von Eisen und Stahl je nach EU-Land zwischen 1,8 vH und knapp über 5 vH (vgl. Tabelle 1).

Ferner ist in Betracht zu ziehen, daß die Importe solcher Waren wiederum nur einen Bruchteil der entsprechenden einheimischen Erzeugung in den einzelnen EU-Staaten ausmachen. Somit liegt der Anteil der Einfuhren aus ZOES am Gesamtverbrauch in der EU meist noch sehr viel niedriger, schätzungsweise zwischen 0,01 vH und 0,5 vH. Es ist wohl nicht erforderlich nachzuweisen, daß solch ein Marktanteil keinerlei „Bedrohung" von Erzeugern in der EU darstellt. Dennoch wurde in den Europa-Abkommen[4] die Liberalisierung der Importe dieser Produkte weitgehend eingeschränkt oder auf spätere Jahre verschoben. Und nicht einmal in dieser bescheidenen Form wurde die Marktöffnung von allen EU-Staaten vollständig akzeptiert; manche haben ihre Vorbehalte in entsprechenden Protokollen zum Ausdruck gebracht und entsprechende Importregulierungen beibehalten[5].

2. Konsequenzen der selektiven Liberalisierung der Importe für die assoziierten Transformationsländer

In den ersten Jahren der Laufzeit der Europa-Abkommen wurden seitens der EU die Importbarrieren hauptsächlich für solche Produkte zentralosteuropäischer Herkunft

2 Agrarprodukte und Nahrungsmittel bleiben im folgenden unbeachtet, obwohl sie zu den sensitiven Warenarten gehören; zu dieser Problematik vgl. die Beiträge von Varga und Banse in diesem Band.

3 Vgl. R.J. Langhammer, Die Assoziierungsabkommen mit der CSFR, Polen und Ungarn; wegweisend oder abweisend? (Kieler Diskussionsbeiträge, Nr. 182.) Kiel 1992.

4 Assoziierungsabkommen sind 1991 zwischen der EU und der ehemaligen Tschechoslowakei, Polen und Ungarn und 1993 mit der Tschechischen und der Slowakischen Republik abgeschlossen worden. Darin wurde die Harmonisierung der sich dort entwickelnden ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen mit jenen der EU vorgesehen. Auch wurden Maßnahmen und Hilfeleistungen der EU, welche auf die Beschleunigung der Transformation zielten, spezifiziert. Ein wichtiger Teil davon bezog sich auf die Liberalisierung des Handels mit den EU-Staaten. Da die Öffnung westeuropäischer Märkte nach dem Zusammenbruch des COMECON für die Transformation der assoziierten Länder von größter Bedeutung war, ist das Kapitel der Europa-Abkommen zu „Handel und handelsbezogenen Angelegenheiten" bereits im Jahre 1992 – also bevor die Abkommen von den Parlamenten der beteiligten Staaten ratifiziert wurden – in Kraft getreten. Die Realisation der anderen Maßnahmen wurde nach der Ratifizierung in den Parlamenten aller EU-Staaten, welche zumeist erst 1995 erfolgte, eingeleitet. Über die Liberalisierung des Handels gibt es eine ausführliche Literatur; eine Analyse der neueren Maßnahmen kann erst nach einigen Jahren „Laufzeit" erfolgen.

5 Es handelt sich hauptsächlich um Importbeschränkungen bei Bekleidung und Textilien in Spanien und Portugal.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Anteil zentraleuropäischer Transformationsländer am Import sensitiver Waren in ausgewählten EU-Staaten

1988 und 1990; in vH

Importland	Jahr	Agrarprodukte	Textilien und Bekleidung	Eisen und Stahl
		Tschechoslowakei		
EU	1988	0,4	1,0	3,3
	1990	0,5	1,0	3,9
Deutschland	1988	1,0	1,4	4,6
	1990	1,3	1,3	5,0
Frankreich	1988	0,1	0,7	4,3
	1990	0,1	0,6	5,1
Italien	1988	0,6	0,8	3,1
	1990	0,7	0,8	3,6
Großbritannien	1988	0,1	0,5	1,2
	1990	0,1	0,5	1,8
		Polen		
EU	1988	1,6	1,4	1,7
	1990	2,6	1,9	3,0
Deutschland	1988	3,2	2,0	2,6
	1990	4,8	2,9	4,4
Frankreich	1988	1,2	0,8	0,5
	1990	1,7	1,0	1,6
Italien	1988	2,9	0,7	0,3
	1990	4,8	0,8	1,7
Großbritannien	1988	0,5	0,8	3,3
	1990	0,9	0,7	3,5
		Ungarn		
EU	1988	1,4	1,3	1,4
	1990	1,6	1,4	1,9
Deutschland	1988	2,5	1,9	2,0
	1990	3,1	2,2	2,9
Frankreich	1988	1,2	1,1	0,2
	1990	1,1	1,1	0,3
Italien	1988	3,8	1,0	2,5
	1990	4,2	1,1	2,6
Großbritannien	1988	0,4	0,5	0,9
	1990	0,3	0,4	0,9

Eigene Berechnungen nach Angaben in R.J. Langhammer.

abgeschafft, die auf EU-Märkten noch nicht konkurrenzfähig waren[6], während die Importe jener Produkte, die guten Absatz gefunden hätten, weiterhin strikt limitiert

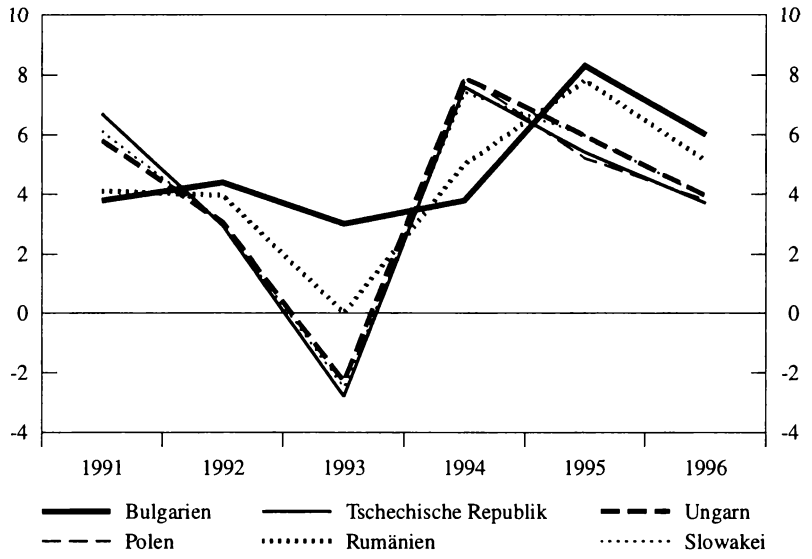
6 Auf die Gründe der mangelnden Konkurrenzfähigkeit kann hier nicht weiter eingegangen werden; zu betonen ist, daß mangelhafte Qualität nicht der einzige Grund war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Importe der OECD aus den ZOES

1991 bis 1996; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH



Eigene Berechnungen nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II], Economic Survey of Europe in 1995–1996. Genf 1996.

waren. Das Ausmaß dieser selektiven Liberalisierung wurde in verschiedenen Analysen recht unterschiedlich bewertet. Dabei gab es einige offensichtliche Fehlbewertungen, die zumeist auf methodischen Fehlern beruhten, auf die nicht näher eingegangen werden soll. Die hier vorgestellten Rechnungen führen jedenfalls zu ähnlichen Erkenntnissen wie eine Analyse der Vereinten Nationen[7]: Infolge des hohen Anteils sensitiver Produkte am Exportsortiment einzelner der assoziierten ZOES waren im Jahre 1994 – also nach zweijähriger Laufzeit der Europa-Abkommen – die Perspektiven für 45 bis 55 vH ihrer Lieferungen in die EU noch immer durch handelspolitische Maßnahmen beeinträchtigt.

Handelspolitische Maßnahmen waren jedoch bei weitem nicht der einzige Grund, weshalb es seit 1995 zu einem starken Rückgang des Wachstums der Exporte der ZOES in die EU kam. Dazu beigetragen hat sicherlich auch die in diesem Jahre einsetzende Konjunkturschwäche in der EU, zumal die Exporte der ZOES nach dem Westen eine außergewöhnliche Konjunktursensibilität aufweisen (vgl. Schaubild 1). Gleichwohl ist die Exportverlangsamung hauptsächlich dem Umstand zuzuschreiben, daß der

7 Vgl. United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [I], „Economic Bulletin for Europe", Genf, vol. 47 (1994).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Anteil ausgewählter Regionen am Außenhandel einzelner ZOES

1989 bzw. 1992 und 1994; in vH

	Europäische Union			Ehemalige COMECON-Staaten			Übrige		
	1989	1992	1994	1989	1992	1994	1989	1992	1994
Tschechische Republik[1]									
Export	–	52,8	52,7	–	18,3	15,9	–	28,9	31,4
Import	–	47,3	50,3	–	23,1	16,4	–	29,6	33,3
Slowakische Republik									
Export	–	41,7	46,4	–	29,7	27,5	–	28,6	26,1
Import	–	34,5	37,3	–	41,3	36,3	–	24,2	26,4
Ungarn									
Export	27,1	–	51,0	39,8	–	12,6	33,1	–	36,4
Import	29,1	–	45,4	39,7	–	21,2	31,2	–	33,4
Polen									
Export	32,1	–	62,7	35,1	–	14,6	32,8	–	22,7
Import	33,5	–	57,5	32,7	–	14,4	32,8	–	28,1

Eigene Berechnungen nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II], versch. Jgg. – [1]Ausschließlich Handel zwischen der Tschechischen und der Slowakischen Republik.

vorgesehene Abbau der handelspolitischen Barrieren nicht immer programmgemäß verlief oder die abgebauten tarifären Handelshemmnisse umgehend durch nichttarifäre ersetzt wurden.

Ein geradezu klassisches Beispiel hierfür stellt der Bereich Eisen und Stahl dar. Die bestehenden Importquoten wurden seitens der EU zwar vorerst – ganz im Sinne der Europa-Abkommen – abgeschafft. Wenige Wochen später wurde jedoch ein Antidumpingverfahren gegen polnische und tschechoslowakische Eisen- und Stahlexporteure eingeleitet, das sich fast ein Jahr hinzog und letztlich als völlig unbegründet erwies. Solange das Verfahren lief, waren jedoch sämtliche Lieferungen der betreffenden Waren in die EU de facto unmöglich, denn kein Abnehmer würde das Risiko einer nachträglichen Zahlung von Antidumpingzöllen eingehen. Nachdem die Antidumpingklage als unbegründet abgewiesen war, wurde jedoch nicht mit der Liberalisierung der Importe fortgefahren, sondern es wurden wieder Importquoten eingeführt, mit dem Hinweis, daß ansonsten die Lieferungen der assoziierten Länder den westeuropäischen Stahlmarkt gefährden könnten. Es wurde dabei auf die Verdopplung der Importe von Eisen und Stahl aus diesen Ländern hingewiesen, was sich im übrigen letztlich als ein Fehlbefund erwies[8]. Trotzdem sind entsprechen-

8 Viele Lieferungen, die weder aus Polen noch aus der ehemaligen Tschechoslowakei stammten – was sich anhand des Sortiment und der Qualität belegen läßt –, wurden von westeuropäischen Zwischenhändlern als Lieferungen zentralosteuropäischer Herkunft deklariert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Anteil der ZOES an den Importen der EU von „sensitiven" und anderen importbehinderten Produkten

1989 bis 1994; in vH

	1989	1992	1994
Lebensmittel und Getränke	5,3	5,6	4,9
Fleisch und -erzeugnisse	23,5	19,1	16,8
Brennstoffe	2,6	1,2	1,6
Eisen und Stahl	8,5	13,2	15,4
Textil und Bekleidung	6,7	10,0	12,8
Schuhe	7,2	12,4	14,2

Eigene Berechnungen nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II].

de Importquoten weiterhin in Kraft; sie sind zwar höher als jene vor Abschluß der Europa-Abkommen, und es ist auch eine moderate jährliche Erhöhung der Quoten vorgesehen. Die Möglichkeit, diese Quoten in Anspruch zu nehmen, ist jedoch – nicht de jure, sondern de facto – durch das Beibehalten eines recht simplen Exportsortimentes begrenzt. Sobald ein Exporteur in einem der ZOES versucht, technologisch anspruchsvollere Stahlerzeugnisse in die EU zu liefern, ist er von einem neuerlichen Antidumpingverfahren bedroht, obwohl es auf der Hand liegt, daß aufgrund des sehr niedrigen Lohnkostenniveaus in diesen Staaten für Stahlerzeuger überhaupt nicht die Notwendigkeit besteht, Dumping zu betreiben, um konkurrenzfähig zu sein.

Aufgrund dieser Situation und weil der Export vieler ZOES vorwiegend auf die EU-Märkte ausgerichtet ist (vgl. Tabelle 2), sind in ihrer Stahlerzeugung bereits Kapazitätsrückführungen vorgenommen[9] oder eingeleitet worden[10]. Nach einem Anstieg ihrer Exporte dieser und anderer sensitiver Waren in die EU in den frühen neunziger Jahren – also noch vor Abschluß der Europa-Abkommen – sind die Zuwachsraten nach dem Einleiten der Liberalisierungsmaßnahmen zurückgegangen – und dieser Prozeß ist noch immer im Gange, und zwar mit zunehmender Tendenz (vgl. Tabelle 3 und 4).

Auch die Liberalisierung des Handels mit der zweiten großen Gruppe sensitiver Produkte – Textilien und Bekleidung – hatte einen unerwarteten Verlauf: Obwohl hier der Abbau von Importquoten in der vorgesehenen Weise vonstatten ging, wurden die Kontingente von den Exporteuren in einzelnen ZOES als ungenügend empfunden – nicht nur mit Blick auf die geringe Auslastung ihrer Kapazitäten, sondern auch bezüglich der Auslandsnachfrage nach ihren Erzeugnissen. In einer Befragung in Ungarn und der Tschechischen Republik kam wiederholt die Antwort, daß eine

9 Dies betrifft hauptsächlich Ungarn.
10 Dies bezieht sich hauptsächlich auf die Tschechische Republik und Polen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Veränderung der Importe der EU von „sensitiven" und anderen importbehinderten Produkten aus den ZOES

1990 bis 1994; jahresdurchschnittliche Veränderung in vH

	1990 bis 1992	1993 bis 1994
Lebensmittel und Getränke	9,3	–5,4
Fleisch und -erzeugnisse	1,2	–9,7
Brennstoffe	–16,0	6,0
Eisen und Stahl	17,3	131,0
Textil und Bekleidung	36,9	15,0
Schuhe	44,2	11,1

Eigene Berechnungen nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II].

Tabelle 5

Nutzung der Importquoten für Textilien und Bekleidung aus ausgewählten Ländern Osteuropas in der EU

1993; in vH des Gesamtvolumens der Quoten

Land	Reguläre Quote	Lohnveredelungsquote
Bulgarien	29,7	70,3
Tschechische Republik	40,2	94,2
Ungarn	21,3	56,2
Polen	25,1	87,3
Rumänien	37,4	78,9
Slowakische Republik	30,8	61,6

Nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [III], „Economic Bulletin for Europe", vol. 47 (1995), S. 120.

Steigerung der Lieferungen in die EU-Staaten nicht an Absatzschwierigkeiten scheitere, sondern hauptsächlich am Mangel an Importlizenzen. Dennoch wurden die Importquoten für Textilwaren in den meisten EU-Staaten bisher nicht in jedem Jahr vollständig ausgenutzt; die Nutzung bewegte sich zwischen 21 und 40 vH (vgl. Tabelle 5). Solange reguläre Importquoten in solch hohem Maß ungenutzt blieben, hatten die ZOES naturgemäß keine Möglichkeit, ihre Erhöhung durchzusetzen.

Wie läßt sich nun dieses Paradox – die geringe Nutzung von Quoten in einer Zeit, in der ein akuter Lizenzmangel besteht – erklären: Zunächst läßt sich feststellen, daß die zusätzlichen Importquoten, die für den Lohnveredelungsverkehr zur Verfügung stehen, weitaus stärker ausgenutzt werden als die für reguläre Importe. Einer (von mehreren) Gründen, weshalb viele Erzeuger von Bekleidung und Textilien in den ZOES auf Lohnveredelung ausgewichen sind, ist darin zu sehen, daß diese häufig die einzige

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Bedeutung der Lohnveredelung bei Textilien für die Exporte ausgewählter ZOES in die EU

1995; in vH

Land	Anteil am Export	Veränderung gegenüber dem Vorjahr
Tschechische und Slowakische Republik	51	61
Ungarn	75	6
Polen	81	165

Nach Angaben in J. Pellegrin.

Möglichkeit darstellte, um die Folgen der Unzulänglichkeit regulärer Importlizenzen zu überbrücken. Dies läßt sich als Hinweis darauf werten, daß die Nichtnutzung der Importquoten einen handelspolitischen Hintergrund hat. Eine tiefergehende Analyse kommt zu dem Ergebnis, daß einerseits ein kompliziertes Lizenzverfahren prohibitiv wirkt, andererseits die detaillierte Unterteilung der Importquoten für Textilien und Bekleidung in eine große Zahl von Subquoten den Handel behindert. Diese Subquoten betreffen nämlich teilweise Waren, die in den ZOES nie erzeugt wurden und meist auch nicht erzeugt werden können. Die Gründe, weshalb solche Waren bei der Unterteilung der Importquoten für Textilwaren überhaupt aufgeführt werden, sind schwer zu begreifen. Jedenfalls wirken sie als recht effiziente nichttarifäre Importbarrieren, die nicht nur die Importe von Fertigwaren aus ZOES behinderten, sondern auch eine Veränderung der Struktur ihrer Exporte zugunsten des Lohnveredelungsverkehrs induzierten. Wie aus Tabelle 6 zu entnehmen ist, entfielen 1995 bereits 51 bis 81 vH der von einzelnen ZOES in der EU getätigten Textilwarenexporte auf Lohnveredelung. Dies kann allerdings keinesfalls allein den beschriebenen handelspolitischen Maßnahmen zugeschrieben werden[11]. Jedoch haben diese zu dieser Entwicklung stark beigetragen.

Diese Beispiele sollen keinesfalls dazu dienen, die Vorteile der sukzessiven Liberalisierung des Handels der ZOES mit den EU-Staaten zu bestreiten. Das rasche Wachstum des Exports der ZOES nach Westeuropa – das insbesondere Anfang der neunziger Jahre zu beobachten war – erfüllt eine ungemein wichtige Rolle nicht nur bei der notwendigen Reorientierung des Außenhandels, sondern auch bei der Konsolidierung und Restrukturierung ihrer Volkswirtschaften. Die Beispiele sollen lediglich helfen zu erklären, weshalb trotz des Abbaus von Importbarrieren die Öffnung der Märkte der EU-Staaten für sensitive Waren aus den ZOES bisher – während der ersten Etappe der Laufzeit der Europa-Abkommen – erst relativ wenig fortgeschritten ist.

Es sollte auch darauf hingewiesen werden, daß der geringe Strom sensitiver Waren aus den ZOES in die EU hauptsächlich auf die Anwendung restriktiver Praktiken zurück-

11 Zu weiteren Gründen vgl. J. Pelligrin, Integrating Small and Medium-sized Enterprises of Transformation Countries into East-West Economic Relations: The Role of Outward Processing Traffic. Danzig 1996, sowie den Beitrag von Synowiec in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zuführen ist. Das Bild der gegenseitigen Beziehungen wird sich indes im Falle eines EU-Beitritts fundamental ändern, da dann nicht nur die traditionellen Handelsbarrieren vollständig abgeschafft würden, sondern auch nichttarifäre Hemmnisse nicht mehr anwendbar sein werden. Im folgenden ist zu analysieren, ob sich das Bild zum Positiven oder zum Negativen wandelt.

3. Auswirkungen einer Osterweiterung der EU auf die Produzenten sensitiver Waren in den EU-Staaten

Die Industrieproduktion wird in den meisten ZOES auch weiterhin stark von der Erzeugung sensitiver Produkte, insbesondere von Eisen und Stahl, Textilien und Bekleidung sowie von Lebensmitteln geprägt sein (vgl. Tabelle 7). Daß die Produktion in diesen Industriebranchen 1994 und 1995 vielfach nur noch langsam wuchs, signalisiert jedoch, daß die „Verschlankung" hier anhält, und zwar insbesondere bei der Herstellung von Konsumgütern und von Lebensmitteln (vgl. Tabelle 8). Bei einer Bewertung ist die erhebliche Unterauslastung der Kapazitäten zu berücksichtigen, welche besonders in den sensitiven Branchen besteht; die durchschnittliche Auslastung im Verarbeitenden Gewerbe war in diesen Ländern Ende 1995 geringer als in den meisten EU-Staaten: In der Tschechischen Republik erreichte sie 84 vH, in Ungarn 76 vH, in Polen 71 vH und in der Slowakischen Republik 76 vH. Es ist anzunehmen, daß die Auslastung in den sensitiven Branchen noch um 5 bis 10 vH-Punkte unter diesem Durchschnitt lag und auch weiterhin liegt.

Tabelle 7

Struktur der Industrieproduktion in ausgewählten ZOES

1993; Anteil in vH

	Tschechische Republik	Ungarn	Polen	Rumänien	Slowakische Republik
Brennstoffe	7,6	2,0	15,2	6,8	2,9
Energie	7,7	13,6	6,8	8,6	13,1
Schwarzmetall[1]	14,2	9,1	4,6	8,8	16,0
Buntmetall	–	–	2,3	–	4,1
Maschinenerzeugung	18,1	15,7	21,1	19,3	15,5
Chemie	11,2	19,6	9,1	18,3	18,8
Bauindustrie und Holzerzeugnisse	8,3	9,1	9,7	7,2	6,1
Konsumwarenerzeugung	7,2	5,5	7,1	8,5	6,2
Lebensmittelerzeugung	22,6	23,7	21,9	20,0	15,0
Übrige	3,1	1,7	2,2	2,5	2,3
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II]. – [1]Teilweise einschl. Erzeugung von Buntmetallen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

Veränderung der sektoralen Produktion in ausgewählten ZOES

1994 und 1995

	Bulgarien		Tschechische Republik[1]		Ungarn		Polen		Rumänien		Slowakische Republik[1]		Slowenien	
	1994	1995[a]	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995	1994	1995[b]
Brennstoffe	–5,1	5,8	1,4	–1,5	–16,3	–13,3	6,0	–0,9	1,3	–0,3	18,9	6,1	–6,8	100,9
Energie	–7,1	8,1	–2,8	3,5	1,8	1,8	4,8	0,4	1,1	2,1	2,9	2,0	–	–
Schwarzmetall	27,5	21,0	3,3	12,4	20,6	5,5	15,1	14,8	4,4	17,5	–	–	3,1	0,7
Buntmetall	10,7	–10,5					14,0	7,0			–	–	7,9	3,6
Maschinenbau-erzeugnisse	–4,0	–1,3	–5,2	17,7	20,4	20,5	13,6	19,3	25,6	25,9	–4,1	26,3	6,5	17,3
Chemie	36,0	18,1	5,1	4,8	5,9	–1,2	17,2	12,6	3,0	5,3	5,5	11,9	18,6	12,8
Bauindustrie, Holzerzeugnisse	13,6	–1,9	–	–	3,5	8,6[c]	–	–	–8,8	10,2	2,8	7,8	19,0	4,8
Konsumwaren-erzeugung	2,2	–10,3	–1,6	–2,5	4,3	–4,5	13,0	2,0	16,9	9,3	–4,0	–4,1	–6,3	–0,6
Lebensmittel-erzeugung	–12,4	–9,2	–2,2	4,0	5,6	3,0	11,2	9,2	12,4	2,1	–8,1	–2,1	4,0	3,4
Übrige	–26,1	4,4	–	–	–	–	–	–	13,0	–	–3,6	9,0	–4,3	0,8
Insgesamt	5,4	3,7	5,0	7,1	9,6	4,8	11,9	9,4	3,3	9,4	2,9	7,5	6,4	5,4

Nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II]. – [1]Betriebe mit mehr als 25 (100) Angestellten 1994 (1995). – [a]Januar bis Juli. – [b]Januar bis Juni. – [c]Nur Holzprodukte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die hohe Bedeutung der sensitiven Sektoren ist jedoch zu relativieren. Zunächst ist zu beachten, daß das BIP aller Transformationsländer, die bisher um einen EU-Beitritt nachgesucht haben (also auch jener, die bisher nicht mit der EU assoziiert waren), insgesamt nur etwa 3 vH des BIP der EU beträgt. Hieraus läßt sich folgern, daß trotz der überdurchschnittlichen Bedeutung in einzelnen ZOES die Produktion sensitiver Waren (selbst unter Einrechnung ungenutzter Kapazitäten) kaum mehr als 5 vH der Kapazität der betreffenden Branchen in der EU überschreiten wird. Im Fall einer Osterweiterung der EU dürfte der Zuwachs beim Angebot so gering sein, daß das Gleichgewicht in den entsprechenden Marktsegmenten des Binnenmarktes allenfalls marginal beeinflußt wird, zumal mit einem relativ dynamischen Anwachsen des Verbrauchs dieser Waren nicht nur in den ursprünglichen EU-Staaten, sondern auch in den neuen Mitgliedstaaten zu rechnen ist. Je dynamischer dieses Wachstum in der nächsten Dekade sein wird, desto geringer ist die Gefahr von Marktstörungen, die mit dem EU-Beitritt der ZOES und dem ungehinderten Zutritt ihrer Erzeuger zum Binnenmarkt verbunden sind.

Ferner kann man davon ausgehen, daß das Angebot an Waren aus den ZOES in Zukunft nur gering wachsen wird. Die Produktion wird nämlich im wesentlichen durch die jetzt vorhandenen Kapazitäten begrenzt, welche – wie dargelegt – zwar noch eine Reserve beinhalten, jedoch mit der Alterung des Maschinenparks vermindert wird, da Investitionen in diesen Industriebranchen nur höchst selten getätigt werden und dann eher der Modernisierung als der Ausweitung der Produktion dienen. Was dabei nicht minder wichtig ist: Soweit größere Investitionen in diesen Branchen getätigt werden, geschieht dies meistens mit einer fremden (oft westeuropäischen) Kapitalbeteiligung, wodurch sich für Produzenten in der EU die Möglichkeit ergibt, den künftigen Strukturwandel in diesen Bereichen nachhaltig zu beeinflussen.

Dies führt zu der Folgerung, daß auch nach einer Osterweiterung die Angebotsausweitung bei diesen Waren so gering sein wird, daß sie sich nicht stark auf den Binnenmarkt auswirken dürfte, zumal doch nach dem EU-Beitritt der ZOES ihre Industriebetriebe eher bestrebt sein werden, sich in die westeuropäischen Unternehmensstrukturen einzugliedern, anstatt mit ihnen in Konkurrenz zu treten. Voraussetzung für eine derartige Eingliederung der Erzeuger sensitiver Warenarten wurden bereits in den letzten Jahren in den meisten ZOES geschaffen[12]. Da jedoch die Möglichkeiten der Erzeuger durch handelspolitische und andere restriktive Maßnahmen eingeschränkt oder gar völlig unterdrückt wurden, war bisher das Interesse westeuropäischer Unternehmen an einer Kooperation mit ihnen gering. Erste Schritte zu einem Ausbau der Zusammenarbeit wurden indes bereits unternommen, wie das erwähnte Wachstum des Veredelungsverkehrs ebenso belegt wie die Zunahme der ausländischen Direktinvestitionen in diesen Ländern. Wenn der EU-Beitritt den Betrieben aus den ZOES zum freien Zugang zum Binnenmarkt verhilft, werden diese Kooperationen und Kapitalverflechtungen zu einem der wichtigsten Instrumente bei der Einbindung dieser Betriebe in die europäische Arbeitsteilung. Oft wird der Ausbau solcher Kooperationen den

12 Es geht hier nicht nur um die legislativen und systembedingten Vorbedingungen, sondern auch um die Verbesserung der Arbeitsmoral und der technologischen Disziplin, wie sie in den meisten ZOES in letzter Zeit wahrgenommen werden konnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einzigen Weg darstellen, eine Konfrontation zwischen Erzeugern sensitiver Waren in Zentralost- und Westeuropa zu vermeiden.

Man muß sich bewußt sein, daß die Entfaltung dieser Beziehungen nicht nur von technologischen und finanziellen Voraussetzungen abhängt, sondern auch von einer – durchaus wünschenswerten – Änderung in der Denkweise der Partner. So wurde z.B. das niedrige Lohnniveau, das sich in allen ZOES bisher erhalten hat, seitens der westeuropäischen Industrielobby hauptsächlich als Gefahr einer „cut-throat-competition" seitens dortiger Erzeuger von sensitiven, auf westeuropäischen Märkten bereits konkurrenzfähigen Produkten dargestellt. Man muß allerdings stärker mit ins Bild nehmen, daß es sich bei den niedrigen Löhnen um einen wichtigen komparativen Vorteil dieser Länder handelt, an dessen Nutzung sich auch westeuropäische Unternehmen beteiligen können. Auch die räumliche Nähe der unterausgelasteten Kapazitäten in den ZOES zu den westeuropäischen Absatzmärkten hat man in der EU bisher eher als eine Gefahr für hiesige Erzeuger identischer Produkte betrachtet, obwohl die Nutzung dieser Kapazitäten westlichen Produzenten oft zu einer deutlichen Verbesserung ihrer Konkurrenzfähigkeit verhelfen könnte. Die Unternehmen in allen beteiligten Staaten – in den bisherigen und in den „neuen" EU-Ländern – müssen erkennen, daß eine gemeinsame Nutzung der jeweiligen komparativen Vorteile zumeist beiden eine bessere Möglichkeit zur Bewältigung ihrer Probleme bietet als ein Alleingang.

4. Chancen der Osterweiterung der EU für die Erzeuger sensitiver Produkte in den EU-Staaten

Forschungsinstitute, Regierungen und letzten Endes auch die Europäische Kommission versuchen zur Zeit, die makroökonomischen Vorteile und Kosten einer Osterweiterung der EU zu bewerten. Die betrieblichen Chancen und Risiken dieses Prozesses gelten als „wenig transparent" – und dies weniger deshalb, weil sie nicht identifizierbar sind, als vielmehr, weil man sich bislang mit dieser Problematik noch nicht in einem konsistenten Rahmen befaßt hat. Das Bewußtsein, daß die Klärung dieser Chancen und Risiken hohe Priorität genießen sollte – denn erst auf der Basis solcher Informationen können Erzeuger und Exporteure sensitiver Waren entsprechende strategische Entscheidungen treffen, und diese müssen bekanntlich etliche Jahre vor der Osterweiterung der EU getroffen werden –, hat uns dazu bewogen, diese Fragen näher zu untersuchen. Allerdings steht dieses Forschungsprojekt erst am Anfang, und es können hier nur einige „Arbeitshypothesen" präsentiert werden, die künftig noch zu testen sein werden.

Eine dieser Hypothesen lautet, daß die repressiven Maßnahmen, mit denen die EU unter dem Druck der Industrielobbies sensitiven Waren aus den ZOES den Zugang verwehrt, auf der Befürchtung beruhen, daß die westeuropäische Erzeuger dieser Waren durch die zentralosteuropäische Konkurrenz aus dem Markt gedrängt werden könnten. Solche Befürchtungen waren bereits stark verbreitet, als den Entwicklungsländern handelspolitische Präferenzen für ihre Exporte in die EU zugesagt wurden. Schon damals stellte sich allerdings heraus, daß die Importkonkurrenz nicht zu einem Exodus europäischer Erzeuger aus diesen Branchen führte, sondern daß sie eine größere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Segmentation der Märkte „sensitiver" Industrieerzeugnisse



Differenzierung dieser Betriebe zur Folge hatte. Jene Betriebe, die weiterhin Güter erzeugten, die viel billiger importiert werden konnten, sind vom Markt verdrängt worden. Solche Erzeuger jedoch, die sich durch Änderung des Produktionsprogramms oder anderer Maßnahmen[13] Zutritt zu einem geschützten Marktsegment verschafften, haben oft nicht nur ihren Umsatz, sondern auch ihren Gewinn nach der Öffnung des Marktes für die ausländische Konkurrenz steigern können. Diese Möglichkeit wird sich auch nach der Osterweiterung der EU bieten: Jene westeuropäischen Erzeuger, die Produkte herstellen, die auch zentralosteuropäische Erzeuger in der Lage sind zu liefern, werden wahrscheinlich einem starken Konkurrenzdruck ausgesetzt sein, jene jedoch, die als Folge der Änderung ihres Produktionsprogrammes in ein „anspruchsvolleres" höheres Marktsegment vorstoßen, werden diese Konkurrenz wenig oder überhaupt nicht wahrnehmen. Die These lautet also: Die Segmentierung der Märkte – und Märkte, auf denen sensitive Industrieerzeugnisse gehandelt werden, sind i.a.. heterogen, was allerdings weniger für den Markt für Lebensmittel gilt – verschafft die Möglichkeit einer internationalen Arbeitsteilung, die mögliche negative Konsequenzen der Osterweiterung der EU für westeuropäische Erzeuger von sensitiven Produkten vermindert oder zum Teil sogar beseitigt.

Wie läßt sich sicherstellen, daß sich eine solche Arbeitsteilung herausbildet? Wie gezeigt entwickelte sie sich in einigen Branchen bereits spontan; es läßt sich feststellen,

13 Dies geschah etwa durch eine Orientierung auf Luxusartikel, auf Produkte mit besonderen Eigenschaften, auf Markenwaren, die spezielle Konsumentenpräferenzen ansprechen, durch intensive Werbung oder durch die Anpassung an örtliche Bedürfnisse.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß nicht nur in der Bekleidungs-, sondern auch in der metallverarbeitenden Industrie derzeit bereits ein relativ großer Anteil des Exports einzelner ZOES in die EU auf Zulieferungen entfällt. Manchmal werden diese nur auf vertraglicher Basis abgewikkelt, manchmal jedoch stehen hinter ihnen auch Kapitalverflechtungen, d.h. der westeuropäische Abnehmer hält einen Anteil am Grundkapital des Lieferanten. Beide Formen der Wirtschaftsbeziehung werden sich bei einer Osterweiterung verstärken.

Es ist jedoch zu fragen, ob die Betriebe in den potentiellen Beitrittsländern in jedem Fall bereit sein werden, auch dann noch eine untergeordnete Position einzunehmen, nachdem sie unbeschränkten Zutritt zum Binnenmarkt erlangt haben. Untersuchungen haben ergeben, daß handelspolitische Hemmnisse nicht der einzige Faktor waren, der die Absatzchancen von Endprodukten aus den ZOES auf dem Binnenmarkt minderten. Als weiterer wesentlicher Grund ist das schlechte Image der Erzeugnisse anzuführen, das noch aus planwirtschaftlicher Zeit stammt und seither nicht abgebaut werden konnte, obwohl sich die Qualität der Waren seither vielfältig verbessert hat. Dieses Image hat ihnen bisher auch häufig den Zutritt zu den Distributionsnetzen verwehrt, über die in Westeuropa Qualitätswaren vertrieben werden. Folglich wurden sensitive (wie auch andere) Industrieprodukte aus Zentralosteuropa bisher über Distributionsnetze angeboten, welche typischerweise eher „minderwertigen" Waren vorbehalten sind. Die Preise waren dadurch meist derart niedrig, daß im Vergleich dazu Zulieferungen als vorteilhafter erschienen. Es ist anzunehmen, daß sich diese Situation durch den EU-Beitritt der ZOES nur langsam ändern wird; es kann bekanntlich Jahrzehnte dauern, bis man ein neues Produktimage aufgebaut hat, und dies ist mit einem enormen Werbeaufwand verbunden, den sich diese Betriebe noch lange nicht werden leisten können. Aus alledem ist die Folgerung zu ziehen, daß Unternehmen in den ZOES noch bis weit ins nächste Jahrhundert hinein vorwiegend als Zulieferer agieren werden.

Allerdings werden sich Charakter und Inhalt der Zulieferbeziehungen bereits in naher Zukunft ändern müssen. Bisher wurden nämlich Betriebe in den ZOES meist als Lieferanten einfachster Erzeugnisse in Anspruch genommen. Dies entsprach weniger deren Fähigkeiten, die die Erzeugung eines technologisch weit anspruchsvolleren Sortiments durchaus zugelassen hätten, als vielmehr dem extrem niedrigen Lohnniveau in diesen Ländern, das sich zwischen 8 bis 12 vH des westeuropäischen bewegt. Wie aus Tabelle 9 hervorgeht, hat sich das Lohnniveau in den meisten dieser Länder von Jahr zu Jahr deutlich erhöht, und es ist damit zu rechnen, daß dies auch in den kommenden Jahren anhält. Bei Aufrechterhaltung des derzeitigen Produktsortiments der Zulieferer – welches jetzt schon nur eine ganz niedrige Gewinnspanne bietet – hätte eine weitere Lohnsteigerung den Konkurs vieler Betriebe zur Folge. Die dadurch zunehmende Arbeitslosigkeit würde nach einer Osterweiterung der EU, die auch die volle Freizügigkeit der Arbeitskräfte innerhalb der EU herstellen würde, zu einem schwerwiegenden Problem für den Arbeitsmarkt der gesamten EU. Die Folgen müssen hier nicht erläutert werden; sie sind allen geläufig und unterstreichen die Notwendigkeit, eine solche Entwicklung zu vermeiden.

Die einzige Lösung dieses Problems besteht unserer Meinung nach in einer Umorientierung der Erzeuger sensitiver Waren in den ZOES, insbesondere jener, die zur Zeit als Zulieferer von technologisch recht anspruchslosen Zwischenprodukten agieren. Sie

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 9

Lohnniveau[1] in ausgewählten ZOES 1990 bis 1994; in $					
	1990	1991	1992	1993	1994
Tschechische Republik	183	129	164	199	240
Ungarn	213	240	282	295	317
Slowakische Republik	179	128	161	174	196
Slowenien	500	374	379	414	467

Eigene Berechnungen nach Angaben des Wiener Instituts für Internationale Wirtschaftsvergleiche aus dem Jahr 1995. – [1]Durchschnittlicher monatlicher Bruttolohn.

müssen sich technologisch anspruchsvolleren Produkten mit einer höheren Wertschöpfung zuwenden. Sie sollten m.a.W die unterste „Etage" des in der Übersicht dargestellten Warenmarktes verlassen und in eine höhere Etage einzutreten versuchen. Dies setzt allerdings eine relativ hohe Qualifikation und auch eine gute technologische Disziplin ihrer Arbeitskräfte voraus. Beide Bedingungen sind an sich in den ZOES gegeben, obwohl diese Qualitäten zur Zeit kaum in Anspruch genommen werden. Der Wandel des Produktsortiments muß vor allem durch die betroffenen Betriebe initiiert werden. Er kann jedoch auch von den Regierungen der ZOES und seitens der EU gefördert werden[14].

Es bleibt zu klären, warum die EU diesen Wandel unterstützen sollte, warum anzunehmen ist, daß die Industrie in den westeuropäischen Staaten mit diesem Wandel einverstanden sein wird. In diesem Zusammenhang ist in Erinnerung zu rufen, daß der Anteil der EU am Welthandel schon seit etlichen Jahren stagniert und in letzter Zeit sogar zurückgegangen ist. Letzteres mag viele Gründe haben, das relativ hohe Lohnniveau in Westeuropa hat hierzu sicherlich stark beigetragen. Manche sind überzeugt, daß eine Vergrößerung des Weltmarktanteils der EU – und somit auch ein höheres Wachstum in dieser Region – vor allem durch die Verminderung der Erzeugungskosten, insbesondere der Lohnkosten zu erreichen ist. Es ist jedoch schwer vorstellbar, daß die Reallöhne in diesen Staaten im erforderlichen Ausmaß sinken werden. Schon das Bemühen, ihre Zunahme zu drosseln, hat in letzter Zeit in einigen EU-Ländern den sozialen Frieden gefährdet. Die Osterweiterung der EU bietet eine Chance, dieses Problem „schmerzlos" und erfolgreich zu lösen.

Obwohl auch mit einem weiteren Anstieg des Lohnniveaus in den ZOES zu rechnen ist, wird es noch lange Zeit nur einen Bruchteil dessen in den westeuropäischen EU-Staaten ausmachen[15]. Der EU-Beitritt der ZOES und die Eingliederung der

14 Solche Fördermaßnahmen sollten keinesfalls Eingriffe in die Entscheidungsprozesse der Betriebe dieser Staaten darstellen. Auf staatlicher Ebene sollten sie jedoch zur adäquaten Finanzierung des Schulwesens und der Wissenschaft führen, soweit möglich auch zur Einführung eines vorteilhaften Fiskalregimes für innovative Unternehmen und zu beschleunigten Abschreibungen von High-Tech-Investitionen. Fördermaßnahmen seitens der EU sind noch zu erwägen.

15 Diese Annahme stützt sich auf den relativ langsamen Anstiegs des Lohnniveaus, z.B. in Griechenland und Portugal, der durch die Möglichkeit zur Migration der Arbeitskräfte in der EU nur gering beeinflußt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dortigen Betriebe in europäische Unternehmensnetzwerke würde daher das Lohnniveau in der EU insgesamt reduzieren und so zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit aller ihrer Betriebe – nicht nur am Binnenmarkt, sondern auch wird auf dem Weltmarkt – beitragen. Makroökonomisch gesehen erscheint dies als einer der größten Vorteile der Osterweiterung der EU für die Unternehmen der jetzigen Mitgliedstaaten. Nur über die Art und Weise, in der sich dieser Vorteil in die ökonomische Praxis umsetzen läßt, bestehen noch Zweifel und Unklarheiten.

Die Gewerkschaften in den meisten westeuropäischen Staaten befürchten nämlich, daß es nach dem EU-Beitritt der ZOES zu einer massiven Produktionsverlagerung in diese Länder kommt. Hieraus resultiere dann nicht nur ein Druck auf die Löhne, sondern auch ein Anwachsen der Arbeitslosigkeit in der EU. Sie lassen bei diesen Überlegungen außer Acht, daß die hohen Lohn- und Erzeugungskosten auch ohne eine Erweiterung der EU zu einer Stillegung vieler Betriebe führen würden, mit entsprechenden Konsequenzen für die Beschäftigung. Viele westeuropäische Betriebe haben nur deshalb überlebt, weil sie technologisch weniger anspruchsvolle Teile ihrer Produktion in die ZOES verlagert haben. In Zukunft, wenn mit einem wachsenden Wettbewerb durch ostasiatische und lateinamerikanische Länder zu rechnen ist, wird das Überleben westeuropäischer Erzeuger sensitiver Produkte noch öfter nur durch eine solche Verlagerung zu sichern sein. Sie ist daher nicht als Mittel zur Verminderung, sondern zur Erhaltung von Arbeitsplätzen in westeuropäischen EU-Staaten anzusehen.

Vom betrieblichen Standpunkt aus gesehen ist der Prozeß der Verlagerung einiger Erzeugungsphasen nach Osten viel transparenter. Er wird als die weitaus vorteilhaftere Alternative zu einem möglichen Anwachsen der Konkurrenz durch zentralosteuropäische Betriebe auf dem Binnenmarkt gesehen. Gleichwohl muß mit dieser Konkurrenz im Fall der Osterweiterung der EU gerechnet werden. Es ist jedoch zu bedenken, daß das Tempo, in dem sich diese entwickelt, von etlichen bisher außer Acht gelassenen Faktoren abhängt. Ein wichtiger Punkt ist die Entwicklung der Arbeitsproduktivität. Die Steigerung der Lohnkosten in den ZOES kann nämlich nur verkraftet werden, wenn sich parallel dazu auch die Arbeitsproduktivität erhöht. Bisher ist diese indes nur wenig gestiegen (vgl. Tabelle 10).

Die Zunahme der Arbeitsproduktivität war bisher hauptsächlich auf Entlassungen überflüssiger Arbeitskräfte und auf eine Verbesserung der Organisation von Produktion und Verwaltung zurückzuführen. Die so zu mobilisierenden Produktivitätsreserven sind indes – besonders in jenen Ländern, in denen die Privatisierung schon weit fortgeschritten ist – inzwischen zum Großteil erschöpft. Eine weitere Steigerung der Arbeitsproduktivität ist nunmehr vor allem durch eine Modernisierung des Maschinenparks und eine stärkere Automatisierung von Erzeugung und Lagerhaltung zu erreichen. Obwohl in letzter Zeit in den meisten ZOES bereits eine deutliche Zunahme der Investitionen festzustellen ist, ist dies in den sensitiven Industriebranchen bisher kaum zu beobachten. Mit nur wenigen Ausnahmen arbeiten die Betriebe in diesen Branchen weiterhin mit veralteten Maschinen, und ihre Gewinne sind meist so niedrig, daß sie aus eigener Kraft nicht in der Lage sind, den Maschinenpark zu erneuern. Die Banken sind oftmals nicht bereit, Kredite hierfür zu gewähren – nicht nur, weil sie wenig Zutrauen in die Zukunft der Erzeugung sensibler Waren haben, sondern auch, weil die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 10

Arbeitsproduktivität in ausgewählten ZOES

1991 bis 1995; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH

	1991	1992	1993	1994	1995
Volkswirtschaft insgesamt					
Bulgarien	1,5	0,9	0,1	1,2	–0,5
Tschechische Republik	–9,2	–3,9	0,7	1,8	1,9
Ungarn	–2,5	6,9	4,4	5,2	2,9
Polen	–1,2	7,1	6,4	4,2	6,3
Rumänien	–12,5	–7,2	5,3	4,1	6,9
Slowakische Republik	–2,3	–8,0	–1,5	5,2	5,2
Slowenien	–0,3	1,4	3,6	7,2	5,2
Industrie					
Bulgarien	–5,2	–3,1	–2,8	8,6	11,3
Tschechische Republik	–21,4	–0,2	–0,5	4,7	10,5
Ungarn	–8,1	–0,3	16,4	14,8	13,3
Polen	–4,2	13,7	11,3	12,9	10,4
Rumänien	–19,3	–14,2	13,7	9,1	16,0
Slowakische Republik	–10,7	–3,6	–5,0	9,9	8,2
Slowenien	–2,1	–3,0	6,7	11,6	4,8

Eigene Berechnungen nach Angaben in United Nations, Economic Commission for Europe (Ed.) [II], versch. Jgg., und in internationalen Statistiken.

schlechte Gewinnsituation dieser Betriebe i.a. eine rasche Rückzahlung der Kredite nicht zuläßt. Somit muß damit gerechnet werden, daß die nur schwache Steigerung der Arbeitsproduktivität in den sensitiven Sektoren nach und nach den Vorteil niedriger Lohnkosten aufzehren wird, und dies um so mehr, als eine rasche Steigerung der Löhne zu erwarten ist.

In dieser Situation wird es für die ZOES um so notwendiger, Direktinvestitionen aus dem Ausland anzuziehen; diese stellen insbesondere für Betriebe in Industriebranchen, die sensible Warenarten erzeugen, oft eine der wenigen Überlebenschancen dar. Nach einem EU-Beitritt der ZOES werden sich nicht nur die institutionellen und juristischen Voraussetzungen für Direktinvestitionen westeuropäischer Unternehmen in diesen Staaten weiter verbessern[16], sondern auch das Interesse der Unternehmen in Zentralosteuropa – insbesondere in den sensitiven Industriebranchen – wachsen. Dies wird westeuropäischen Unternehmen die Möglichkeit geben, diese Betriebe in ihre Produktionsnetzwerke einzugliedern und sie somit zu einer ihrer Entwicklungsstrategie entsprechenden Arbeitsteilung zu führen.

16 Schon jetzt entsprechen diese Bedingungen nahezu denen, die Investoren in Marktwirtschaften vorfinden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Aber auch wenn es nicht zu einer Intensivierung der Kapitalverflechtung kommt, werden Entwicklungen eintreten, die die Strukturanpassung der beteiligten Partner beschleunigen und die Gefahr eines ruinösen Wettbewerbs vermindern. Allein schon im Interesse einer Sicherung ihrer Absatzmöglichkeiten im Binnenmarkt werden nämlich die Betriebe in den ZOES versuchen, langfristige Liefer- und Kooperationsverträge mit westeuropäischen Unternehmen abzuschließen.

Insgesamt erscheint es also möglich, eine für beide Seiten vorteilhafte Kooperation, eine Art Symbiose, zwischen den Erzeugern von sensiblen Waren aus den heutigen EU-Mitgliedstaaten und jenen aus den ZOES zu entwickeln. Dafür sind zum Teil die Voraussetzungen bereits geschaffen, und die Bedingungen dafür können sich in kommenden Jahren weiter verbessern. Ist man dabei erfolgreich, bieten sich allen Beteiligten weitaus bessere Chancen für die Zukunft, als wenn sie versuchen, die anstehenden Probleme im Alleingang zu bewältigen.

5. Einfluß der Osterweiterung der EU auf den Handel mit sensitiven Waren

Konsumgüter, darunter insbesondere Bekleidung und Schuhe sowie Nahrungsmittel, hatten Anfang der neunziger Jahre einen recht hohen Anteil am Import der ZOES aus der EU. Dies war nicht nur die Folge der damals ausgeprägten Präferenz der Konsumenten für westliche Waren, sondern auch des fast vollständigen Abbaus aller Importbeschränkungen, den diese Länder unmittelbar nach der Wende durchführten. Erst die enorme Steigerung dieser Importe hat manche der Länder – insbesondere Ungarn und später auch Polen – dazu veranlaßt, neuerdings wieder importbeschränkende Maßnahmen einzuführen. Das fast dramatisch zu nennende Wachstum der Importe der ZOES aus der EU resultiert seit 1994 zwar zum Großteil aus der Einfuhr von Investitionsgütern, Energieträgern und Halbfabrikaten für den industriellen Gebrauch (vgl. Schaubild 2). Jedoch ist auch der Import von Konsumgütern und Lebensmitteln weiter angestiegen. Die Märkte dieser Länder bieten westeuropäischen Erzeugern sensitiver Waren also weiterhin umfangreiche und zunehmende Absatzmöglichkeiten[17].

Es ist bemerkenswert, daß gerade im Handel mit sensitiven Waren die ZOES bisher meist einen negativen Saldo aufweisen[18]. Dies ist besonders deutlich im Handel mit Agrarerzeugnissen und Nahrungsmitteln (vgl. Tabelle 11), da die Importpreise infolge der in der EU praktizierten Subventionierung oftmals unter den entsprechenden Erzeugungskosten in den ZOES liegen.

Es ist anzunehmen, daß die Importe der ZOES von Agrarprodukten aus westeuropäischen Staaten nach ihrem Eintritt in die EU – wodurch auch hier die EU-Agrarpolitik

17 Die Nachfrage nach Konsumgütern ist durch eine Bevölkerung von fast 70 Mill. geprägt, wobei viele Personen einen hohen Nachholbedarf empfinden.

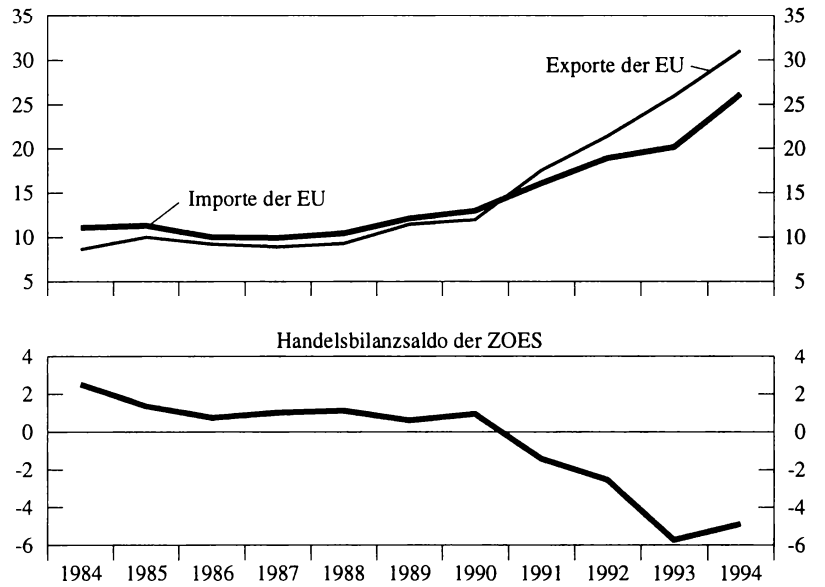
18 Vor diesem Hintergrund sind auch die Klagen der negativen Folgen ihrer Exporte in die EU zu bewerten. In den meisten Fällen hat die Liberalisierung des Handels mit den vier ZOES nämlich zur Erweiterung, und nicht – wie so oft betont wurde – zur Einengung von Absatzmöglichkeiten sensitiver Produkte westeuropäischer Herkunft geführt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Handel der ZOES mit der EU

1984 bis 1994; im Mrd. ECU



Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat.

Tabelle 11

Saldo beim Handel mit Lebensmitteln zwischen ausgewählten ZOES und der EU

1989 bis 1994; in Mill. ECU

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Polen	153	520	70	–5	–300	–248
Tschechische Republik	76	112	–11	–160	–211	–322
Slowakische Republik	76	112	–11	–160	–79	–87
Ungarn	759	712	873	706	426	408
Rumänien	36	–231	–170	–261	–245	–84
Bulgarien	48	84	57	72	–41	–62
Genannte Länder insgesamt	1 072	1 197	879	352	–450	–385

Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anwendung findet – ein wenig zurückgehen werden[19]. Mit dem zu erwartenden Wachstum der Kaufkraft ihrer Bevölkerung ist jedoch ein weiterer Anstieg der Importe von Konsumgütern verbunden. Es ist daher kaum damit zu rechnen, daß sich an der Passivierung der Handelsbilanzen dieser Länder mit der EU viel ändern wird. Und wenn es gelingt, den Passivsaldo abzubauen, dann eher durch eine Steigerung der Exporte als durch eine Verminderung der Importe. Darüber, wie stark die Exporte der ZOES in die EU zunehmen können, gibt es indes verschiedene Auffassungen. Wir selbst werden unsere diesbezüglichen Hypothesen weiter testen und in Kürze mit unseren Ergebnissen vor die ökonomische Öffentlichkeit treten.

6. Schlußbemerkungen

Alles in allem können westeuropäische Erzeuger sensibler Waren von einer Osterweiterung der EU profitieren, denn ihre Absatzmöglichkeiten in Zentralosteuropa vergrößern sich. Noch wichtiger mag jedoch die Stärkung ihrer Konkurrenzfähigkeit auf dem Binnenmarkt der EU und auf den Märkten von Drittländern sein, zu der ihnen die in diesem Beitrag beschriebene Symbiose mit Erzeugern dieser Waren in einzelnen ZOES verhelfen kann.

Insbesondere in jenen ZOES, welche zu EU-Mitgliedern werden, ist eine rasante Vergrößerung des Anteiles sensibler Produkte an ihren Exporten im Fall einer EU-Erweiterung nicht zu erwarten. In manchen Fällen kommt es vielmehr eher zu einer Verkleinerung ihres jetzigen Anteils. Auch in dieser Hinsicht läßt sich demnach erwarten, daß eine Osterweiterung der EU mit Chancen für die Erzeuger dieser Produkte in allen beteiligten Ländern verbunden ist, die ihre negativen Begleiterscheinungen überwiegen. Ob indes die Chancen genutzt werden können, hängt in großem Maße davon ab, ob die Produzenten zu solchen Anpassungen ihrer Erzeugungs- und Handelsstrukturen bereit sind, die die Anwendung von restriktiven Praktiken überflüssig machen und die die Möglichkeit der Nutzung von Synergien bieten.

19 Dies ist jedoch letzten Endes auch von künftigen Änderungen der Kapazität des Agrarbereichs abhängig, die eher weiter schrumpfen wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auswirkungen der Osterweiterung der EU auf den Produktionsstandort Deutschland für Textilien und Bekleidung – eine empirische Analyse zu Stand und Trends

Von Friedrich Aumann

1. Entwicklungslinien der westdeutschen bzw. gesamtdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie

Die Textil- und die Bekleidungsindustrie gehören zu den Branchen, die in der Nachkriegsentwicklung der westdeutschen Wirtschaft nur eine kurze Expansionsphase erlebten und danach zu den Verlierern des mit Wachstum verbundenen Strukturwandels gehörten. An zwei Merkmalen sollen hier ganz kurz die Entwicklungslinien der westdeutschen Textil- und Bekleidungsindustrie der Nachkriegszeit aufgezeigt werden, wobei der letzten Dekade besondere Bedeutung zukommt.

Traditionell steht bei sektoralen Analysen die Beschäftigung im Vordergrund. Für dieses Merkmal sprechen sein greifbarer Inhalt, seine Verfügbarkeit und Eignung für Vergleiche mit anderen Sektoren, Industrien und Branchen. Die Zahl der Beschäftigten ist jedoch als alleiniger Indikator für die Entwicklung einer Industrie unzureichend, weil Produktion und Umsatz keineswegs mit der Beschäftigung konform verlaufen müssen. In der einfachen volkswirtschaftlichen Produktionsfunktion ist das Produktionsergebnis eine Funktion der Kombination von Arbeit und Kapitaleinsatz erweitert um eine Komponente, die wir technischen Fortschritt nennen. Als zweites Merkmal wird die Nettoproduktion betrachtet.

Ausgeklammert bleibt das sachliche und methodische Problem des Einflusses der Wiedervereinigung auf die Entwicklung der Merkmalsreihen. Bei der Umstellung der amtlichen Statistik auf gesamtdeutsche Ergebnisse hatte die Erweiterung des Berichtsgebietes wegen des Rückgangs der Textil- und Bekleidungsindustrie in den neuen Bundesländern keinen signifikanten Einfluß auf die gesamtdeutschen Ergebnisse. Gravierender ist schon die Revision der amtlichen Statistik für das Produzierende Gewerbe von 1995, so daß einige Zahlen für 1995 nicht oder nur in eingeschränkt vergleichbarer Form zur Verfügung stehen.

Die Entwicklung des Merkmals Beschäftigung (vgl. Schaubild 1) zeigt, daß die Textilindustrie 1957 mit 646 500 Beschäftigten den Höchststand erreichte. Bis 1970 nahm dann die Zahl der Beschäftigten um 22,4 vH ab. Ein sehr starker Abbau erfolgte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 1

Thesen

These 1: Die Beschleunigung des Schrumpfungsprozesses der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie fällt zeitlich zusammen mit der Transformation der mittel-osteuropäischen Zentralverwaltungswirtschaften zu Marktwirtschaften und deren Öffnung für den Handel und die passive Lohnveredelung.

These 2: Das Zusammentreffen der Osterweiterung der EU und des Auslaufens des Welttextilabkommens führt zu einer gravierenden Veränderung der außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen des vom Außenhandel geprägten Textilmarktes Deutschlands in einem festliegenden Zeitrahmen.

These 3: Das Jahr 2005 markiert das Ende eines seit 1991 andauernden Regimes der Regulierung des Welthandels mit Textilen und Bekleidungsartikeln. Dies bedeutet eine stufenweise progressive Verschärfung des Wettbewerbs auf den kaufkräftigsten Textilmärkten der Welt, d.h. der EU und den Vereinigten Staaten.

These 4: Mit dem Auslaufen des Welttextilabkommens entfällt für deutsche Bekleidungsunternehmen der Zwang zur Beschaffung von EU-Vormaterialien für die Auslandsfertigung von Bekleidung. Dadurch sind große Teile der bekleidungsorientierten inländischen textilen Vorstufen gefährdet.

These 5: Die Osterweiterung der EU, insbesondere die vorgeschalteten Europaabkommen geben den MOE-Saaten einen zeitlichen Wettbewerbsvorsprung gegenüber anderen Niedriglohnländern z.B. in Ostasien.

These 6: Auch die Textilveredelungsindustrie wird mit der inländischen Produktion schrumpfen, und die Textilveredelungsunternehmen müssen an die neuen Produktionsstandorte ihrer bisherigen Kunden wandern, wenn sie als Unternehmen überleben wollen.

These 7: Auch der Textilmaschinenbau wird der raumwirtschaflichen Reallokation des von ihm produzierten Maschinenparkes folgen müssen, wenn er seine für die Marktbehauptung wichtigen hohen Standards im Service aufrechterhalten und den unmittelbaren Kontakt zu großen Teilen der Fertigung nicht verlieren will.

mit 39 vH zwischen 1970 und 1980, wobei insbesondere in der ersten Hälfte der siebziger Jahre hohe Arbeitsplatzverluste zu verzeichnen waren. Zu Beginn der achtziger Jahre wurden ähnlich hohe Schrumpfungsraten beobachtet mit dem Ergebnis, daß zwischen 1980 und 1990 die Zahl der Beschäftigten in der Textilindustrie noch einmal um 31 vH abnahm. 1990 zählte man im westdeutschen Textilgewerbe noch 209 400 Beschäftigte, im ersten Halbjahr 1996 nur noch 142 300, Tendenz fallend. Das ist ein Rückgang um 32 vH in weniger als sechs Jahren, wobei das Jahr 1991 einen Trendbruch zur Verschärfung des Schrumpfungsprozesses markiert[1].

Die westdeutsche Bekleidungsindustrie startete 1950 mit 201 200 Beschäftigten ihre Expansionsphase, die erst 1966 mit 406 400 Beschäftigten den Gipfelpunkt erreichte. Bis 1974 ging die Beschäftigung dann vergleichsweise langsam auf 360 000 zurück. Danach schrumpfte sie bis 1991 auf 161 000 und fiel dann noch steiler bis 1995 unter die Grenze von 100 000.

Die Nettoproduktion der Textil- und Bekleidungsindustrie (vgl. Schaubild 2) hat eine gegenüber der Beschäftigung zeitverschobene Entwicklung genommen. Die Produk-

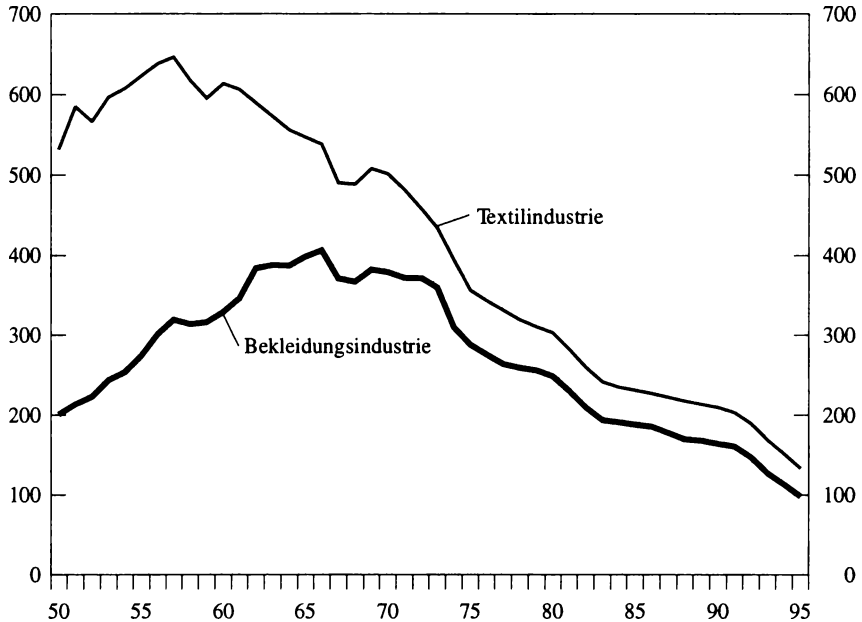
1 Vgl. M. Breitenacher, Textilindustrie im Wandel. (Schriften zur Textilpolitik, Heft 6.) Frankfurt a.M. 1989.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Zahl der Beschäftigten in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie

1980 bis 1995; in 1000



Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I], Jahrbuch der Textilindustrie. Frankfurt a.M. und Eschborn, versch. Jahrgänge.

tion der Textilindustrie stieg unter konjunkturellen Schwankungen mit Krisen in den Jahren 1958 und 1967 bis 1972 um 287 vH gegenüber 1950 an. In den nächsten zehn Jahren schrumpfte sie wieder mit konjunkturellen Schwankungen um knapp 20 vH, stagnierte dann mehr oder weniger bis 1991. Diese Entwicklung mündete 1991 in einen starken Abwärtstrend mit einem Rückgang des Index der Nettoproduktion um 38 vH bis Mitte 1996.

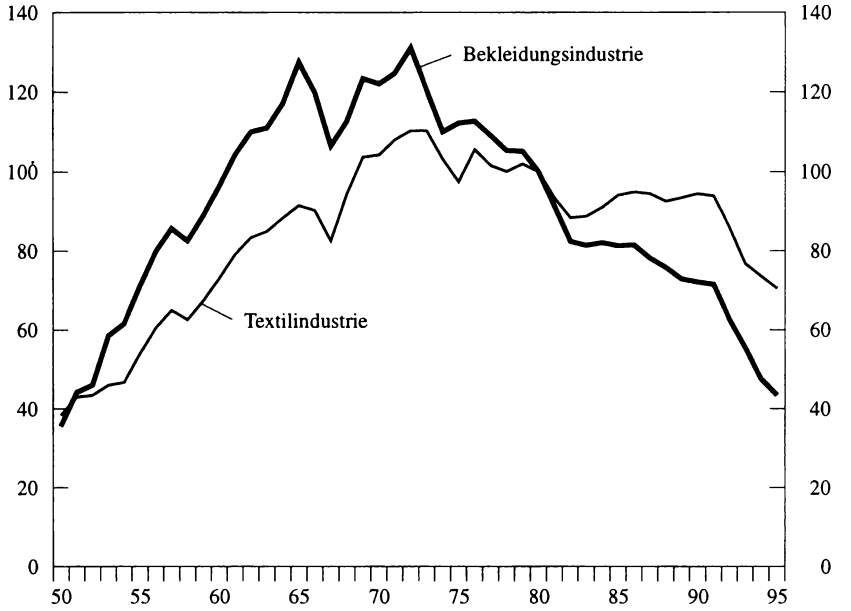
Die Nettoproduktion der Bekleidungsindustrie nahm unter den gleichen Schwankungen und Krisen eine noch dynamischere Entwicklung als die der Textilindustrie sowohl in der Wachstums- als auch in der Schrumpfungsphase. Die Produktion stieg von 1950 bis zum Gipfelpunkt in 1972 um 368 vH. Seither befindet sie sich in einem nur durch eine kurze Stagnationsphase Mitte der achtziger unterbrochenen Schrumpfungsprozeß. Zwischen 1972 und 1991 ging die Inlandsproduktion der Bekleidungsindustrie um 55 vH zurück; von 1991 bis Mitte 1996 noch einmal um 40 vH. Auch in der Produktion der Bekleidungsindustrie markiert das Jahr 1991 eine Verschärfung des Schrumpfungsprozesses.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Nettoproduktion der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie

1950 bis 1995; 1980 = 100



Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I].

2. Bestimmungsfaktoren der langfristigen Entwicklung der Textil- und Bekleidungsindustrie

Natürlich gibt es keine monokausale Erklärung für diese Entwicklung. Es ist ein Bündel von Faktoren sowohl auf der Angebots- als auch auf der Nachfrageseite des Textilmarktes, verknüpft mit Veränderungen in den nationalen und textilspezifischen internationalen Rahmenbedingungen.

2.1. Veränderungen in der inländischen Nachfrage nach Textilien und Bekleidung

Es ist unmittelbar einleuchtend, daß Niveau und Entwicklung der Inlandsnachfrage nach Bekleidung fast vollständig von der Zahl der Konsumenten, deren verfügbarem Einkommen und den Wahlmöglichkeiten der privaten Haushalte bestimmt werden[2]. Bei den Produkten der Textilindustrie trifft dies nur für Heim- und Haustextilien in ähnlicher Weise zu, auf die etwa 15 vH der textilindustriellen Produktion entfallen.

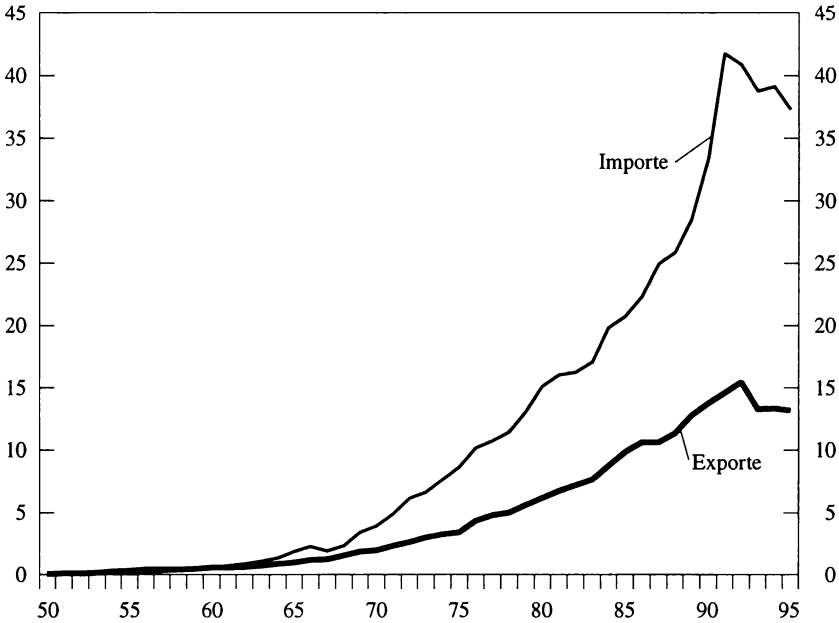
2 Vgl. D. Uhle, Bevölkerungsentwicklung und Bekleidungsverbrauch 1966–1990. (Schriften zur Textilwirtschaft, Band 36.) Frankfurt a.M. 1985.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Deutsche Exporte und Importe von textilen Fertigwaren

1950 bis 1995; in Mrd. DM



Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]

Weitere 45 bis 50 vH sind für die Herstellung von Bekleidung bestimmt. Diese hängen also indirekt von der privaten Bekleidungsnachfrage des Inlands ab, soweit diese Textilien nicht für den gleichen Zweck exportiert werden. Der Rest der textilindustriellen Inlandsproduktion sind sog. technische Textilien, zu denen als wichtige Teilmenge die Autotextilien (Polsterstoffe, Teppiche usw.) rechnen. Der Anteil der technischen Textilien hat über die Jahre ständig zugenommen und dabei mit konjunkturellen Schwankungen wesentlich zur Stabilisierung des Produktionsniveaus beigetragen.

Nach einem Nachfrageboom in den fünfziger Jahren blieb die Inlandsnachfrage der privaten Haushalte nach Textilien und Bekleidung im Vergleich zu anderen Gütergruppen und zunehmend Dienstleistungen zurück. Die unterdurchschnittliche Entwicklung wird zum Teil mit Sättigungstendenzen erklärt, zum Teil mit relativen Veränderungen der Preise bei den einzelnen Güterkategorien, zum Teil auch mit dem Aufkommen neuer Güter, die in den Ausgabenbudgets mit den anderen Verwendungsmöglichkeiten konkurrieren. Die Beziehung (der Quotient) zwischen den relativen Veränderungen bei spezifischen Ausgaben einer Vergleichsperiode und den relativen Veränderungen in den verfügbaren Einkommen der privaten Haushalte wird als Einkommenselastizität der spezifischen Nachfrage bezeichnet. Der Koeffizient lag im Durchschnitt der Jahre 1950 bis 1972 bei 0,89; d.h. die Textilnachfrage wuchs leicht unterdurch-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Außenhandel Deutschlands mit Textilien und Bekleidung

1950 bis 1995; in Mill. DM

Jahr	Export				Import				Außenhandelssaldo			
	insgesamt	Fertigwaren	Gewebe	Filamente und Garne	insgesamt	Fertigwaren	Gewebe	Filamente und Garne	insgesamt	Fertigwaren	Gewebe	Filamente und Garne
1950	548	28	277	104	2 629	160	348	356	–2 081	–132	–71	–252
1955	1 706	313	884	241	3 419	151	613	484	–1 713	162	271	–243
1960	2 378	530	1 083	391	4 488	543	1 389	903	–2 110	–13	–306	–512
1965	4 060	971	1 723	685	7 623	1 842	2 487	1 328	–3 563	–871	–764	–643
1970	6 955	1 964	2 882	2 109	8 739	3 897	3 229	1 613	–1 784	–1 933	–347	496
1975	10 695	3 387	4 583	2 725	15 726	8 622	5 067	2 037	–5 031	–5 235	–484	688
1980	16 326	6 191	6 639	3 496	25 776	15 096	7 620	3 060	–9 450	–8 905	–981	436
1981	17 834	6 710	7 158	3 966	26 200	16 048	7 173	2 979	–8 366	–9 338	–15	987
1982	19 051	7 220	7 664	4 167	26 221	16 283	6 889	3 049	–7 170	–9 063	775	1 118
1983	19 816	7 665	7 798	4 353	27 725	17 078	7 228	3 419	–7 909	–9 413	570	934
1984	22 715	8 740	8 735	5 240	31 397	19 818	7 591	3 988	–8 682	–11 078	1 144	1 252
1985	25 393	9 896	9 872	5 625	33 164	20 740	8 182	4 242	–7 771	–10 844	1 690	1 383
1986	26 028	10 645	10 044	5 339	34 608	22 354	8 470	3 784	–8 580	–11 709	1 574	1 555
1987	25 749	10 648	9 827	5 274	37 032	24 964	8 428	3 640	–11 283	–14 316	1 399	1 634
1988	27 253	11 375	10 448	5 430	38 351	25 852	8 963	3 536	–11 098	–14 477	1 485	1 894
1989	30 799	12 813	12 013	5 973	42 549	28 496	10 151	3 902	–11 750	–15 683	1 862	2 071
1990	32 346	13 762	12 899	5 685	48 621	33 395	11 338	3 888	–16 275	–19 633	1 561	1 797
1991	32 993	14 613	12 866	5 514	57 496	41 738	11 843	3 915	–24 503	–27 125	1 023	1 599
1992	33 947	15 465	12 868	5 614	56 255	40 874	11 700	3 681	–22 308	–25 409	1 168	1 933
1993	29 650	13 302	11 626	4 722	51 605	38 761	10 007	2 836	–21 955	–25 459	1 619	1 886
1994	30 705	13 368	12 050	5 287	52 755	39 096	10 570	3 089	–22 050	–25 728	1 480	2 198
1995	30 357	13 201	11 939	5 217	50 439	37 330	10 016	3 093	–20 082	–24 129	1 923	2 124

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I].

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Einfuhr der 10 größten Importländer auf dem Weltmarkt für Textilien und Bekleidung

1994; in Mill. $

Rang	Land	Einfuhr
1	Vereinigte Staaten	39 118
2	Deutschland	33 205
3	Hongkong	27 751
4	Japan	20 389
5	Frankreich	15 776
6	Großbritannien	14 201
7	VR China	9 969
8	Italien	9 566
9	Niederlande	8 674
10	Belgien/Luxemburg	7 868

Nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [II], Zahlen zur Textilindustrie. Ausgabe 1996. Eschborn 1996, Tabelle 18.

schnittlich. Im Zeitraum von 1970 bis 1987 reduzierte sich der Elastizitätskoeffizient der Nachfrage auf einen Wert von 0,80. In den Jahren 1991 bis 1995 (Zahlen für 1996 sind noch nicht verfügbar) erreichte dieser Koeffizient noch niedrigere Werte: 0,29 für 1992, –0,7 für 1994 und –1,1 für 1995. 1994 und 1995 sind also zwei Jahre, in denen trotz gestiegener nomineller Haushaltseinkomnmen die nominellen Ausgaben für Textilien und Bekleidung absolut zurückgegangen sind.

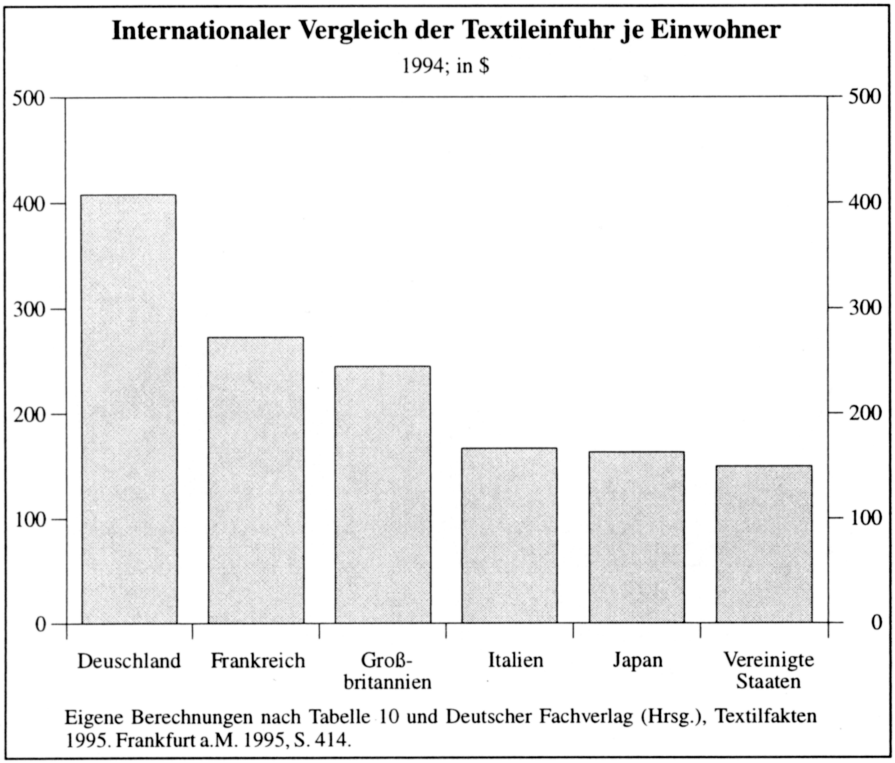
2.2. Außenhandel mit Textilien und Bekleidung

Bis 1960 bewegte sich der Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland mit Textilien und Bekleidung auf vergleichsweise niedrigem Niveau. Der Import- und Exportwert bei Bekleidung lag bei 300 Mill. DM, dagegen wurden für 2,9 Mrd. DM Textilien eingeführt und für 1,7 Mrd. DM exportiert. In der zweiten Hälfte der sechziger Jahre begann dann das rapide Wachstum des Textilaußenhandels (vgl. Schaubild 3 und Tabelle 1). Die Exporte von Textilien, d.h. Garnen und Geweben, Gewirken, Vliesstoffen und Filzen, stiegen von 5 Mrd. DM 1965 auf 15,7 Mrd. DM 1991 und gingen seitdem bis 1995 auf 13,1 Mrd. DM zurück. Im Vergleich dazu stiegen die Importe von textilen Fertigwaren, das sind im wesentlichen Bekleidungsartikel, von 1,1 Mrd. DM 1965 weitaus stärker auf 41,7 Mrd. DM 1991, dem Ende des Wiedervereinigungsbooms bei den Bekleidungsimporten. Seitdem sind die Bekleidungsimporte auf 37,3 Mrd. DM in 1995 gesunken.

Deutschland ist nach den Vereinigten Staaten der zweitgrößte Importeur von Textilien auf dem Weltmarkt (vgl. Tabelle 2), was sicher ein Ausdruck der betont liberalen Handelspolitik, aber auch in der Importmacht der großen Häuser und Ketten der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4



Eigene Berechnungen nach Tabelle 10 und Deutscher Fachverlag (Hrsg.), Textilfakten 1995. Frankfurt a.M. 1995, S. 414.

Tabelle 3

Ausfuhr der 10 größten Exportländer auf dem Weltmarkt für Textilien und Bekleidung

1994; in Mill. $

Rang	Land	Ausfuhr
1	VR China	35 550
2	Hongkong	33 948
3	Italien	23 354
4	Deutschland	19 227
5	Süd-Korea	16 345
6	Vereinigte Staaten	15 967
7	Taiwan	13 709
8	Frankreich	11 232
9	Belgien/Luxemburg	9 312
10	Großbritannien	8 494

Nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [II], Tabelle 18.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Deutsche Ausfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach ausgewählten Bestimmungsländern[1]

1980 bis 1995

	Bestimmungsland	Regionalstruktur				Ausfuhrwert		
		1980	1985	1990	1995	1980 bis 1995	1980 bis 1990	1990 bis 1995
		Anteil in vH				jahresdurchschnittliche Veränderung in vH		
1	Niederlande	19,4	14,8	13,3	10,4	0,0	3,1	–6,0
2	Frankreich	11,5	9,3	9,7	9,1	2,6	5,4	–2,6
3	Österreich	9,5	9,3	8,8	8,8	3,7	6,3	–1,4
4	Schweiz	7,8	7,4	7,2	6,7	3,1	6,2	–2,7
5	Großbritannien	5,6	9,7	8,1	6,3	5,0	11,1	–6,0
6	Polen	1,0	1,1	2,0	6,2	17,8	14,9	23,7
7	Italien	6,4	7,5	8,4	6,1	3,9	10,1	–7,4
8	Belgien/Luxemburg	8,9	7,2	7,4	5,8	1,2	5,0	–5,9
9	Tschechoslowakei[2]	0,5	0,4	0,4	3,7	19,5	6,3	51,0
10	Jugoslawien[3]	3,5	4,2	5,1	3,6	4,5	11,0	–7,5
11	Vereinigte Staaten	1,3	3,5	2,5	2,8	9,6	14,3	0,9
12	Ungarn	2,0	1,5	1,4	2,3	5,3	3,4	9,2
13	Rumänien	0,4	0,6	0,7	2,3	17,9	13,6	26,9
14	Spanien	0,7	0,8	1,9	2,2	12,8	19,1	1,2
15	Portugal	0,5	0,9	2,2	2,1	15,2	25,0	–2,3
16	Tunesien	1,2	1,0	1,4	1,8	7,4	8,7	4,9
17	Dänemark	1,9	2,5	1,9	1,8	3,5	6,9	–3,0
18	Türkei	0,3	0,6	1,3	1,7	17,3	23,8	5,5
19	Griechenland	2,3	2,2	2,5	1,4	1,0	7,9	–11,6
Genannte Länder		84,6	84,6	86,1	85,1	4,3	7,3	–1,5
Insgesamt		100,0	100,0	100,0	100,0	4,2	7,1	–1,3

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschließlich passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe; Länder mit Exporten von 400 Mill. DM und mehr im Jahr 1995; bis einschl. 1990 Westdeutschland; 1995 Gesamtdeutschland. – [2]Tschechische Republik und Slowakei 1995 zusammengefaßt. – [3]Früheres Jugoslawien bzw. Nachfolgestaaten.

deutschen Handelsstufe begründet ist. Nicht zuletzt ist die Bekleidungsindustrie mit ihrer Auslandsfertigung und Handelsware am starken Wachstum der Bekleidungsimporte beteiligt.

Der erste Platz in der Rangliste der größten Importeure der Welt, auf den Vertreter der Vereinigten Staaten gern hinweisen, sagt wenig über die relative Bedeutung der Importe aus. Erst wenn man die Pro-Kopf-Importe von Textilien und Bekleidung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wichtigsten Industrienationen der Welt vergleicht, wird die Ausnahmestellung Deutschlands deutlich: 408 $ pro Kopf sind mehr als das Dreifache der Pro-Kopf-Importe der Vereinigten Staaten. Auch der Abstand zu Frankreich und Großbritannien ist noch beachtlich (vgl. Schaubild 4).

Aber Deutschland war und ist nicht nur ein Importland bei Textilien und Bekleidung. Die Ausfuhr von Textilien stieg von 1,7 Mrd. DM 1960 auf 18,5 Mrd. DM 1990 und 1991, worin sich auch die deutsche Textilindustrie als Vorlieferant für die hohen Fertigwarenimporte an Bekleidung im Gefolge der Wiedervereinigung wiederfinden kann. Nur wenigen ist geläufig, daß Deutschland seit langem zu den großen Exportländern von Bekleidung auf der Welt gehört (vgl. Tabelle 3). Die 10 Mrd. DM-Grenze bei der Ausfuhr von Bekleidung wurde 1986 überschritten. Bis 1991 stieg die Ausfuhr kontinuierlich auf 14,6 Mrd. DM und ging auf 13,2 Mrd. DM 1995 zurück (vgl. auch Tabelle 4).

Für die Beurteilung der Wirkungen des Außenhandels muß man einen Blick auf die Salden im Textilaußenhandel werfen. Der Einfuhrüberschuß ist der Zähler in der Berechnung des Marktanteils ausländischer Anbieter auf dem heimischen Markt. Bei Textilien ist ein vergleichsweise stabiler Einfuhrüberschuß in der Größenordnung von rund 4 Mrd. DM seit Ende der siebziger Jahre zu beobachten. Ein Ausfuhrüberschuß wird in der Warenkategorie Garne jedoch nur bei Filamentgarnen erzielt, d.h. bei Chemiefasergarnen. Seit den achtziger Jahren konnte auch in der Warengruppe Gewebe ein kleiner Ausfuhrüberschuß erzielt werden, der 1995 bei 1,9 Mrd. DM lag.

Anders sieht die Entwicklung der Außenhandelsbilanz bei Bekleidung aus. 1960 war das Ergebnis noch ausgeglichen. 1970 betrug der Einfuhrüberschuß 1,3 Mrd. DM, 1980 waren es bereits 5,9 Mrd. DM, 1991 waren es 27,1 Mrd. DM. Seither ist auch der Einfuhrüberschuß bei Fertigwaren zwar rückläufig, er lag 1995 aber noch bei rund 14 Mrd. DM, worin sich die schwache Entwicklung im Textileinzelhandel widerspiegelt. Wie in der Produktion markiert das Jahr 1991 auch im deutschen Außenhandel mit Textilien und Bekleidung den Beginn einer bis jetzt anhaltenden Tendenz zur Verschlechterung der Bilanz.

3. Veränderungen in der internationalen Arbeitsteilung

Fröbel u.a. haben 1977 die These vertreten, daß die in den siebziger Jahren aufgetretenen Deindustrialisierungsprozesse in den alten Industrien der entwickelten Volkswirtschaften in erster Linie Folgen einer „Neuen internationalen Arbeitsteilung seien", in der die Verlagerung lohnkostenintensiver Produktionsstufen aus den Industrieländern in die Entwicklungsländer zur Ausnutzung komparativer Kostenvorteile für die Weltmarktproduktion eine Schlüsselrolle spielt[3]. Sie belegen diese These mit einer groß angelegten Recherche zu dem in diesem Prozeß involvierten Unternehmen besonders der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. 1986 stellten die Autoren Ergebnisse einer durch die Kritik herausgeforderten Überprüfung ihrer These vor, die

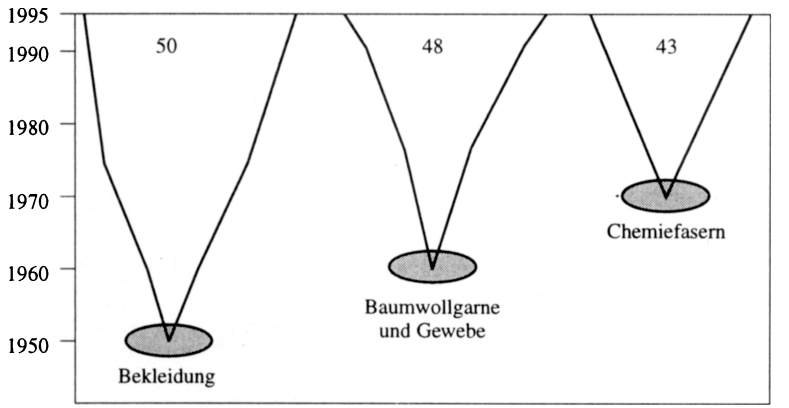
3 Vgl. F. Fröbel, J. Heinrichs und O. Greye, Die neue internationale Arbeitsteilung. Strukturelle Arbeitslosigkeit in den Industrieländern und die Industrialisierung der Entwicklungsländer. (rororo aktuell, Band 4185.) Reinbek bei Hamburg 1977.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 5

Verlagerung der „Textil-Pipeline" in die Entwicklungs- und Schwellenländer

1950 bis 1995; Weltmarktanteile in vH



Nach S. Hasselmann, Marktorientiertes Umweltmanagement in der deutschen Textil- und Bekleidungsindustrie. Bergisch-Gladbach und Köln 1996, S. 147.

das erste Ergebnis durchaus bestätigten, wenn auch mit der Einschränkung, daß „worldwide sourcing" eher auf die Bekleidungsindustrie als auf die Textilindustrie zutreffe, die dem Lohnkostendruck mit einer enormen Kapitalintensivierung und Rationalisierung zu begegnen suchte[4].

Es sind natürlich nicht nur die Lohnkosten, die den Prozeß der internationalen Restrukturierung der Welttextilproduktion in Gang gesetzt haben, sondern auch entwicklungspolitische Grundüberzeugungen, daß nach dem Vorbild der alten Industriestaaten auch in den Entwicklungsländern die Textil- und Bekleidungsindustrie die Startindustrien zu sein haben. Diese und andere Faktoren haben im Verlauf von 40 Jahren zur einer Verschiebung zunächst der bekleidungsindustriellen Zentren von den alten Industrieländern vor allen Dingen nach Ostasien geführt, was in der zweiten Phase auch zum Aufbau einer Web- und Maschenindustrie geführt hat und danach zum Aufbau der Spinnerei und zur Schaffung von Chemiefaserkapazitäten. Die Auftragsfertigung von Bekleidung hat zur sogenannten Rückwärtsintegration in der textilen Pipeline in Fernost geführt. Nach 40 Jahren Erfahrung beherrschen die „Textiliten" dieser Länder den textiltechnischen Produktionsprozeß, und ihre Kaufleute treten als eigenständige Anbieter auf dem Welttextilmarkt auf. Den Ablauf des Prozesses beim stufenweisen Aufbau einer Textilpipeline in Asien veranschaulicht Schaubild 5[5].

4 Vgl. F. Fröbel, J. Heinrichs und O. Kreye, Umbruch in der Weltwirtschaft. Die globale Strategie: Verbilligung der Arbeitskraft/Flexibilisierung der Arbeit, Neue Technologien. (rororo aktuell, Band 5744.) Reinbek bei Hamburg 1986; sowie W.-R. Baumann, Globalisierung – Fluch oder Segen? In: Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I], 1996, S. 7ff.

5 Vgl. auch M. Breitenacher, Bleibt Deutschland Standort für die Textilindustrie? „Ifo-Schnelldienst", Berlin und München, Jg. 45 (1992), Nr. 13, S. 24ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Deutsche Ausfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach Regionen[1]

1980 bis 1995

Region	in Mill. DM				Anteil in vH			
	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
Europa	14 468,9	22 198,1	28 655,1	26 190,4	88,6	87,4	88,6	86,3
Asien	731,3	1 116,3	1 396,4	1 702,4	4,5	4,4	4,3	5,6
Amerika	373,1	1 235,7	1 143,3	1 165,8	2,3	4,9	3,5	3,8
Afrika	682,3	680,1	1 034,4	1 146,2	4,2	2,7	3,2	3,8
Australien/ Ozeanien	70,8	163,1	117,2	129,3	0,4	0,6	0,4	0,4
Insgesamt	16 326,4	25 393,3	32 346,5	30 334,1	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschl. passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe; bis einschl. 1990 früheres Bundesgebiet; 1995 Gesamtdeutschland.

Tabelle 6

Deutsche Ausfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach europäischen Regionen[1]

1980 bis 1995

Region	in Mill. DM				in vH			
	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
EG[1]	9 230,5	13 696,9	18 130,2	13 600,5	63,8	61,7	63,3	51,9
EFTA[2]	3 498,9	5 599,5	6 355,2	5 511,9	24,2	25,2	22,2	21,0
MOE und ehemalige Sowjetunion	1 501,7	2 426,7	3 660,9	6 485,6	10,4	10,9	12,8	24,8
Übriges Europa[3]	237,8	475,0	508,9	592,4	1,6	2,1	1,8	2,3
Insgesamt	14 468,9	22 198,1	28 655,1	26 190,4	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschl. passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe. – [2]Bis 1990 EG-9, ab 1990 EG-11, bis 1990 früheres Bundesgebiet; 1995 Gesamtdeutschland. – [2]Ab 1990 ohne Portugal, 1995 einschl. Finnland, Österreich, Schweden. – [3]Vor 1990 einschl. Spanien, ab 1990 ohne Spanien.

4. Die Rolle der osteuropäischen Staaten im Außenhandel Deutschlands

4.1. Textil- und Bekleidungsexporte Deutschlands nach Regionen

Tabelle 5 zeigt, daß die deutschen Textil- und Bekleidungsexporte in der Masse in den europäischen Wirtschaftsraum fließen; 86,3 vH der Exporte waren 1995 für diesen Wirtschaftsraum bestimmt. An zweiter Stelle folgte Asien mit einem Anteil von 5,6 vH, danach Amerika und Afrika mit einem Anteil von jeweils 3,8 vH. Interessant ist auch die Stabilität der Struktur.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

Deutsche Ausfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach ausgewählten Bestimmungsländern[1]

1980 bis 1995

	Bestimmungsland	Regionalstruktur				Ausfuhrwert		
		1980	1985	1990	1995	1980 bis 1995	1980 bis 1990	1990 bis 1995
		Anteil in vH				jahresdurchschnittliche Veränderung in vH		
1	Tschechoslowakei[2]	0,5	0,4	0,4	3,7	19,5.	6,3	51,0
2	Rumänien	0,4	0,6	0,7	2,3	17,9	13,6	26,9
3	Polen	1,0	1,1	2,0	6,2	17,8	14,9	23,7
4	Ungarn	2,0	1,5	1,4	2,3	5,3	3,4	9,2
5	Türkei	0,3	0,6	1,3	1,7	17,3	23,8	5,5
6	Tunesien	1,2	1,0	1,4	1,8	7,4	8,7	4,9
7	Spanien	0,7	0,8	1,9	2,2	12,8	19,1	1,2
8	Vereinigte Staaten	1,3	3,5	2,5	2,8	9,6	14,3	0,9
	1 bis 8	7,3	9,5	11,5	23,1	12,6	12,2	13,4
Durchschnitt aller Länder						4,6	7,1	–1,3
9	Österreich	9,5	9,3	8,8	8,8	3,7	6,3	–1,4
10	Portugal	0,5	0,9	2,2	2,1	15,2	25,0	–2,3
11	Frankreich	11,5	9,3	9,7	9,1	2,6	5,4	–2,6
12	Schweiz	7,8	7,4	7,2	6,7	3,1	6,2	–2,7
13	Dänemark	1,9	2,5	1,9	1,8	3,5	6,9	–3,0
14	Belgien/Luxemburg	8,9	7,2	7,4	5,8	1,2	5,0	–5,9
15	Niederlande	19,4	14,8	13,3	10,4	0,0	3,1	–6,0
16	Großbritannien	5,6	9,7	8,1	6,3	5,0	11,1	–6,0
17	Italien	6,4	7,5	8,4	6,1	3,9	10,1	–7,4
18	Jugoslawien[3]	3,5	4,2	5,1	3,6	4,5	11,0	–7,5
19	Griechenland	2,3	2,2	2,5	1,4	1,0	7,9	–11,6
	9 bis 19	77,3	75,2	74,5	62,1	2,7	6,7	–4,8

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschl. passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe. Sortiert nach der jahresdurchschnittlichen Veränderung 1990 bis 1995. – [2]Tschechische Republik und Slowakei 1995 zusammengefaßt. – [3]Früheres Jugoslawien bzw. Nachfolgestaaten.

Größere strukturelle Veränderungen ergeben sich jedoch speziell bei einer Betrachtung des europäischen Wirtschaftsraumes. Tabelle 6 zeigt einerseits die starke, aber abnehmende Konzentration der deutschen Exporte auf EU- und EFTA-Länder, andererseits aber auch die zunehmende Bedeutung der mittelosteuropäischen Staaten einschließlich der ehemaligen Sowjetunion als Bestimmungsländer für Textilexporte, allerdings einschließlich der Exporte zur passiven Lohnveredelung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

Deutsche Einfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach Regionen[1]

1980 bis 1995

Region	in Mill. DM				Anteil in vH			
	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
Europa	17 965,5	23 851,3	33 606,5	34 073,8	69,7	71,9	69,1	67,6
Asien	6 336,6	7 510,0	12 366,5	13 327,3	24,6	22,6	25,4	26,4
Amerika	827,7	886,1	977,2	1 062,5	3,2	2,7	2,0	2,1
Afrika	646,1	915,4	1 666,5	1 962,0	2,5	2,8	3,4	3,9
Australien/ Ozeanien	0,8	0,6	4,8	13,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Insgesamt	25 776,7	33 163,4	48 621,5	50 438,8	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschl. passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe; bis einschl. 1990 früheres Bundesgebiet; 1995 Gesamtdeutschland.

Tabelle 9

Deutsche Einfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach europäischen Regionen[1]

1980 bis 1995

Region	in Mill. DM				in vH			
	1980	1985	1990	1995	1980	1985	1990	1995
EG[2]	12 954,9	15 244,1	21 778,7	18 697,6	72,1	63,9	64,8	54,9
EFTA[3]	2 299,5	3 524,5	3 292,7	2 440,1	12,8	14,8	9,8	7,2
MOE und ehemalige Sowjetunion	2 040,8	3 252,1	5 188,5	8 256,3	11,4	13,6	15,4	24,2
Übriges Europa[4]	670,2	1 830,6	3 346,6	4 679,8	3,7	7,7	10,0	13,7
Insgesamt	17 965,5	23 851,3	33 606,5	34 073,8	100,0	100,0	100,0	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschl. passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe. – [2]Bis 1990 EG-9, ab 1990 EG-11, bis 1990 früheres Bundesgebiet; 1995 Gesamtdeutschland. – [3]Ab 1990 ohne Portugal, 1995 einschl. Finnland, Österreich, Schweden. – [4]Vor 1990 einschl. Spanien, ab 1990 ohne Spanien.

In der Rangliste der 19 wichtigsten Länder für deutsche Textil- und Bekleidungsexporte, die 1995 rund 85 vH des Ausfuhrwertes auf sich vereinigten, waren auch 1980 schon fünf Länder des ehemaligen Ostblocks vertreten: Polen, die Tschechoslowakei, Jugoslawien, Ungarn und Rumänien. Betrachtet man den Export in den neunziger Jahren, dann hatte der Export nach Tschechien und der Slowakei die höchsten Wachstumsraten, gefolgt von Rumänien und Polen und Ungarn. Tabelle 7 zeigt, daß der Anteil der osteuropäischen Reformländer am deutschen Textilexport – jeweiliger Gebietsstand – deutlich von 3,9 vH 1980 über 4,5 vH 1990 auf 14,5 vH 1995 gestiegen ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 10

Deutsche Einfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen nach ausgewählten Ursprungsländern[1]

1980 bis 1995

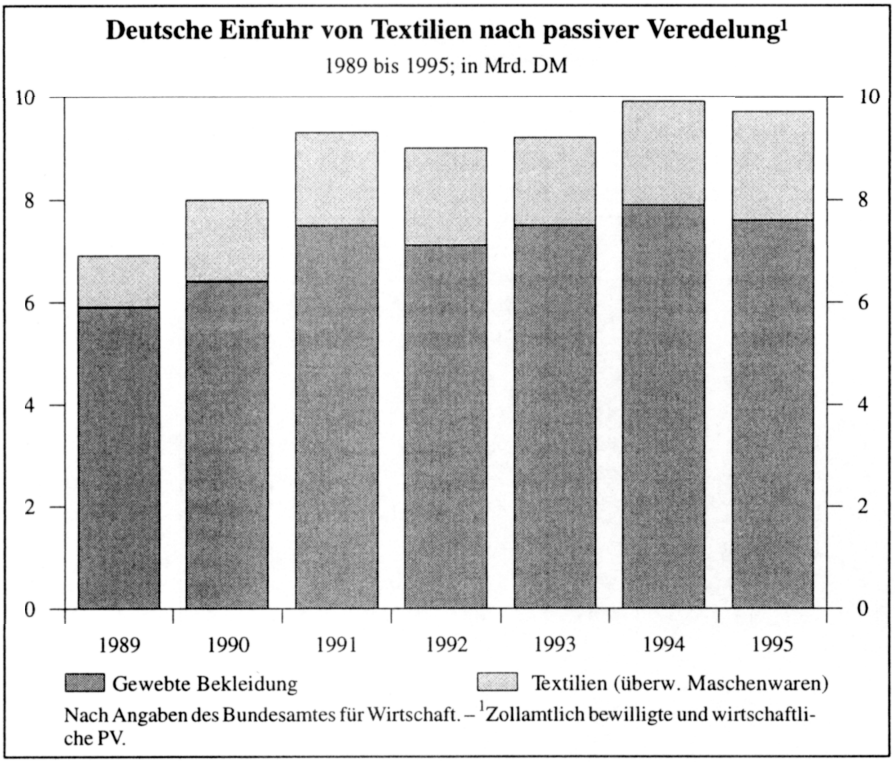
	Ursprungsland	Regionalstruktur				Einfuhrwert		
		1980	1985	1990	1995	1980 bis 1995	1980 bis 1990	1990 bis 1995
		Anteil in vH				jahresdurchschnittliche Veränderung in vH		
1	Italien	19,6	21,6	18,1	14,8	2,5	5,5	–3,2
2	Türkei	1,1	4,1	6,5	9,1	20,0	26,7	7,7
3	VR China	1,2	2,5	5,9	7,0	17,7	25,0	4,4
4	Polen	1,1	1,0	1,6	4,6	14,7	9,8	25,1
5	Frankreich	8,7	6,4	5,4	4,4	–0,1	1,5	–3,2
6	Belgien/Luxemburg	6,6	5,3	5,1	4,1	1,2	3,8	–3,9
7	Hongkong	6,6	6,7	5,1	3,7	0,6	3,7	–5,4
8	Niederlande	5,8	4,9	4,8	3,6	1,1	4,3	–5,0
9	Jugoslawien[2]	3,0	5,0	6,0	3,3	5,3	14,2	–10,6
10	Portugal	0,9	2,3	3,3	3,2	13,5	20,9	0,0
11	Indien	2,3	2,2	2,7	3,2	6,6	8,0	3,7
12	Tschechoslowakei[3]	0,8	0,9	0,7	2,8	13,3	4,4	33,4
13	Griechenland	4,3	4,1	3,5	2,4	0,5	4,3	–6,5
14	Schweiz	3,4	3,6	2,7	2,4	2,1	4,3	–2,0
15	Großbritannien	3,4	2,6	2,7	2,2	1,5	3,7	–2,8
16	Österreich	3,7	4,0	3,5	2,0	0,4	5,8	–9,5
17	Rumänien	0,8	1,3	0,8	1,8	10,1	6,3	18,0
18	Tunesien	1,1	1,2	1,4	1,8	7,9	9,3	5,3
19	Ungarn	1,5	1,1	1,2	1,7	5,1	3,8	7,6
20	Indonesien	0,0	0,2	0,9	1,6	31,9	42,5	13,1
Genannte Länder		76,0	80,9	82,0	79,8	4,8	7,2	0,2
Insgesamt		100,0	100,0	100,0	100,0	4,6	6,6	0,7

Eigene Berechnungen nach Angaben in Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I]. – [1]Einschließlich passiver Lohnveredelung, ohne Rohstoffe; Länder mit Exporten von 800 Mill. DM und mehr im Jahr 1995; bis einschl 1990 Westdeutschland; 1995 Gesamtdeutschland. – [2]Früheres Jugoslawien bzw. Nachfolgestaaten. – [3]Tschechische Republik und Slowakei 1995 zusammengefaßt.

Zu beachten ist aber, daß in den oben diskutierten Ausfuhrwerten auch die „unechten" Exporte zur passiven Lohnveredelung (PV) enthalten sind. Der PV-Anteil im Export von Geweben wird auf 4,1 Mrd. DM geschätzt. Davon entfallen 3,5 Mrd. DM auf PV-Exporte in die osteuropäischen Länder, die sich somit als Lohnveredelungsländer profiliert haben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 6



4.2. Textil- und Bekleidungsimporte Deutschlands nach Regionen

Auch bei den Importen von Textilien und Bekleidung ist eine starke regionale Konzentration festzustellen, jedoch hat Europa nicht diese überragende Bedeutung wie bei den Exporten (vgl. Tabelle 8). Einfuhren aus asiatischen Ländern haben seit mehr als 15 Jahren einen Anteil von rund 25 vH an den von Deutschland importierten Textil- und Bekleidungserzeugnissen. Der Anteil der europäischen Länder nimmt dagegen seit 1985 ab.

Ein Blick auf Tabelle 9 zu Importen aus europäischen Ländern zeigt, daß es auch hier die mittelosteuropäischen Staaten sind, deren Anteil an den Importen kräftig auf 24 vH 1995 gestiegen ist. Die Rangliste der 20 wichtigsten Ursprungsländer bei der Einfuhr von Textil- und Bekleidungserzeugnissen (vgl. Tabelle 10) wird nach wie vor von Italien angeführt, was auch die Aufregung über die Abwertung der Lira wegen des dahinterstehenden Volumens erklärt. Drei der führenden Länder kommen aus dem asiatischen Raum: die VR China, Hongkong und Indien. Sie haben 1985 einen kumulierten Anteil von 13,7 vH an der deutschen Einfuhr von Textilien und Bekleidungserzeugnissen. Gemessen an den Wachstumsraten fallen sie jedoch in den neunziger Jahren deutlich hinter die osteuropäischen Länder zurück. Die Gewinner der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 11

Deutsche Einfuhr von Textilien und Bekleidung aus passiver Lohnveredelung nach ausgewählten Ursprungsländern

1993 bis 1995

Rang 1995	Land	absolut	Anteil	absolut	Anteil	Veränderung gegenüber 1993	absolut	Anteil	Veränderung gegenüber 1993
		1993		1994			1995		
		in Mill. DM	in vH	in Mill. DM	in vH		in Mill. DM	in vH	
1	Polen	1 644	17,9	1 890	19,2	15,0	2 041	20,9	24,1
2	Rumänien	579	6,3	748	7,6	29,2	820	8,4	41,6
3	Tschechien	524	5,7	727	7,4	38,7	742	7,6	41,6
4	Ungarn	718	7,8	739	7,5	2,9	698	7,2	–2,8
5	Tunesien	700	7,6	749	7,6	7,0	683	7,0	–2,4
6	Slowenien	708	7,7	619	6,3	–12,6	622	6,4	–12,1
7	Kroatien	581	6,3	543	5,5	–6,5	498	5,1	–14,3
8	Marokko	482	5,2	502	5,1	4,1	444	4,6	–7,9
9	Türkei	397	4,3	371	3,8	–6,5	344	3,5	–13,4
10	Portugal	392	4,3	381	3,9	–2,8	302	3,1	–23,0
11	Griechenland	466	5,1	360	3,6	–22,7	242	2,5	–48,1
12	Slowakei	155	1,7	220	2,2	41,9	235	2,4	51,6
13	Mazedonien	191	2,1	198	2,0	3,7	196	2,0	2,6
14	Bulgarien	147	1,6	158	1,6	7,5	193	2,0	31,3
15	Ukraine	76	0,8	149	1,5	96,1	180	1,8	136,8
16	Niederlande	135	1,5	127	1,3	–5,9	159	1,6	17,8
17	Rußland	104	1,1	120	1,2	15,4	141	1,4	35,6
18	Frankreich	90	1,0	100	1,0	11,1	129	1,3	43,3
19	Litauen	51	0,6	98	1,0	92,2	126	1,3	147,1
20	Italien	113	1,2	127	1,3	12,4	112	1,1	–0,9
Genannte Länder		8 253	89,7	8 926	90,5	8,2	8 907	91,4	7,9
dar.: MOE und ehemalige Sowjetunion		5 478	59,5	6 209	62,9	13,3	6 492	66,6	18,5
Insgesamt		9 202	100,0	9 868	100,0	7,2	9 749	100,0	5,9

Eigene Berechnungen nach Angaben in o.V., Passive Lohnveredlung (PV) 1995: Osteuropa verstärkte seine Führungsposition. „Textilwirtschaft", Frankfurt a.M., Jg. 1996, Nr. 23, S. 68.

neunziger Jahre sind die Länder Tschechien einschließlich Slowakei, Polen und Rumänien, die Indonesien zurückgesetzt haben. Auch Ungarn hat den Anschluß zur Spitzengruppe nicht verloren[6].

6 Vgl. U. Adler und M. Breitenacher, Bedeutung, Probleme und Zukunft des passiven Veredelungsverkehrs für die Textil- und Bekleidungsindustrie. (Ifo-studien zur Industriewirtschaft, Nr. 51.) München 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wie beim Export ist allerdings auch der Import stark durch den passiven Lohnveredelungsverkehr geprägt. Schaubild 6 zeigt die Einfuhr nach passiver Lohnveredelung seit 1989 für Bekleidung aus gewebten Stoffen und für Textilien, womit in der Regel Bekleidung aus Maschenware gemeint ist, die bis 1995 der Textilindustrie zugerechnet wird. 1995 belaufen sich die Einfuhren von textilen Fertigerzeugnissen aus passiver Lohnveredelung auf 9,7 Mrd. DM; das sind 26 vH aller Importe dieser Kategorie.

Polen hat in den neunziger Jahren das ehemalige Jugoslawien als PV-Land Nr. 1 für Deutschland abgelöst und mit einem Importwert von 2 Mrd. DM einen Anteil von fast 21 vH an den Importen aus PV erreicht (vgl. Tabelle 11). An zweiter Stelle rangiert Rumänien, an dritter Tschechien und an vierter Ungarn. Unter den ersten 20 finden sich weiter folgende mittelosteuropäische Reformstaaten: Slowenien, (Kroatien), Slowakei, Mazedonien, Bulgarien, aber auch schon die Ukraine und Rußland vor Litauen.

5. Veränderungen der Rahmenbedingungen für den Textilaußenhandel

5.1. Das Auslaufen des Welttextilabkommens

Die Nachkriegsentwicklung des Welttextilhandels ist durch massive Eingriffe in den Freihandel gekennzeichnet, die sich in internationalen Abkommen über den Handel mit Textilien und Bekleidung niedergeschlagen haben (vgl. Übersicht 2).

Die Entstehungsgeschichte internationaler Handelsabkommen im Textilsektor geht auf „marktzerrüttende" Exporterfolge der japanischen Textilindustrie auf dem amerikanischen Markt zurück. Diese führten 1957 zum Abschluß „freiwilliger Selbstbeschränkungsmaßnahmen", die die japanischen Exporte in die Vereinigten Staaten limitieren sollten. Die Japaner waren jedoch nur die „Scouts" für andere Exportländer, die auf den amerikanischen Markt drängten. In der Folge stellte das GATT-Sekretariat auf Betreiben der Vereinigten Staaten in einer Studie die Marktzerrüttung fest, auf deren Basis 1961 das erste Baumwollabkommen abgeschlossen wurde, das viele Nachfolger hatte und 1974 in das Multifaserabkommen überführt und 1994 letztmalig bis zum Ende des Jahres verlängert wurde[7].

Die Ziele dieser Abkommen lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Ausweitung des Welthandels mit Textilien durch Abbau von Handelsschranken,
- Verhinderung von „Marktstörungen" in den Einfuhrländern zur Sicherung „geordneter" Anpassungsprozesse unter arbeitsmarktverträglichen Bedingungen,
- Förderung der Entwicklungsländer durch geregelte Öffnung der Exportmärkte mit festgelegten Wachstumsraten.

Das Besondere des WTA war, daß diese Regelung auf der Anwendung von länder- und produktspezifischen mengenmäßigen Beschränkungen beruhte, also auf sog. nichttarifären Regelungsmechanismen im Gegensatz zu den tarifären, den zolltariflichen

7 Vgl. Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [III], Die Uruguay-Runde – Das Ende des Welttextilabkommens. (Schriften zur Textilpolitik, Heft 9.) Eschborn 1994.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übersicht 2

Internationale Abkommen über den Handel mit Textilien und Bekleidung 1961 bis 2005	
1961	STA: Short Term Agreement (Vorläufiges Baumwollwarenabkommen)
1962	LTA: Long Term Arrangement Regarding Internataional Trade in Cotton Textiles (Weltbaumwollwarenabkommen)
1967	1. Verlängerung LTA
1970	2. Verlängerung LTA
1974	MFA/WTA I: Multi-Fibre Arrangement/Welttextilabkommen
1978	MFA/WTA II
1982	MFA/WTA III
1986	MFA/WTA IV
1991	1. Verlängerung MFA/WTA IV
1993	2. Verlängerung MFA/WTA IV (bis 31.12.1993)
1994	3. Verlängerung MFA/WTA IV (bis 31.12.1994)
1995 bis 2005	Integration des MFA/WTA in das General Agreement on Tariffs and Trade

Regulierungen, um deren Abbau sich das GATT seit seiner Gründung in mehreren Runden zur Schaffung eines freien Welthandels bemüht.

Die Beurteilungen der Welttextilabkommen schwanken je nach Standpunkt zwischen „intelligentem Liberalismus" und „Hydra des Protektionismus". Dabei sollte für Deutschland beachtet werden, daß nur etwa 50 vH der Textileinfuhren unter WTA-Regeln fallen und die Exportländer vielfach ihre Lieferquoten nicht ausschöpfen konnten.

Eine Folge des WTA war der starke Anstieg der passiven Lohnveredelung bei Bekleidung, weil dort besondere zollfreie und zollbegünstigte Zusatzkontingente bei der Einfuhr von Bekleidungstextilien eröffnet wurden, wenn die Vormaterialien aus dem Zollinland stammten. Dadurch sollten einerseits den Bekleidungsunternehmen eine lohnkostengünstige Auslandsfertigung ermöglicht, andererseits aber auch die inländischen textilindustriellen Vorlieferungen gesichert werden.

Unter passiver Lohnveredelung verstehen wir die zollamtliche bewilligte Veredelung, d.h. Bearbeitung, Verarbeitung und Ausbesserung von Waren des freien Verkehrs im Zollausland. 1995 machte die deutsche PV-Einfuhr mit 7,7 Mrd. DM 36,7 vH des gesamten deutschen Bekleidungsimports aus, 1990 waren es nur 32,5 vH. Hinzuzurechnen sind 2 Mrd. DM PV-Einfuhr, die als Textilien bezeichnet werden, jedoch Bekleidungsartikel aus Maschenware sind. Die passive Lohnveredelung bei Garnen und Geweben spielt noch keine Rolle, auch nicht die Veredelung im Sinne von Bleichen, Färben, Ausrüsten von Garnen und textilen Flächen[8].

8 Vgl. U. Adler und M. Breitenacher.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 11 zeigt die Bedeutung der MOE-Staaten in diesem Geschäftsfeld der länderübergreifenden Produktion von Bekleidung für den deutschen und EU-Markt, wenn alle EU-Vorbedingungen erfüllt sind, auf die hier nicht eingegangen werden kann. Die Integration der Textil- und Bekleidungsindustrie in die allgemeinen Grundsätze des GATT soll in vier Etappen erfolgen:

- Mit dem Inkrafttreten des Abkommens (1. Januar 1995) ist jedes WTO-Mitglied verpflichtet, mindestens 16 vH des Gesamtvolumens seiner Textil- und Bekleidungsimporte des Bezugsjahres 1990 den allgemeinen GATT-Regeln zu unterwerfen.
- Bis zum Beginn der zweiten Phase (1. Juli 1998) sind mindesten weitere 17 vH des Importvolumens von 1990 in die GATT-Regeln zu integrieren.
- Bis zum Beginn der dritten Phase (1. Juli 2002) sind mindestens weitere 18 vH des Importvolumens von 1990 zu integrieren.
- Bis zum 1. Juli 2005 ist die Integration der verbleibenden 49 vH des Importvolumens in die allgemeinen Bestimmungen des GATT abzuschließen.

Dies bedeutet, daß in einem festgelegten Zeitrahmen größere Artikelbereiche bei Bekleidung aus der mengenmäßigen Bewirtschaftung genommen werden, bei denen dann auch der jetzige PV-Verkehr an Bedeutung verlieren wird, weil die Vormaterialien am ausländischen Produktionsort beschafft werden dürfen.

Gewinner dieser Entwicklung werden nicht nur die asiatischen Billiganbieter von Massenprodukten sein, sondern aus meiner Sicht auch die in diesem PV-Geschäft stark vertretenen MOE-Länder, wenn sie die Qualitätsstandards der jetzigen inländischen Vorlieferanten erreichen, woran nur wenige zweifeln.

Die Verlierer stehen auch fest. Es sind die textilen Vorstufen in den jetzigen EU-Ländern, soweit diese als Zulieferer für die Bekleidungsproduktion tätig sind. Viele Vertreter der Textilindustrie stimmen der These zu, daß es im Gefolge des Auslaufens des ATC-Abkommens (Agreement on Textiles and Clothing) zu einem fast vollständigen Abbau aller bekleidungsorientierten textilindustriellen Fertigungen in Deutschland, wahrscheinlich sogar in Westeuropa kommen wird.

5.2. Die Europa-Abkommen der EU mit den MOE-Staaten

Die beantragte Vollmitgliedschaft der MOE-Staaten in der EU, ab 1999 wahrscheinlich WWU – Wirtschafts- und Währungsunion – wird vielleicht erst im Jahre 2010 Realität sein. Zur Unterstützung des Transformationsprozesses und zur Vorbereitung auf eine Mitgliedschaft hat die EU zunächst mit sechs Reformstaaten die sogenannten Europa-Abkommen unterzeichnet:

- mit Polen und Ungarn am 16. Dezember 1991,
- mit Rumänien am 1. Februar 1993,
- mit Bulgarien am 8. März 1993,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– mit Tschechien und der Slowakei am 4. Oktober 1995.

Weitere Europa-Abkommen wurden mit Estland, Lettland und Litauen am 12. Juni 1995, sowie mit Slowenien am 15. Juni 1995 geschlossen. Die genannten Staaten haben bereits ihr Beitrittsgesuch zur EU eingereicht oder ihre Absicht dazu erklärt.

Der für die wirtschaftliche Integration notwendige Abbau der Handelsbarrieren ist durch die seit 1991 ausgehandelten Europa- und Assoziierungs-Abkommen eingeleitet und mittlerweile vollzogen worden. Zur Unterstützung der Transformationsprozesse wurde den MOE-Ländern eine schnellere Marktöffnung gen Westen zugestanden als umgekehrt. Die Osteuropäer dürfen die sensiblen Bereiche ihrer Wirtschaft bis über die Jahrtausendwende schützen. Die letzten für den Export auf den EU-Binnenmarkt noch geltenden Beschränkungen im industriellen Bereich betreffen – neben Stahlprodukten – Waren der Textil- und Bekleidungsindustrie. Sie laufen gemäß den Vereinbarungen in den Europa-Abkommen Ende 1997 aus.

Die Europa-Abkommen und das erwähnte Textilabkommen sind miteinander verknüpft. Die Europa-Abkommen mit den erstgenannten sechs Reformstaaten sehen vor, die Textileinfuhren aus diesen Ländern in der Hälfte der für den Abbau der Beschränkungen im Rahmen des ATC-Abkommens vorgesehen Zeit zu liberalisieren, jedoch nicht vor dem 1. Januar 1998. Bis dahin gelten die 1992 erstmals vereinbarten Selbstbeschränkungsabkommen. Zölle werden seit Beginn der Europa-Abkommen für Importe in die EU nicht mehr erhoben.

Dieser Zeitplan wird den Schrumpfungsprozeß der bekleidungsorientierten Textilindustrie beschleunigen, weil die sogenannten Vollimporte an Bekleidung aus den MOE-Staaten zunehmen werden, die Vormateriallieferungen also entfallen können.

6. Schlußbemerkungen

Das zeitliche Zusammentreffen des Auslaufens des Welttextilabkommens, die Osterweiterung der EU und die inhaltliche Verknüpfung des Welttextilabkommens mit den sogenannten Europa-Abkommen wirken sich massiv negativ auf den Produktionsstandort Deutschland für Textilien und Bekleidung aus. Das Ende des Welttextilabkommens markiert nicht nur das Ende von Regulierungen im Welttextilhandel, sondern auch eine 40-jährige Entwicklung in der weltweiten Produktion von Textilien und Bekleidung, die durch folgende Faktoren bestimmt wurde:

– Export von Textilmaschinen aus den alten Industrieländern, insbesondere Europa, in die Entwicklungsländer und damit einhergehend der Aufbau einer leistungsfähigen Textil- und Bekleidungsproduktion mit Maschinen des jeweiligen Standes der Technik, besonders in Ostasien;

– gleichzeitig Ausbildung des technischen Führungsnachwuchses dieser Länder an den Textilschulen Europas und Amerikas, der sich inzwischen ebenfalls auf eine lange Erfahrung in der Produktion von Textilgütern stützen kann;

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- weitgehende Integration des Prozeß-Know hows in bedienungsleichte Maschinen, was den Einsatz gering qualifizierten Bedienungspersonals ermöglicht;
- Verwissenschaftlichung der Produktion durch Standardisierung der Hilfsmittel, Dokumentation der Prozesse und Rezepturen mit der Folge der Reproduzierbarkeit von Produkteigenschaften ohne personengebundenes Expertenwissen;
- Fortschritte in den Kommunikationstechnologien;
- Transportkosten für Güter, die die Umweltkosten der Warenlogistik ignorieren.

Im Kern waren es diese Faktoren, die „global sourcing" für den Weltmarkt für Textilien ermöglicht haben. Unter den neuen Bedingungen eines freien Zugangs zu den Märkten wird sich der Wettbewerb unter den Anbietern verschärfen. Dabei haben die MOE-Länder alle Vorteile, die sich zum einen aus der geographischen Nähe herleiten lassen und die sich zum anderen aus den Zeitvorsprüngen in der Liberalisierung des Zugangs zu den EU-Märkten aufgrund der Europa-Abkommen gegenüber der Konkurrenz aus Fernost ergeben. Solange unter sonst gleichen technischen Bedingungen das Gefälle in den Arbeits- und Umweltkosten bestehen bleibt, wird sich der Prozeß der Verlagerung der Produktion in die MOE-Länder verstärken.

Aus den derzeitigen deutschen Importen im Rahmen des PV-Verkehrs werden Vollimporte. Denn mit dem Auslaufen des Welttextilabkommens entfällt für wichtige Produktgruppen der Zwang zur Beschaffung von EU-Vormaterialien für die Auslandsfertigung und auch die betriebswirtschaftliche Notwendigkeit dazu, wenn diese in gleicher Qualität vor Ort beschafft werden können, was nur noch von wenigen bezweifelt wird. Dadurch sind große Teile der bekleidungsorientierten inländischen textilen Vorstufen existenziell gefährdet.

Es ist offen, wie die deutschen Textilunternehmen darauf reagieren. Denkbar wäre immerhin eine Verlagerung der Produktionskapazitäten der Spinnerei und Weberei, d.h. von Maschinen und Produktions-Know how, in die MOE-Staaten oder aber auch nur die kapitalmäßige Beteiligung mit Know how-Transfer in die MOE-Staaten. Verloren gehen auf jeden Fall Arbeitsplätze bei den gewerblichen Arbeitnehmern im Inland[9].

Die deutsche Textilveredelungsindustrie nimmt für sich in Anspruch, eine der leistungsfähigsten Industrien ihrer Art in der Welt zu sein. Dies reicht jedoch auch im Hinblick auf die vielfach beklagten Bedingungen des Produktiosstandorts Deutschland nicht aus, Rohwaren z.B. aus den MOE-Staaten nach Deutschland zu attrahieren und nach der Veredelung zur Weiterverarbeitung zurückzuschicken[10].

9 Vgl. K. Franke, Letzte Hoffnung: Verlagerung nach Niedriglohnländer. „Melliand Textilberichte", Frankfurt a.M., Jg. 77 (1996), S. 727; B. Jäger, J. Reckfort und E. Tücking, Wirtschaftspolitische und unternehmerische Probleme bei schrumpfenden Märkten und produktionstechnischem Fortschritt – dargestellt am Beispiel der Textil- und Bekleidungsindustrie. (FATM-Arbeitspapier.) Münster 1997; J. Reckfort und M. Ridder, Die münsterländische Textilwirtschaft. Bedeutung, Struktur, Entwicklung und Potentiale zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit aus regionaler Sicht. (Schriften zur Textilwirtschaft, Band 48.) Münster 1996.

10 Vgl. L. Gass, Umwelt- und Sozialstandards im internationalen Handel. In: Gesamtverband der Textilindustrie (Hrsg.) [I], 1995, S. 12ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Im Ergebnis wird es in Deutschland aufgrund terminierter Änderungen von wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen in absehbarer Zeit keine nennenswerte Großserienfertigung von Bekleidung mehr geben, und die zugehörigen bekleidungsorientierten Vorstufen der Textilindustrie werden ebenfalls aufgegeben. Was bleiben wird, ist die Produktion von forschungs- und serviceintensiven technischen Textilien, aber auch diese stehen nicht unter Artenschutz.

Ein anderes Ergebnis ist, daß das Denk- und Argumentationsschema vom standortsichernden textilwirtschaftlichen Komplex[11], bestehend aus einer hochproduktiven, kapitalintensiven Textilindustrie, einer kreativen Bekleidungsindustrie, einer innovativen Chemiefaserindustrie und eines innovativen Textilmaschinenbaus in Verbindung mit gut ausgebildeten Facharbeitern sowie gut ausgestatteten und nicht unkomfortabel finanzierten Textilforschungseinrichtungen, im kaufkräftigsten Konsumentenmarkt der EU an der Wirklichkeit gescheitert ist.

11 Vgl. E. Helmstädter, Die Zukunftsaussichten der europäischen Textilindustrie. „Zeitschrift für allgemeine und textile Marktwirtschaft", Münster, Jg. 1975, S. 436ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Der Außenhandel mit Textilien und Bekleidung zwischen Polen und der Europäischen Union

Von Ewa Synowiec

Die Europäischen Gemeinschaften gehörten schon in den achtziger Jahren zu den bedeutendsten Handelspartnern Polens, obwohl die Handelsbeziehungen auf keinerlei vertraglichen Grundlagen standen. Aus ideologischen Gründen, die auf die Zugehörigkeit Polens zum Rat für Gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) zurückzuführen sind, haben beide Seiten seit Mitte der siebziger Jahre keine Abkommen über ihre Handelsbeziehungen unterschrieben. Erst der Anfang der Systemtransformation in Polen hat den Weg für eine Formalisierung der Wirtschaftskontakte freigemacht. Das Handels- und Kooperationsabkommen mit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) sowie das entsprechende Protokoll mit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS), die Polen 1989 unterschrieb, beendeten den langen vertragslosen Zustand.

Fortschritte bei den politischen und ökonomischen Reformen haben bewirkt, daß die erwähnten Vereinbarungen zum Ausgangspunkt einer noch engeren Gestaltung gegenseitiger Wirtschaftsbeziehungen wurden. Am 16. Dezember 1991 wurde das Europa-Abkommen unterzeichnet, das eine Assoziierung zwischen Polen und der EU sowie ihren Mitgliedstaaten gegründete[1]; es trat am 1. Februar 1994 in Kraft. Das Europa-Abkommen gilt als Ausdruck eines festen Willens der Mitgliedsländer der EU, die in Polen stattfindenden Reformen zu unterstützen und gleichzeitig bei der Bewältigung ökonomischer und sozialer Folgen der Umwandlung der polnischen Wirtschaft zu helfen. Es soll unter anderem die Ausweitung des Handels und ausgewogene Wirtschaftsbeziehungen zwischen den Vertragsparteien fördern und so die wirtschaftliche Entwicklung in Polen begünstigen.

Bereits ab dem 1. März 1992 galt indes der den Handel betreffende Teil des Europa-Abkommens in Form eines sogenannten Interimsabkommens[2]. Dessen Grundgedanke ist die gegenseitiger Liberalisierung des Warenaustauschs auf der Grundlage der Asymmetrie. Das bedeutet, daß die EU als Partner mit einem größeren Wirtschaftspotential

1 Ähnliche Abkommen haben in derselben Zeit Ungarn und die Tschechoslowakei unterzeichnet. Sie wurden wegen ihrer Eigenart, die sie von anderen, früher abgeschlossenen Assoziierungsverträgen unterscheidet, als Europa-Abkommen bezeichnet.

2 Angesichts der Länge des Ratifizierungsprozesses des Europa-Abkommens hat man die Entscheidung getroffen, die in den Zuständigkeiten der Europäischen Kommission liegenden Bestimmungen so früh wie möglich in Kraft treten zu lassen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tarifäre und nicht-tarifäre Barrieren beim Zugang zu ihrem Markt schneller aufhebt als Polen. Anfang 1998 wird Polen freien Zugang zum europäischen Markt für alle Industriewaren erhalten. Die Exporteure aus der EU werden zu ähnlichen Bedingungen ab 1. Januar 1999 auf dem polnischen Markt handeln[3]. So wird zwischen beiden Seiten eine Freihandelszone im Industriesektor entstehen[4].

Textilien und Bekleidung wurden sowohl in Polen als auch in der EU zu den „empfindlichsten" Industriewaren (neben Stahl- und Chemieerzeugnissen) gezählt. Davon zeugt der Zeitplan für die gegenseitige Liberalisierung ihres Marktzugangs: Entsprechende Einfuhrzölle, im Fall der EU auch mengenmäßige Beschränkungen, werden erst am Ende der Liberalisierungsperiode beseitigt. Im Fall Polens, das aufgrund niedriger Arbeitskosten hier komparative Vorteile hat, bedeutete dies eine Behinderung des Direktexports von Bekleidung und stimulierte zugleich die Ausfuhr nach Veredelung im Auftrag von Partnern aus der EU. Der aktive Veredelungsverkehr (AV) dominierte schon in den achtziger Jahren die polnischen Textil- und Bekleidungsexporte in die EU, er hat im laufenden Jahrzehnt seinen Anteil zu Lasten der Direktausfuhr immer weiter vergrößert. Derzeit entfallen etwa 80 vH der entsprechenden Ausfuhren auf AV.

1. Bedeutung der EU im polnischen Außenhandel

In der ersten Hälfte der neunziger Jahre hat die Intensität des Warenaustauschs zwischen Polen und der EU deutlich zugenommen, bedingt unter anderem durch die Liberalisierung des Außenhandels im Rahmen der marktwirtschaftlichen Reformen, aber auch durch die geographische Reorientierung des Handels infolge des Zerfalls des RGW. Positiven Einfluß hatten auch die Liberalisierungen der EU, mit denen sie die Systemtransformation in Polen und den anderen Reformländern Mittel- und Osteuropas zu unterstützen trachtete. Diese Konzessionen der EU bestanden darin, daß Polen, Ungarn und die ehemalige Tschechoslowakei in das Allgemeine Präferenzsystem einbezogen und die nichtspezifischen mengenmäßigen Beschränkungen für Staatshandelsländer suspendiert wurden. Zugleich hat die EU einige Kontingente für die Direkteinfuhr von Textilwaren und Bekleidung sowie bei der passiven Veredelung (PV) erheblich erhöht.

Ergebnis war eine Zunahme des Anteils der EU an den Außenhandelsumsätzen Polens von jeweils 30 vH (1989) auf über 60 vH (1994) beim Export und knapp 60 vH beim Import. Dies geschah zu Lasten der Länder des ehemaligen RGW. 1995 haben sich die erwähnten Verhältnisse wegen des Beitritts der drei EFTA-Länder Österreich, Finnland und Schweden zur EU noch stärker verschoben (vgl. Tabelle 1). Damit hat der Anteil der EU am polnischen Außenhandel ein Niveau erreicht hat, das mit dem des innergemeinschaftlichen Handels einiger Mitgliedsländer der EU durchaus vergleichbar ist. Im Gegensatz dazu war der Anteil Polens gemessen am Außenhandel der EU in den Jahren von 1990 bis 1995 ungleich geringer, obwohl er nach Eurostat-Angaben von jeweils 1,1 vH auf 2,6 vH beim Export und auf 2,2 vH beim Import stieg.

3 Eine Ausnahme bilden Kraftwagen, für die Polen die Zölle Anfang 2002 aufheben wird.

4 Bei landwirtschaftlichen Produkten erfolgt die Liberalisierung wegen der besonderen Sensitivität nur partiell und selektiv.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Regionale Struktur des polnischen Außenhandels

1989 bis 1995; Anteil in vH

Land	Gesamt	Europäische Union[1]		Ehemaliger RGW		Übrige Länder	
		Exporte	Importe	Exporte	Importe	Exporte	Importe
1989	100,0	32,1	33,8	34,8	32,2	33,1	34,0
1990	100,0	47,2	45,6	21,4	22,3	31,4	32,1
1991	100,0	51,6	48,2	18,7	19,5	29,7	32,3
1992	100,0	57,9	53,1	15,4	16,3	26,7	30,6
1993	100,0	63,3	57,3	13,2	13,4	23,5	29,3
1994	100,0	62,7	57,5	14,9	14,2	22,4	28,3
1995	100,0	70,0	64,6	17,5	15,4	12,5	20,0

Nach Abgaben des Polnischen Zentralamtes für Statistik. – [1]1989 bis 1994 EU-12, 1995 EU-15.

2. Die Rolle von Textilwaren und Bekleidung im Handel Polens mit der EU

Die Warenstruktur der polnischen Exporte in die EU folgt trotz einiger Veränderungen in den letzten Jahren, insbesondere des Rückgangs des Anteils landwirtschaftlicher Produkte und mineralischer Stoffe zugunsten von Industriewaren, immer noch ihrem traditionellen Muster: dominierend sind Rohstoffe sowie arbeits- und energieaufwendige Produkte. Hingegen importiert Polen vor allem kapitalaufwendige, technologisch fortgeschrittene Güter (vgl. Tabelle 2 und 3). Es ist charakteristisch, daß Textilien und Bekleidung (Abschnitt XI der Kombinierten Nomenklatur) sowie Stahlwaren (Abschnitt XV) einen beträchtlichen Anteil an den polnischen Exporten in die EU hatten; 1995 machten sie mehr als 33 vH der gesamten Ausfuhren in die EU aus. Darüber hinaus hatten Maschinen und Geräte (10,4 vH), Beförderungsmittel[5] (8,5 vH) sowie mineralische Stoffe (7,4 vH) einen nennenswerten Anteil.

Die bedeutendsten Importe aus der EU sind Maschinen und Geräte, Spinnstoffe und Waren daraus, Kunststoffe sowie Beförderungsmittel. Zwischen 1989 und 1995 hat sich insbesondere der Anteil der beiden letztgenannten Warengruppen vergrößert. Sehr deutlich verringert hat sich dagegen der Anteil landwirtschaftlicher Produkte – von 19,1 vH im Jahre 1989 auf 8,4 vH im Jahre 1995. Bei den Einfuhren von Textilien und Bekleidung sind keine wesentlichen Veränderungen zu verzeichnen; ihr Anteil an den gesamten Einfuhren aus der EU lag bei 11 bis 13 vH und ist deshalb relativ hoch, weil darin Spinnstoffe für die AV enthalten sind, dessen Ergebnis bei Export demselben Abschnitt der Kombinierten Nomenklatur zugerechnet wird.

Textilwaren und Bekleidung waren in Polen im gesamten Beobachtungszeitraum eine wesentliche Einnahmequelle beim Export, und dies auch, als sich die strukturellen

5 Hierbei handelt es sich hauptsächlich um Fahrzeuge, insbesondere von FIAT.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Warenstruktur der polnischen Ausfuhren in die EU[1]

1989 bis 1995; Anteil in vH

Abschnitt der KN[2]	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I	11,8	10,3	7,3	6,2	4,7	4,4	3,2
II	7,4	7,3	6,2	3,9	3,3	2,9	2,7
III	0,3	0,2	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1
IV	3,7	3,7	3,6	3,1	2,6	2,2	2,2
V	14,3	12,1	11,5	10,0	10,0	10,5	10,4
VI	5,0	6,6	7,0	5,6	4,1	4,2	4,8
VII	2,1	2,9	2,7	2,6	2,5	2,4	2,9
VIII	1,0	1,3	1,2	1,5	1,3	1,1	1,0
IX	4,0	4,6	4,6	5,4	5,6	6,0	5,7
X	1,0	0,9	1,1	1,4	1,2	1,5	2,0
XI	10,3	11,5	13,9	15,7	18,1	18,0	15,4
XII	1,5	1,6	1,8	1,8	1,5	1,3	1,2
XIII	1,3	1,5	2,0	1,8	1,7	1,9	1,9
XIV	0,9	0,7	0,5	0,4	0,6	1,3	1,0
XV	16,7	16,7	17,4	18,9	13,7	16,1	16,9
XVI	7,1	8,1	7,0	6,8	7,7	8,7	10,3
XVII	4,7	3,1	3,0	5,7	10,6	7,9	8,3
XVIII	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
XIX	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0,
XX	3,5	4,0	5,2	5,9	7,3	7,6	8,2
XXI	1,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0

Nach Angaben von Eurostat. – [1]1989 bis 1994 EU-12, 1995 EU-15. – [2]I: Lebende Tiere und Waren tierisccchen Ursprungs; II: Waren pflanzlichen Ursprungs; III: Tierische und pflanzliche Fette und Öle; IV: Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig; Tabak und Tabakersatzstoffe; V: Mineralische Stoffe; VI: Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien; VII: Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus; VIII: Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus; IX: Holz und Holzwaren, Kork und Korkwaren, Flechtwaren und Korbmacherwaren; X: Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen, Papier und Pappe; XI: Spinnstoffe und Waren daraus; XII: Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke, Sitzstöcke, künstlische Blumen; XIII: Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen, keramische Ware; Glas und Glaswaren; XIV: Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Münzen; XV: Unedle Metalle und Waren daraus; XVI: Maschinen, Apparate, mechanische Geräte und elektrotechnische Waren; XVII: Beförderungsmittel; XVIII: Optische, photographische oder kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte; Präzisionsinstrumente, Musikinstrumente; XIX: Waffen und Munition; Teile davon und Zubehör; XX: Verschiedene Waren; XXI: Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten.

Probleme in der Industrie infolge der Transformation und der Rezession in der EU verstärkten. Innerhalb der Ausfuhr des Abschnitts XI dominiert Bekleidung, deren

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Warenstruktur der polnischen Einfuhren aus der EU[1]

1989 bis 1995; Anteil in vH

Abschnitt der KN[2]	1989	1990	1991	1992	1993	1994	199
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
I	3,8	1,7	2,9	1,9	1,8	2,6	1,4
II	9,0	6,2	2,7	3,1	4,2	2,6	2,1
III	1,1	0,8	0,6	0,9	0,8	0,9	0,8
IV	5,3	5,4	6,5	5,4	4,1	4,1	4,1
V	0,8	3,2	4,4	6,1	4,6	2,1	1,6
VI	11,8	9,6	9,3	10,9	11,0	11,3	10,2
VII	5,2	3,8	3,9	5,1	5,7	6,8	7,1
VIII	0,7	1,0	0,8	1,0	0,9	1,2	1,1
IX	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4	0,5
X	1,4	1,6	2,5	3,2	3,3	3,5	5,3
XI	9,4	11,5	9,8	11,6	12,1	13,4	11,5
XII	0,6	1,1	1,1	0,6	0,5	0,6	0,5
XIII	1,3	1,2	1,4	1,8	1,9	2,0	2,2
XIV	0,2	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1
XV	7,1	6,0	4,6	5,6	5,6	5,9	7,3
XVI	26,5	31,2	23,9	25,4	24,1	25,9	26,9
XVII	5,8	5,9	16,2	8,8	11,3	9,3	10,4
XVIII	3,6	3,3	2,9	2,6	2,9	2,7	2,6
XIX	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XX	0,8	1,8	2,2	2,3	2,0	2,1	2,0
XXI	0,2	0,2	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0

Nach Angaben von Eurostat. – [1]1989 bis 1994 EU-12, 1995 EU-15. – [2]Vgl. Tabelle 2.

Anteil 1995 sogar 90 vH übersteigt (vgl. Tabelle 4). Dies gilt im übrigen für alle mittel- und osteuropäischen Länder, nur in der Tschechischen Republik ist der Anteil der Bekleidung geringer, weil sich dieses Land schon traditionsgemäß mehr auf die Produktion von Textilwaren spezialisierte[6].

In Tabelle 5 ist die Bilanz Polens, Ungarns der Tschechischen und der Slowakischen Republik im Textil- und im Bekleidungshandel im Vergleich zur gesamten Handelsbilanz mit der EU dargestellt. Es ist bezeichnend, daß Polen, obwohl es seit 1991 eine

6 Textilien werden in den Kapiteln 50 bis 60, Bekleidung in den Kapitel 61 bis 63 der Kombinierten Nomenklatur erfaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Warenstruktur des polnischen Textil- und Bekleidungshandels mit der EU

1990 und 1995; Anteil in vH

Kapitel der KN	Warengruppe	Exporte		Importe	
		1990	1995	1990	1995
50	Seide	0,00	0,00	0,37	0,23
51	Wolle, feine und grobe Tierhaare	0,77	2,16	10,26	10,37
52	Baumwolle	1,74	0,67	17,13	15,83
53	Andere pflanzliche Spinnstoffe; Papiergarne	0,66	0,79	0,93	1,31
54	Synthetische oder künstliche Filamente	2,27	0,85	10,91	12,67
55	Synthetishe oder künstliche Spinnfasern	3,36	1,67	20,31	17,80
56	Watte, Filtze und Vliesstoffe; Specialgarne	0,31	0,39	4,48	4,98
57	Teppiche und andere Fußbodenbeläge	0,94	0,33	4,39	4,13
58	Specialgewebe, Tapisserien, Stickereien	0,57	0,27	3,12	3,34
59	Getränkte, bestrichene Gewebe, Waren des technischen Bedarfs, aus Spinnstoffen	0,16	0,13	4,46	6,39
60	Gewirke und Gestricke	1,40	0,36	5,69	7,29
61	Bekleidung aus Gewirken oder Gestricken	10,16	13,01	5,60	7,12
62	Bekleidung, ausgenommen aus Gewirken oder Gestricken	72,90	71,97	9,62	6,33
63	Andere konfektionierte Spinnstoffwaren; Warenzusammenstellungen, Altwaren und Lumpen	4,77	7,38	2,71	2,23
	Abschnitt XI insgesamt	100,00	100,00	100,00	100,00

Nach Angaben von Eurostat.

deutlich passive Bilanz sowohl im gesamten Warenaustausch mit der EU als auch im Textilhandel verzeichnete, im Bekleidungshandels einen Überschuß erzielen konnte. Polen wurde also, ebenso wie andere MOE-Länder, zum Nettoexporteur von Bekleidung und gleichzeitig zum Nettoimporteur von Textilwaren aus der EU. Dies ist Resultat einer intensiven Zunahme der AV, wovon noch die Rede sein wird.

Der Anteil der assoziierten Visegrad-Staaten an den Bekleidungsimporten der EU aus Drittländern hat in den letzten Jahren zugenommen. Betrachtet man die Rangfolge der größten Lieferanten in die EU, konnten alle Staaten dieser Gruppe in den letzten Jahren ihren Rang verbessern. 1994 nahm Polen den sechsten Platz ein, Ungarn den elften, Tschechien den achtzehnten, während die Slowakei erst den 29. Platz erreichte (vgl. Tabelle 6). Insgesamt lieferten die Visegrad-Länder in dieser Zeit fast 10 vH der Bekleidungseinfuhren aus den Drittländern der EU, was seit 1988 mehr als eine Verdoppelung des Anteils bedeutet[7]. 1995 hat sich die Lage nicht wesentlich verändert: Polen behielt den gleichen Rang und lieferte 5,6 vH der von der EU eingeführten Bekleidung, was einer Zunahme um 0,5 vH-Punkte gegenüber 1994 entspricht.

7 1988 nahm Polen den 16. Platz ein, Ungarn den 17. und die ehemalige Tschechoslowakei den 27.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Handelsbilanz der Visegrad-Länder mit der EU

1989 bis 1995; in Mill. ECU

Land	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ehemalige Tschechoslowakei							
Insgesamt	174	83	244	–728	–	–	–
Textilhandel	4	9	–31	–104	–	–	–
Bekleidungshandel	125	144	259	348	–	–	–
Tschechische Republik							
Insgesamt	–	–	–	–	–1 236	–1 572	–2 634
Textilhandel	–	–	–	–	–134	–151	–197
Bekleidungshandel	–	–	–	–	251	276	302
Slowakei							
Insgesamt	–	–	–	–	–60	80	–103
Textilhandel	–	–	–	–	–73	–62	–113
Bekleidungshandel	–	–	–	–	142	201	248
Polen							
Insgesamt	–87	762	–1 662	–1 071	–2 401	–1 714	–2 840
Textilhandel	–246	–342	–534	–692	–920	–1 099	–1 321
Bekleidungshandel	270	430	628	861	1 110	1 290	1 469
Ungarn							
Insgesamt	–401	58	141	–74	–1 021	1 191	–1 121
Textilhandel	–193	–196	–237	–306	–344	–381	–452
Bekleidungshandel	243	277	333	409	440	447	520

Nach Angaben von Eurostat.

Die Wettbewerbsfähigkeit der Visegrad-Staaten auf dem Markt der EU für Textilien war deutlich geringer als auf dem Bekleidungsmarkt. Deshalb waren die genannten Länder unter den 20 größten Lieferanten dieser Branche nur schwach vertreten. Den höchsten, nämlich den 17. Rang nahm 1994 Tschechien ein, Polen taucht erst an 27., die Slowakei an 34. und Ungarn erst 35. Stelle auf. Der Anteil der Länder an den Drittlandseinfuhren der EU von Textilien betrug 1994 3,7 vH, nach nur 1,8 vH 1988. Dies ist erneut Ausdruck des großen Engagement der Visegrad-Länder in der Veredelung für Auftraggeber aus den EU-Ländern.

3. Die Lohnveredelung in den MOE-Ländern als Form der Auslagerung der Produktionsprozesse aus der EU

Der Anstieg der Handelsumsätze zwischen Polen und der EU im Textil- und Bekleidungssektor – vergleichbares gilt für die restlichen assoziierten MOE-Länder – ergibt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 6

Bedeutung der Lieferanten von Bekleidungswaren in die EU

1990 bis 1994; Anteil in vH

1990		1991		1992		1993		1994	
Hongkong	11,9	VR China	13,7	VR China	13,3	VR China	13,9	VR China	13,9
VR China	10,6	Hongkong	10,7	Türkei	10,2	Türkei	9,9	Türkei	9,6
Türkei	9,8	Türkei	9,2	Hongkong	9,5	Hongkong	9,7	Hongkong	8,7
Jugoslawien	8,1	Jugoslawien	6,8	Marokko	4,8	Marokko	4,8	Indien	5,3
Marokko	5,1	Marokko	4,5	Tunesien	4,8	Indien	4,8	Tunesien	5,2
Indien	4,9	Tunesien	4,3	Indien	4,3	Tunesien	4,7	*Polen*	5,1
Tunesien	4,8	Indien	4,0	*Polen*	3,9	*Polen*	4,5	Marokko	5,0
Südkorea	3,9	Südkorea	3,9	Indonesien	3,6	Indonesien	3,6	Indonesien	3,5
Österreich	3,1	*Polen*	3,1	Österreich	2,9	Thailand	2,5	Rumänien	2,7
Thailand	2,9	Indonesien	3,1	Südkorea	2,9	Österreich	2,4	Bangladesch	2,7
Polen	2,6	Thailand	3,1	Thailand	2,8	Pakistan	2,3	*Ungarn*	2,3
Indonesien	2,3	Österreich	2,8	*Ungarn*	2,2	Bangladesch	2,3	Pakistan	2,3
Macao	2,1	Taiwan	2,4	Pakistan	2,1	Südkorea	2,2	Thailand	2,2
Taiwan	2,1	Pakistan	2,2	Vereinigte Staaten	2,1	*Ungarn*	2,2	Österreich	2,1
Vereinigte Staaten	2,0	Vereinigte Staaten	2,0	Eh. Jugoslawien	2,1	Rumänien	2,2	Vereinigte Staaten	1,8
Pakistan	2,0	Bangladesch	1,9	Bangladesch	1,9	Vereinigte Staaten	1,8	Südkorea	1,7
Schweiz	2,0	*Ungarn*	1,8	Taiwan	1,9	Slowenien	1,8	Slowenien	1,6
Mauritius	1,9	Macao	1,8	Rumänien	1,8	Kroatien	1,6	*Tschechien*	1,6
Ungarn	1,9	Schweiz	1,7	*Tschechoslowakei*	1,7	Macao	1,6	Macao	1,5
Rumänien	1,7	Malaysia	1,6	Israel	1,6	Mauritius	1,6	Kroatien	1,5
Insgesamt	85,7	Insgesamt	84,6	Insgesamt	80,4	Insgesamt	80,4	Insgesamt	80,3

Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat.

sich also in hohem Maße aus der Verstärkung des Warenverkehrs, der mit der AV zusammenhängt[8]. Lohnveredelung ist definiert als eine Form der Auslagerung bestimmter Arbeitsprozesse aus dem eigenem in einen fremden Betrieb auf eigene Rechnung. Sie wird häufig als Vorstufe engerer Verflechtung insbesondere mit solchen Ländern angesehen, in denen die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen als Alternative noch nicht gegeben sind[9].

8 Schon 1988 spielte die AV zugunsten von Auftraggebern aus der EU eine wesentliche Rolle bei den Ausfuhren Ungarns (16,5 vH) und Polens (8 vH); für die Tschechoslowakei betrug sie 4,5 vH. 1994 vergrößerten sich diese Anteile auf 18,5 vH bei Polen, 17,5 vH bei Ungarn, 12,5 vH bei der Tschechischen Republik und 12 vH bei der Slowakei. Sie betrifft insbesondere Textilwaren und Bekleidung, Schuhe, einige Erzeugnisse der Maschinenindustrie, andere Industriewaren, verarbeitete Lebensmittel sowie Beförderungsmittel.

9 Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Passive Lohnveredelung im Rahmen der Textilimporte der EU und der Bundesrepublik Deutschland. Gutachten im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft anläßlich der Import-Messe. (Bearb.: U. Möbius und D. Filip.) Berlin 1995, S. 10.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 7

Anteil der Veredelung an den Textil- und Bekleidungsausfuhren aus den Visegrad-Ländern in die EU

1988 bis 1995

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Ehemalige Tschechoslowakei								
Ausfuhren, in Mill. ECU	240,9	252,9	297,8	481,3	665,3	–	–	–
darunter: Veredelung, in vH	16,3	18,6	19,0	31,6	36,7	–	–	–
Tschechische Republik								
Ausfuhren, in Mill. ECU	–	–	–	–	–	565,2	709,2	853,1
darunter: Veredelung, in vH	–	–	–	–	–	44,2	49,6	48,2
Slowakei								
Ausfuhren, in Mill. ECU	–	–	–	–	–	208,2	318,7	401,6
darunter: Veredelung, in vH	–	–	–	–	–	53,8	50,7	52,7
Ungarn								
Ausfuhren, in Mill. ECU	340,6	381,1	464,7	554,4	657,3	698,7	782,6	899,8
darunter: Veredelung, in vH	64,2	65,9	66,7	70,9	67,7	70,3	69,4	74,4
Polen								
Ausfuhren, in Mill. ECU	356,8	395,7	592,9	866,1	1 112,5	1 391,5	1 635,3	1 885,3
darunter: Veredelung, in vH	58,7	65,0	67,8	73,6	74,4	77,7	79,9	80,1
Visegrad-Länder gesamt								
Ausfuhren, in Mill. ECU	938,3	1 029,7	1 355,4	1 901,8	2 435,1	2 863,6	3 445,8	4 039,8
darunter: Veredelung, in vH	49,8	53,9	56,7	62,2	62,3	63,6	68,6	69,4

Eigene Berechnungen nach den Angaben von Eurostat.

Der komparative Arbeitskostenvorteil, gute Ausführungsqualität sowie geographische Nähe haben zur Folge, daß MOE-Länder in manchen Sortimenten arbeitsaufwendiger Textilien und Bekleidung sogar mit einigen asiatischen Lieferanten konkurrieren können. Wenn aber die Herstellungskosten steigen werden, was eigentlich unabwendbar ist, kann ihre Position durch billigere Ausführer der AV gefährdet werden[10].

In den letzten sieben Jahren, insbesondere nach 1990, ist die Abhängigkeit Polens vom Veredelungsverkehr in den Bereichen Textilien und Bekleidung stark gestiegen. Davon

10 Die vom Zentralen Planungsamt geschätzten Kosten einer Arbeitsstunde in der polnischen verarbeitenden Industrie betragen ca. 3 $. Sie sind also zum Beispiel neunfach geringer als in Deutschland und ungefähr sechsfach geringer als in Frankreich und Italien. Es ist jedoch bezeichnend, daß die Arbeitskosten in Rußland nur ein Siebzehntel der in Deutschland und ein Zwölftel bis ein Dreizehntel der in Frankreich oder Italien ausmachen. Ehemalige Sowjetrepubliken, die an Polen grenzen, und sogar die Slowakei (2,5 $) sind in dieser Hinsicht noch wettbewerbsfähiger als Polen. Vgl. dazu auch K. Krauss, Z czym do Europy? „Drugi oddech" eksporterow. „Rynki Zagraniczne", Nr. 150 vom 16. Dezember 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 8

Bedeutung der größten Exporteure der aktiven Veredelung im Textil- und Bekleidungsbereich in die EU

1990 bis 1995; Anteil in vH

1990		1991		1992	
Jugoslawien	34,5	Jugoslavien	30,5	Polen	22,9
Polen	15,1	Polen	19,7	Ungarn	12,3
Ungarn	11.6	Ungarn	12,1	eh. Jugoslawien	9,1
Rumänien	7,2	Tunesien	5,8	Rumänien	8,7
Tunesien	6,8	Marokko	5,0	Tschechoslowakei	6,8
Marokko	6,7	Tschechoslowakei	4,7	Tunesien	6,2
Türkei	3,9	Türkei	4,2	Marokko	4,8
Tschechoslowakei	2,1	VR China	1,9	Slowenien	4,4
VR China	2,0	Hongkong	1,0	Kroatien	4,1
Hongkong	1,4	Süddkorea	0,7	Türkei	3,5
Insgesamt	91,3	Insgesamt	84,9	Insgesamt	82,8
1993		**1994**		**1995**	
Polen	25,5	Polen	25,7	Polen	25,2
Ungarn	11,6	Rumänien	11,7	Rumänien	12,8
Rumänien	9,9	Ungarn	10,7	Ungarn	11,1
Slowenien	6,7	Tschechien	6,9	Tschechien	6,9
Kroatien	6,4	Kroatien	5,5	Kroatien	4,8
Tschechien	5,9	Slowenien	4,9	Slowenien	3,8
Tunesien	5,3	Tunesien	4,5	Tunesien	3,6
Marokko	4,0	Marokko	3,8	Marokko	3,6
Türkei	3,1	Slowakei	3,2	Slowakei	3,5
Slowakei	2,7	Türkei	2,7	Bulgarien	3,0
Insgesamt	80,9	Insgesamt	79,6	Insgesamt	78,3

Eigene Berechnungen nach Angaben von Eurostat.

zeugt der Anteil solcher Transaktionen am gesamten Export dieser Branche in die EU, der 1995 etwa 80 vH betragen hat; Polen hat daraus Einnahmen in Höhe von beinahe 1 510 Mill. ECU erzielt (vgl. Tabelle 7). Dieses große Engagement Polens in der Veredelung von Bekleidung hat zur Folge, daß die Bedeutung von Textilwaren für Polens Ausfuhren in die EU relativ gering ist. 1995 betrug der Anteil von Textilien an den polnischen Ausfuhren von Textilien und Bekleidung lediglich 7,6 vH; zum Vergleich: in Ungarn waren es 12,4 vH, in der Tschechischen Republik 37 vH und in der Slowakei 25 vH.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 9

Dynamik der Textil- und Bekleidungsausfuhren Polens in die EU[1]

1988 bis 1995; jeweiliges Vorjahr = 100

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Export der Veredlung	100	123	156	159	130	131	121	113
Direktexport	100	81	138	120	125	109	106	105

Eigene Berechnungen nach den Angaben von Eurostat. – [1]Exportwerte; EU-12.

Die Bedeutung der Visegrad-Länder als Auftragnehmer im Veredelungsverkehr mit der EU hat in den Jahren 1990 bis 1994 erheblich zugenommen. Es wird geschätzt, daß etwa 123 000 Unternehmen aus der EU die billigere Arbeitskraft in den Reformländern genutzt haben, um auf diese Weise ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber ausländischen Konkurrenten, insbesondere asiatischen, zu verbessern[11]. Im Endergebnis nahmen im Jahr 1995 die Visegrad-Länder die obersten Ränge auf der Liste der Lieferanten der AV in die EU ein (vgl. Tabelle 8), wobei sie 46,7 vH des Veredelungsverkehrs auf sich vereinigten (1990 waren es etwa 29 vH) und somit die Mittelmeerländer überholten[12]. Polen hat unter den Visegrad-Ländern im AV mit der EU die größte Bedeutung. Nachdem im ehemaligen Jugoslawien der Krieg ausgebrochen war, trat Polen an die Stelle dieses Landes, so daß 1994 ein Viertel der Importe der EU im Rahmen der Veredelung aus Polen stammte[13]. Die Zuwachsrate der Textil- und Bekleidungsimporte der EU nach der Veredelung in Polen war schon seit Ende der achtziger Jahre höher als bei den Direkteinfuhren von Fertigwaren (vgl. Tabelle 9). Die größten Empfänger sind Deutschland, die Niederlande, Frankreich und Italien.

Der Veredelungsverkehr bietet für Bekleidungsunternehmen zahlreiche Vorteile, solange das Verhältnis zwischen der aktiven Veredelung und der selbständigen Produktion und daraus resultierenden Ausfuhren nicht zu einseitig ist. Wenn allerdings die Produktion zu sehr vom Veredelungsverkehr abhängt, stellt sich die Frage, was passieren wird, wenn die westlichen Auftraggeber infolge steigender Arbeitskosten in Polen zu billigeren Produzenten wechseln.

4. Perspektiven der aktiven Veredelung in Polen

Die weitere Entwicklung der Veredelung von Textilien und Bekleidung in Polen für Auftraggeber aus der EU wird in erster Linie von folgenden Faktoren bestimmt:

11 Vgl. B. Bahree, EU Rag Trade Hangs On an Eastern Thread. „Wall Street Journal", New York, Ausgabe vom 8. Januar 1996

12 Im Jahresdurchschnitt hat der Wert des Veredelungsverkehrs von 1990 bis 1994 in den Visegrad-Staaten um etwa 31 vH zugenommen, in anderen Lieferanten um etwas mehr als 13 vH (mengenmäßig um 36 vH bzw. 15 vH).

13 Es ist bezeichnend, daß in den letzten Jahren die aus dem Zerfall des ehemaligen Jugoslawien entstandenen Länder (Kroatien und Slowenien) sowie die Länder der ehemaligen UdSSR anfangen, eine immer größere Rolle in der AV zu spielen. 1994 kamen asiatische Länder in der Liste der größten Lieferanten in die EU erst an 14. (China), 16. (Sri Lanka) und 19. (Hongkong) Stelle vor.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Erstens der Lage der Bekleidungsindustrie in der EU: Die schwindende Wettbewerbsfähigkeit dieser Branche auf dem Weltmarkt übt einen Anpassungsdruck aus[14]. Dies fördert die Auslagerung der Produktion in Länder mit niedrigeren Herstellungskosten. Diese vollzieht sich aber auf der Grundlage der Vereinbarungen, die im Rahmen der Uruguay-Runde des GATT über Textilien und Bekleidung getroffen wurden. Das Übereinkommen trat Anfang 1995 in Kraft und sieht vor, daß der Zugang zum Gemeinsamen Markt völlig liberalisiert wird und alle mengenmäßigen Beschränkungen, die derzeit gegenüber Drittländern Anwendung finden, abgebaut werden müssen. Das bedeutet einen noch stärkeren Wettbewerbsdruck im internationalen Textil- und Bekleidungshandel.
- Zweitens der Gestaltung der Vorschriften der EU, die die wirtschaftliche passive Veredelung betreffen. Danach dürfen Auftraggeber, die bestimmte Voraussetzungen erfüllen[15], zollfrei 39 Textilkategorien einführen, die auf dem Wege der AV in Drittländern, darunter in Polen[16], hergestellt wurden. Der Direktimport aus Polen in die EU war hingegen in diesem Bereich nach wie vor Zollbelastungen ausgesetzt, die erst in den Jahren 1992 bis 1997 aufgrund des Europa-Abkommens stufenweise abgebaut wurden, und dies sogar bei solchen Textilkategorien, bei denen gleichzeitig mengenmäßige Beschränkungen existieren, die die EU erst Anfang 1998 beseitigen wird. Es ist sehr wahrscheinlich, daß die höhere Zollpräferenz bei der PV dazu geführt hat, daß mengenmäßige Kontingente im Veredelungsverkehr in einem höherem Maße als im Direktexport ausgenutzt wurden (durchschnittlich 90 vH gegenüber etwa 40 vH[17]). Dies gilt um so mehr, als mit der Veredelung ein vereinfachtes Verwaltungsverfahren

14 Vgl. Commission of the European Communities (Ed.), Report on the Competitiveness of the European Textile and Clothing Industry. COM(93) final. Brüssel 1993.

15 Die für die Ausführung einer Präferenzveredelung im Ausland notwendigen Voraussetzungen wurden zuletzt verschärft. Danach müssen gemeinschaftliche Unternehmen u.a. zum Zweck der Veredelung nur aus der EU stammende Stoffe benutzen, grundsätzliche Produktionsprozesse in eigenen Betrieben auf EU-Gebiet ausführen, „ähnliche", vom selben Verarbeitungsgrad wie nach der Veredelung eingeführte Produkte herstellen und Beschäftigung auf gleichem Niveau aufrechterhalten; vgl. Amt für Amtliche Veröffentlichungen der Europäischen Gemeinschaften (Hrsg.), Verordnung (EG) Nr. 3036/94 des Rates vom 8. Dezember 1994 zur Schaffung eines wirtschaftlichen passiven Veredelungsverkehrs für bestimmte Textil- und Bekleidungserzeugnisse, die nach Be- oder Verarbeitung in gewissen Drittländern wieder in die Gemeinschaft eingeführt werden. (Amtsblatt der EG, Nr. L 322/94.) Brüssel und Luxemburg, Jg. 37 (1994). Vorher galt in diesem Bereich EWG-Verordnung Nr. 636/82 vom 16. März 1982.

16 Gemäß Europa-Abkommen durfte der Reimport im Rahmen der AV aus Polen in die EU zollfrei nur bei solchen Textilkategorien erfolgen, bei denen Polen seine Ausfuhren aufgrund einer 1986 unter den Auspizien des GATT unterzeichneten bilateralen Textilvereinbarung selbst beschränkt hatte. Erst seit 1994 erklärte sich die EU mit dem zollfreien Import der 39 Textilkategorien einverstanden, die in der Verordnung Nr. 3036/94 aufgeführt sind.

17 Der Zugang zum Gemeinsamen Markt wurde für polnische Exporteure in den letzten Jahren mengenmäßig in 18 Textilkategorien im Direktexport und in 10 Kategorien im Veredelungsverkehr beschränkt. Seit 1996 wurde die Zahl der genannten Plafonds entsprechend auf 13 und 6 Textil- und Bekleidungskategorien reduziert. Es ist zu beachten, daß in den letzten Jahren besonders die Plafonds für AV wesentlich vergrößert wurden. Gemäß dem Protokoll zum Europa-Abkommen werden sie Anfang 1998 endgültig beseitigt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einhergeht[18]. Nach Meinung einiger Experten sind die Partner aus der EU dank der anderen Liberalisierungsmethode des Veredelungsverkehrs im Vergleich zu den Direkteinfuhren im Stande, den komparativen Kostenvorteil der assoziierten MOE-Länder besser zu nutzen als Produzenten in diesen Ländern[19]. Das System des Veredelungsverkehrs dient somit indirekt dem Schutz der Textilindustrie der EU; es zwingt nämlich die Produzenten, wenn sie seine Präferenzen nutzen möchten, Stoffe aus der EU zu benutzen. Es regt nicht nur die Unternehmer der EU an, Drittländer mit der Veredelung zu beauftragen, sondern schafft auch für die Unternehmen in den Drittländern einen Anreiz, solche Aufträge anzunehmen, besonders angesichts von Absatzschwierigkeiten auf dem Innen- oder Außenmarkt. Auf diese Weise kann die Textil- und Bekleidungsindustrie der EU die verlorene Wettbewerbsfähigkeit auf dem internationalen Markt verbessern oder sogar – bei Bekleidung – zurückgewinnen.

- Drittens dem Transformationsprozeß in Polen: Für die polnische Textil- und Bekleidungsindustrie waren die Probleme der Strukturanpassungen – Rückgang der Kapazitätsauslastung und Zunahme der Arbeitslosigkeit – bisweilen weitaus komplizierter als in anderen Zweigen der verarbeitenden Industrie. Der Rückgang der inneren Nachfrage und die damit zusammenhängende geringe Kapazitätsauslastung, eine hohe Umsatzsteuer, die die Rohstoffversorgung verteuerte, der Mangel an Marketing- und Managementerfahrungen, die in der Marktwirtschaft unumgänglich sind, u.ä. haben bewirkt, daß AV nicht nur zu einer Überlebensstrategie für bestehende Unternehmen, sondern auch zu einer Herausforderung für neu entstandene geworden ist. Die AV schafft kurzfristig komfortable Bedingungen für die Unternehmenstätigkeit, insbesondere in der Transformationsphase. Die Produzenten müssen nämlich auf dem Markt nicht unmittelbar miteinander konkurrieren, sie müssen sich an Änderungen der Mode, der Saison oder der Muster nicht anpassen, keine eigenständigen Marktforschungen und -beobachtungen durchführen. All dies übernehmen ihre Auftraggeber, die die Produktion finanzieren. Meistens sorgen sie auch für den Vertrieb und andere mit den Enderzeugnissen zusammenhängende Marketingelemente. Oft versehen sie die Produkte sogar mit ihren eigenen Marken- oder Handelszeichen und führen Werbekampagnen durch[20].

Es besteht kein Zweifel, daß es die Teilnahme am Veredelungsverkehr zugunsten von Produzenten aus der EU den Unternehmen aus Ländern wie Polen ermöglicht, zusätzliche Vorteile für sich zu ziehen; dank der AV

- erfolgt eine Verbesserung der technischen Ausrüstung der ausführenden Unternehmen; der Auftraggeber liefert häufig moderne Maschinen und Anlagen in Form von Leasing,

---

18 Im Direktexport gilt im Rahmen bestehender Plafonds ein sogenanntes Doppelkontrollsystem, das darauf beruht, daß die Lizenz im Export- und Importland erlangt werden muß. Im AV-System werden die Plafonds nur von der EU-Seite verwaltet, was einen positiven Einfluß auf solche Geschäfte ausübt.

19 Vgl. z.B. N. Nagarajan, EU-CEEC Trade in Textiles and Clothing: Market Access and Future Prospects. „European Economy", Brüssel, no. 6 (1994), S. 501.

20 Vgl. Economic Commission for Europe (Ed.), Outward Processing Trade Between the European Union and the Associated Countries of Eastern Europe: The Case of Textiles and Clothing. „Economic Bulletin for Europe", Genf, vol. 47 (1995).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- steigen know how und Managementkenntnisse,
- lernen die Unternehmen Musterung und gute Qualität sowie die Zusammenarbeit mit den ausländischen Unternehmen (learning by doing).

Die AV stimuliert somit die Herstellung von Qualitätsbekleidung, was zur Folge hat, daß die Durchschnittserlöse, die im Veredelungsgeschäft erzielt werden, manchmal höher sind als die im Direktexport. Die somit gegebene Aussicht auf höhere Erträge stellt also einen zusätzlichen Anreiz für die Aufnahme der Veredelungstätigkeit dar.

Die Perspektiven der Veredelungsgeschäfte in der Textil- und Bekleidungsbranche zwischen den EU-Ländern und Polen sowie anderen MOE-Ländern wird vor allem durch den neuen rechtliche Rahmen, der sich aus der genannten Verordnung Nr. 3036/94 ergibt, bestimmt. Diese ermöglicht die Beteiligung von Hersteller aus der EU am Präferenzsystem des Veredelungsverkehrs erst nach der Erfüllung relativ restriktiver Voraussetzungen, die vor allem die Ausführung grundsätzlicher Produktionsprozesse auf EU-Gebiet sowie die Aufrechterhaltung des Beschäftigungsstandes in der EU betreffen. Für die Länder, die Europa-Abkommen unterzeichnet haben, bedeutet dies in der Praxis, daß sich die Auftraggeber aus der EU selbst nach der völligen Liberalisierung des Textil- und Bekleidungsimports (inklusive Veredelung) weiterhin um eine Lizenz für die Veredelung bewerben müssen – ein Verfahren, das erst endet, wenn die assoziierten Länder zur EU beitreten. Das kann zur Folge haben, daß sich ein Teil der Aufträge in die südlichen EU-Mitgliedsländer verschiebt und die Lieferanten aus den MOE- Ländern ihre führende Position bei der Veredelung verlieren.

Im Jahr 2005 werden gemäß den Vereinbarungen der Uruguay-Runde alle mengenmäßigen Beschränkungen für den Zugang zum Gemeinsamen Markt schwinden. Die Regelungen, auf denen das System der PV derzeit noch basiert, werden dann gegenüber den WTO-Mitgliedern nicht mehr funktionieren. Diejenigen WTO-Länder, die zu diesem Zeitpunkt eine Freihandelszone oder Zollunion mit der EU bilden, werden einen zollfreien Marktzugang auch für den Veredelungsverkehr mit Textilien und Bekleidung erhalten. Wenn die EU ihre Politik, die auf die Anpassung der Textil- und Bekleidungsindustrie an den wachsenden internationalen Wettbewerb zielt, fortsetzt, werden für andere WTO-Mitgliedsländer – für die gemäß den Vereinbarungen der Uruguay-Runde die Zölle nur reduziert werden – Tarifplafonds für die Veredelung auf der Basis der Nichtdiskriminierung im Gegensatz zu den jetzt selektiv genutzten mengenmäßigen Beschränkungen gelten. Die Notwendigkeit ständiger Strukturanpassungen in der EU wird jedoch dazu führen, daß das Lizenzverfahren in der PV auch für solche Produzenten aufrechterhalten wird, die Unternehmen in den assoziierten Ländern mit der Veredelung beauftragen, auch wenn Plafonds und Zölle gegenüber ihnen beseitigt werden. Dies kann letztlich zur Folge haben, daß die PV aus den Ländern, gegenüber denen das Verfahren angewandt wird, verschwindet.

Es wird vermutet, daß die derzeit noch bestehenden Vorteile Polens bei den Arbeitskosten auf kurze und mittlere Sicht erhalten bleiben. Langfristig jedoch ist dies aufgrund der angestrebten Annäherung des Einkommensniveaus an das der hochentwickelten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ländern eher unwahrscheinlich[21]. Dies kann zur Verschiebung der AV in die Billiglohnländer, die z.B. aus dem Zerfall der UdSSR und Jugoslawiens entstanden, führen[22].

Da allerdings viele Unternehmen kaum Erfahrungen mit der Förderung des Direktexports gesammelt haben – die Abhängigkeit einiger Unternehmen vom Veredelungsverkehr erreicht in Polen wie erwähnt 80 vH –, können sie in eine sehr ungünstige Lage geraten. Die bisher komfortablen Bedingungen des Veredelungssystems haben keine für den Wettbewerb charakteristischen Verhaltensweisen erzwungen, und die Unternehmen besitzen kaum die erforderliche Anpassungsfähigkeit, um auf solche Herausforderungen zu reagieren.

Portugal, das 1986 der EU beigetreten ist, kann hier als Beispiel dienen. Dieses Land hat in der Übergangsphase zur Vollmitgliedschaft mehr Veredelungsgeschäfte als Direktinvestitionen im Textil- und Bekleidungssektor an sich gezogen. Dies hielt aber nur solange an, wie Auftraggeber aus der EU die Zollpräferenzen im Veredelungsverkehr sowie die billigere Arbeitskraft in Portugal ausnutzen konnten. Als die günstigen Bedingungen verschwanden, verschob sich der Veredelungsverkehr in nordafrikanische Länder sowie in die Türkei und nach Jugoslawien[23].

Auf lange Sicht sollte sich Polen eher auf den Direktexport von kapitalaufwendigeren Textilwaren und Bekleidung mit höherer Wertschöpfung spezialisieren[24]. Denn ein weiterhin starkes Engagement in der AV scheint nicht der beste Weg zu sein, seine Produktionsfaktoren optimal auszunutzen. Um einen eventuellen Rückgang des Veredelungsverkehrs durch bessere Ergebnisse im Direktexport ausgleichen zu können, müssen die Produzenten ihre Strategien nicht nur auf Rationalisierung ausrichten, sondern sie müssen auch den gerade im Bekleidungshandel sehr wichtigen nichtpreislichen Wettbewerbsfaktoren wie Qualität, Musterung, Anpassungen an die Mode, Annahme auch kleiner Aufträge, Einhaltung der Liefertermine, Produktionsdiversifizierung vermehrte Aufmerksamkeit schenken.

Das von Zeit zu Zeit vorgebrachte Argument, daß die MOE-Länder dank geringerer Herstellungskosten sowohl im Direktexport als auch im Veredelungsverkehr erfolgreich konkurrieren können, ist nur teilweise richtig. Gerade bei Abnehmern im oberen Marktsegment spielen Qualität und die Handelsmarke einen sehr wichtige Rolle. Die Tatsache, daß z.B. ein polnisches Unternehmen auf dem Wege der Veredelung Luxusbekleidung für Pierre Cardin herstellt, ist dem Konsumenten nicht bekannt und

21 Steigende Löhne können verursachen, daß die Visegrad-Länder in Zukunft eher zu Abnehmern sogar von Qualitätsbekleidung als zu deren Produzenten im Rahmen der AV werden; vgl. B. Bahree.

22 Es wird geschätzt, daß die Produktionskosten für Bekleidung in Lettland 1994 ein Drittel der in Polen betrugen. Im selben Jahre rangierten die Ukraine, Rußland, Litauen, Weißrußland und Lettland auf der Liste der größten Lieferer der Veredelung in die EU gleich nach den Mittelmeerländern. Der Anteil der erwähnten osteuropäischen Länder betrug 6,5 vH der PV der EU in Drittländern.

23 Vgl. C. Corado, Trade with Central and Eastern Europe: Its Impact on Members of the EC. Textile and Clothing. Lissabon 1994, S. 19.

24 Vgl. E. Synowiec, Prospects for Trade in Textiles and Clothing between Poland and the European Union. In: E. Kawecka-Wyrzykowska (Ed.), Prospects for Trade in Sensitive Products Between Poland and the European Union. Warschau 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

trägt nicht zur Bildung eines good will gegenüber dem polnischen Produzenten bei. Das ist eine der Folgen der sogenannten Strategie der negativen Nachahmung[25].

Die künftige Lage der Textil- und Bekleidungsbranche wird vom Fortschritt der Reformen in Polen und der damit verbundenen Umwandlung und Modernisierung seiner Wirtschaft abhängen. Der letztgenannte Faktor spielt in der Textil- und Bekleidungsindustrie eine wesentliche Rolle, weil er eine Verbesserung der Arbeitsproduktivität ermöglicht, die die Zunahme der Arbeitskosten ausgleicht. Die Politik für diese Branche sollte auf die Schaffung eines günstigen Wirtschaftsumfeldes für die Unternehmen gerichtet sein, damit sie einen Direktexport aufbauen können, statt vom Veredelungsverkehr abhängig zu bleiben. Die Veredelung birgt zwar positive Elemente in sich, auf lange Sicht kann es aber zu einer Verzerrung des Marktverhaltens der Unternehmen führen. Zu den Maßnahmen, die zur Aktivierung des Direktexports geeignet erscheinen, zählen u.a.:

- Schulungen für Unternehmer und Manager im Bereich des Marketing, der Verbesserung der Warenqualität, der Einführung moderner Technologien;
- Erleichterung beim Zugang zur aktuellen Handelsinformation durch die Förderung von Messen und Ausstellungen;
- Hilfe bei der Organisation von Handelsvertretungen;
- Entwicklung eines Systems von Exportkreditversicherungen.

Nicht zuletzt benötigt die Modernisierung der Industrie Kapital. Da hieran in den betreffenden Ländern Mangel herrscht, sollte die Politik ausländische Partner anregen, besonders im kapitalaufwendigen Textilsektor zu investieren.

1995 sind schon erste Zeichen der Verlagerung des Veredelungsgeschäfts von Unternehmen aus der EU nach Osteuropa, insbesondere in die baltischen Länder, festzustellen. Diese Aufträge betreffen in erster Linie das Nähen von billiger und weniger komplizierter Bekleidung, hauptsächlich sog. Leichtkonfektion. Noch ist dies keine Erscheinung großen Ausmaßes, noch haben polnische Unternehmen einen Vorsprung vor den Konkurrenten aufgrund ihrer besseren Ausführungsqualität. Es ist jedoch zu erwarten, daß sich mit der Zunahme der Arbeitskosten, die den komparativen Kostenvorteil Polens verringert, die Partner aus der EU sich in einem noch größeren Maße darauf konzentrieren werden, mit der Veredelung wettbewerbsfähigere Produzenten jenseits der östlichen Grenze Polens zu beauftragen. Vor diesem Hintergrund läßt sich nicht leugnen, daß die auf der Veredelung basierende Strategie der Bekleidungsunternehmen trotz ihrer kurzfristig unbestreitbaren Vorteile auf längere Sicht nicht richtig ist. Die Bemühungen sollten auf die Schaffung eines ausgewogenen Verhältnisses von AV und Eigenproduktion, die unter eigener Handelsmarke verkauft wird, gerichtet sein. Einer solchen Marke dürften die Käufer eher treu bleiben. Es scheint die Zeit

25 Die Veredelung beruht auf der Nachahmung nur eines Elements des Produkts, d.h. seiner materiellen Merkmale. Das Produkt selbst wird mit der Handelsmarke des Auftraggebers der Veredelung verkauft, und sein Käufer identifiziert es nur mit dem Unternehmen, das sich mit der passiven Veredelung beschäftigt; vgl. A. Sznajder, Strategie marketingowe na rynku miêdzynarodowym, PWN. Warschau 1995, S. 124.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gekommen, in der sich polnische Unternehmen in größerem Maße der Organisation der Produktion[26] und der Distribution sowohl auf dem inneren als auch auf dem ausländischen Markt widmen müssen. Die Ausnutzung der Marketing- und Managementkenntnisse, die Identifizierung der richtigen Marktsegmente, eine hohe Qualität der Modebekleidung und Rationalisierung der Herstellung sind nur einige Elemente, die zur Verhaltensmaxime der Bekleidungsunternehmen werden sollten. Bald werden sie wegen der Freihandelszone einem vergrößerten Wettbewerb seitens Lieferanten aus der EU ausgesetzt, die sich weiterhin bemühen werden, mit ihren billigeren Produkten, die in den Ländern mit dem komparativen Arbeitskostenvorteil hergestellt werden, wettbewerbsfähig zu sein.

26 Produktionsprozesse müssen notfalls in die in dieser Hinsicht billigeren Länder verschoben werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wird die Agrarpolitik zum Motor oder Hemmnis der Erweiterung der Europäischen Union?

Von Martin Banse[1]

Nach dem Beitritt Finnlands, Österreichs und Schwedens zur EU steht die nächste Erweiterung im Mittelpunkt der Diskussion. Im Gegensatz zu der reibungslosen Erweiterung um ehemalige EFTA-Mitglieder wird der Beitritt der Transformationsländer in Mittel- und Osteuropa tiefgreifende Veränderungen nicht nur der politischen, sondern auch der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für die EU mit sich bringen. Alle zehn Staaten, mit denen die EU innerhalb der letzten Jahre Assoziierungsabkommen unterzeichnet hat, befinden sich derzeit noch auf dem Weg zu vollentwickelten Marktwirtschaften[2].

So werden wohl noch einige Jahre vergehen, bis das erste Land Mitteleuropas tatsächlich Mitglied der EU wird. Es ist jedoch nicht ganz unrealistisch, davon auszugehen, daß die Osterweiterung bald nach der Jahrtausendwende beginnt und im Lauf des ersten Jahrzehnts schon mehrere mitteleuropäische Staaten EU-Mitglieder werden. Dabei sind die politischen Vorbereitungen auf dieses wohl größte außenpolitische Projekt der EU für die kommenden zehn Jahre bereits in vollem Gange. In diesem Zusammenhang stehen sowohl der Abschluß von Assoziierungsverträgen mit zehn mittel- und osteuropäischen Ländern, der strukturierte Dialog der EU mit den Staaten Mitteleuropas, als auch der mehrfach bekräftigte Wille der Staatspräsidenten und Regierungschefs auf verschiedenen Europäischen Gipfeln. Ebenso ist die zur Zeit ablaufende Regierungskonferenz in diesem Zusammenhang zu sehen; denn diese hat vor allem die Aufgabe, die Institutionen und den Entscheidungsprozeß einer erweiterten EU funktionsfähig zu erhalten.

Hingegen sind die wirtschaftspolitischen Vorbereitungen auf die Osterweiterung seitens der EU kaum angelaufen. Anpassungsbedarf wird bisher vornehmlich in Mitteleuropa gesehen, und die EU leistet den Ländern Mitteleuropas in ihrem Transformationsprozeß im Rahmen von Hilfsprogrammen Unterstützung. Daß auch

1 Besonders möchte ich mich an dieser Stelle bei Herrn Wolfgang Münch bedanken, der die dargestellten Berechnungen durchgeführt hat.

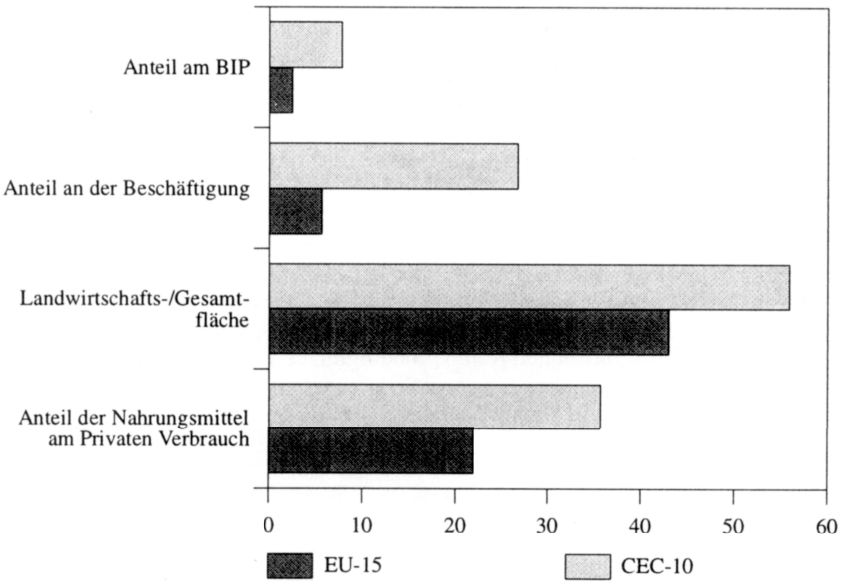
2 Die zehn Länder Mitteleuropas, mit denen die EU inzwischen Assoziierungsverträge abgeschlossen hat, sind Bulgarien, Estland, Lettland, Litauen, Polen, Rumänien, Slowakische Republik, Slowenien, Tschechische Republik und Ungarn. Zur Abkürzung werden diese Länder in den Schaubildern mit CEC-10 bezeichnet – eine im Sprachgebrauch der EU-Kommission übliche Abkürzung, wobei CEC für „Central European Countries" steht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Bedeutung der Landwirtschaft in den mittel- und osteuropäischen Ländern und der EU

1993; in vH



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I], Agricultural Situation and Prospects in the Central and Eastern European Countries. Summary Report. Brüssel 1995.

in der EU selbst Anpassungsbedarf bestehen könnte, wird der Öffentlichkeit erst allmählich bewußt. In einigen besonders „sensiblen" Bereichen hat die Diskussion über die Zukunft der Märkte und der Politik mit Blick auf die Osterweiterung bereits begonnen. Neben Branchen wie die Eisen- und Stahlindustrie oder die Textilindustrie gehört besonders der Agrarsektor zu diesen „Problemsektoren". So hat inzwischen im Agrarbereich eine heftige Debatte über die Bedeutung der Osterweiterung für die Zukunft der EU-Agrarpolitik eingesetzt. Als typische Äußerung von landwirtschaftlichen Interessenvertretern verdeutlicht der Ausspruch, daß „die Osterweiterung nicht auf dem Rücken der Landwirte in der Union ausgetragen werden darf", die Zukunftsangst der Landwirte Westeuropas besser als jede akademische Analyse.

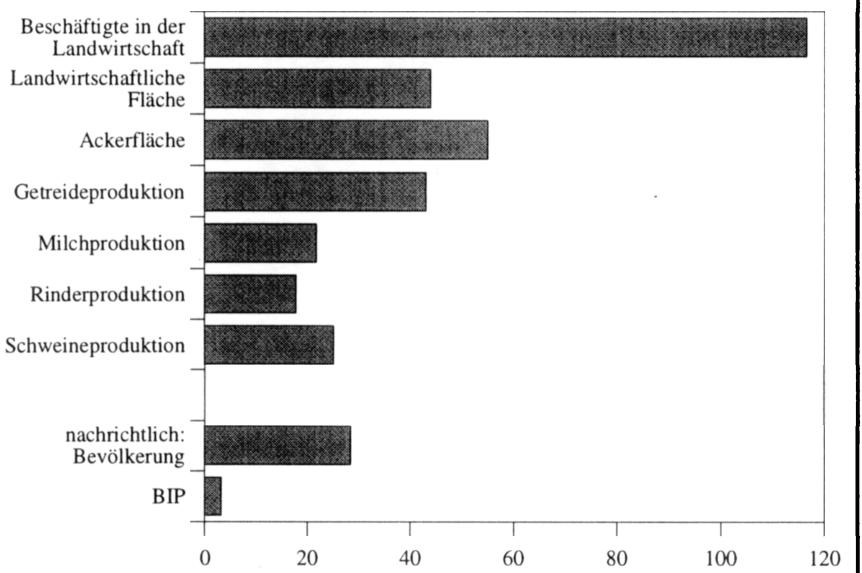
Bevor die möglichen Folgen der Osterweiterung für die Zukunft der Landwirtschaft und der Agrarpolitik in Europa analysiert werden können, ist es notwendig, zunächst einen Blick auf die Situation der Landwirtschaft in den Transformationsländern in Mittel- und Osteuropa zu werfen. Die zentrale Frage bei der Diskussion möglicher Konsequenzen einer Osterweiterung für den Agrarsektor berührt die quantitativen Folgen einer Übertragung der Gemeinsamen Agrarpolitik auf diese Länder (Abschnitt 2). Auf dieser Grundlage werden schließlich einige strategische Entscheidun-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Relatives Gewicht der Landwirtschaft in den mittel- und osteuropäischen Ländern

1993; EU=100



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I].

gen diskutiert, die in der EU zu fällen sein werden, damit die Agrarpolitik nicht zum Hemmnis der Osterweiterung wird[3].

1. Die Situation der Landwirtschaft in Mitteleuropa

Zunächst einmal wird in wirtschaftlicher Hinsicht die Osterweiterung in starkem Maße eine Agrarerweiterung sein, denn die Landwirtschaft in den Ländern Mittel- und Osteuropas hat im Vergleich zur heutigen EU-15 eine erheblich größere gesamtwirtschaftliche Bedeutung. Dies läßt sich sowohl durch den Anteil der Landwirtschaft am Sozialprodukt und an der gesamtwirtschaftlichen Beschäftigung als auch am Anteil der landwirtschaftlichen Nutzfläche an der gesamten Fläche dokumentieren. Charakteristisch für die mittel- und osteuropäischen Länder ist ein vergleichsweise hoher Anteil der Nahrungsmittelausgaben an den gesamten Verbraucherausgaben (vgl. Schaubild 1). Stellt man hingegen das Sozialprodukt der heutigen EU dem der mit der EU assoziierten Länder Mitteleuropas gegenüber, entspricht das Sozialprodukt aller zehn

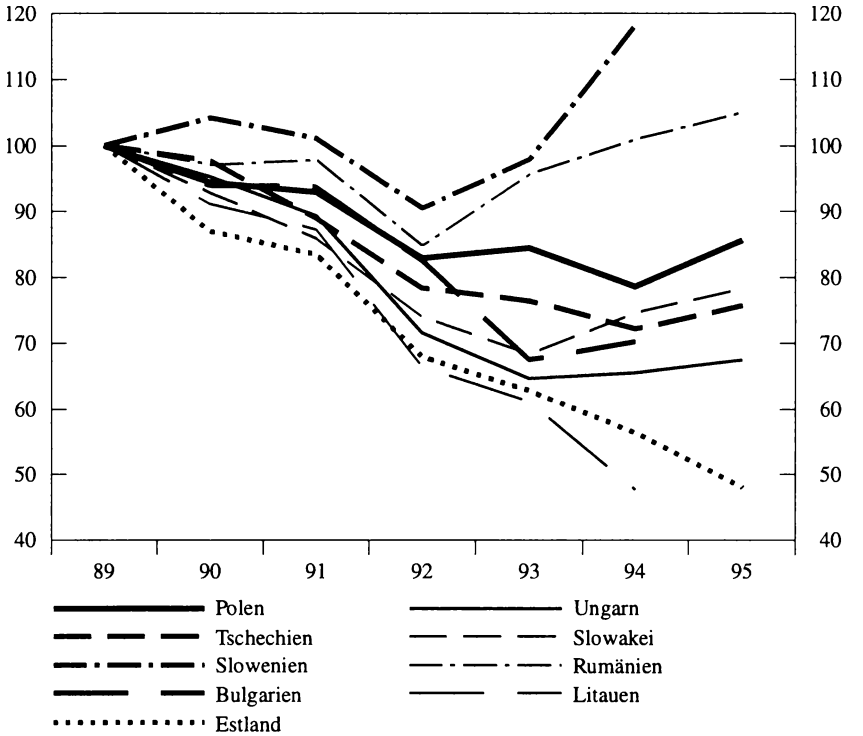
3 Zur Diskussion möglicher Auswirkungen einer EU-Osterweiterung vgl. auch S. Tangermann [I], EU-Osterweiterung: Wird die Agrarpolitik zum Hindernis? „Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 75 (1995), S. 484ff., und S. Tangermann [II], Die Ost-Erweiterung der Europäischen Union und die Zukunft der Landwirtschaft in Europa. „Agrarrecht", Münster, Jg. 26 (1996), S. 381ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Landwirtschaftliche Produktion in ausgewählten mittel- und osteuropäischen Ländern

1989 bis 1995; 1989 = 100



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I] und in „East Europe Agriculture and Food", versch. Ausgaben.

Länder nur etwa 3 vH desjenigen der EU (vgl. Schaubild 2). Demgegenüber beträgt die landwirtschaftliche Nutzfläche dieser zehn Länder 44 vH der Fläche in der EU. Aufgrund der geringeren Intensität der pflanzlichen und tierischen Erzeugung macht jedoch die Agrarproduktion der zehn Beitrittskandidaten in Relation zu derjenigen der EU derzeit nur etwa 30 vH aus. Aufgrund dieser Überlegung würde die Agrarproduktion der EU bei einer Erweiterung zum jetzigen Zeitpunkt etwa zehnmal so stark ansteigen wie ihr Sozialprodukt. Unter diesen Umständen würden sich die Rahmenbedingungen für Agrarmärkte und Agrarpolitik erheblich ändern.

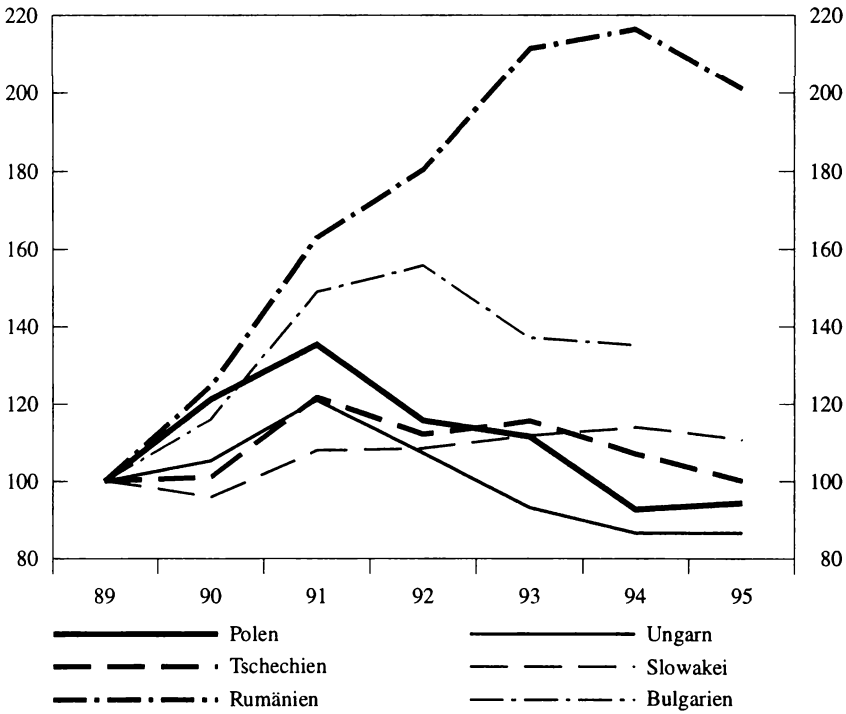
Bei einer Analyse möglicher Konsequenzen eines EU-Beitritts der Reformstaaten Mittel- und Osteuropas muß allerdings die gesamtwirtschaftliche Entwicklung bis zu einer vollen Mitgliedschaft mit einbezogen werden. Dabei wird sich das gesamtwirtschaftliche Wachstum im Osten Europas vermutlich als dynamischer als dasjenige im Westen erweisen. Die künftige Entwicklung der Agrarproduktion in den Transforma-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4

Landwirtschaftliche Produktion ausgewählter mittel- und osteuropäischer Länder im Verhältnis zur industriellen Produktion

1989 bis 1995; 1989 = 100



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I] und OECD (Ed.) [I], Short-Term Economic Indicators: Transition Economies. Paris, versch. Jgg.

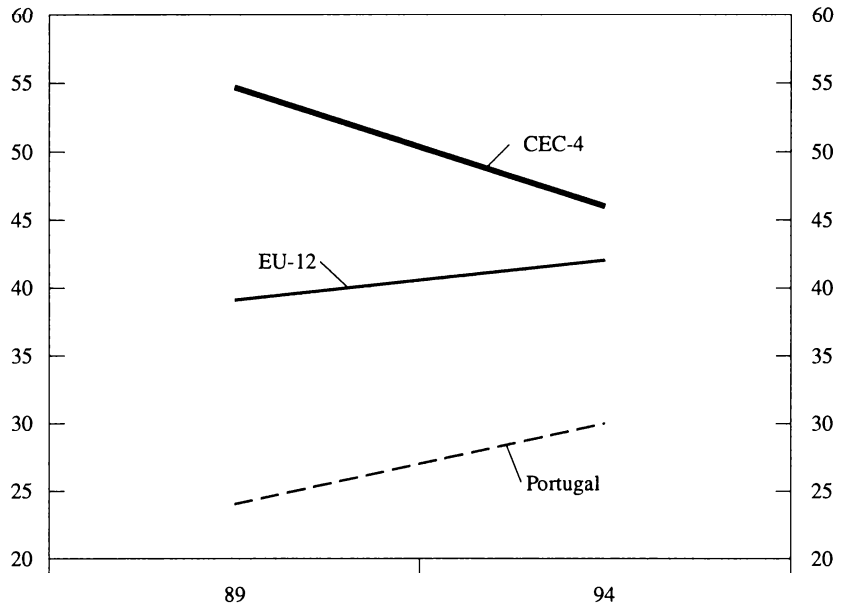
tionsländern ist jedoch unklar. Seit Beginn des politischen und wirtschaftlichen Umbruchs ist sie in all diesen Ländern um etwa 25 bis 30 vH gesunken (vgl. Schaubild 3). Der Versuch, dies als Zeichen mangelnder Wettbewerbsfähigkeit zu interpretieren, verkennt jedoch die Tatsache, daß sich der Rückgang, der sich in allen Branchen als ein zwangsläufiges Erscheinungsbild der Transformation vollzogen hat, im Agrarsektor relativ gering ausfiel (vgl. Schaubild 4). Die Landwirtschaft hat sich also in den Wirbeln des Transformationsprozesses als ein verhältnismäßig robuster Wirtschaftssektor erwiesen. Es ist deshalb nicht nur vorstellbar, sondern sogar wahrscheinlich, daß die Agrarproduktion Mitteleuropas in den kommenden zehn Jahren wieder deutlich ansteigen wird. Der Verbrauch von Nahrungsmitteln wird dagegen in Mitteleuropa vermutlich deutlich weniger wachsen, denn er ist – trotz eines deutlichen Rückgangs seit Beginn des Transformationsprozesses – noch immer höher als in westlichen Ländern mit vergleichbarem Lebensstandard (vgl. Schaubild 5).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 5

Verbrauch von Schweinefleisch in Mitteleuropa und der EU

1989 und 1994; in Kg je Kopf der Bevölkerung



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I] und European Commission (Ed.) [II], The Situation of Agriculture in the EU. Brüssel, versch. Jahre.

Die staatliche Stützung der Landwirtschaft in Mitteleuropa ist seit Beginn des Transformationsprozesses stark zurückgegangen. Dies wird besonders an dem drastischen Rückgang der realen Haushaltsausgaben für die Agrarmarktpolitik deutlich (vgl. Schaubild 6). Zugleich läßt sich in der jüngsten Zeit ein Anstieg der Agrarprotektion in Hinblick auf steigende Produzenten-Subventions-Äquivalente (ein Gesamtmaß für die staatliche Stützung der Landwirtschaft) verzeichnen[4] (vgl. Schaubild 7).

2. Quantitative Folgen einer Übertragung der Gemeinsamen Agrarpolitik auf Mitteleuropa

Bei einer Analyse der Folgen, die eine Einbeziehung Mitteleuropas in das System der Gemeinsamen EU-Agrarpolitik haben würde, muß man zunächst zur Kenntnis nehmen, daß die Marktpreise in diesen Ländern in aller Regel geringer sind als die Preise auf EU-Agrarmärkten und häufig in der Nähe der Weltmarktpreise liegen (vgl. Schaubild 8). Eine unveränderte Agrarpolitik würde also für die Landwirte Mittel-

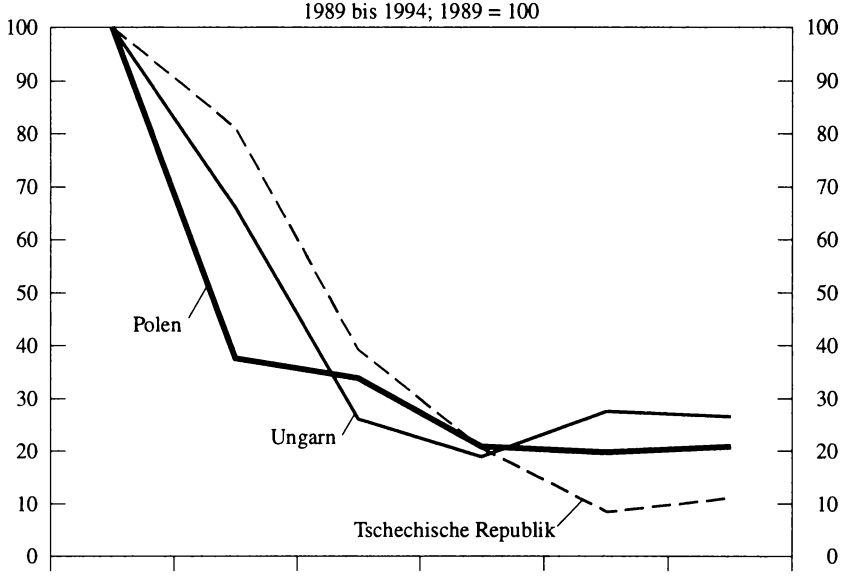
4 Die Berechnung der Produzenten-Subventions-Äquivalente erfolgte durch die OECD. Zur Methodik siehe OECD (Ed.) [V], Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries. Monitoring and Outlook 1995. Paris 1995.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 6

Haushaltsausgaben für die Agrarpolitik in ausgewählten mitteleuropäischen Ländern

1989 bis 1994; 1989 = 100



Nach Angaben in OECD (Ed.) [II], Review of Agricultural Policies: Hungary. Paris 1994, OECD (Ed.) [III], Review of Agricultural Policies: Poland. Paris 1995, OECD (Ed.) [IV], Review of Agricultural Policies: Czech Republic. Paris 1996.

RWI ESSEN

europas bei einem Beitritt einen erheblichen Produktionsanreiz bewirken und in diesen Ländern spürbare Wachstumsimpulse des Agrarangebotes auslösen. Somit wäre die Furcht vieler westeuropäischer Landwirte vor einer Osterweiterung der EU in hohem Maße begründet.

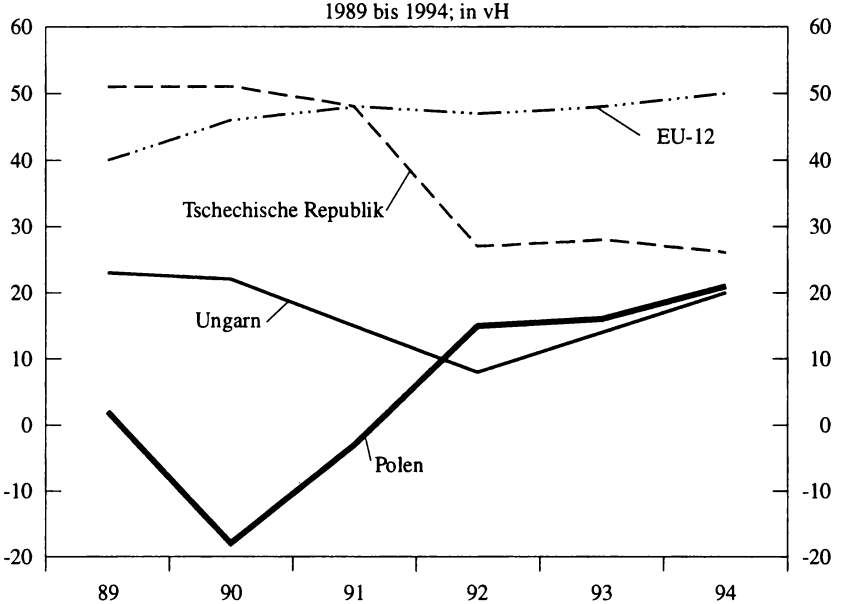
Eine Prognose möglicher quantitativer Entwicklungen auf den Agrarmärkten bei einer Osterweiterung und einer unveränderten EU-Agrarmarktpolitik hat mit vielen Unsicherheiten zu rechnen. Berechnungen, die am Institut für Agrarökonomie der Universität Göttingen angestellt wurden, lassen in der Tat erheblich steigende Überschüsse auf einer Reihe von Produktmärkten erwarten. Beispielhaft sollen hier nur die denkbaren Entwicklungen des Nettoexports bei Getreide für die vier Visegrad-Länder (CEC-4) dargestellt werden. Vor der Transformation waren diese Länder zusammengenommen in geringem Maße Importeure von Getreide (vgl. Schaubild 9); im Jahr 1994 verzeichneten sie bereits geringe Nettoexporte. Unter der Annahme einer Fortsetzung der bisherigen Agrarpolitik dieser vier Länder (in Schaubild 9 die Linie „keine GAP") könnte dieser Überschuß in Zukunft leicht ansteigen. Wird dagegen die Gemeinsame Agrarpolitik übernommen, so würden die Nettoexporte kräftig anwachsen: auf gut 13 Mill. t unter der Annahme, daß keine Flächenstillegung verlangt wird,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 7

Produzenten-Subventions-Äquivalente[1] in ausgewählten mitteleuropäischen Ländern und der EU

1989 bis 1994; in vH



Nach Angaben in OECD (Ed.) [II], OECD (Ed.) [III], OECD (Ed.) [IV] und OECD (Ed.) [V], Agricultural Policies, Markets and Trade in OECD Countries. Monitoring and Outlook 1995. Paris 1995.

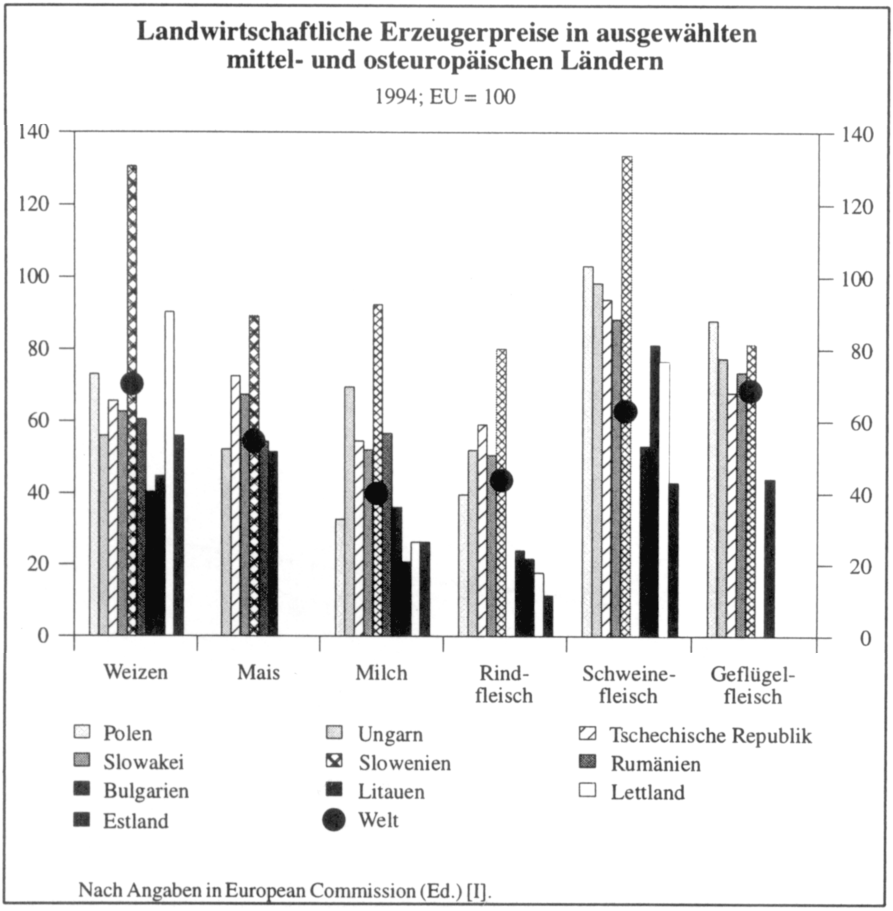
(„GAP ohne Beschränkung") bzw. auf gut 10 Mill. t bei 15 vH Flächenstillegung („GAP mit Beschränkung")[5].

Unsere Berechnungen weisen auf anderen Agrarmärkten eine ähnliche Entwicklung aus. Ein solcher Produktionsanstieg ließe die Haushaltsausgaben für die Gemeinsame Agrarpolitik kräftig ansteigen. Allein für die vier Visegrad-Länder würden bei voller Übernahme der heutigen Gemeinsamen Agrarpolitik einschließlich der Ausgleichszahlungen (die im Rahmen der 1992 beschlossenen Reform der EU-Agrarpolitik eingeführt wurden) zusätzliche Ausgaben von rund 15 Mrd. ECU anfallen (vgl. Schaubild 10, „GAP mit Beschränkungen und Ausgleichszahlungen"). Sollten keine Ausgleichszahlungen an die Landwirte in Mitteleuropa gezahlt werden, was dort auch einen Verzicht auf Flächenstillegung voraussetzt, und sollten auch andere Produktionsbeschränkungen (wie Milchquoten) dort nicht verhängt werden, wäre nach unseren Schätzungen immerhin noch mit einer zusätzlichen Haushaltsbelastung von mehr als 12 Mrd. ECU zu rechnen („GAP ohne Beschränkungen").

5 Bei den Schätzungen, die in Schaubild 9 dargestellt sind, wurde unterstellt, daß die Visegrad-Länder ihre Agrarpolitik bis zum Jahre 2003 schrittweise an die heutige Gemeinsame Agrarpolitik anpassen und im Jahr 2004 voll in den Agrarmarkt der EU aufgenommen werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 8



Nach Angaben in European Commission (Ed.) [I].

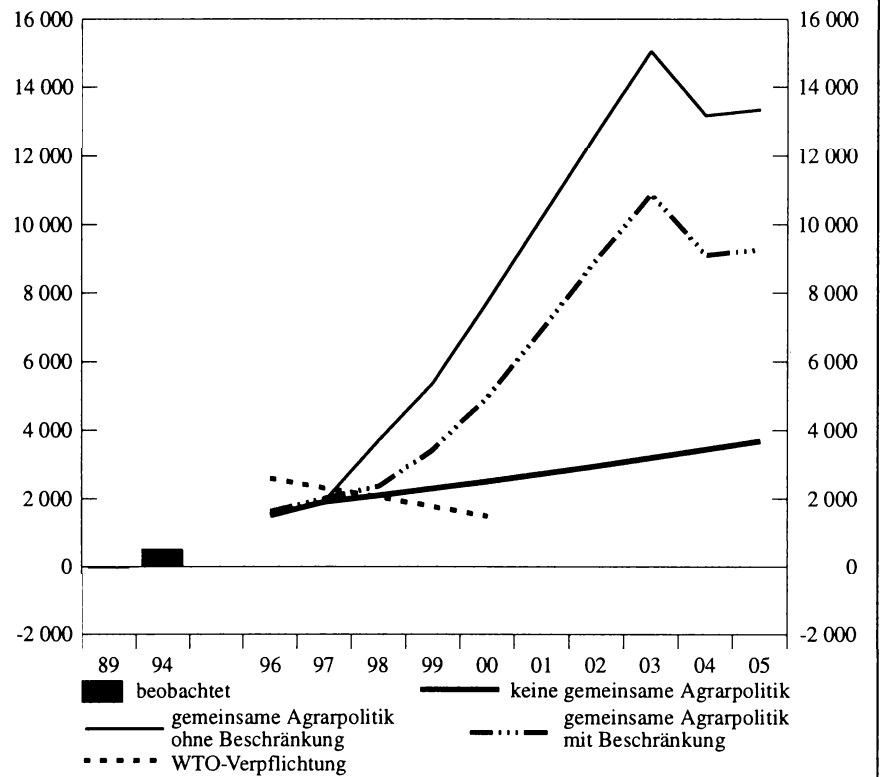
Für die Agrarmarktpolitik der EU gibt es inzwischen jedoch eine festgelegte Obergrenze. So dürfen die Ausgaben für die EU-Agrarmarktpolitik nur noch jährlich um höchstens das 0,74-fache des realen Sozialproduktswachstums der EU ansteigen. Diese Regel ist auch bei der Erweiterung um die EFTA-Staaten angewendet worden. Würde die gleiche Regel – durchaus sinnvoll – auch auf den Fall der Osterweiterung übertragen, die zu einer Ausdehnung des Sozialprodukts der EU um etwa 5 vH führen würde, so dürften die agrarmarktpolitisch bedingten Ausgaben der EU um nicht mehr als etwa 4 vH ansteigen. D.h., der zulässige Anstieg des Haushaltsrahmens der EU-Agrarmarktpolitik bei einer Osterweiterung würde sich demnach auf etwa 2 Mrd. ECU belaufen. Die genannten Ausgabensteigerungen in Folge einer EU-Osterweiterung bei unveränderter Agrarmarktpolitik würden jedoch bei weitem höher sein. Aus diesen Überlegungen erscheint daher eine Anpassung der EU-Agrarmarktpolitik unumgänglich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 9

Getreideexport der Visegrad-Länder bei alternativen Politikszenarios[1]

1989 bis 2005; in 1000 t



Nach Angaben in S. Tangermann [II]. – [1]Zu den Szenarios vgl. Text.

3. Agrarmarktpolitik und EU-Osterweiterung: Einige strategische Entscheidungen

Wie kann die EU-Agrarmarktpolitik auf die Herausforderungen der EU-Osterweiterung reagieren? Wie sollten die agrarpolitischen Weichenstellungen der nächsten Jahre ausfallen? Am besten läßt sich das entscheiden, wenn man eine Reihe von Fragen durchdenkt, die logisch aufeinander aufbauen und die daher in ebendieser Reihenfolge von der EU beantwortet werden müssen.

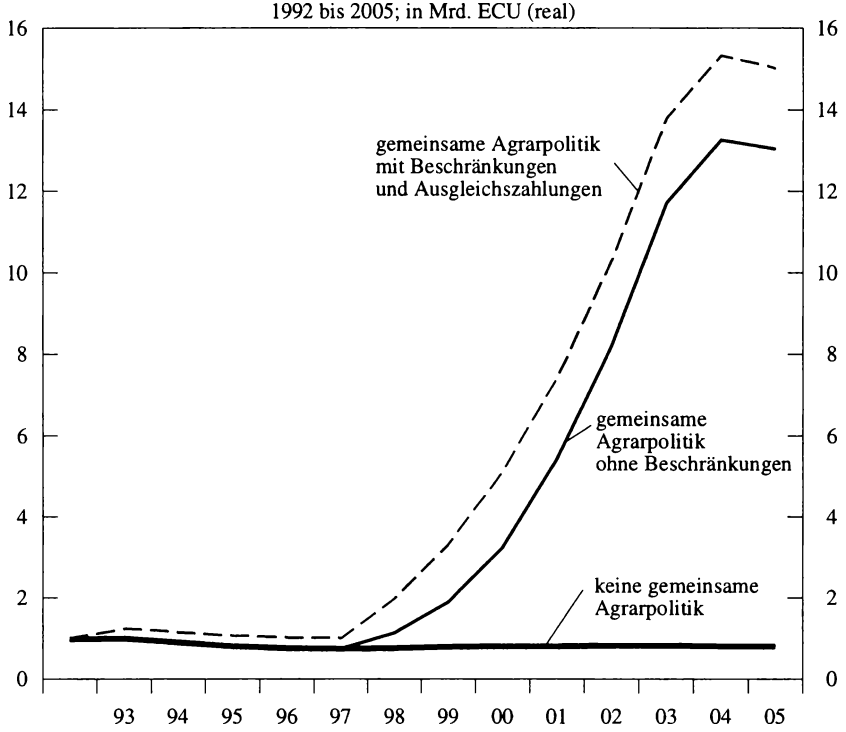
Die erste Frage, ob eine Osterweiterung innerhalb der nächsten Dekade erfolgen wird, ist auf politischer Ebene bereits entschieden: Sie wird stattfinden. Dabei dürfen agrarpolitische Probleme den Weg zu einer Einbeziehung Mitteleuropas in die EU nicht blockieren. Aus agrarpolitischer Sicht lautet die nächste Frage, ob ein Beitritt Mitteleuropas ohne Landwirtschaft vorstellbar ist, also ein gemeinsamer Binnenmarkt mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 10

Zusätzliche Haushaltsausgaben bei Übertragung der gemeinsamen Agrarpolitik auf die Visegrad-Länder bei alternativen Politikszenarios[1]

1992 bis 2005; in Mrd. ECU (real)



Nach Angaben in S. Tangermann [II]. – [1]Zu den Szenarios vgl. Text.

den beitretenden Ländern ohne Einbeziehung des Agrarsektors. Infolge dessen müßten die mitteleuropäischen Beitrittsländer ihre Agrarpolitik weiter auf nationaler Ebene betreiben. Aufgrund der bereits dargelegten großen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung des Agrarsektors erhoffen diese Länder schon heute einen freien Zugang zu den Märkten der EU, so daß ein Beitritt ohne Landwirtschaft politisch nicht tragbar wäre.

Als Kompromiß wird aus westeuropäischer Sicht besonders von landwirtschaftlichen Interessenvertretern, aber auch aus dem Bonner Landwirtschaftsministerium ein Beitritt nach dem Beispiel der iberischen Erweiterung mit langen Übergangsfristen für den Agrarsektor gesehen. Dabei würden beim Beitritt bestehende Preisabstände zwischen den Agrarmärkten der Alt-Gemeinschaft und den neuen Mitgliedsländern nicht über Nacht abgebaut, sondern über einen längeren Zeitraum, der im Fall von Spanien und Portugal bis zu zehn Jahre dauern sollte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was die Befürworter dieser „Lösung" allerdings übersehen, ist die Tatsache, daß in der EU das Prinzip des einheitlichen Binnenmarktes inzwischen ein wesentlicher Eckpfeiler des Integrationsprozesses geworden ist. Auch die Osterweiterung ist deshalb ohne eine gleichzeitige Einbeziehung der neu beitretenden Länder in den einheitlichen Binnenmarkt schwer vorstellbar. Lediglich die Freizügigkeit der Arbeitnehmer wird möglicherweise nicht sofort auf die neuen Beitrittsländer übertragen werden können. Auf den freien Handel mit Waren und Dienstleistungen und auf den freien Kapitalverkehr auch mit den Ländern Mitteleuropas wird man dagegen nicht verzichten wollen. Diese Sichtweise wird nicht nur von den Vertretern der mitteleuropäischen Länder vorgetragen, die gerade in der Öffnung der Agrarmärkte Westeuropas ein besonders wichtiges Ziel eines EU-Beitritts sehen. Ebenso hat sich die Kommission der EU in ihrem 1995 veröffentlichten Weißbuch dafür ausgesprochen, daß die Einbeziehung der mitteleuropäischen Länder in den Binnenmarkt ein integraler Bestandteil ihres Beitritts zur EU sein wird.

Dieser Standpunkt ist sehr begrüßenswert, denn bei einem Beitritt und einer offiziellen Einrichtung eines Binnenmarktes – unter Ausklammerung des Agrarsektors – müßte auch weiterhin der gesamte Warenverkehr an den Grenzen zu den Ländern Mitteleuropas kontrolliert werden. Im übrigen ist das alte Modell der agrarischen Übergangsfrist bei Erweiterungen der EU auch insofern passé, als es bei der Erweiterung um Finnland, Österreich und Schweden nicht mehr angewendet worden ist. In diesen Ländern erfolgte mit dem ersten Tag der Mitgliedschaft eine sofortige Anpassung der Agrarpreise an das EU-Niveau. Daher ist anzunehmen, daß es auch im Fall einer Osterweiterung zu einer unmittelbaren Übernahme der Agrarpreise der Märkte der EU-15 kommt.

Eine Angleichung der Agrarmarktpolitik der Länder Mitteleuropas an eine unveränderte Gemeinsame Agrarpolitik der EU-15 hätte jedoch eine Reihe von nachteiligen Folgen. In den Ländern Mitteleuropas haben angesichts der dort erheblich niedrigeren Verbrauchereinkommen die Preise für Nahrungsmittel eine deutlich größere Bedeutung für die Realeinkommen. Der Anteil der Nahrungsmittelausgaben an den gesamten Ausgaben ist mit 33 vH und mehr deutlich höher als in den Ländern der EU-15 (vgl. Schaubild 1). Steigende Agrarpreise infolge eines EU-Beitritts würden den Lebensstandard der privaten Haushalte in hohem Maße belasten.

Aber auch für die EU insgesamt würde eine unveränderte Fortsetzung der derzeitigen Agrarpolitik letztlich kaum zu verkraften sein. Neben verschiedenen Erwägungen treten dabei zwei besonders hervor: Erstens würden die Agrarmarktausgaben bei einer Osterweiterung und unveränderter Agrarmarktpolitik exorbitant ansteigen und den rechtlich zulässigen Rahmen bei weitem übersteigen. Neben diesen Kosten, die sich automatisch durch eine Übertragung der Agrarmarktpolitik auf die Beitrittsländer ergäben, besteht jedoch ein erheblicher Bedarf an Mitteln für die Struktur- und Regionalpolitik. Diese letztgenannten Kosten stellen einen wirtschaftlichen Preis dar, den die EU für „die Rückkehr des Ostens nach Europa" zu zahlen hat und auch willens ist zu zahlen. Allerdings ist das kein Grund, vermeidbare und wirtschaftspolitisch unsinnige Haushaltsbelastungen in Kauf zu nehmen. Agrarpolitisch bedingte Haushaltslasten gehören aber in diese Kategorie.

Der zweite Grund dafür, daß eine Osterweiterung nicht spurlos an der EU-Agrarmarktpolitik vorübergehen kann, ergibt sich aus den Verpflichtungen, die die EU, aber auch die Länder Mitteleuropas im Rahmen des General Agreement on Tariffs and Trade

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(GATT) bzw. der World Trade Organization (WTO) übernommen haben[6]. Diese Verpflichtungen werden der EU möglicherweise erlauben, bis zum Jahr 2000 mit ihrer gegenwärtigen Agrarpolitik über die Runden zu kommen. Die WTO-Verpflichtungen der mitteleuropäischen Länder im Agrarbereich sind aber so geartet, daß sie bei einer Übernahme der bisherigen EU-Agrarpolitik in mehreren entscheidenden Punkten verletzt würden, insbesondere bei den Zollbindungen und bei der Begrenzung des subventionierten Exports von Agrarprodukten. Die WTO hat (in Artikel XXIV des GATT) feste Regeln dafür, wie im Fall der Erweiterung einer Zollunion (um die es sich hier im WTO-rechtlichen Sinne handelt) die WTO-Verpflichtungen der einzelnen Mitglieder der erweiterten Zollunion zu behandeln sind. Die EU und die Beitrittskandidaten aus Mitteleuropa könnten nicht davon ausgehen, daß ihre Handelspartner in der WTO eine Verletzung dieser Regeln klaglos hinnehmen würden.

In welchem Maße eine Ausdehnung der heutigen EU-Agrarpolitik auf die Länder Mitteleuropas zu Verletzungen der WTO-Verpflichtungen führen könnte, kann hier nur beispielhaft diskutiert werden[7]. Bei Getreide würden die Visegrad-Länder vermutlich in einem Ausmaß exportieren, das weit über die von ihnen akzeptierten Grenzen für subventionierte Getreideexporte hinausgeht (vgl. Schaubild 9, in dem die WTO-Verpflichtungen für diese Länder im Aggregat ebenfalls eingezeichnet sind). Die Zollbindungen, die die einzelnen Länder Mitteleuropas in der WTO eingegangen sind, liegen bei verschiedenen Agrarprodukten erheblich unter den Zöllen, die die EU in der WTO gebunden hat, mit Ausnahme Polens, das seine Zollbindungen weitgehend an diejenigen der EU angelehnt hat (vgl. Schaubild 11). Die Länder Mitteleuropas wären deshalb nicht in der Lage, die Zölle der EU zu übernehmen. Sie könnten deshalb auch ihre Agrarpreise nicht ohne weiteres an diejenigen der EU annähern, ohne ihre WTO-Verpflichtungen zu verletzen.

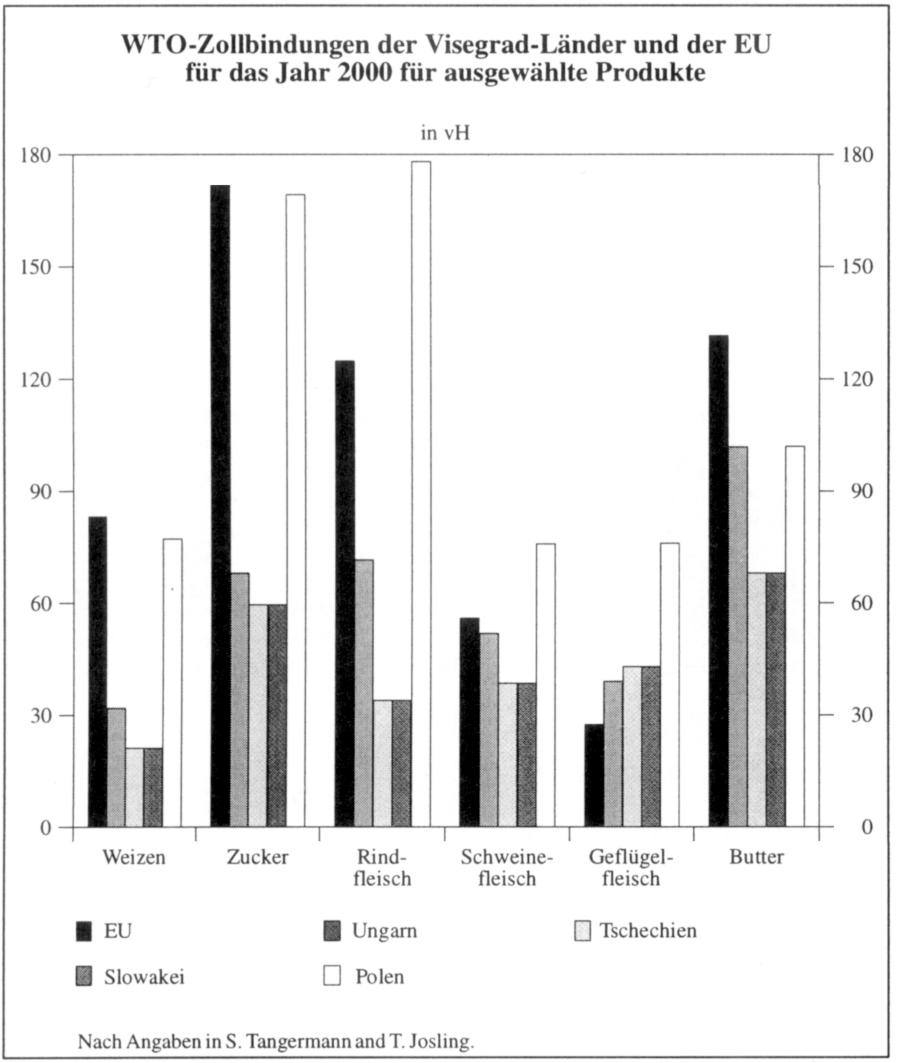
Eine Anpassung der EU-Agrarpolitik im Zuge der Osterweiterung ist also aus diesen verschiedenen Gründen unvermeidbar. Wie könnte diese Anpassung aussehen? Eine auf den ersten Blick denkbare Lösung könnte darin bestehen, die Landwirtschaft mit weiteren und verschärften Angebotskontrollen einzudecken, in Form von Produktionskontingenten und administrativ erzwungenen Flächenstillegungen, um auf diese Weise die Entstehung weiterer Überschüsse auf den Agrarmärkten zu verhindern. Für die Länder Mitteleuropas wäre das eine geradezu ironische, wenn nicht zynische Reaktion auf die agrarpolitischen Probleme. Die Regierenden der Länder Mitteleuropas predigen den Landwirten (und anderen Produzenten) von den Segnungen der Marktwirtschaft und der freien unternehmerischen Entfaltung. Diese würde jedoch mit Beitritt zur EU im hohen Maße wieder abgeschafft. Die mit den Produktionskontrollen verbundenen überhöhten Niveaus staatlich gestützter Agrarpreise können für die Landwirte Mitteleuropas angesichts ihrer niedrigen Produktionskosten ein nur schwa-

6 Einige Länder Mitteleuropas verhandeln zur Zeit noch über ihren Beitritt zur WTO und in diesem Rahmen auch über die Verpflichtungen, die sie für ihren Agrarhandel und ihre Agrarpolitik zu übernehmen haben. Es ist allerdings davon auszugehen, daß auch diese Länder zum Zeitpunkt ihres Beitritts zur EU Mitglieder der WTO geworden sein werden.

7 Für eine detaillierte Analyse dieses Aspekts vgl. S. Tangermann and T. Josling, Pre-Accession Agricultural Policies for Central Europe and the European Union. Study commissioned by DG I of the European Commission. Brüssel 1994. In dieser Studie sind auch andere Erwägungen, die hier vorgetragen werden, in ausführlicherer Form diskutiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 11



cher Trost sein. Zu dieser Einsicht gelangen auch Landwirte der derzeitigen EU, daß die Einschränkung ihres unternehmerischen Entscheidungsspielraums durch staatlich vorgegebene Produktionskontrollen auf Dauer weniger erträglich ist als ein geordneter Rückzug aus der überzogenen Preisstützung.

Einen solchen geordneten Rückzug hat die Union bereits 1992 mit ihrer nach dem damaligen Agrarkommissar MacSharry benannten Agrarreform eingeleitet. Kern dieser Agrarreform, die sich im wesentlichen auf Getreide, Ölsaaten und Hülsenfrüchte und in geringerem Maße auch auf Rindfleisch bezogen hat, war eine schrittweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Absenkung der Stützpreise. Als Kompensation für die damit verbundenen Einkommensverluste erhalten die Landwirte seit dieser Zeit Ausgleichszahlungen. Auf diesem Wege könnte die EU in Vorbereitung der Osterweiterung weiter voranschreiten. Neben der Einbeziehung der bisher unberücksichtigten Agrarprodukte könnten die Getreidepreise weiter abgesenkt werden, bis sie das Niveau der Weltmarktpreise dauerhaft erreichen. Bei Milch und Zucker würden solche Preissenkungen im übrigen die Möglichkeit eröffnen, die „harten" Produktionskontingente abzuschaffen. So könnte eine neugestaltete Agrarmarktpolitik die (erweiterte) EU durch solche Preissenkungen in die Lage versetzen, ohne Exportsubventionen zu exportieren.

Die Ausgestaltung der Ausgleichszahlungen an die Landwirtschaft müßte allerdings im Zuge der Osterweiterung ebenfalls überdacht werden. In der EU stehen diese Zahlungen in einem direkten Zusammenhang mit der Absenkung des Niveaus der Stützpreise. Für die Landwirte Mitteleuropas wäre mit dem Beitritt zur EU keine Agrarpreissenkung, sondern eher eine Anhebung ihrer Erzeugerpreise verbunden. Es gibt also weder einen wirtschaftlichen noch einen politischen Grund, solche Ausgleichszahlungen auch an die Landwirte in Mitteleuropa zu leisten. Die etwa 5 Mrd. ECU, mit denen die Ausdehnung der bisher in der EU geleisteten Ausgleichszahlungen auf die Landwirtschaft Mitteleuropas den Brüsseler Haushalt belasten würden, ließen sich im übrigen in (hoffentlich sinnvoll gestalteten) struktur- und regionalpolitischen Programmen langfristig hilfreicher für die Länder Mitteleuropas verwenden. Ist es aber vorstellbar, daß nach der Osterweiterung die Landwirte im Westen der EU Ausgleichszahlungen erhalten, die den Landwirten in den neuen Beitrittsländern nicht gewährt werden?

Die Antwort auf diese Frage ist zum Teil politisch zu finden. Sie hängt aber in wirtschaftlicher Sicht auch unmittelbar von der Ausgestaltung dieser Zahlungen ab. Eine erste Voraussetzung für den Verzicht auf eine flächendeckende Leistung solcher Zahlungen an alle Landwirte einer nach Osten erweiterten EU wäre eine Form der Zahlungen, die den Wettbewerb der Landwirte untereinander nicht verzerrt. Da die jetzigen Kompensationszahlungen an die Produktion gekoppelt sind, besteht bei der gegenwärtigen Praxis allerdings eine erhebliche Wettbewerbsverzerrung. Mit dem Ziel eines unverfälschten Wettbewerbs in einer erweiterten EU wäre es deshalb nicht vereinbar, solche Zahlungen nur in einem Teil der Mitgliedstaaten zu leisten. Ein Verzicht auf die Einbeziehung Mitteleuropas in die dort wirtschaftlich nicht gerechtfertigten und nicht erforderlichen Ausgleichszahlungen wäre deshalb nur vertretbar, wenn diese Zahlungen in der bisherigen EU von der Produktion „entkoppelt" und damit von ihren wettbewerbsverzerrenden Wirkungen (weitgehend) befreit werden würden.

4. Schlußfolgerungen

Die Erwägungen zur Zukunft der EU-Agrarpolitik im Blick auf die Osterweiterung lassen sich also wie folgt zusammenfassen:

- Mit der Osterweiterung wächst der EU ein erhebliches Agrarvolumen zu, während das Sozialprodukt nur wenig ansteigt. Die Agrarpolitik ist deshalb vor neue Herausforderungen gestellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Die Länder Mitteleuropas haben ein großes agrarisches Produktionspotential, das durch die beitrittsbedingten Agrarpreissteigerungen hohe Produktionsanreize erhalten würde.
- Eine lange Übergangsfrist für den Agrarsektor nach der Osterweiterung ist mit dem Prinzip des Binnenmarktes und mit den Erwartungen der Beitrittskandidaten nicht vereinbar.
- Ein Beitritt bei unveränderter EU-Agrarpolitik würde zu einem rechtlich unzulässigen Anstieg der Agrarmarktausgaben führen.
- Die Folgen für den internationalen Agrarhandel der erweiterten EU wären nicht mit den GATT-Verpflichtungen der EU und der Beitrittskandidaten zu vereinbaren.
- Verschärfte und erweiterte Angebotskontrollen für die Landwirtschaft wären kein sinnvoller Ausweg aus den agrarpolitischen Problemen, die sich im Zuge der Osterweiterung stellen. Vielmehr sollten Angebotskontrollen in der gesamten erweiterten EU abgeschafft werden, um den Landwirten wieder einen größeren unternehmerischen Entscheidungsraum zu geben.
- An einer Absenkung der Agrarpreisstützung führt deshalb kein akzeptabler Weg vorbei. Ausgleichszahlungen, wie bereits mit der Agrarreform von 1992 eingeführt wurden, könnten die Einkommensverluste für die Landwirte der bisherigen EU in Grenzen halten. Ausgleichszahlungen sind dagegen für die Landwirte in den Beitrittsländern Mitteleuropas nicht gerechtfertigt und erforderlich. Eine Beschränkung der Ausgleichszahlungen auf die Landwirte der bisherigen EU verlangt allerdings Anpassungen in der Ausgestaltung dieser Zahlungen. Die Zahlungen sollten in Zukunft produktionsunabhängig erfolgen.

Kurz gefaßt lautet die Botschaft also, daß die Agrarpolitik der EU geändert werden muß, wenn sie nicht zum Hindernis für die Osterweiterung werden soll. Die Änderungen, die dabei sinnvoll erscheinen – Absenkung der Stützpreise, Verzicht auf Exportsubventionen, Aufhebung der Angebotskontrollen, Entkoppelung der Ausgleichszahlungen von der Produktion –, wären der EU auch ohne Osterweiterung zu empfehlen. Erst mit Änderungen dieser Art würde die 1992 eingeleitete Reform der Agrarpolitik zu einem erfolgreichen Abschluß gelangen.

Eine möglichst baldige agrarpolitische Reform erscheint aus zwei Gründen sinnvoll: Zum einen wäre es politisch nicht hilfreich, diese agrarpolitischen Anpassungen in der EU gedanklich allein mit der Osterweiterung zu verbinden. Das würde das Augenmerk zu sehr von der ohnehin gegebenen Notwendigkeit einer weiteren Revision der EU-Agrarpolitik ablenken und den in vielerlei Hinsicht genügend schwierigen Prozeß der Osterweiterung politisch belasten. Zum anderen ist die Wirkung der agrarpolitischen Strategieentscheidungen in der EU auf die Ausrichtung der zukünftigen Agrarpolitik in Mitteleuropa nicht zu unterschätzen. Wenn die EU den Eindruck entstehen läßt, daß sie ihren gegenwärtigen agrarpolitischen Kurs unbeirrt fortzusetzen gedenkt, wird für die Agrarpolitiker in Mitteleuropa die Versuchung groß sein, schon in den nächsten Jahren auf diesen (falschen) Kurs einzuschwenken. Hingegen würde eine Agrarreform zum jetzigen Zeitpunkt ein klares Signal für die strategische Ausgestaltung der nationalen Agrarpolitiken in den Ländern Mitteleuropas bedeuten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Agrarfrage und die Osterweiterung der EU aus ungarischer Sicht

Von Gyula Varga

Ungarn stand schon vor der politischen Wende in einem engen wirtschaftlichen Kontakt mit der EU bzw. deren Vorgänger, der EG. Dieser bedeutete für die Agrarwirtschaft einen Export, einen engen technischen und wissenschaftlichen Austausch und einen bedeutenden Import von Maschinen und Chemikalien. Unter den EU-Ländern spielte Deutschland die größte Rolle; beim Außenhandel stand die Bundesrepublik nach der Sowjetunion an zweiter Stelle[1]. Mit einer kleinen Übertreibung könnte man also behaupten, daß Ungarn kein „neu" in die EU eintretendes, sondern ein schon lange in der EU vorhandenes Land ist.

Die Lage ist natürlich nicht so einfach. Ungarn hat inzwischen seine Aufnahme in die EU beantragt, und zur Zeit laufen auf verschiedene Weisen die Vorbereitungen für den Eintritt. Es wird damit gerechnet, daß Ungarn etwa 2002, mit einem Unterschied von höchstens ein oder zwei Jahren, vollberechtigtes Mitglied sein wird. Auf zahlreichen Gebieten erfüllt Ungarn bereits die Anforderungen der EU, und es ist weit voraus gegenüber der Situation in einigen der neuen EU-Staaten vor deren Beitritt. Gleichwohl bleibt noch vieles zu tun, vor allem beim Ausbau der Institutionen und auf dem Gebiet der Rechtsharmonisierung. Was die Wirtschaftsleistung betrifft, so sind die Bedingungen für ein rascheres Wachstum und ein wirtschaftliches Aufholen als Außenseiter schlechter, als wenn Ungarn Mitglied wäre.

Eine der besonders umstrittenen Fragen ist die Agrarwirtschaft. Dieses wichtige Problem bedarf dringend einer Klärung. Es sei aber schon hier betont, daß der Beitritt nicht von den Agrarproblemen abhängt, sondern vor allem die Folge von politischen Entscheidungen ist. Für Ungarn ist die EU auch nicht das Mittel zur Lösung für die derzeitigen, nicht bestreitbaren schwerwiegenden Agrarprobleme. Vielmehr bedeutet Mitgliedschaft in der EU in erster Linie den Anschluß an eine entwickelte Region und die Chance auf einen wirtschaftlichen Aufschluß. Die Vorteile für Ungarn als EU-Mitglied werden gesehen, doch wird sich die Erweiterung ebenfalls positiv auf die EU auswirken. Äußerungen, die oft zu hören und zu lesen sind, nach denen der westliche Teil Europas ein Opfer bringt und die Beitretenden ein Geschenk erhalten, sind nicht wahr. Die EU-Erweiterung ist ein Geschäft, von dem – wenn sie gut vorbereitet wird –

1 Deutschland insgesamt, also die Bundesrepublik und ehemalige DDR zusammengefaßt, war sogar der größte Handelspartner.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

letzten Endes jeder mehr profitiert als verliert. Der größte Zugewinn der EU liegt nicht in erster Linie auf dem Gebiet der Landwirtschaft, obwohl dieser Sektor derzeit für die meisten osteuropäischen Länder charakteristisch ist. Außer Ungarn sind inzwischen alle Länder Osteuropas Netto-Agrarimporteure gegenüber der EU geworden, also ist die EU hier der Nutznießer der Transformation. Für die EU bedeutet Mittel- und Osteuropa langfristig vor allem einen riesigen Markt – ein Markt, auf dem sich im Zuge des wirtschaftlichen Aufschwungs eine große Nachfrage nach den Industrieprodukten der EU bemerkbar machen wird.

Um den ungarischen Standpunkt und die Interessen besser kennenzulernen, gibt der erste Abschnitt des Beitrag einen Überblick über den Zustand der Agrarwirtschaft Ungarns. Unter anderem geht es dabei um die Ausgangslage vor der Transformation und die seitdem betriebene Agrarpolitik. Der zweite Abschnitt widmet sich dem „agrarpolitischen Dilemma" und den anstehenden Aufgaben zur Vorbereitung des EU-Beitritts Ungarns.

1. Lage und Probleme der Agrarwirtschaft Ungarns

1.1. Besonderheiten der Ausgangslage

Die ungarische Agrarwirtschaft befand sich vor der Transformation – noch viel stärker als die übrige Wirtschaft – in einer besonderen, und zwar einer eindeutig vorteilhaften Ausgangslage: Sie war seit längerer Zeit der Vorreiter und das Versuchsfeld der Wirtschaftsreformen. Privateigentum spielte hier immer schon eine bedeutende Rolle, und die Eigentumsverhältnisse waren gemischt, wobei Staatseigentum im Grunde bedeutungslos war. Dadurch waren die planwirtschaftlichen Elemente nur schwach ausgeprägt – zumindest im Vergleich zu anderen Bereichen der ungarischen Wirtschaft und zur Agrarwirtschaft in den anderen Ländern Ostmitteleuropas. Der Markt erfuhr im Agrarbereich ein ständig wachsendes Interesse, und Begriffe wie Gewinn, Verlust, Bankrott, Risiko waren schon lange Zeit geläufig.

Die Agrarwirtschaft war stark exportorientiert, und zwar nicht nur nach Osten, sondern sie war auch auf dem EG-Markt – nicht weniger als heute – vertreten. Dabei war sie – trotz der gedrückten Weltmarktpreise – recht wettbewerbsfähig; die ihr gewährten Subventionen lagen – gemessen am Produzenten-Subventionsäquivalent[2] – nur bei etwa 12 bis 20 vH.

Die von der Politik ständig durchgeführten, aber begrenzten Reformen waren indes in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre immer weniger in der Lage, die wachsenden Probleme zu lösen. Die Krise der Agrarwirtschaft war für Fachleute etwa ab 1987/88 offensichtlich, und die Absatzchancen wurden sowohl im Westen als auch im Osten immer geringer.

2 Diese Maßzahl schließt nicht nur unmittelbar gewährte Subventionen, sondern auch die Subventionswirkung handelspolitischer Maßnahmen, direkte Produktionsbeihilfen und Subventionen auf Vorprodukte ein.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1.2. Die Entscheidungen nach der politischen Wende

Für die Agrarpolitik waren die Alternativen nach der Wende klar ersichtlich:

- Entweder wollte man die positiven Elemente der früheren Zeit bewahren und die von allen Fachleuten verlangten Reformen, die von der Politik seit längerem verlangsamt und gebremst wurden, nun radikal – und endlich frei – durchführen.
- Oder es gab eigentlich nichts zu bewahren, man sollte also die gesamte Vergangenheit ablehnen und anstelle von Reformen eine – mindestens formell – radikale Wende, eine Revolution anstreben und eine völlig neue Agrarpolitik einführen.

Die Entscheidung darüber war praktisch allein von der Parteipolitik bzw. von der neuen Ideologie geprägt, und die neuen Machthaber wählten die zweite Alternative. Die einheimischen Fachleute wurden kaum gefragt, und auch die – zumeist sehr schlecht informierten – ausländischen Berater haben nur über Privatisierung und Liberalisierung gesprochen. Die speziellen Gegebenheiten, die früheren Reformbewegungen und ihre mehr oder weniger positiven Ergebnisse wurden kaum in Betracht gezogen. Das einzige Ziel der Politik war offenbar, die ungarische Landwirtschaft – etwas vereinfacht dargestellt – nach einem den Kleinbetrieb in den Vordergrund stellenden „westeuropäisches Leitbild" umzugestalten.

1.3. Die Umwandlung der Landwirtschaft

Nach zweijährigen Diskussionen, während der alle Reformen und mit dem Eigentum zusammenhängenden unternehmerischen Entscheidungen eingefroren waren, verabschiedete die neue Regierung und das Parlament zwei wichtige Gesetze für die Landwirtschaft:

- das Gesetz über die Entschädigung und
- das Gesetz über die Genossenschaften (inkl. der obligatorischen Umwandlung und Eigentumsaufteilung der landwirtschaftlichen Genossenschaften).

Im Hintergrund standen wie gesagt fast ausschließlich ideologische Überlegungen, genauso einseitig wie damals (umgekehrt) bei der Zwangskollektivierung. Man glaubte – zumindest erklärten es die führenden Parteien so –, daß die neu geschaffenen Bodeneigentümer Privatbauern sein wollen, daß sie mit großem Schwung ein neues und effizienteres Betriebssystem aufbauen werden, daß die Beschäftigten, die in der Industrie überflüssig werden, wieder in der Landwirtschaft arbeiten könnten. Diese Gedanken wurden in erster Linie von den populistischen „Kleinlandwirtepartei" stark betont, aber von der damals regierenden Koalition – begleitet von einer unverständlich schwachen und unmutigen Kritik der Opposition – übernommen und akzeptiert.

Zur gleichen Zeit wurde die Lage der Agrarwirtschaft immer schwieriger: Der Binnenmarkt schrumpfte von Jahr zu Jahr, ebenso die osteuropäischen Märkte, deren Zahlungsfähigkeit zudem sank, und die EU war nicht bereit, ihren starren Protektionismus abzubauen. Mit diesen „kleinen Problemen" hatte sich die Regierung nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschäftigt, sie wollte ihre „historische Mission", also den Abbau des Sozialismus und die Einführung der sozialen Marktwirtschaft erfüllen. Dies war wichtiger als die Wirtschaft selbst.

Die ehemaligen Eigentümer der landwirtschaftlichen Betriebe, die ihre Böden und sonstigen Vermögen auf unterschiedlichem Wege verloren hatten oder zwangsweise hatten verkaufen müssen, wurden nach vier Entschädigungsgesetzen indirekt und degressiv entschädigt. Sie erhielten je nach Menge und Qualität des Bodens ein Wertpapier (Entschädigungsschein), das man verkaufen oder für den Kauf von Staatseigentum, zur Ergänzung der Rente oder den Kauf von Boden im Rahmen eines Versteigerungsverfahrens verwenden konnte. Aufgrund einer Sonderregelung gab es bei Grundbesitz bis 50 ha praktisch keine Abzüge. Neben den ehemaligen Eigentümern und ihren direkten Erben bis zur dritten Generation wurden auch die LPG-Mitglieder und Staatsbetriebsangestellten entschädigt, und zwar die Bodenlosen und Kleineigentümer in den LPG bis etwa 1,5 ha bzw. im Staatsgut bis 1,0 ha Ackerland. Wenn jemand bereits Boden besaß, erhielt er nur den Unterschied ausgeglichen.

Für die Bodenverteilung nahm der Staat etwa zu 90 vH das Kollektiveigentums der LPG in Anspruch, nur zu etwa 10 vH wurde Staatseigentum verteilt. Der Staat verteilte also letztendlich Privateigentum, und diese Lösung macht die „großzügige" Entschädigung nicht nur juristisch, sondern besonders moralisch sehr fragwürdig. Das Ziel, den Boden in private Hände zu geben, wurde so jedenfalls erreicht. Aber das Verfahren der Bodenverteilung führte zu einer immensen Zersplitterung des Grundbesitzes (vgl. Tabelle 1 bis 3), und man muß schon jetzt darüber nachdenken, wie eine (dringend notwendige) Korrektur erreicht werden kann. Was diese „Bodenprivatisierung" gekostet hat und noch kosten wird, weiß niemand.

Die landwirtschaftlichen Genossenschaften waren auch in Ungarn nicht aufgrund freier Entscheidungen der Bauernschaft begründet worden. Nach ihrer Gründung spielten sie aber eine besondere und zu den anderen sozialistischen Ländern stark unterschiedliche Rolle. Als Beleg genügt die Tatsache, daß nach 1989 von den

Tabelle 1

Bodenverteilung im Rahmen der „Entschädigung" seit 1991

	Zahl der			Durchschnittsgröße in ha
	betroffenen Personen	Versteigerungen	Bodenstücke	
Nach dem ehemaligen Eigentum Entschädigte	1 040 000	25 500	592 000	1,8
Den Bodenlosen gegebenes Eigentum	1 600 000	1 300[a]	3 000 000	1,7
Insgesamt	2 640 000	–	3 592 000	1,8

Eigene Berechnungen nach Angaben von T. Dögei Imre: Föld-információ. Figyelö 1995.4. Az élelmiszergazdaság 1994. évi fejlödése. KSH, Budapest 1995. – [a]Die gesamte landwirtschaftliche Nutzfläche Ungarns ist 6 122 000 ha. Der Anteil der Privatbetriebe ist nach diesen Angaben etwa 22,6 vH.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Privatbetriebe nach Betriebsfläche

1994

	Zahl der Betriebe		Bodenfläche	
	Anzahl	Anteil in vH	in ha	Anteil in vH
unter 2,5 ha	1 099 683	91,56	427 375	30,90
2,5 bis 10,0 ha	80 323	6,69	381 505	27,58
10,0 bis 30,0 ha	16 336	1,36	261 929	18,94
30,0 bis 100,0 ha	4 086	0,34	198 860	14,38
über 100,0 ha	587	0,05	113 536	8,21
Insgesamt	1 201 015	100,0	1 383 205	100,0

Eigene Berechnungen nach Angaben von T. Dögei Imre: Föld-információ. Figyelö 1995.4. Az élelmiszergazdaság 1994. évi fejlödése. KSH, Budapest 1995.

insgesamt etwa 1 300 LPG nur in 17 die Mitglieder über eine Auflösung entschieden haben. Wegen wirtschaftlicher Schwierigkeiten wurden etwa 200 aufgelöst; nur etwa 14 vH der Mitglieder haben ihre LPG freiwillig verlassen.

1.4. Die wirtschaftliche Entwicklung seit der Wende

Die Fakten zeigen ein gemessen an den mit der Umwandlung der Landwirtschaft angestrebten Zielen völlig anderes – und leider ein teilweise bitteres – Bild:

- Die Praxis der Entschädigung hat eine grundsätzliche Veränderung beim Bodeneigentum verursacht, die so weder geplant war noch als positiv zu bewerten ist. Es kam zu einer nicht tragbaren Zersplitterung des Bodenbesitzes; nach Schätzungen befindet er sich zu 80 vH in den Händen von nicht in der Landwirtschaft tätigen Eigentümern – Rentnern, Stadtbewohnern und häufig auch Spekulanten.
- Trotz aller Schwierigkeiten haben die meisten Kollektivbetriebe diese schwere Zeit – wenn auch mit Verlusten – überlebt. Die Zahl der Genossenschaften liegt jetzt etwa bei 2 000 gegenüber der damals 1 300 (vgl. Tabelle 3), die Durchschnittsgröße hat sich etwa halbiert.
- Die Staatsgüter sind zu etwa 50 bis 60 vH privatisiert: 28wurden in Aktiengesellschaften umgewandelt, bei denen der Staat Hauptaktionär ist, aber langfristig seinen Anteil auf 25 bis 75 vH reduzieren will. Diese Großbetriebe können auch in Zukunft eine positive Rolle, besonders in der vertikalen Integration (Kooperation) spielen.
- In der Lebensmittelindustrie hat ausländisches Kapital eine wichtige, oft bestimmende Rolle erlangt; in einigen Branchen reicht dessen Anteil sogar an 100 vH heran. Die Privatisierung war in diesem Bereich viel erfolgreicher als in der Landwirtschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Zahl der Unternehmen in der Landwirtschaft mit juristischer Persönlichkeit

1991 bis 1994

	1991	1992	1993	1994
Staatsbetriebe	200	154	91	36
GmbH	1 383	1 628	2 434	3 140
AG	44	45	109	171
Genossenschaften	1 501	1 630	1 971	2 048
Sonstige	66	36	34	152
Insgesamt	3 194	3 493	4 639	5 547

Eigene Berechnungen.

- Der Anteil der landwirtschaftlichen Kleinbetriebe an der Produktion betrug im Jahr 1989 38 vH und 1994 etwa 50 vH, der Zuwachs ist also bescheiden. Die Lage der neuen Unternehmen war und ist ungünstig; sie waren schlecht vorbereitet. Von den Bauern haben nur wenige (etwa 5 bis 6 vH) die Kollektivbetriebe freiwillig verlassen. Die Zahl der die Landwirtschaft im Hauptberuf betreibenden Familien lag Ende 1994 bei etwa 51 000.
- Die Zahl aller landwirtschaftlicher Privatbetriebe lag im Jahr 1994 bei 1,201 Mill., etwa 16 vH niedriger als vor drei Jahren. Die landwirtschaftliche Nutzfläche erreicht nicht ganz 1,2 ha pro Betrieb; es sind also überwiegend Nebenerwerbsbetriebe.
- Die Zahl der Beschäftigten erreichte im Jahr 1993 nicht mal ein Drittel der Zahl im Jahr 1989. Die meisten Arbeitslosen leben in den Dörfern.

Die Produktion in der Landwirtschaft hat stark abgenommen (vgl. das Schaubild); dahinter steht ein Rückgang des Einsatzes von Kunstdünger um 79 vH und von Pflanzenschutzmitteln um 39 vH (jeweils 1993 gegenüber 1989). Die Investitionen sanken um 67 vH. Der Tierbestand ging um 37 bis 41 vH zurück, die Erträge fielen auf den Stand vor 20 bis 25 Jahren. Die damit verbundene Verschlechterung der Arbeitsbedingungen und der persönlichen Situation stellt letztendlich die Eigentumsreformen stark in Frage. Leerstehende Kapazitäten und die gesunkene Produktivität machen die Produktion teuer, und früher oder später kann dies zu einem Warenmangel und einer sinkenden Wettbewerbsfähigkeit – gegenüber einem immer kräftigeren Importdruck – führen.

Positiv zu werten ist, daß einige Institutionen der Marktwirtschaft schon frühzeitig geschaffen wurden: die Gesetzgebung über Joint-Ventures geht auf das Jahr 1972 zurück, Konkursverfahren und die Gründung von Kapitalgesellschaften sind ab 1987 bzw. 1989 geregelt, und auch die Warenbörse funktioniert.

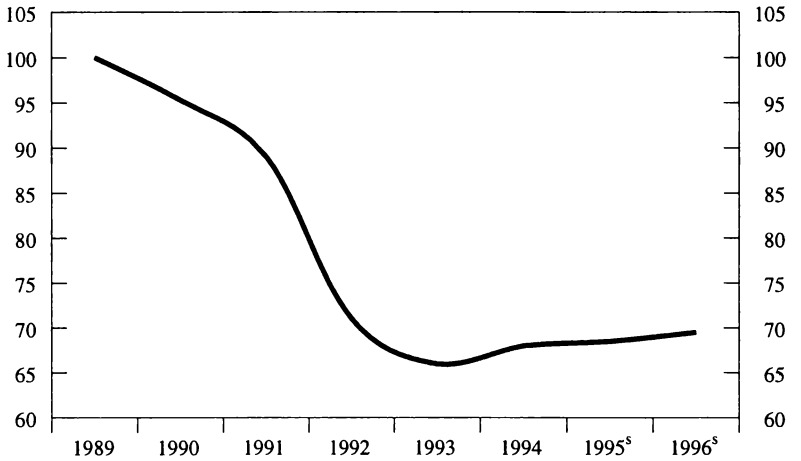
Zusammenfassend kämpft die ungarische Landwirtschaft nun unter härteren Bedingungen mit gemischten, gegenüber früher leider oft schlechteren Voraussetzungen um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild

Produktion der ungarischen Landwirtschaft

1989 bis 1996; 1989 = 100



Eigene Berechnungen. – sGeschätzt.

eine Erneuerung. Die Chancen einer guten Ausgangslage wurden zum Teil verpaßt, und auch die großen Hoffnungen sind vergangen. Allerdings will Ungarn die günstigen natürlichen und betrieblichen Bedingungen in Zukunft nutzen und mit einer modernen Landwirtschaft die Mitgliedschaft in der EU erreichen. Was in dieser Hinsicht in den letzten Jahren mit der Assoziierung erreicht wurde, wird im folgenden zusammengefaßt.

1.5. Die Assoziierung und der Agraraußenhandel

Zur Zeit der politischen Wende herrschte in Ungarn eine große – kaum begründete – Hoffnung, daß man schnell Mitglied der EU werden könne. Nach dieser Euphorie stellte sich aber rasch Ernüchterung ein, die durch die schweren Assoziierungsverhandlungen und die sehr bescheidenen Ergebnisse bestätigt wurde. Besonders für die Landwirtschaft hatte man mehr erwartet. Nun befindet sich das Land in einer dritten Phase, in der es früher nicht für möglich gehaltene Folgen anerkennen muß: Anstatt wie erhofft den Marktanteil zu erhöhen, kämpft Ungarn mit einem starken Importdruck.

Der Protektionismus der EU und die Einfuhrbeschränkungen machen Ungarn zu schaffen. Der einst bedeutende Exportüberschuß ist nicht nur infolge der geringeren Produktion, sondern auch wegen der starken Subventionierung von Waren der EU-Länder geschmolzen; mit diesen Subventionen kann und will Ungarn nicht konkurrieren. Diese Feststellung gilt im übrigen nicht nur für den EU-Markt, sondern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Außenhandel Ungarns mit Agrarprodukten

1991 bis 1996; in Mill. $

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Export	2654	2677	1990	2338	2899	2743
darunter:						
in die EU	1178	1123	891	1023	1256	1300
nach Deutschland	560	537	446	526	549	532
nach Osteuropa	689	954	646	791	1154	956
in CEFTA-Ländern	133	195	171	222	311	354
Import	666	702	808	1078	976	938
darunter:						
aus der EU	189	244	340	464	467	404
aus Deutschland	59	91	122	157	102	95
aus Osteuropa	71	84	81	128	71	66
aus CEFTA-Ländern	36	32	43	50	37	32
Saldo	1988	1975	1182	1260	1923	1805
darunter:						
mit der EU	989	879	551	559	789	896
mit Deutschland	501	446	324	369	447	437
mit Osteuropa	618	870	565	663	1083	890
mit den CEFTA-Ländern	97	163	128	172	274	322

Eigene Berechnungen.

immer mehr für die ehemaligen Ostmärkte, also Rußland, die Ukraine sowie die anderen CEFTA-Ländern. Die Veränderungen des Agraraußenhandels zeigt Tabelle 4.

1.6. Schlußfolgerungen

Die letzten Jahre haben gewisse Fortschritte bei der Reform der Landwirtschaft gebracht, aber es gibt noch zahlreiche ungelöste Probleme. Die Lehren aus der bisherigen Entwicklung lassen sich wie folgt zusammenfassen:

Die Transformation war in Ungarn fast genauso wie in den anderen MOE-Ländern eine nötige und – im Gegensatz zu dort – eine schon seit längerer Zeit gut vorbereitete Aufgabe. Nach der Wende verlor man aber diese Vorbereitung aus den Augen, und anstatt schrittweise und nach klaren Zielsetzungen fortzufahren, dominierte die Improvisation der herrschenden politischen Kräfte. Die entscheidende Rolle spielten die Ideologie bzw. die Vorstellungen der neuen Politiker anstelle des Sachverstands von Ökonomen und Wissenschaftlern. Neben der eigenen Verantwortung muß man aber

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch die Rolle der westlichen Berater erwähnen, die ohne konkrete Kenntnisse der Sachverhalte praktisch nur über die Notwendigkeit einer schnellen Privatisierung und über eine grenzenlose Liberalisierung sprachen.

Die Privatisierung wurde ohne ein langfristiges Konzept angefangen und als Allheilmittel betrachtet. Das plötzliche Überangebot an allen möglichen Vermögenstiteln hat den ohnehin unvorbereiteten und schwachen Markt sofort zerschlagen. Ungarn wählte den kompliziertesten und teuersten Weg der Restitution und der Umwandlung der Genossenschaften. Diese Lösungen haben keine Beruhigung gebracht, sondern neue Widersprüche verursacht. Die daraus folgende Zersplitterung des Bodeneigentums bedeutet ein großes Hindernis für die Modernisierung der Landwirtschaft. Die Pacht spielt bei den Produktionskosten eine wichtige Rolle, obwohl die Einnahmen für den einzelnen Eigentümer kaum eine Bedeutung haben[3].

Die Transformation hat in der Landwirtschaft zu großen Vermögensverlusten geführt. Die Produzenten leben immer noch aus dem früher investierten Kapital. Die große Erwartung, daß die Privatisierung und die Vermögensverteilung eine neue und kraftvolle Privatinitiative und Fleiß wecken würden, wurde – zumindest bis jetzt – nicht erfüllt. Die anhaltende Wirtschaftskrise hat im Gegenteil sehr negative Auswirkungen auf die Lebenshaltung und die Wirtschaftsmoral.

Transformation ist grundsätzlich eine langfristig angelegte Aufgabe, welche nicht durch bloße Kampagnen erfüllt werden kann. Sie ist keineswegs abgeschlossen, und mit den vielen Aufgaben verbinden sich trotz der bisherigen Fehler noch viele, bis jetzt nicht ausgenützte Möglichkeiten. Was kann und was soll Ungarn in den folgenden Jahren machen? Es gibt keinen Zweifel daran, daß die ungünstige wirtschaftliche Entwicklung nicht nur für die ungarische Landwirtschaft, sondern für die gesamte Wirtschaft auf Dauer nicht tragbar ist. Wenn es der Agrarwirtschaft nicht gelingt, über den inländischen Bedarf hinaus zu produzieren, wird der Außenhandel und damit das finanzielle Gleichgewicht zusammenbrechen, und dann läßt sich auch das Beschäftigungsproblem nicht lösen. Ohne eine – teilweise radikal umstrukturierte – Exportorientierung würde Ungarn einen besonders wettbewerbsfähigen Teil seiner Volkswirtschaft verlieren und auf einen wichtigen komparativen Vorteil verzichten.

Erforderlich erscheint also eine Umstrukturierung der landwirtschaftlichen Produktion hin zum Export bei zugleich stärkerem Schutz des Binnenmarktes. Die große Frage ist, ob das für den Wiederaufbau der zerstörten Agrarwirtschaft benötigte Kapital zu beschaffen und wie den wachsenden EU-Subventionen zu begegnen ist. Diese Aufgaben sind wohl ohne konkrete Investitionshilfen und ohne eine Selbstbeschränkung der EU-Länder im Außenhandel sowie bei der Exportsubventionierung nicht zu lösen.

3 In der Verarbeitenden Industrie war die Privatisierung – trotz der auch hier auftretenden Probleme – viel erfolgreicher als in der Landwirtschaft. Besonders schnell und umfangreich kamen ausländische Direktinvestitionen. Bei einzelnen Branchen kann man durchaus von einer schnellen Modernisierung und einer Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit sprechen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch erscheint es erforderlich, daß die EU-Beitrittsländer, insbesondere die Visegrad- oder CEFTA-Länder, viel stärker als bisher zusammenarbeiten. Hier gibt es noch große Reserven in der Arbeitsteilung und in der Entwicklung des Außenhandels – was auch für die Zusammenarbeit mit Rumänien, Bulgarien, Kroatien, Serbien, der Ukraine u.a. gilt. Von einer wachsenden Zusammenarbeit mit diesen Ländern könnten positive Impulse ausgehen.

2. Das agrarpolitische Dilemma und die Aufgaben in der Vorbereitungsphase des EU-Beitritts

Eine realistische Beurteilung der heutigen und der zukünftigen Bedeutung des ungarischen Agrarsektors ist für den gesamten Prozeß des Beitritts zur EU außerordentlich wichtig. Die Landwirtschaft ist der Sektor, der den fast einzigen Naturschatz Ungarns, seinen fruchtbaren Boden, nutzt. Sie beschäftigt einen großen Teil der auf dem Lande lebenden Arbeitskräfte, darunter viele, die anders nicht in Arbeit gebracht werden können; derzeit ist etwa jeder zehnte bis elfte Beschäftigte hier tätig. Das Humankapital des ungarischen Agrarsektors ist im internationalen Vergleich beträchtlich. Wenn Ungarn auf die Fortentwicklung seiner früher bedeutsamen Landwirtschaft verzichtet, würde es auf einen der wettbewerbsfähigsten, komparative Vorteile besitzenden Wirtschaftszweig verzichten, ohne dies in anderen Sektoren kompensieren zu können. Eine solche Entscheidung wäre aber mit ihren Folgewirkungen für die EU weitaus negativer, als wenn man eine vernünftige und auf gegenseitigen Zugeständnissen basierende Entwicklungsstrategie verfolgt und das ungarische Agrarpotential – im Rahmen der Wirtschaftlichkeit und internationalen Wettbewerbsfähigkeit – zu nutzen sucht.

In der Tat ist es die EU, die ihre Agrarwirtschaft überschätzt und überbewertet. Für einen Sektor mit relativ geringer Bedeutung beansprucht und verlangt die EU eine besondere Behandlung, die die Interessen ihrer – auf anderen Gebieten ohnehin zumeist schwächeren – Partner mißachtet. Darum muß man frühzeitig auf den Realitäten basierende Vereinbarungen bezüglich der zukünftigen, gemeinsamen Agrarpolitik erreichen. Es ist für Ungarn unvorstellbar, daß den Beitrittsländern Beschränkungen auferlegt werden, während die EU-Länder die Schutzmaßnahmen und eine Kompensation beanspruchen. Allerdings rechnet Ungarn auch nicht damit, daß es nur die EU-Unterstützungen genießen kann, ohne Anpassung und entsprechende Gegenleistungen zu erbringen. Die Lösung kann wohl nur auf dem Weg des Kompromisses und durch wohlwollende Bereitschaft erreicht werden. Auf ungarischer Seite ist es besonders wichtig, eine deutliche Veränderung des Produktsortiments vorzunehmen, das Wachstum verstärkt in Richtung komplementärer Güter zu lenken. Die zweite ungarische Bestrebung ist eine Verstärkung der Absatzorientierung auf Märkte außerhalb der EU; hier zeigen sich erste Erfolge.

Die derzeit ungünstigen Voraussetzungen der ungarischen Landwirtschaft – charakterisiert durch Produktionsrückgang, ungeklärte Betriebsverhältnisse und Verbreitung der Schattenwirtschaft – machen die Verhandlungen mit der EU außerordentlich schwierig. Ungarn muß nachweisen, daß Niveau und jüngste Entwicklung der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktion unter abnormen Bedingungen zustande gekommen sind und daß es von elementarem wirtschaftlichem, gesellschaftlichem und politischem Interesse ist, die Produktion soweit zu steigern, daß das frühere Niveau wieder erreicht wird. Die Notwendigkeit dieses Wachstums muß in der EU, aber – was mindestens ebenso wichtig ist – auch in Ungarn selbst anerkannt werden. Ohne dies gibt es nämlich

- keine Leistungssteigerung und Effizienzverbesserung,
- keinen Zuwachs bei den dramatisch gesunkenen Einkommen,
- keine Strukturveränderung und keine Marktanpassung,

und damit bliebe die Hoffnung, die Modernisierung selbst finanzieren zu können, eine Illusion. Ohne eine quantitative Ausweitung der Erzeugung und – mit größerer Betonung – ohne eine Verbesserung der Qualität der Produkte sind Erfolge beim Aufholen kaum denkbar, und es wird auch nicht gelingen, den Verfall der Wirtschaft zu stoppen. Ohne eine Steigerung der Produktion gibt es des weiteren keinen Fortschritt in der Beschäftigung, denn viele Erwerbspersonen – z.B. Unqualifizierte, Alte, Zigeuner –, die zudem vorwiegend auf dem Lande leben, lassen sich kaum in andere Beschäftigungsverhältnisse bringen, wenn auch die Landwirtschaft allein keine vollständige Lösung des Problems anbieten kann. Offensichtlich ist dabei, daß eine Ertragssteigerung, die auch eine Steigerung der Qualität induziert, zur Voraussetzung hat, daß der Boden und alle anderen Produktionsfaktoren rationell eingesetzt werden.

Es lassen sich noch nicht alle kritischen Punkte konkret benennen, über die es erwünscht wäre zu verhandeln. Ungarn ist darauf nicht gut genug vorbereitet, aber die EU hat auch keine entsprechenden Anhaltspunkte dafür gegeben. So ist z.B. unklar, welche Agrarpolitik Ungarn betreiben wird. Die vorliegenden EU-Studien wurden von, sonst sehr renommierten, Fachleuten geschrieben, die die ungarischen Verhältnisse kaum kennen; Ungarn wurden nicht einmal gefragt. Im folgenden möchte ich versuchen, die wichtigsten Probleme zusammenzufassen, wobei aber wohl viele der Aussagen in Zukunft noch korrigiert werden müssen.

Unter den gegebenen Umständen hat Ungarn weder ein besonderes Interesse noch eine echte Chance, eine ähnliche Agrarmarktordnung wie die „Gemeinsame Agrarpolitik" (GAP) der EU, die derzeit eine Ausdehnung der ungarischen Produktion einschränkt, zu akzeptieren und einzuführen. Die Lage wäre wesentlich anders, wenn die EU bereit wäre, dies – auch ohne strenge Produktionsquoten – finanziell zu unterstützen. Darauf besteht aber derzeit keine Hoffnung, obwohl auch ein bescheidener Betrag viele positive Impulse für die Zukunft geben könnte. Zum Beispiel wäre es günstig, strukturelle Verbesserungen wie die Aufforstung oder den Bau von Wasserspeichern zu fördern.

Viele Ungarn hoffen, daß im Falle einer vollberechtigten Mitgliedschaft in der EU mit deren Hilfe die Landwirtschaft aus der Krise der Produktion, der Transformation, im Finanzwesen und in den institutionellen Bereichen gerettet und die Modernisierung durchgeführt würde. Diese Erwartung erscheint mir unbegründet, weil der Weg zum Beitritt nur über eine zumindest teilweise Lösung dieser Probleme führt. Es ist besonders wichtig, daß Ungarn die rechtlichen und institutionellen Bedingungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schafft und so seinen Reformwillen beweist. Das alles muß in den Gesprächen mit der EU offen zur Sprache gebracht werden, um bei der Lösung der Probleme deren materielle und fachliche Hilfe zu erhalten; ohne Hilfe von außen können weder Ungarn noch die anderen MOE-Länder ihre Situation verbessern.

In der EU hingegen sind viele der Meinung, daß die auf Beitritt wartenden Länder als Voraussetzung für ihre Mitgliedschaft erst alle ihre Probleme lösen müssen, also die Wirtschaft fördern, die Funktion des Marktes ordnen, die Beschäftigung steigern usw. Anders gesagt: Sie müssen – bildlich gesprochen – erst ein Land schaffen, wo Milch und Honig fließen und dürfen danach mit einer starken, gut organisierten, krisenlosen Wirtschaft sogar in die EU kommen. Auch diese Auffassung ist unrealistisch. Die Beitrittskandidaten haben nämlich außerhalb der EU, ohne Erleichterungen des Marktzugangs, ohne konkretisierte Aufnahmebedingungen und Beitrittszeitpunkte keine Chance, aufzuholen und die Wirtschaft in Ordnung zu bringen. Ohne diese Voraussetzungen fließt nämlich kein Kapital in die MOE-Länder, und zudem gelangen sie mit ihren Produkten nicht auf den Markt der EU.

Die Agrarlobby der EU ist offensichtlich gegen eine Osterweiterung. Daher bemüht sie sich, strenge Bedingungen für die Aufnahme neuer Mitglieder zu konstruieren, um so ihre Ziele zu erreichen und nicht erwünschte Wirkungen abzuwehren. Dagegen müssen die wirtschaftlichen Auswirkungen der Erweiterung möglichst bald quantifiziert werden, und Ungarn selbst muß ähnliche Modellrechnungen ausarbeiten. Statt des jetzt eher defensiven Verhaltens, bei dem nur die Rechnungen der EU auf dem Tisch liegen, die lediglich die Kosten der Erweiterung ausweisen, müssen auch Rechnungen vorgelegt werden, die den Nutzen der Erweiterung betonen. In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, daß die Krise und Veralterung der EU-Agrarpolitik kaum zu bezweifeln ist, daß auch ohne eine Erweiterung Reformen erforderlich sind. Unabhängig davon, ob die MOE-Länder beitreten oder nicht, sind die Zielsetzungen der GAP sowie Art und Form der Subventionen nicht mehr haltbar.

Ungarn bemüht sich, sein wichtigste natürliche Ressource, den Ackerboden, möglichst effizient und, insbesondere die besseren Böden, intensiver als heute zu nutzen. Die EU möchte dagegen die Landwirtschaft extensivieren. Zwischen diesen Zielen besteht kein grundsätzlicher Gegensatz, weil die Intensität der Bodennutzung in Ungarn noch weit hinter den von der EU angestrebten Normen liegt. Im Gegenteil: auch aus Gründen des Umweltschutzes, der Wasserwirtschaft und der Erhaltung der Qualität der Böden ist eine Steigerung der Nährstoffversorgung und damit zwangsläufig auch eine Intensivierung geboten. Mit diesem Strukturwandel in der Bodennutzung kann die unmittelbar der Produktion von Lebensmittels dienende Anbaufläche um etwa 10 bis 15 vH reduziert werden. Das Land steht dann für eine Aufforstung oder andere Zwecke (Bildung von Wasserreservoirs, Fisch- und Wildwirtschaft) zur Verfügung. Zugleich ist es aber notwendig, auch die anderen Formen der landwirtschaftlichen Produktion zu modernisieren und intensivieren. Die größte Beschränkung für entsprechende Bemühungen stellt die fehlende Finanzierung dar. Deshalb sollten schon vor dem Beitritt Unterstützungen durch die EU gewährt werden, wie dies z.B. auch beim Beitritt Portugals der Fall war.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ein kritischer Punkt bei den Verhandlungen mit der EU könnte darin bestehen, daß in Ungarn eine stillschweigend tolerierte Übereinkunft besteht, wonach selbst ein mittelgroßer Familienbetrieb kaum Steuern zahlt und fast keinen anderen Verpflichtungen (z.B. Gesundheits- oder Umweltschutzauflagen, Berichtspflicht) unterliegt; zumindest können die Behörden keine Auflagen gegen sie durchsetzen[4]. Dieses Problem kann allein von Ungarn gelöst werden, von der EU kann man in dieser Frage kein Verständnis erwarten. Die fachliche und moralische Unterstützung der EU kann wesentlich dazu beitragen, die als „politische Frage" betrachtete Diskussionen darüber erfolgreich abzuschließen[5].

Eine besondere Stellung nehmen die Nebenerwerbsbetriebe ein; in Ungarn spielt diese Betriebsform seit langem eine wichtige Rolle, sie erfüllt aber in erster Linie soziale Zwecke. In den Verhandlungen muß Ungarn eine behutsame Annäherung und Anpassung dieser Betriebe an die Normen der EU erreichen. Einerseits muß es gelingen, sie in die allgemeine Regional- und Sozialpolitik einzuordnen, andererseits muß man die klare Trennung der Nebenerwerbsbetriebe von den im Wettbewerb stehenden landwirtschaftlichen Betrieben sowohl bei der Besteuerung als auch bei den Subventionen erreichen.

Auch muß Ungarn deutlich machen, daß die Umweltbelastung hier viel kleiner ist – dies gilt auch für die Landwirtschaft – als im größten Teil Europas und daß sie dies auch bleibt, schon allein aus klimatischen Gründen. Ungarische Produkte können aber den strengen Qualitätsvorschriften nur dann genügen, wenn sowohl in der Produktion als auch im Überprüfungssystem moderne und technisch hochentwickelte Geräte vorhanden sind. Für die Umwelt geht nicht von Großbetrieben – wie oft argumentiert wird – die größte Gefahr aus, sondern von den besonderen Problemen und der Geldnot, die für kleine Betriebe typisch sind.

Der größte Teil der Unterstützung der EU für die Landwirtschaft sollte in das System der Regionalförderung eingegliedert werden. In Ungarn selbst wurden allenfalls erste Schritte in diese Richtung unternommen. Es wird immer klarer, wie wichtig es ist, auf diesem Weg voranzugehen, weil nur so dem wirtschaftlichen Niedergang der ländlichen Räume entgegengewirkt werden kann. Leider erlauben die geringen Finanzmittel kein schnelleres Vorwärtskommen. Deshalb muß schon während der voraussichtlich 1998 beginnenden Beitrittsverhandlungen versucht werden, EU-Mittel für die Strukturentwicklung ländlicher Räume zu gewinnen, was nach einem Beitritt für beide Seiten von Vorteil wäre.

Es ist sehr wichtig klarzustellen, daß sich die Besitzverhältnisse im vergangenen Jahrzehnt von Grund auf verändert haben. In der Landwirtschaft war das Privateigentum schon früher nicht unbedeutend, heute liegt sein Anteil bei 90 vH bis 95 vH des bestellten Landes[6]. Ob die Struktur der Betriebe mit der in der EU konform ist, wird

4 Ein weiteres Problem in diesem Zusammenhang resultiert daraus, daß alle Unternehmen, die den Status einer juristischen Person haben, alle diese Pflichten restlos erfüllen müssen.

5 Gewisse Politiker wollen nicht verstehen, daß die freie Marktwirtschaft nicht mit einem regellosen Markt gleichzusetzen ist.

6 Eine Ausnahme bilden die Wälder, die sich – ähnlich wie in den EU-Ländern – zu 60 vH in staatlichem Eigentum befinden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die EU in den Augen der ländlichen Bevölkerung

Ergebnisse einer Meinungsumfrage im September 1996[1]

Für die Menschen ist Europa ein geographischer Begriff. Seine Grenze ist im Osten der Ural. Die meisten verstehen unter Europa den eigenen bzw. unseren Lebensmittelpunkt.

Die Mehrheit (42 vH) würde einen lockeren Staatenbund, aber nicht viel weniger (37 vH) einen föderalen Aufbau für am besten halten. Die Zentralisierung der Regierungsaufgaben halten sie für richtig, aber am wenigsten für den Bereich der Landwirtschaft.

Sie sehen die Hauptaufgabe der EU in der Erhaltung des Friedens, erst dann in der wirtschaftlichen Entwicklung.

Über die Grundrechte (z.B. die Bürgerrechte) sind 36 vH der Befragten schlecht, 38 vH mittelmäßig und 26 vH gut informiert. Die Geschichte der EU kennen sie um so weniger, über sie sind nur 2 vH gut, 42 vH mittelmäßig informiert.

Die Bevölkerung auf dem Lande denkt, daß Ungarns Beitritt um das Jahr 2000 erfolgen wird, mit den Nachbarn gemeinsam. Nur 9 vH würden eine alleinige Mitgliedschaft befürworten.

23 vH der Befragten möchten den Beitritt lieber vermeiden; davon würden 13 vH die völlige Unabhängigkeit, 10 vH eine mitteleuropäische Zusammenarbeit präferieren[2].

Für die Integration interessieren sich 26 vH stark, 36 vH mittelmäßig und 36 vH nicht besonders. Nach Meinung der meisten entscheidet die EU über Ungarn und nur 10 vH denken, daß der Beitritt von Ungarn abhängt.

58 vH der Befragten denken, daß sich mit dem Beitritt die wirtschaftliche Lage bessern wird, 44 vH hoffen auf eine Steigerung der Rechtssicherheit, an eine Besserung der politischen Freiheit glauben nur 34 vH, an die der nationalen Unabhängigkeit 26 vH.

Die Vorbereitung des Landes wird von den meisten als schwach oder mittelmäßig beurteilt. Für gut werden das Bankensystem und der Kommunikationssektor, für rückständig die Landwirtschaft und die Sozialpolitik gehalten.

85 vH der Befragten sehen den Beitritt mit großen Ausgaben verbunden, aber doch mit einem Nutzen, der die Ausgaben übersteigt. 57 vH sehen die Integration als Gewinn und nur 22 vH als Verlust. Die größten Befürchtungen bestehen für die Landwirtschaft.

Mit dem größten Nachteil rechnen die Menschen auf den Gebieten der Kriminalität, der Drogen und des Alkoholismus. Viele fürchten sich vor einer weiteren Steigerung der Sozialausgaben und einer Ausweitung von Armutsvierteln.

Die Meinung ist verbreitet, daß hauptsächlich die westlichen Regionen des Landes, die Jugendlichen und die gut Qualifizierten, Fremdsprachen Beherrschenden von dem Beitritt profitieren werden.

Für die Landwirtschaft wird die EU nach der Meinung von etwas mehr als der Hälfte Vorteile bringen. 43 vH rechnen mit einer besseren, 34 vH dagegen mit einer schlechteren Marktlage, 38 vH erwarten Preiserhöhungen, 30 vH Preissenkungen. 56 vH der Befragten erwarten eine Leistungssteigerung, 70 vH bessere Kreditchancen und 78 vH eine Modernisierung in der Landwirtschaft.

[1]Umfrage von Szonda Ipsos: „Das Wissen und die Meinung im Zusammenhang mit der EU im Kreise der ruralen Bevölkerung".
[2]Die Ungarn fassen Mitteleuropa auch als eine geographische Kategorie auf. Übrigens ist die Gleichsetzung von EU und „Europa", was z.B. in Deutschland geläufig ist, in Ungarn ausgesprochen unbeliebt.

weniger in Brüssel als vielmehr von einigen in Ungarn bezweifelt, und zwar ausschließlich aus ideologischen Gründen. Die EU hat bei ihrem Gipfel Ende 1995 in Madrid erklärt, daß sie die Eigenart der Entwicklung in den mittel- und osteuropäischen Länder, und darunter auch die besondere Rolle der landwirtschaftlichen Großbetriebe, als gegeben hinnimmt. Ihre Politik wird sich diesbezüglich neutral verhalten, und dies

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

erwartet sie auch von den Regierungen der Beitrittsländer. Im großen und ganzen ist dies auch in Ungarn so, obwohl Kooperationen zwischen Betrieben – meiner Meinung nach – weniger von der Regierung unterstützt werden, als dies notwendig wäre. Gleichzeitig sind aber viele „halboffizielle" Äußerungen in den einzelnen EU-Ländern zu hören, die sich hart gegen die Großbetriebe wenden. Diese basieren indes meistens auf mangelnder Kenntnis der Gegebenheiten und auf konservativen Ideologien.

Der größte Teil (etwa 80 vH) der Industrie, die eng mit der Landwirtschaft verbunden ist, befindet sich in privatem, meist ausländischem Besitz, ein bedeutender Teil davon mit Sitz in EU-Ländern. In einigen Zweigen der Lebensmittelindustrie sind ausländische Besitzer wie erwähnt bereits in der Mehrheit. Das ist der offensichtliche Beweis, daß sich die ungarische Agrarwirtschaft bereits weitgehend in die EU eingegliedert hat. Neben einigen anderen Branchen ist es gerade die Lebensmittelindustrie, die auf einen Beitritt bestens vorbereitet ist. Diese Tatsache darf man auf keinen Fall während der Verhandlungen über die Landwirtschaft aus den Augen verlieren, weil die „heimische" Industrie, die eigentlich in ausländischen Händen ist, ein originäres Interesse an einer wettbewerbsfähigen Landwirtschaft hat.

Die Hauptelemente der Organisationsstruktur der Landwirtschaft der EU sind teilweise schon in Ungarn auszumachen, jedoch genügen ihre Funktionsfähigkeit und ihr Wirkungskreis, das Ausbildungssystem und vor allem die von ihr angebotenen Dienstleistungen bei weitem noch nicht den Anforderungen im Fall einer EU-Mitgliedschaft. Sie zu entwickeln, ist mit unzähligen Aufgaben verbunden, die schon bis zu den Beitrittsverhandlungen dringend gelöst werden müssen. Die Vorbereitung auf diesem Gebiet läuft auf Hochtouren, vor allem auch mit Hilfe Deutschlands. Die Annäherung an die EU schreitet damit in den meisten Lebensbereichen Tag für Tag voran. Die anstehenden Aufgaben müssen von beiden Seiten, von Ungarn und der EU, angegangen werden. Ungarn muß seine Landwirtschaft auf einen – auch Strukturwandel beinhaltenden – Wachstumskurs bringen und die Modernisierung forcieren. Dies ist eine schwere Aufgabe, aber wenn sie nicht gelöst wird, dann wird es auch schwer sein, ungarische Interessen der EU gegenüber geltend zu machen.

Die öffentliche Meinung auf dem Lande sieht das Verhältnis zur EU recht objektiv (vgl. die Übersicht). Die meisten befürworten den Beitritt, wenn auch nicht ohne Vorbehalte und Sorgen. Das ist allerdings nicht nur natürlich, sondern auch positiv. So, wie die öffentliche Meinung am wenigsten von dem Wechsel 1989 erwartete, so blicken die Ungarn nun auch nicht mit auf Wunder wartenden Augen auf die EU. Aber es ist auch nicht zu leugnen, daß sich die öffentliche Meinung Ungarns über die Veränderungen der vergangenen Jahre am wenigsten getäuscht hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Makroökonomische Anpassung und mikroökonomische Umsetzung im Hinblick auf einen EU-Beitritt – das Beispiel der Slowakischen Republik

Von Ivan Okali

Der folgende Beitrag befaßt sich mit der ökonomischen Dimension des Eintritts der Slowakischen Republik (SR) in die EU. In diesem Zusammenhang stellen sich zwei Fragen: Die erste ist die nach den politischen Voraussetzungen für den Eintritt. Diese Frage läßt sich mit der These beantworten, daß man erst nach der Schaffung der entsprechenden politischen Voraussetzungen überhaupt über die ökonomischen Bedingungen einer Aufnahme der SR in die EU reden kann.

Die zweite Frage, die mit Blick auf die im großen und ganzen recht positiv zu bewertende makroökonomische Entwicklung der SR zum Vorschein kommt, kann wie folgt formuliert werden: Ist es überhaupt notwendig, über eine Anpassung der slowakischen Wirtschaft im Hinblick auf ihr künftiges Funktionieren in der EU nachzudenken?

Meine Antworten auf beide Fragen bilden zugleich die Hypothese, die im folgenden Beitrag begründet werden soll: Die Vorbereitung der slowakischen Wirtschaft, wie auch der der übrigen Transformationsländer, ist eine sehr komplexe Aufgabe, die sich weder an eine Transformationstheorie noch an einen praktischen Präzedenzfall anlehnen kann. Die Vorbereitung auf den Beitritt zur EU wird demnach nicht nur für die Wirtschaft der Slowakei ein verwickelter, langwieriger Prozeß werden, während dessen sich die Turbulenzen im politischen Leben der Slowakei wahrscheinlich ohnehin lösen werden. Ich halte es daher für möglich, ja sogar für zweckmäßig, über die ökonomische Dimension einer Mitgliedschaft der SR in der EU ohne Rücksicht auf den politischen Aspekt dieses Prozesses zu sprechen. Natürlich muß man dabei die Wechselbeziehung zwischen beiden Aspekten im Auge behalten, und man darf sie nicht verschweigen.

Manchmal begegnet man auch bei Fachleuten der Meinung, daß man die Bereitschaft der assoziierten Länder für eine Aufnahme als vollberechtigte Mitglieder der EU daran beurteilen soll, inwieweit sie die anspruchsvollen Kriterien des Vertrages von Maastricht erfüllen. Ein Blick auf die Wirtschaft der SR aus dieser Perspektive zeigt, daß nicht nur die Entwicklungstrends, sondern auch die erreichten Kennziffern verhältnismäßig günstig sind (vgl. Tabelle 1). Dies gilt insbesondere dann, wenn man bedenkt, daß diese Kriterien für den Eintritt solcher Länder in die Währungsunion formuliert

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Konvergenzkriterien für die Aufnahme in die EWU und Werte in der SR

1993 bis 1996

	Normativer Wert des Kriteriums	Wert des Kriteriums in der SR			
	1994	1993	1994	1995	1996
Inflationsrate nur um 1,5 vH-Punkte höher als im Durchschnitt der 3 EU-Länder mit dem niedrigsten Niveau, in vH	3,4	23,2	13,4	9,9	5,8
Verhältnis des Haushaltsdefizits zum BIP, in vH	unter 3,0	–6,2	–5,2	–1,6	–4,4
Verhältnis der Staatsverschuldung zum BIP, in vH	unter 60,0	33,3	29,5	26,6	24,6
Zinssatz für langfristige Kredite höchstens um 2 vH-Punkte höher als im Durchschnitt der 3 EU-Länder mit dem niedrigsten Niveau, in vH	8,2	14,4	14,5	13,5	18,9
Zwei Jahre vor dem Beitritt zur EU keine Abwertung und Wechselkursschwankungen nur im Intervall von 2,25 vH des fixierten Kurses	seit der Abwertung im Jahr 1993 erfüllt.				

Nach Angaben des Statistischen Amtes der SR und der Zentralbank der SR.

sind, die schon reguläre Mitglieder der EU sind, nicht aber für die bisher nur assoziierten Mitglieder. Zur Beurteilung der wirtschaftlichen Leistung der Transformationsländer und derer Bereitschaft für den Eintritt in die EU muß man aber auch weitere Kriterien heranziehen. Es ist nämlich sehr wahrscheinlich, daß dort Probleme auftreten, die in entwickelten Marktwirtschaften unbekannt sind.

Um einen genaueren Einblick in die Lage und die Entwicklung der slowakischen Wirtschaft zu erhalten, werden in Schaubild 1 das Bruttoinlandsprodukt und der Beitrag der einzelnen Komponenten der Endnachfrage zur Veränderung des BIP dargestellt. Im Jahre 1993, also am Tiefpunkt der Transformationsrezession, erreichte das BIP 77 vH des Niveaus im Jahre 1990. Im Jahre 1996, trotz des inzwischen eingetretenen Wachstums, lag es immer noch unter dem Niveau vor Beginn der Transformation, nämlich bei etwa 93 vH. Die Ursache der Transformationsrezession lag in einem ausgeprägten Einbruch der Inlandsnachfrage, insbesondere des Privaten Verbrauchs und der Investitionen.

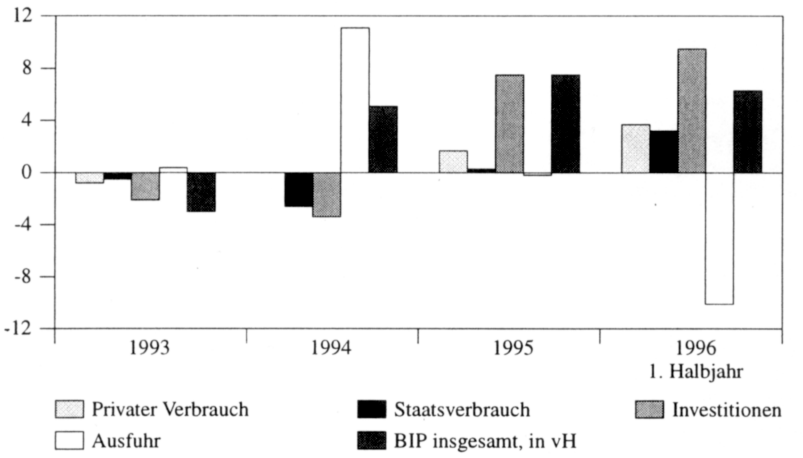
Bereits während dieser Transformationsrezession kam es zu bedeutenden Veränderungen der Außenwirtschaftsbeziehungen der SR. Ein markanter Wandel der Nachfragestrukturen, ausgelöst durch die Entstaatlichung und Liberalisierung des Handels, führte zu einer Umorientierung der Regionalstruktur des Handels: 1989 hatten die Länder mit einer zentralverwalteten Wirtschaft einen Anteil von etwa 60 vH am Außenhandelsumsatz der SR, entwickelte Marktwirtschaften hingegen nur einen von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Beitrag der Endnachfragekomponenten zur Änderung des BIP[1] in der Slowakischen Republik

1993 bis 1996; in vH-Punkten



Eigene Berechnungen. – [1]In konstanten Preisen.

32 vH, darunter die damals 12 EU-Länder 19 vH. Im Jahre 1995 ist der Anteil der entwickelten Marktwirtschaften auf 45 vH, der der 15 EU-Länder gar auf 36 vH gestiegen. In diesem Zusammenhang ist es bemerkenswert, daß die jetzigen EU-Länder zusammen mit den potentiellen künftigen Mitgliedern der EU in Osteuropa einen Anteil am Außenhandelsumsatz der SR von bereits 75 vH erreichten.

Diese Veränderung der Regionalstruktur vollzog sich ohne eine Schwächung der Exporttätigkeit. Zwar sank das BIP während der Jahre 1991 bis 1993 um insgesamt 23,7 vH, gleichzeitig stieg aber der Außenhandelsumsatz (ohne den Handel mit der Tschechischen Republik (CR)) real um 16,2 vH, und zwar um 28,5 vH beim Export und um 5,9 vH beim Import. In dieser ersten Etappe des Transformationsprozesses sank also nicht nur die Wirtschaftsleistung der SR, sondern kam es gleichzeitig zu einer raschen Öffnung des Marktes gegenüber den EU-Ländern.

Während indes in den Jahren 1991 und 1992 die positive Außenhandelsbilanz das Tief der Rezession nur zu einem geringen Maße auszugleichen vermochte, wurde der Außenhandel vor allem 1994 und bis in das Jahr 1995 hinein zum Hauptträger der wirtschaftlichen Entwicklung. Der Anstieg der Ausfuhren führte 1994 – also im ersten Jahr des Aufschwungs – zu einem höheren Wirtschaftswachstum insgesamt, da nun die Steigerung der Auslandsnachfrage ein Wachstum der Produktion hervorrief. Dies zog die bekannten Multiplikatorwirkungen nach sich, die Einkommen stiegen, und damit auch die Ausgaben der Bevölkerung, der Unternehmen und des Staates. Die weitere Erhöhung des Wirtschaftswachstums von 4,9 vH im Jahr 1994 auf 7,4 vH 1995 wurde dann von einem Anstieg der äußeren und der inneren Nachfrage getragen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Indikatoren der außenwirtschaftlichen Beziehungen der SR

1991 bis 1996

	1992	1993	1994	1995	1996
Nettoausfuhr von Waren und Dienstleistungen, in Mrd. SK	–21,6	–20,4	20,5	12,7	45,9
Leistungsbilanzsaldo/BIP, in vH	–	–4,6	4,8	3,8	–10,2
Zahlungsbilanzsaldo/BIP, in vH	–	0,5	9,0	9,1	1,3
Devisenreserven/Volumen der Monatseinfuhr im zuständigen Zeitraum	–	0,8	3,2	4,8	3,7

Nach Angaben des Statistischen Amtes der SR und der Zentralbank der SR.

Im Jahr 1996 gingen hingegen von der Außenhandelsbilanz keine positiven Impulse mehr aus. Der gesamte Zuwachs des BIP wurde nun von der Inlandsnachfrage induziert. In den Außenwirtschaftsbeziehungen deutet sich dagegen ein Ungleichgewicht an, das Risiken für das weitere Wirtschaftswachstum birgt.

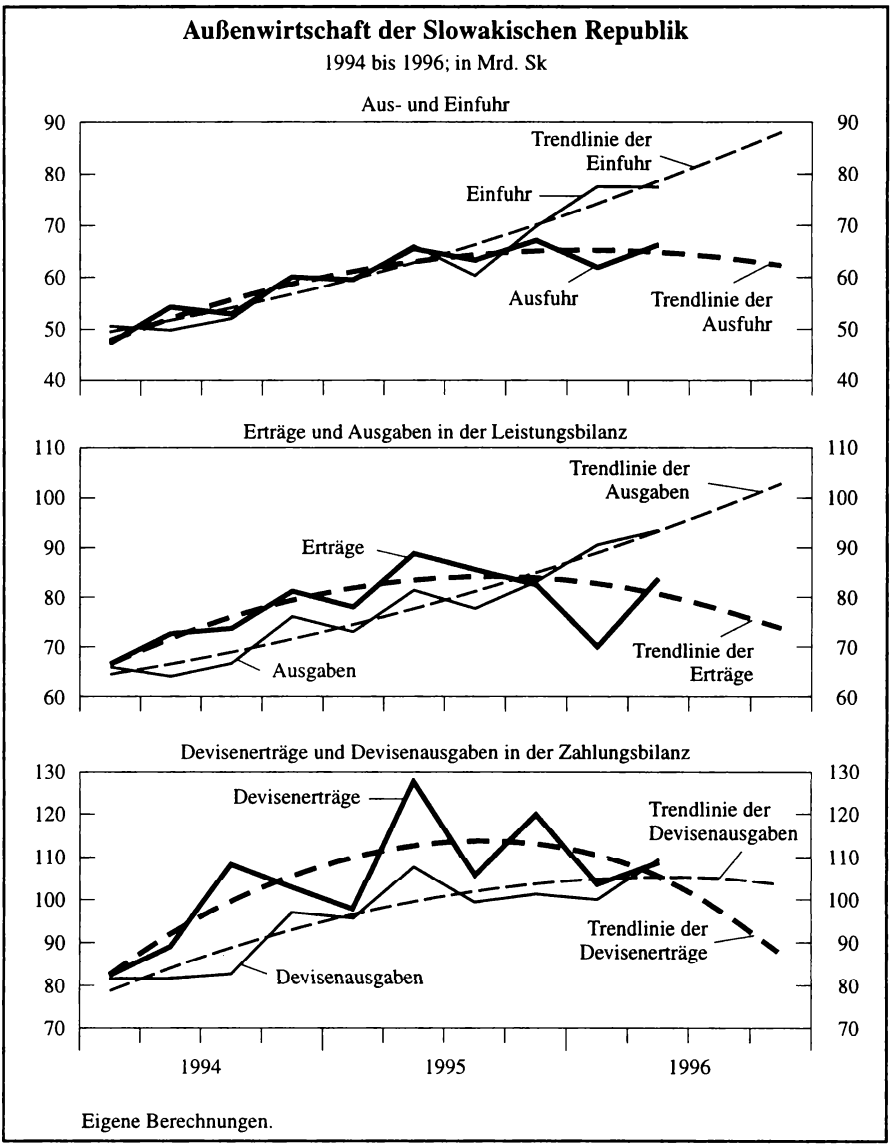
Die bisherigen Ausführungen verdeutlichen, wie bedeutsam die Auslandsnachfrage für das Funktionieren der slowakischen Wirtschaft ist. Dies ist Folge des hohen Maßes an Offenheit der SR gegenüber dem Ausland. Diese Offenheit zeigt sich auch daran, daß der Anteil der Ausfuhren von Waren und Dienstleistungen am BIP (in laufenden Preisen) höher ist als in den anderen Transformationsländern; in Polen betrug er 1994 24 vH, in Ungarn 26 vH, in der CR 52 vH, in der SR lag er bei 65 vH. Damit zählt die slowakischen Wirtschaft zu den offensten in Europa. In den EU-Ländern lag der entsprechende Anteil 1993 zwischen 19 und 38 vH, mit Ausnahme der Niederlande (51 vH), Irlands und Belgiens (jeweils 68 vH) und Luxemburgs (86 vH). Gerade die hohe Offenheit der Wirtschaft der SR und ihre dadurch hohe Empfindlichkeit gegenüber Änderungen der außenwirtschaftlichen Beziehungen erfordert es, daß man der 1996 eingetretenen Verschlechterung des Außenhandelssaldos besondere Aufmerksamkeit schenkt (vgl. Tabelle 2).

Zu beachten sind dabei besonders die Entwicklung des Handels-, des Leistungsbilanz-, und des Zahlungsbilanzsaldos. Als Folge der Abwertung der Slowakischen Krone im zweiten Halbjahr 1993 (gegenüber den konvertierbaren Währungen und gegenüber der Tschechischen Krone) und einiger gleichzeitig eingeführter Maßnahmen zur Dämpfung der Einfuhren – hauptsächlich eines Importzuschlags – entwickelten sich diese drei Salden in den Jahren 1994 und 1995 relativ günstig. Dazu hat zweifellos auch die Belebung der Konjunktur in den EU-Ländern und insbesondere in Deutschland beigetragen.

Die Daten für das erste Halbjahr 1996 belegen hingegen, daß sich die außenwirtschaftliche Situation nun verschlechtert. Besonders anschaulich wird dies, wenn man die Entwicklung der Zahlungsbilanz durch entsprechende Trendlinien charakterisiert (vgl. Schaubild 2). Bei dieser Trendbetrachtung wies die Handelsbilanz als erste einen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2



Eigene Berechnungen.

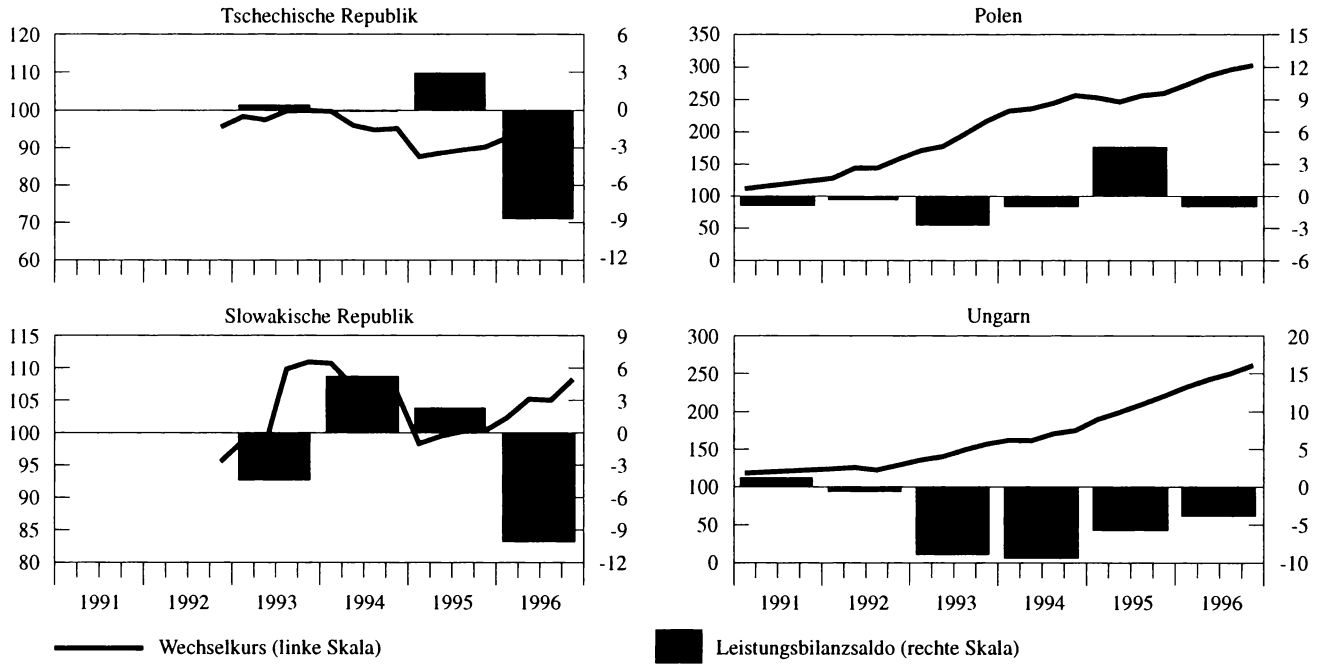
Passivsaldo auf, und zwar im zweiten Halbjahr 1995. Die Leistungsbilanz rutschte etwas später – im ersten Halbjahr 1996 – ins Minus, und zuletzt, gegen Ende des Jahres 1996, schlägt dies auch in der Zahlungsbilanz durch. Allerdings ist eine solche Störung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts nicht nur in der SR zu beobachten, sondern sie zeigt sich gleichermaßen in den anderen Transformationsländern (vgl. Schaubild 3). Dabei sind allerdings zwei unterschiedliche Konstellationen anzutreffen: in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 3

Wechselkurse[1] und Leistungsbilanzsalden[2] ausgewählter Länder

1991 bis 1996



Eigene Berechnungen. – [1]Wechselkurs der Währung des jeweiligen Landes zum Dollar, Polen und Ungarn 1990 = 100, Tschechische und Slowakische Republik 1993 = 100. – [2]Relation des Leistungsbilanzsaldos zum BIP, in vH.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Nettokapitalzufluß in die CEFTA-Länder

1990 bis 1995

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
			in $ je Einwohner			
Polen	–51	–24	–3	43	48	280
Ungarn	–70	250	40	610	330	700
Slowenien	–	–111	–167	–	111	111
CR	–80	30	–10	290	240	940
SR	113	113	–38	113	113	94
			Anteil am BIP in vH			
Polen	–3,3	–1,2	–0,1	1,9	2,0	11,3
Ungarn	–1,9	7,4	1,2	15,8	7,9	16,9
Slowenien	–0,3	–1,5	–2,4	–0,3	1,3	1,2
CR	–2,8	1,3	–0,5	9,3	6,7	26,1
SR	4,0	6,5	–1,9	5,6	4,6	4,0

Nach Angaben der Vereinten Nationen.

einem Teil der Länder läßt sich das Zusammentreffen eines unveränderten Wechselkurses mit einer sukzessiven Verschlechterung der Leistungsbilanz beobachten. Am ausgeprägtesten trifft dies auf die Tschechische Republik zu, im wesentlichen aber auch auf die Slowakische. Eine andere Konstellation gilt indes in Polen und Ungarn: Hier veränderte sich der Saldo der Leistungsbilanz nur wenig, gleichzeitig kam es aber zu einer sukzessiven Abwertung der Währung. Diese beiden Konstellationen sind lediglich unterschiedliche Erscheinungsformen eines außenwirtschaftlichen Ungleichgewichts, zu dem alle CEFTA-Länder derzeit neigen.

Außenwirtschaftliche Ungleichgewichte finden ihren Niederschlag bekanntlich nicht nur in der Leistungs-, sondern auch in der Kapitalbilanz. Im Rahmen dieses Beitrags soll in diesem Zusammenhang die Feststellung ausreichen, daß der Kapitalzufluß in die SR im Jahr 1995 auffallend schwächer war als in allen anderen CEFTA-Ländern; pro Einwohner gerechnet war der Kapitalzufluß in der CR nahezu zehnmal höher. Die Konsequenzen der ungünstigen Entwicklung des Leistungsbilanzsaldos für das gesamte außenwirtschaftliche Gleichgewicht waren somit in der SR viel gravierender als z.B. in der CR (vgl. Tabelle 3).

Die bisherige Darstellung der Außenwirtschaftsbeziehungen der SR führt zu der Erkenntnis, daß sich darin Zeiten des Gleichgewichts und Zeiten seiner Schwächung bzw. Verletzung abwechseln. Man muß daher nach den Ursachen der Rückkehr zu dem außenwirtschaftlichen Ungleichgewicht fragen, und dies um so mehr, weil dieses Ungleichgewicht allmählich zu einem charakteristischen Zug der Wirtschaft der SR

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird. Die periodische Wiederkehr – und das gleiche gilt wahrscheinlich auch für andere Transformationsländer – ist vor allem auf zwei Faktoren zurückzuführen.

- Der erste Faktor ist die Konjunktur in den Ländern, in die ein wesentlicher Teil der Ausfuhren der SR geht. Praktisch bedeutet dies, daß der Außenhandelssaldo der slowakischen Wirtschaft im wesentlichen von ihrer Leistungsbilanz gegenüber Deutschland und einigen weiteren EU-Ländern auf der einen und gegenüber der CR und weiteren CEFTA-Ländern auf der anderen Seite bestimmt wird. Eine Abschwächung der wirtschaftlichen Entwicklung in diesen Ländern, die sich gegen Ende des Jahres 1995 und Anfang des Jahres 1996 in den EU-Ländern zeigte, mußte somit unvermeidlich zu einer Verschlechterung der Exporte der SR führen. Es ist allerdings anzumerken, daß die Entwicklung nicht allein Resultat der konjunkturellen Abschwächung in den EU-Ländern ist, sondern in Verbindung mit der Struktur der slowakischen Wirtschaft, insbesondere deren Industrie gesehen werden muß. Die slowakische Industrie war innerhalb der tschechoslowakischen Wirtschaft zu Zeiten der Zentralplanung in einem ungewöhnlich hohem Maße auf die Produktion von Zwischenprodukten spezialisiert. Infolge dessen betrug der Anteil von Zwischenprodukten an den Exporten der SR im Jahr 1995 noch etwa 56 vH. Rechnet man den Anteil der Rohstoffe hinzu, so bestehen fast zwei Drittel der Ausfuhren der SR aus Waren auf einer niedrigen Verarbeitungsstufe und einer damit hohen Sensibilität gegenüber konjunkturellen Entwicklungen.
- Der zweite Faktor, der die außenwirtschaftliche Entwicklung beeinflußte, war der andauernd große Unterschied in den Inflationsraten der SR gegenüber denen in den EU-Ländern. Dieser zweite Faktor ist offensichtlich wichtiger für die Außenhandelsbilanz als die Konjunktur in den EU-Ländern. Zum einen nämlich hält die Tendenz zur Verschlechterung der Außenhandelssalden auch über den Konjunkturzyklus hinweg an, zum anderen zeigt sich die Störung des außenwirtschaftlichen Gleichgewichts an den Importen sehr viel markanter als bei den Exporten.

Hieraus läßt sich die Hypothese ableiten, daß das außenwirtschaftliche Ungleichgewicht der slowakischen Wirtschaft in erster Linie Ausdruck eines inneren Ungleichgewichts ist bzw. des Versuchs, dieses Ungleichgewicht durch Inflation zu lösen. Man muß daher als nächstes untersuchen, was zu der höheren Inflation in der SR gemessen an den Inflationsraten in der EU geführt hat.

Die SR gehört zu den wenigen Transformationsländern, in denen es der Zentralbank – zumindest bis jetzt – durchaus gelungen ist, die Inflationsrate auf ein annehmbares Niveau zu drosseln. Warum aber ist diese Rate, trotz einer relativ harten Währungspolitik der Zentralbank, immer noch deutlich höher als in den EU-Ländern? Hier sollen, bevor weiter auf die aktuelle Situation eingegangen wird, zunächst einige Ausführungen zu dem Grundproblem der slowakischen Wirtschaft erfolgen. Dieses besteht nämlich darin, daß die sich in der Transformation befindende Wirtschaft im Grunde aus zwei unterschiedlich funktionierenden Teilen besteht. Zum ersten Teil zählen die rentablen, mit Gewinn produzierenden Unternehmen; der zweite Teil besteht aus Unternehmen, die mit Verlust arbeiten. Diese Zweiteilung ist Folge der strukturellen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 4

Zinssätze und Inflation in der SR

1994 bis 1996

	1994	1995	1996[a]
Diskontsatz, in vH	12,0	10,9	8,8
Zinssatz auf Kredite, in vH	14,6	13,3	12,4
Zinssatz auf Spareinlagen, in vH	9,3	8,3	6,8
Differenz zwischen dem Zinssatz auf Kredite und Spareinlagen, in vH-Punkten	5,3	5,0	5,6
Inflationsrate[1]	13,4	9,9	6,2
Differenz zwischen dem Zinssatz auf Spareinlagen und der Inflationsrate	–4,1	–1,6	0,6

[1]Index der Verbraucherpreise. – [a]Erstes Halbjahr.

Anomalien, die die slowakische Wirtschaft aus der Zeit der Zentralplanung übernahm. In einer zentralverwalteten Wirtschaft wurde mangelnde Rentabilität als annehmbare, ja sogar naturgemäße Erscheinung betrachtet, deren Folge man mittels individueller Preisgestaltung, Zuwendungen u.ä. „heilte".

Tabelle 5 zeigt die Bedeutung der beiden unterschiedlich funktionierenden Teile. Die unrentablen Betriebe wurden mit Hilfe manigfaltiger Eingriffe am Leben gehalten, z.B. durch Zinsermäßigungen, Zuwendungen aus dem Staatshaushalt oder außerordentliche Kreditgewährung, teilweise auch durch nicht ganz „übliche" Methoden wie z.B. durch die Möglichkeit, Abschreibungen vorzunehmen, die nicht für Investitionen genutzt werden. Es ist in diesem Zusammenhang beachtenswert, daß die Aufteilung der Wirtschaft in die beiden Teile relativ stabil ist und sich auch mit der Belebung in den Jahren 1994 und 1995 kaum verändert hat. Im Gegenteil: der Unterschied in den wirtschaftlichen Kennziffern hat sich sogar noch vergrößert. Dabei stehen Unternehmen mit überwiegender Produktion von Zwischenprodukten im allgemeinen besser da als die anderen.

Es ist zu fragen, weshalb in der slowakischen Wirtschaft ein so umfangreicher Sektor mit unrentablen Unternehmen existiert. Warum bleiben also Unternehmen am Leben, die fortlaufend Verluste produzieren, hoch verschuldet und nicht in der Lage sind, ihre Verpflichtungen gegenüber den Banken und anderen Unternehmen zu erfüllen? Warum sind diese Unternehmen nicht längst in Konkurs gegangen? Der Hauptgrund für das Weiterbestehen der meisten dieser Unternehmen liegt wahrscheinlich darin, daß die Arbeitslosenquote im Jahre 1995 ein wenig über 30 vH und nicht wie tatsächlich beobachtet bei 14 vH gelegen hätte, wenn man all diese Unternehmen geschlossen hätte. Im Bericht der Vereinten Nationen für 1994 wurde ausgeführt, daß viele Menschen in Osteuropa und in der ehemaligen UdSSR den Transformationsprozeß als eine soziale Krisenerscheinung erleben, verbunden mit Armut und einem Anstieg der Kriminalität. Zweifellos hätte ein schnelles Vorgehen gegen die Unternehmen mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 5

Rentabilitätsindikatoren der slowakischen Wirtschaft[1]

1992 bis 1995

	1992	1993	1994	1995
	Energie-, Gas- und Wasserwirtschaft			
Zahl der Arbeitskräfte, Anteil in vH				
rentable Unternehmen	100,0	100,0	91,6	94,8
unrentable Unternehmen	0,0	0,0	8,4	5,2
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Gewinn bzw. Verlust je Arbeitskraft, in 1 000 SK				
rentable Unternehmen	376,0	644,5	573,8	577,3
unrentable Unternehmen	0,0	0,0	–15,0	–16,3
insgesamt	376,0	644,5	524,5	546,4
	Verarbeitenden Industrie			
Zahl der Arbeitskräfte, Anteil in vH				
rentable Unternehmen	63,9	56,1	60,3	60,3
unrentable Unternehmen	36,1	43,9	39,7	39,7
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Gewinn bzw. Verlust je Arbeitskraft, in 1 000 SK				
rentable Unternehmen	45,2	43,8	65,1	83,2
unrentable Unternehmen	–50,1	–67,3	–91,6	–81,9
insgesamt	10,8	–5,1	2,9	17,6
	Industrieunternehmen mit überwiegender Produktion von Zwischenprodukten			
Zahl der Arbeitskräfte, Anteil in vH				
rentable Unternehmen	77,6	59,1	71,9	79,2
unrentable Unternehmen	22,4	40,9	28,3	20,9
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Gewinn bzw. Verlust je Arbeitskraft, in 1 000 SK				
rentable Unternehmen	70,9	77,2	121,1	142,8
unrentable Unternehmen	–50,1	–59,9	–93,7	–102,7
insgesamt	44,5	21,1	60,7	91,6
	Maschinenbauindustrie, Elektrotechnik und Transportmittelproduktion			
Zahl der Arbeitskräfte, Anteil in vH				
rentable Unternehmen	46,1	42,9	48,6	49,7
unrentable Unternehmen	53,9	57,1	51,4	50,3
insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0
Gewinn bzw. Verlust je Arbeitskraft, in 1 000 SK				
rentable Unternehmen	33,9	33,9	35,4	41,1
unrentable Unternehmen	–52,5	–88,3	–120,2	–0,9
insgesamt	–12,6	–35,9	–44,6	–30,3

[1]Unternehmen mit 25 und mehr Arbeitskräfte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verlusten auch in der SR nicht nur zu einer Entwertung von beruflichen Erfahrungen und einer einschneidenden Verschlechterung der Lebensverhältnisse eines beträchtlichen Anteils der Bevölkerung und sogar ganzer Regionen geführt, sondern auch zu einer Vertiefung dessen, was ein Großteil der Bevölkerung als Krisenerscheinung wahrnimmt. Dies könnte zu einer politischen Destabilisierung und einer Gefährdung des gesamten Transformationsprozesses führen[1].

Es ist anzumerken, daß die Existenz eines derart umfangreichen Sektors unrentabler Unternehmen keinesfalls eine Spezialität der SR ist. Da dies, wie bereits erwähnt, Folge der von der Zentralverwaltungswirtschaft ererbten Wirtschaftsstruktur ist, findet sich dieses Problem in der Mehrzahl der Transformationsländer. Die Gesamtverluste der unrentablen Unternehmen machten 1995 in der CR 30 vH, in der SR 41 vH der Gewinne der rentablen Unternehmen vor Steuern aus; in Polen lag diese Quote 1994 bei 39 vH. Vergleichbare Angaben für die ungarische Wirtschaft liegen zwar nicht vor, jedoch wird auch dort dieses Problem als eines der größten der gegenwärtigen Etappe des Transformationsprozesses diskutiert.

Die große Zahl schlecht funktionierender Unternehmen hat natürlich eine ganze Reihe negativer Auswirkungen auf die Volkswirtschaft insgesamt. So hat eine nicht ordnungsgemäße Zahlung der direkten Steuern seitens der unrentablen Unternehmen zur Folge, da die Steuerbelastung insgesamt recht hoch ist. Zugleich aber führt das Unterlassen der Erfüllung der Steuerverpflichtungen seitens der unrentablen Unternehmen zu einem immer tieferen Ungleichgewicht des Haushaltes. Die Staatsverschuldung liegt in der SR zwar auf einem annehmbaren Niveau, da aber andere Kreditquellen fehlen, läßt sie sich nur bei einem hohen Diskontsatz der Zentralbank finanzieren. Die Zinssätze bleiben also hoch und damit auch die Inflation. Da die Banken eine ganze Reihe von „Risiko-Krediten" gewährt haben, sind sie gezwungen, für den Fall eines Konkurses des unrentablen Unternehmen Reserven zu schaffen. Dies wirkt zusätzlich steigernd auf den Zinssatz für Kredite. Dadurch werden Investitionen verteuert, letztlich gedrosselt, und damit werden auch die Möglichkeiten zur Steigerung der Arbeitsproduktivität verringert. Ungenügendes Wachstum der Arbeitsproduktivität besonders im exportierenden Sektor wird zudem von einem raschen Lohnanstieg nicht nur in den rentablen, sondern auch in unrentablen Unternehmen begleitet. Dies alles leistet binnen- und außenwirtschaftlichen Ungleichgewichten Vorschub und stellt ein wesentliches Hindernis für ein dauerhaftes und hohes Wirtschaftswachstum dar.

Es ist zwar richtig, daß ein wesentliches Hindernis für eine Vollmitgliedschaft der assoziierten Länder in der EU die beträchtlichen Unterschiede im Einkommensniveau bilden. Um diese beseitigen zu können, ist jedoch ein dynamisches und ausreichendes Wirtschaftswachstum in Verbindung mit einem makroökonomischen Gleichgewicht eine Grundvoraussetzung. Gerade dazu, und dies muß unterstrichen werden, ist die Sanierung der unrentablen Unternehmen eine notwendige Bedingung. Aus dieser Sicht wäre es notwendig, als Maßstab für die Bereitschaft der Beitrittskandidaten für eine Mitgliedschaft in der EU auch den Fortschritt bei der Abschaffung unrentabler

1 Vgl. United Nations, Economic Commission of Europe (Ed.), Economic Survey of Europe in 1993–1994. New York und Genf 1994, S. 1ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unternehmen und bei der Konsolidierung der Banken mit zu berücksichtigen. Da dies schwierig ist, bestätigt sich die eingangs ausgesprochene These, daß der Weg von einem assoziierten Land zu einem vollberechtigten Mitglied der EU ein langwieriger Prozeß werden wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wechselkurse und Wettbewerbsfähigkeit der Transformationsländer – Daten und Entwicklungen

Von Alena Brüstle und Antoine-Richard Milton

Zu Zeiten der Planwirtschaft verfügten die Reformländer Mittel- und Osteuropas nicht über einen Wechselkurs, der den wirtschaftlichen Gegebenheiten entsprochen hätte. Er wurde vielmehr politisch festgesetzt und hatte keinen Einfluß auf Umfang und Zusammensetzung des Außenhandels. Außerhalb seiner jeweiligen Grenzen war daher die Währung eines planwirtschaftlich organisierten Landes im Prinzip wertlos. Der Übergang zur Marktwirtschaft bedeutete somit gerade für den Außenhandel eine Zäsur, wurden doch die Währungen konvertibel und stellten dadurch eine Verbindung zwischen der inländischen Wirtschaft und der übrigen Welt her.

Die Art und Weise, wie die Festlegung des Wechselkurses erfolgte, war von großer Wichtigkeit für den Erfolg der Wirtschaftsreformen, entschied sie doch mit darüber, wie die Eingliederung in die Weltwirtschaft gelang. Zum einen ist eine konvertible Währung Voraussetzung dieser Einbindung in die internationale Arbeitsteilung, zum anderen ist die Höhe des Wechselkurses ein wesentlicher Maßstab zur Beurteilung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit. Die vorliegende Arbeit befaßt sich mit der Frage, welche Wege die vier Transformationsländer Polen, Tschechien, die Slowakei sowie Ungarn bei der Bildung ihrer Wechselkurse beschritten und welche Konsequenzen diese für die Wettbewerbsfähigkeit hatten. Dazu erscheint es notwendig, zunächst einige Begriffe kurz zu erläutern (Abschnitt 1). Dem folgt die Darstellung der Wechselkurspolitik der Reformländer (Abschnitt 2). Danach wird die Entwicklung der realen effektiven Wechselkurse aufgezeigt (Abschnitt 3) und deren Auswirkungen auf Exporte und Importe dieser Länder dargestellt und beurteilt (Abschnitt 4).

1. Zur Definition der realen effektiven Wechselkurse

Unter nominalem Wechselkurs versteht man ganz allgemein ein Austauschverhältnis zwischen inländischer und ausländischer Währung. Im Blickpunkt der Öffentlichkeit steht zumeist die Relation der nationalen Währung gegenüber dem Dollar; dies ist zum Teil noch Folge der Stellung des Dollar im Bretton-Woods-System fester Wechselkurse, wobei er als die wichtigste internationale Reservewährung natürlich auch heute noch von großer Bedeutung für die Kapitalmärkte ist. Für den Warenhandel hat er aber viel von seinem Gewicht eingebüßt, zumal für die Reformländer, für die der westeuropäische Markt weitaus bedeutender ist als der amerikanische. Betrachtet man die regionale Ausrichtung der Exporte dieser Länder im Jahr 1994, spielt für die Tschechi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Bilaterale Exportgewichte ausgewählter MOE-Länder gegenüber gewichtigen Handelspartnern

1994; Anteil in vH

Handelspartner	Tschechien	Ungarn	Polen	Slowakei
Deutschland	34,47	37,34	45,60	23,25
Österreich	8,01	14,40	2,82	6,22
Frankreich	2,66	4,69	5,11	2,16
Italien	4,98	11,21	6,35	6,28
übriges Europa	13,25	18,91	30,70	7,37
MOE-Länder[1]	33,25	6,98	4,75	52,17
Vereinigte Staaten	2,62	5,33	4,40	2,41
Japan	0,76	1,14	0,28	0,15

Eigene Berechnung nach Angaben der OECD. – [1]Polen, Slowakische Republik, Tschechische Republik und Ungarn. RWI ESSEN

sche Republik, Polen und Ungarn Deutschland eine dominante Rolle, für die Slowakei steht es nach der Tschechischen Republik auf dem zweiten Platz (vgl. Tabelle 1). Von daher scheint es angebracht, den Kurs der osteuropäischen Währungen gegenüber der D-Mark in den Mittelpunkt der Analyse zu stellen.

Allerdings gibt der Wechselkurs gegenüber einer einzigen Währung nur eingeschränkt Auskunft über die globale preisliche Wettbewerbsfähigkeit eines Landes. Besser dazu geeignet sind sog. effektive Wechselkurse. Darunter versteht man den Kurs der untersuchten Währung gegenüber einem für den Außenhandel des jeweiligen Landes repräsentativen Währungskorb[1]. Da nicht allein nominale Auf- und Abwertungen über die Konkurrenzfähigkeit von Anbietern auf Auslandsmärkten entscheiden, müssen relative Preisdifferenzen und Kostenunterschiede zwischen Inland und Ausland ins Bild genommen werden. Ist in einem Land beispielsweise die Inflation höher als bei seinen Handelspartnern, so verteuern sich für Ausländer die dort produzierten Waren bei unverändertem Wechselkurs. Diesen Zusammenhang berücksichtigen reale Wechselkurse. Der reale effektive Wechselkurs ist also definiert als inflationsbereinigter nominaler effektiver Wechselkurs[2].

1 Zu den methodischen Problemen der Berechnung effektiver Wechselkurse vgl. A. Brüstle, Ein Verfahren zur Berechnung nominaler und realer effektiver Wechselkurse. „RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 39 (1988), S. 33ff., und die dort angegebene Literatur. Im Falle der osteuropäischen Länder kommen zusätzliche Probleme hinzu, z.B. eine relativ kurze Beobachtungsperiode (Stützbereich).

2 In der vorliegenden Arbeit sind effektive Wechselkurse dem Sprachgebrauch in der angelsächsischen Literatur folgend definiert als Relation aus dem Wert eines Korbes ausländischer Währungen je Einheit der Inlandswährung des betrachteten Landes. Eine Aufwertung der Währung eines Landes führt also zu einem steigenden effektiven Wechselkurs.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Zur Wechselkurspolitik der MOE-Länder

Alle vier untersuchten Länder entschieden sich am Anfang der Transformation für ein Festkurssystem und koppelten den Wechselkurs ihrer Währung entweder an eine – Polen anfangs an den Dollar – oder an einen Korb aus mehreren westlichen Währungen. Feste Wechselkurse boten in dieser Situation auf den ersten Blick eine Reihe von Vorteilen[3]: Sie erleichterten die Handhabung der Geldpolitik, es mußten nicht laufend währungspolitische Entscheidungen getroffen werden, zumal Fachleute und Erfahrungen auf diesem Gebiet fehlten. Auch bildeten sie einen nominalen Anker, der die Inflationsbekämpfung unterstützte, da eine konstante Relation bei hoher Inflation einen Stabilitätsimport mit sich brachte und so geeignet war, den Preisauftrieb im Inland und die Inflationserwartungen zu dämpfen[4]. Gleichzeitig wurden die Unsicherheit bezüglich der Entwicklung des Wechselkurses beseitigt, die geldpolitische Disziplin erhöht und so letztlich das Vertrauen in das Gelingen der Reformen gestärkt, wodurch ausländische Investoren angezogen und eine Kapitalflucht verhindert werden sollte.

Allerdings schränkt ein fester Wechselkurs die geldpolitische Autonomie eines Landes ein. Da Abweichungen von Kurs nur innerhalb einer festgesetzten – meist engen – Bandbreite zugelassen werden, müssen die Währungsbehörden mit Interventionen eingreifen, wenn der Kurs aus dem Band auszubrechen droht. Die Pflege des Wechselkurses kann kostspielig, im Falle geringer Devisenreserven sogar unmöglich werden. Nicht zuletzt aus diesem Grund fiel es den Reformländern von Anfang an schwer, die festen Wechselkurse aufrechtzuerhalten. Eine Reaktion darauf war, daß sie die Währungskörbe im Laufe der Zeit mehrmals änderten, sowohl was die Auswahl als auch was die Anteile der einzelnen Währungen angeht.

Ein zusätzliches Problem bereitete die anfängliche Festlegung der Wechselkurse. Die vier Länder senkten Anfang der neunziger Jahre in mehreren Schritten den Wert ihrer Währungen ab, mit dem Ziel, durch eine Unterbewertung die Wettbewerbsfähigkeit ihrer Wirtschaft zu stärken, den Absatz ihrer Exportgüter zu fördern und Importe zu dämpfen[5]. Trotz insgesamt ähnlicher Zielsetzung gingen die Länder recht unterschiedlich vor:

- Der Kurs der damaligen Tschechoslowakischen Krone wurde 1990 dreimal deutlich – von 17 auf 28 Kronen/$ – abgewertet, seitdem aber konstant gehalten. Dies war eine deutliche Abwertung unter die Kaufkraftparität, und dadurch entstand zunächst ein „Abwertungspolster", das der heimischen Wirtschaft die außenwirtschaftliche Flanke sicherte. Nach der Teilung der CSFR in die Tschechische und die Slowakische Republik und der Aufkündigung der Währungs-

3 Ziel der Reformländer war und ist die Eingliederung in die EU, d.h. auch die Einbindung in das Europäische Währungssystem, so daß es sich bei der jeweiligen Regelungen um eine vorübergehende Maßnahme handelt. Allerdings existiert bis jetzt noch kein konkreter Zeitplan.

4 Diese Aussage gilt unter der Voraussetzung, daß das Land, dessen Währung als Anker gewählt wurde, selbst stabilitätsbewußt handelt.

5 Dabei befanden sich die Länder in einem Dilemma: Importe von Kapitalgütern sind für die Modernisierung ihrer Wirtschaft notwendig und eine Voraussetzung für die Herstellung konkurrenzfähiger Produkte. Zugleich verschlechterte die unterbewertete Währung die terms of trade, d.h. das Austauschverhältnis zwischen Inland und Ausland.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

union Anfang 1993 hielten beide Länder den Kurs ihrer Kronen gegenüber dem Währungskorb fest. Lediglich einmal, am 10. Juli 1993, wurde die Slowakische Krone um 10 vH abgewertet[6]. In der Tschechischen Republik setzt sich z.Z. der Korb zu 65 vH aus D-Mark und zu 35 vH aus Dollar zusammen, wobei seit 1996 die Bandbreiten von ± 0,5 vH auf ± 7,5 vH erweitert wurden. Demgegenüber besteht der Korb in der Slowakischen Republik zu 60 vH aus D-Mark und zu 40 vH aus Dollar bei Bandbreiten von ± 5 vH.

- Der Polnische Zloty wurde im Verlauf der Jahre 1989 und 1990 in mehreren Schritten dramatisch abgewertet, von 5 (neue) Zloty/100 $ am Jahresanfang 1989 auf 95 Zloty/100 $ am Jahresende 1990. Diese Relation wurde etwa ein Jahr konstant gehalten. Aufgrund der hohen Inflation verschlechterte sich aber die preisliche Wettbewerbsfähigkeit Polens derart, daß eine Änderung der währungspolitischen Strategie erfolgte: Die Währungsbehörde ist seitdem bestrebt, den realen Wechselkurs gegenüber einem Währungskorb konstant zu halten. Um dies zu erreichen, wurde der Zloty zunächst sporadisch abgewertet. Seit 1991 wertet der Zloty gegenüber dem Korb von Auslandswährungen monatlich automatisch um einen festgelegten Prozentsatz ab („crawling peg"), dessen Höhe sich im Zeitverlauf indes mehrmals änderte; zuletzt lag er bei 1,2 vH. Der Währungskorb setzt sich zu 45 vH aus Dollar, 35 vH D-Mark, 10 vH Pfund Sterling, 5 vH Französischen Franc und 5 vH Schweizer Franken zusammen. Seit Mai 1995 wurde die Schwankungsbreite gegenüber dem Korb auf ± 7 vH ausgedehnt. Zudem wurde 1995 der Wert des Zloty um 4 Nullstellen gekürzt, ein neuer Zloty entsprach damit 10 000 alten.

- In Ungarn fand die erste größere Abwertung erst Anfang 1991 statt. Danach wurden weitere Korrekturen nötig, um die Inflationsdifferenzen auszugleichen und so den realen Wechselkurs des Forint konstant zu halten. Um der Verschlechterung der außenwirtschaftlichen Position entgegenzuwirken, wurden Anfang 1995 im Rahmen des Konsolidierungsprogramms der Forint um 9 vH abgewertet und ein „crawling peg"-System eingeführt; zuletzt wurde er monatlich um 1,1 vH abgewertet. Es besteht eine Bindung des Forint an einen Währungskorb von 70 vH ECU und 30 vH Dollar.

Für eine bestimmte Zeit blieben – wie dargestellt – die nominalen Wechselkurse jeweils konstant. Bei deutlich höheren Inflationsraten schrumpfte damit allmählich der mit der ursprünglicher Abwertung verbundene Wettbewerbsvorteil, da gerade am Anfang der Reformen die Preise als Folge der Transformationsprobleme stark stiegen. Vor allem in Polen verschlechterte die hohe Inflationsrate die internationale preisliche Wettbewerbsfähigkeit. Obwohl es in allen Ländern – wenn auch mit unterschiedlichem Erfolg – gelang, den Preisanstieg zu verlangsamen, liegen die Inflationsraten immer noch deutlich höher als in den etablierten Industrieländern (vgl. Tabelle 2). Je höher die Inflationdifferenzen sind, desto mehr muß das betroffene Land seine Währung abwerten, wenn die Währungsrelation real konstant bleiben soll. Anders ausgedrückt,

6 Im Mai 1997 – also nach Abschluß der vorliegenden Arbeit – wurde der Kurs der Tschechischen Krone freigegeben.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Verbraucherpreise in ausgewählten Ländern

1990 bis 1996; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Polen	555,4	76,7	45,3	35,3	32,2	27,8	19,9
Slowakische Republik	10,6	61,0	9,0	23,2	13,4	9,9	5,8
Tschechische Republik	9,5	56,7	11,1	20,8	10,0	9,1	8,8
Ungarn	29,0	34,1	22,9	22,2	18,8	28,2	23,5
Deutschland	2,7	3,5	4,0	4,1	3,0	1,0	1,5
Frankreich	3,4	3,2	2,4	2,1	1,7	1,8	2,0
Vereinigte Staaten	5,4	4,2	3,0	3,0	2,6	2,0	2,9
Japan	3,1	3,3	1,7	1,3	1,7	3,8	0,1

Eigene Berechnungen nach nationalen Veröffentlichungen und Angaben des IFS. RWI ESSEN

der Preis einer Währung bleibt real konstant, wenn die Preisteigerungsdifferenzen durch gleich hohe Wechselkursänderungen ausgeglichen werden.

Die Tschechische und die Slowakische Republik orientierten sich weiterhin an dem nominalen Anker und blieben trotz der beständigen realen Aufwertung ihrer Währungen dabei, den nominalen Kurs zu stabilisieren. Demgegenüber veränderten zuerst Polen und dann Ungarn ihre Vorgehensweise und strebten eine Stabilität des realen Wechselkurses an. Mit sporadischen Abwertungen und mit einer konstanten Rate werteten sie ihre Währung regelmäßig ab, Ungarn begann mit der schleichenden Abwertung später als Polen. Diese unterschiedlichen Strategien spiegeln sich im nominalen Wechselkurs der Währungen gegenüber der D-Mark (vgl. Schaubild 1): Der Zloty verzeichnete die größte Abwertung, er verlor etwa zwei Drittel seines Wertes. Etwas geringer ist die Abwertung des Forint. Die Tschechische Krone schließlich verlor seit 1990 „nur" etwa die Hälfte ihres Wertes.

3. Reale effektive Wechselkurse

Den im folgenden vorgestellten Berechnungen realer effektiver Wechselkurse liegen Indizes der Verbraucherpreise als Deflator zugrunde[7]. Eine Zunahme des realen effektiven Wechselkurses zeigt eine reale Aufwertung und damit eine Verschlechterung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit et vice versa.

Seit 1991 hielten die Tschechische und die Slowakische Republik – wie gesagt – den nominalen Wechselkurs weitgehend konstant, ihre Inflationsraten lagen aber über denen der westlichen Konkurrenten. Daraus ergab sich eine stetige reale Aufwertung

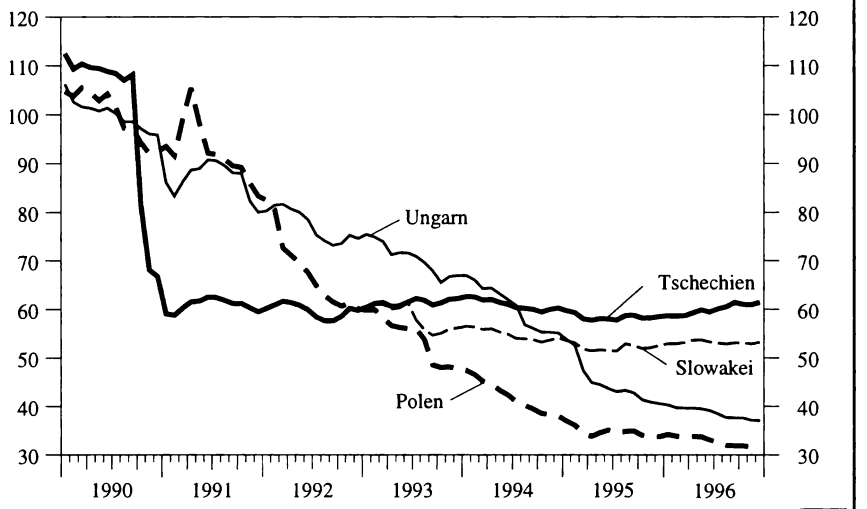
7 Zum Problem der Ausschaltung der Preis- und Kostendifferenzen zwischen In- und Ausland vgl. A. Brüstle, Effektive Wechselkurse als Instrument zur Messung der preislichen Wettbewerbsfähigkeit von Volkswirtschaften. „RWI-Mitteilungen", Jg. 45 (1994), S. 1ff., hier S. 10f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 1

Nominale Wechselkurse ausgewählter MOE-Länder gegenüber der D-Mark

1990 bis 1996; 1990 = 100



Eigene Berechnungen.

der inländischen Währung (vgl. Schaubild 2). Aber auch die nominalen Abwertungen des Zloty und des Forint gegenüber den Währungen der westlichen Länder reichten langfristig nicht aus, um den stärkeren inländischen Preisauftrieb zu kompensieren. So kam es hier immer wieder zeitweise zu realen Auf- und Abwertungen, wobei langfristig die Aufwertungen überwogen; beim Forint waren dabei die Bewegungen ausgeprägter als beim Zloty. Ab 1995 entwickelten sich die Kurse der beiden Währungen unterschiedlich: Während der Zloty stark (real) aufwertete, fiel der Wert des Forint.

Allen vier betrachteten Ländern ist also gemeinsam, daß ihre realen effektiven Wechselkurse eine Aufwertungstendenz anzeigen, die lediglich durch kurzfristige Schwankung unterbrochen wurde. Für die Exportwirtschaft bedeutet dies, daß ihre preislichen Wettbewerbsbedingungen beständig schlechter geworden sind, wobei die tschechische Wirtschaft den stärksten Verlust hinnehmen mußte, die ungarische hingegen den niedrigsten, lag der reale Kurs des Forint zuletzt wieder unter dem Niveau der Jahre 1993 und 1994.

4. Auswirkungen der Wechselkurse auf Exporte und Importe

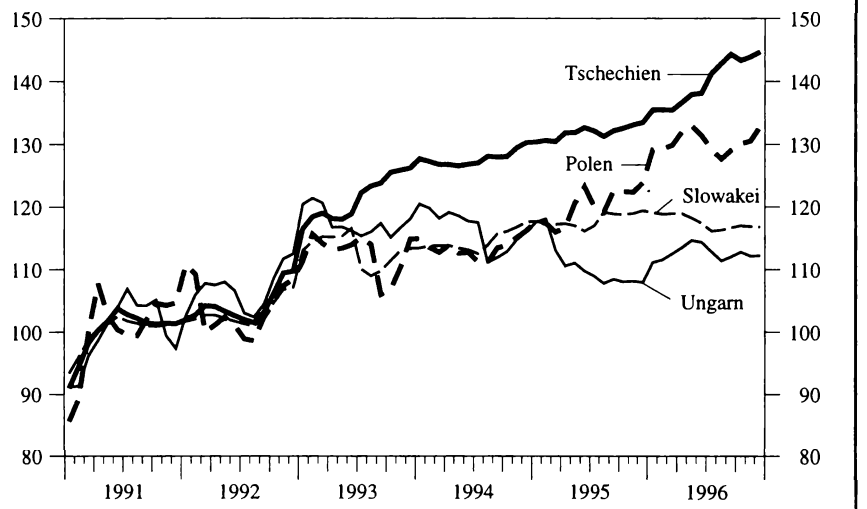
Aufgrund dieser realen Aufwertungen verteuerten sich die Exporte und verbilligten sich die Importe. Dies führt mit gewissen Verzögerungen nach Maßgabe der Import- und Exportpreiselastizitäten, gemäß dem traditionellen Elastizitätsansatz der Zah-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 2

Reale effektive Wechselkurse ausgewählter MOE-Länder gegenüber ausgewählten Ländern

1991 bis 1996; 1991 = 100



Eigene Berechnungen.

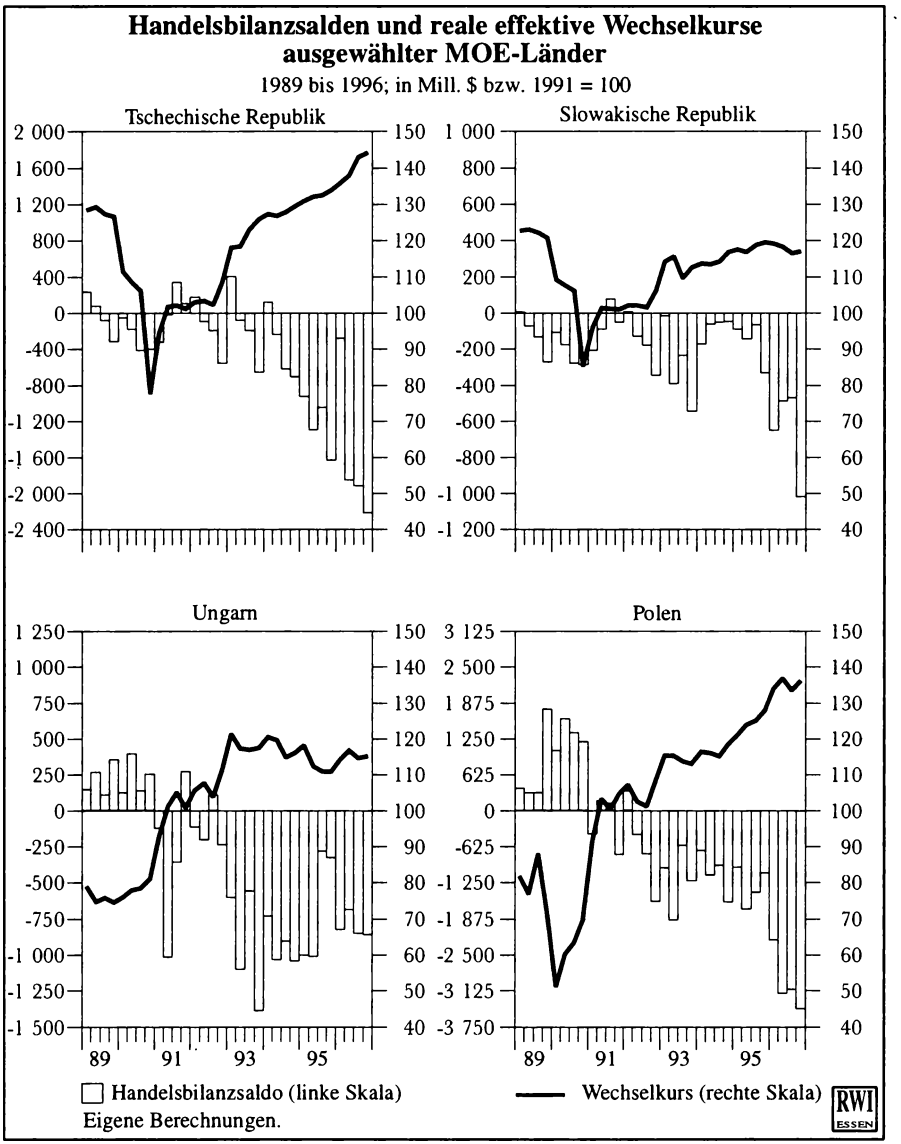
RWI ESSEN

lungsbilanztheorie, zu entsprechenden Reaktionen in der Handelsbilanz[8]. In der Tat ist im Untersuchungszeitraum – wie nicht anders zu erwarten – in allen vier Ländern eine Passivierung der Handelsbilanzsalden zu beobachten (vgl. Schaubild 3). In der Tschechischen Republik hat sich diese seit Anfang des Jahres 1994 deutlich beschleunigt, hier ist die reale Aufwertung besonders ausgeprägt. In der Slowakischen Republik ist die Entwicklung der Handelsbilanzsalden durch drei Phasen gekennzeichnet: In der ersten, zwischen Anfang 1989 und dem dritten Quartal 1991, ist das Defizit im Durchschnitt relativ konstant geblieben. In der zweiten Phase, zwischen Anfang 1992 und Ende 1993, erreichte es seinen höchsten Stand im letzten Quartal des Jahres 1993. Danach ist ein tendenzieller Abbau festzustellen, wohl auch deshalb, weil die reale Aufwertung geringer ausfiel und verschiedene handelspolitische Maßnahmen ergriffen wurden. In der letzten Phase, beginnend im ersten Quartal 1995, hat sich das Defizit erneut vergrößert; es erreichte Ende 1996 seinen höchsten Stand der gesamten Beobachtungsperiode. Für Ungarn und Polen machten sich die negativen Auswirkungen der tendenziellen Aufwertungen der realen effektiven Wechselkurse auf die Handelsbilanzsalden schon ab 1992 bemerkbar, wobei in Ungarn parallel zur Stabilisierung des Wechselkurses die Passivierung zum Stillstand kam.

8 Die Theorie der J-Kurve unterstellt, daß die Reaktion der Ausfuhr- und Einfuhrvolumina auf Wechselkursänderungen nicht unmittelbar erfolgt. Dahinter steht die Annahme, daß die Mengenreaktion erst nach der Phase der Neubewertung der in Auslandswährung fakturierten Transaktion („contract phase") und nach der danach folgenden Phase der Preisanpassungen („pass-through phase") eintritt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

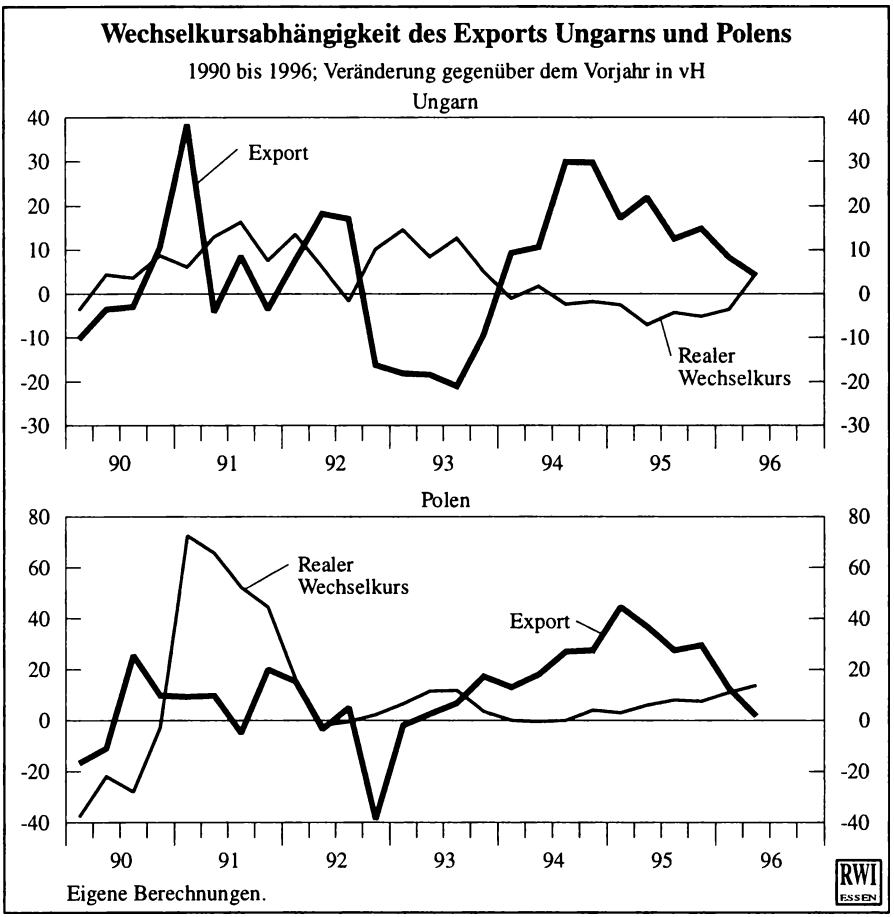
Schaubild 3



Dieser Zusammenhang von realem Wechselkurs und Außenhandel läßt sich empirisch überprüfen, wenn auch der zur Verfügung stehende Beobachtungszeitraum noch recht kurz ist und aufgrund der Teilung der Tschechoslowakei hier nur Polen und Ungarn betrachtet werden können. Um den Einfluß gemeinsamer Trends bei Handelsbilanzsalden und Wechselkursen auszuschalten, wurden deren Veränderungsraten gegenübergestellt. Seit Anfang 1992 zeigt sich in beiden Ländern ein ausgeprägter inverser

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild 4



Zusammenhang zwischen Wechselkursschwankungen und der Veränderung der Exporte (vgl. Schaubild 4). Diesen Eindruck bestätigen ökonometrische Schätzungen; dazu wurde ein Ansatz gewählt, in dem neben dem Einfluß der realen effektiven Wechselkurse der der Weltkonjunktur berücksichtigt wurde:

$$(1) \qquad \dot{Q}_{i,t} = a_i + b_i \dot{WR}_{i,t} + c_i \dot{YW}_t,$$

wobei Q_i die Ausfuhr des betrachteten Landes i ist. WR_i stellt die relative Preisposition des Landes i auf dem Weltmarkt dar, von der erwartet wird, daß sie negativ mit der Ausfuhr korreliert. YW ist die Industrieproduktion der bedeutendsten OECD-Länder – als Indikator der Weltkonjunktur –, die die Ausfuhr positiv beeinflußt. Die Parameter b_i und c_i sind dann jeweils als Preis- bzw. Konjunkturelastizitäten der Ausfuhr zu interpretieren. Das Absolutglied a_i kann man als „autonomes" Wachstum der Exporte interpretieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Wechselkursabhängigkeit des Exports Polens und Ungarns

Stützbereich 1990/1 bis 1996/2

Land	Koeffizienten der erklärenden Variablen			Prüfmaße[1]	
	Absolutglied	Wechselkurs	Weltkonjunktur	R^2	DW
Polen	7,87 (2,21)	–0,34[a] (3,28)	4,25 (3,74)	0,55	1,87
Ungarn	3,74 (0,82)	–1,40 (3,43)	2,59 (1,99)	0,67	0,57

Eigene Berechnung. – [1]Es bedeuten: R^2: korrigiertes Bestimmtheitsmaß; DW: Durbin Watson-Statistik. Unter den Koeffizienten sind die t-Werte ausgewiesen. – [a]Verzögerung um ein Quartal. RWI ESSEN

Die geschätzten Koeffizienten weisen die erwarteten Vorzeichen auf und sind i.a. hinreichend gegen Null abgesichert. Ihre Werte erscheinen im Vergleich zu entsprechenden Schätzungen für andere Länder nicht unplausibel, wenn man auch aufgrund der Kürze der Beobachtungsperiode die langfristige Wechselkurs- bzw. Preisabhängigkeit der Ausfuhren noch nicht beurteilen kann. Dies gilt um so mehr, als sich die Volkswirtschaften in einem Transformationsprozeß befinden und sich ihre Reaktionsweisen noch wandeln dürften.

Der Preis und damit der Wechselkurs stellt freilich nur eine unter vielen Determinanten des Wettbewerbs im Außenhandel dar. Daneben sind Technologiegehalt, Produktqualität und -image, Service, Termintreue sowie Finanzierungsmodalitäten wichtige Bestimmungsgrößen der Wettbewerbsfähigkeit; diese blieben in der Schätzgleichung unberücksichtigt. Es ist davon auszugehen, daß die betrachteten Länder bei diesen Faktoren nach wie vor große Defizite aufweisen, wodurch der Preis der für den Außenhandel bestimmten Gütern mit zu den wichtigsten Determinanten ihrer Wettbewerbsfähigkeit gehört. Die sukzessive Passivierung der Handelsbilanzsalden legt nahe, daß die reale Aufwertung der Währungen dieser Länder zunehmend negative Wirkung auf den Absatz wichtiger Exportprodukte hatte. Es liegt auf der Hand, daß derartige Effekte um so eher und um so stärker spürbar werden, je größer die Preisempfindlichkeit der Nachfrage nach dem jeweiligen Produkt auf den internationalen Märkten ist. Dies trifft insbesondere auf homogene Massenprodukte der ersten Verarbeitungsstufe und Güter der industriellen Grundausstattung zu, bei denen der Preis somit der entscheidende Wettbewerbsfaktor ist. Gerade in den untersuchten Ländern ist der Anteil dieser Produktgruppen an gesamten Warenexport relativ hoch.

Durch eine Öffnung der westlichen Märkte für Produkte der Transformationsländer wurde ein erhebliches Potential zur Stützung ihrer Wirtschaft freigelegt. Es wurde aber gezeigt, daß die reale Aufwertung ihrer Währungen die Exporte in die westliche Welt beeinträchtigt hat. Zwar bringt ein fester Kurs Vorteile bei der Inflationsbekämpfung. Die daraus resultierende Schwächung der Exporte und Stärkung der Einfuhren kann aber zur Folge haben, daß die Anpassung der Wirtschaftsstruktur in falsche Bahnen gelenkt wird. So können sich anhaltende reale Aufwertungen in Zukunft als Bremse für die Transformation erweisen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Währungspolitische Gestaltungsmöglichkeiten einer Osterweiterung der Europäischen Union

Von Dietmar Kath

Der Europäische Rat hat auf seiner Tagung am 15. und 16. Dezember 1995 in Madrid erklärt, „daß die Erweiterung (der EU) in Richtung Mittel- und Osteuropa ... unter Beachtung des gemeinschaftlichen Besitzstandes sowohl eine politische Notwendigkeit als auch eine historische Chance für Europa ist ... Der Rat wird nach Abschluß der Regierungskonferenz und im Lichte ihrer Schlußfolgerungen sowie der Stellungnahmen und Berichte der Kommission die notwendigen Beschlüsse zur Einleitung der Beitrittsverhandlungen treffen"[1].

Diese Erklärung ist ein Dokument des politischen Willens zu einer Osterweiterung der EU. Die rechtlichen und formalen Kriterien für diesen Schritt wurden bereits auf dem EU-Gipfeltreffen 1994 in Essen formuliert[2]. Inzwischen steht fest, daß die Verhandlungen mit den ersten Beitrittskandidaten[3] im Januar 1998 beginnen sollen. Wie sieht es aber mit den ökonomischen Voraussetzungen und insbesondere mit den monetären Rahmenbedingungen für einen solchen Beitritt aus? Diese beiden Fragen sollen einleitend behandelt werden, bevor verschiedene Varianten für vorbereitende währungspolitische Gestaltungsmöglichkeiten diskutiert werden und anschließend ein Vorschlag für die währungspolitische Anbindung unterbreitet wird.

1. Die ökonomischen Rahmenbedingungen in den MOE-Ländern

Aus ökonomischer Sicht werden die Voraussetzungen für eine Vollmitgliedschaft auf absehbare Zeit von keinem einzigen der insgesamt zehn[4] in diesen Kreis einbezogenen Länder erfüllt. Eine Mitgliedschaft kann daher nur längerfristig und stufenweise erreicht werden[5]. Da die Problematik einer mangelnden wirtschaftlichen Konvergenz hier grundsätzlich nicht anders zu beurteilen ist als gegenwärtig bei der Errichtung der

1 Europäische Kommission (Hrsg.), Gesamtbericht über die Tätigkeit der Europäischen Union 1995. Luxemburg 1996.

2 Vgl. dazu Europäische Kommission (Hrsg.), Weißbuch der Kommission der Europäischen Gemeinschaften über die Vorbereitung der assoziierten Staaten Mittel- und Osteuropas auf die Integration in den Binnenmarkt der Europäischen Union. Deutscher Bundestag, Drucksache 245/95. Bonn 1995.

3 Dies sind Polen, Slowenien, Ungarn, die Tschechische Republik und Estland.

4 Dabei handelt es sich um Polen, Ungarn, Tschechien, Slowakei, Slowenien, Rumänien, Bulgarien sowie die drei baltischen Staaten.

5 So z.B. auch U.E. Cichy, EU-Osterweiterung: Chancen, Risiken, Konvergenzkriterien. „Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 75 (1995), S. 667f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Wirtschaftsstruktur und Entwicklungsstand der mittel- und osteuropäischen Länder im Vergleich

1996

	BIP pro Kopf[1]	Veränderung des BIP gegenüber dem Vorjahr	Wirtschaftsstruktur		
			Landwirtschaft	Dienstleistungen	Industrie und Baugewerbe
	in $	in vH	Anteil am BIP in vH		
Slowenien	9 339	3,6	5,2	59,6	37,6
Tschechien	5 047	4,4	5,0	54,5	40,6
Ungarn	4 303	0,5	6,7[a]	62,8[a]	30,6[a]
Polen	3 455	6	7,6[b]	53,1[b]	39,3[b]
Slowakei	3 529	6,9	5,3	56,5	31,0
Rumänien	1 338	4,1	20,4[b]	40,3[b]	39,3[b]
Bulgarien	1 162	–11	12,7[b]	46,1[b]	36,2[b]
Litauen	2 081[c]	3,5	13,2	52,1	34,7
Lettland	2 030[c]	2,5	8,8	53,7	28,4
Estland	2 949[c]	4	6,2	37,5	23,6

Nach Angaben in Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.), Wirtschaftslage und Reformprozesse in Mittel- und Osteuropa. (BMWi-Dokumentation, Nr. 420.) Bonn 1997. – [1]Amtlicher Wechselkurs. – [a]1994. – [b]1995. – [c]Je Einwohner.

EWU, sollten die einzelnen Stufen auch keineswegs nach einem festen Zeitplan fixiert, sondern von der Erfüllung ökonomischer Kriterien abhängig gemacht werden. Daraus folgt zugleich, daß die MOE-Länder nicht als zusammengefügter Block, sondern Land für Land – jeweils bei Erreichen der vorgegebenen Bedingungen – in die nächste Beitrittsstufe aufrücken können. Diese Feststellung ergibt sich aufgrund des unterschiedlichen Entwicklungsstandes, auf dem sich die in Betracht kommenden Länder zur Zeit befinden (vgl. Tabelle 1).

Sind selbst bei unterstellter Gültigkeit der Konvergenzthese[6] bereits die realwirtschaftlichen Voraussetzungen für einen Beitritt zur EU auf absehbare Zeit nicht gegeben, so zeigt sich auf der anderen Seite, daß auch die für den Eintritt in die EWU im Vertrag von Maastricht festgelegten Konvergenzkriterien von keinem MOE-Land gegenwärtig auch nur näherungsweise erfüllt werden (vgl. Tabelle 2). Berücksichtigt man den weiterhin hohen strukturellen Reformbedarf in diesen Staaten, so ist auch in dieser Hinsicht in naher Zukunft keine rasche Angleichung zu erwarten[7].

6 Überlegungen zur Konvergenz- und Divergenzthese im Hinblick auf die Osterweiterung der EU finden sich z.B. in T.W. Eser und M. Hallet, Der mögliche Beitrag der EG-Regionalpolitik bei einer Ost-Erweiterung der EG. Hilfe oder Hindernis? „Osteuropa-Wirtschaft", Stuttgart, Jg. 38 (1993), S. 195ff.

7 Im Hinblick auf das Inflationskriterium sieht dies z.B. auch W. Nitsche, Währungsunion und Osterweiterung. „Wirtschaftspolitische Blätter", Wien, Jg. 1996, S. 498. Analoge Überlegungen lassen sich auch bezüglich des damit verbundenen Zinskriteriums anstellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Inflationsrate, Defizitquote und Zinsniveau in den mittel- und osteuropäischen Ländern

1996

	Inflationsrate[1]	Defizitquote[2]	Zinsniveau
Slowenien	9,7	1,2	11,5[a]
Tschechien	8,8	0,4	13,4[b]
Ungarn	23,6	3,3	21,0[c]
Polen	15,0	2,5	18,5[d]
Slowakei	5,8	4,4	12,0[b]
Rumänien	39,9	5,7	40,3[e]
Bulgarien	223,3	11,0	180,0[e]
Litauen	49,4	2,1	12,3[f]
Lettland	17,6	0,8	12,7[f]
Estland	14,8	1,1	10,4[f]

Nach Angaben in Bundesministerium für Wirtschaft (Hrsg.). – [1]Gemessen am Konsumgüterpreisindex. – [2]In vH des BIP. – [a]Geldmarktsatz. – [b]Für neu vergebene Kredite der Geschäftsbanken. – [c]Für Einlagen mit einer Laufzeit unter 1 Jahr. – [d]Jährlich, Spareinlagen. – [e]Zentralbankrefinanzierungssatz. – [f]Zentralbankbasissatz. – [g]Auf langfristige Einlagen über ein Jahr.

Was schließlich den Beitritt der MOE-Länder zur EWU betrifft, so kann dieser überhaupt erst am Ende eines langen Anpassungszeitraums stehen. Im folgenden soll daher der Frage nachgegangen werden, wie aus ökonomischer Sicht zwischenzeitlich die Währungsbeziehungen dieser Länder zu den Ländern der EU gestaltet werden könnten.

2. Die institutionellen Voraussetzungen innerhalb der EWU

Um diese Frage einigermaßen realitätsbezogen erörtern und beantworten zu können, bedarf es einer realistischen Annahme über den Beginn der in der oben zitierten Ratserklärung bereits in Aussicht gestellten Beitrittsverhandlungen. In dieser Hinsicht ist davon auszugehen, daß vor dem Start der EWU – also frühestens 1999 – umfassende vertragsorientierte Verhandlungen nicht beginnen werden. Insofern wäre mit einem Abschluß frühestens in einem zeitlichen Rahmen von etwa fünf Jahren zu rechnen. Während dieser Zeit werden in den beteiligten Ländern die Transformations-, Konsolidierungs- und Entwicklungsprozesse weiter voranschreiten. Und dies ist sicherlich eine gute Voraussetzung für den institutionalisierten Beginn des Integrationsprozesses zwischen der EU und den MOE-Ländern.

Mit dem Abstecken des zeitlichen Rahmens ist jedoch keineswegs Klarheit über den dann geltenden Stand der Währungsintegration der EU geschaffen. Folgende Varianten hinsichtlich der Ausgangslage am frühestmöglichen Beginn einer währungspolitischen Koordination zwischen der EWWU und den MOE-Staaten – das wäre nach den hier geäußerten Vorstellungen das Jahr 2002 – sind möglich:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Der Eintritt in die dritte Stufe seitens der 15 EU-Staaten ist noch nicht erfolgt; die nationalen europäischen Währungen bestehen weiter, d.h. der Termin 1999 wurde verschoben.
- Der Eintritt in die dritte Stufe des Maastricht-Vertrages für die EWU ist bereits 1999 erfolgt; alle 15 EU-Länder gehören der EWU an, und der Euro hat alle nationalen Währungen ersetzt.
- 1999 hat nur ein Kern von EU-Ländern die dritte Stufe erreicht; die verbliebenen Randländer im Süden, Westen und Norden der Kern-EWU verfügen weiterhin über ihre nationalen Währungen. Ein EWS-II mit dem Euro als Leitwährung regelt die Beziehung zwischen den verschiedenen Währungen untereinander[8].

Auf den ersten Blick scheint die zuletzt erwähnte die wahrscheinlichste aller drei Varianten zu sein, zumal Merkmale zur Ausgestaltung einer derartigen Lösung auch bereits von den Zentralbankgouverneuren und den Finanzministern auf ihrem Treffen Ende September 1996 vorgestellt wurden und insofern schon den Rang eines offiziellen Konzeptes erreicht zu haben scheinen.

Aus der ökonomischen Perspektive stellt sich jedoch bei konsequentem Weiterdenken die kleine Währungsuniuon mit anschließender schrittweiser Erweiterung als eher problematisch dar. Dies wird deutlich, wenn man das Fortgelten der im Maastricht-Vertrag festgelegten Konvergenzkriterien prüft. Spontan ist man geneigt, die Frage, ob bei der Entscheidung über den Beitritt der Nachzügler dieselben Kriterien zugrundegelegt werden sollten wie für die Gründungsmitglieder, mit „ja" zu beantworten. Prüft man jedoch diese Kriterien im einzelnen, dann ergibt sich, daß zwei von ihnen mit Sicherheit eine andere Ausgestaltung erfahren müssen,

- nämlich das Kriterium der Preisstabilität und
- das daran anknüpfende Zinskriterium.

Nicht mehr die als Mittel „der höchstens drei preisstabilsten Länder" errechnete Durchschnittsgröße der Preisniveauänderung kann als Bezugsgröße dienen, sondern sinnvollerweise nur die Inflationsrate innerhalb des Währungsraumes selbst. Unterstellt man aber – und stichhaltige Gründe sprechen dafür –, daß die Inflationsrate nach Bildung der kleinen Währungsunion höher – beispielsweise um 2 vH-Punkte höher – liegt als die ursprüngliche Eintrittsmarke, dann stellt sich die Frage, ob man jene Länder nicht von vornherein aufnehmen sollte, die zwar im Referenzjahr 1997 das Kriterium „Durchschnittsgröße plus 1,5 vH" nicht erfüllten, deren aktuelle Inflationsrate den für einen späteren Zeitpunkt zu erwartenden Normwert jedoch nicht überschreitet.

Analoge Schlußfolgerungen ergeben sich für das Zinskriterium, das sich bekanntermaßen ebenfalls auf das Zinsniveau in den drei preisstabilsten Ländern bezieht[9].

8 Zur währungspolitischen Zusammenarbeit zwischen Kern- und Randländern im Rahmen eines neu zu schaffenden Wechselkursmechanismus vgl. Europäisches Währungsinstitut (Hrsg.), Die einheitliche Geldpolitik in Stufe 3. Festlegung des Handlungsrahmens. Frankfurt a.M. 1997, S. 25ff.

9 Vgl. Art. 4 des Protokolls über die Konvergenzkriterien nach Art. 109j des Vertrags zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Was des weiteren die fiskalischen Konvergenzkriterien betrifft, so zeichnet sich ab, daß für die Nachzügler zumindest auch das Defizitmerkmal nach oben korrigiert werden muß. Nachdem der „harte" Waigelsche Sanktionsmechanismus verworfen und durch die Einigung auf ein „Verfahren zur Feststellung und Korrektur übermäßiger Haushaltsdefizite" aufgeweicht wurde, das die Voraussetzungen festlegt, „unter denen ein Mitgliedsstaat mit Sanktionen belegt werden **kann**", dürfte die Einhaltung der Drei-Prozent-Marke innerhalb des gemeinsamen Währungsraums keineswegs sichergestellt sein. Dieser Verdacht wird auch dadurch genährt, daß die EU-Länder fast ausnahmslos bereits im Referenzjahr 1997 das Defizitkriterium nur durch vielfältige ad-hoc-Maßnahmen (Privatisierungen, Sondersteuern, Ausgabenverschiebungen u.a.) zu erreichen versuchen, die nicht beliebig wiederholbar sind und daher keine dauerhafte Haushaltsdisziplin begründen. Insofern ist davon auszugehen, daß die Teilnehmer der ersten Runde bereits beim Eintritt in die EWU die Drei-Prozent-Marke überschreiten und daß dies erst recht nach dem Eintritt zumindest bei einigen Insidern der Fall sein wird. Da von Beitrittskandidaten nicht etwas verlangt werden kann, was man selbst zu erfüllen nicht in der Lage ist, muß realistischerweise davon ausgegangen werden, daß auch das Defizitkriterium im Falle des späteren Beitritts „weicher" ausfallen wird.

Mit diesen Überlegungen soll deutlich gemacht werden, daß die Bildung einer Kern-EWU mit anschließender schrittweiser Erweiterung aufgrund politökonomischer Erwägungen keine realistische Lösung darstellt. Vielmehr entspräche es politischer Rationalität, wenn es entweder bereits 1999 zu einer vollständigen EWU kommen würde – nämlich dann, wenn man die Erfüllung der Kriterien großzügig interpretiert –, oder daß es – wenn man sie wirklich strikt anwendet – noch 4 bis 5 Jahre dauern könnte, um dann mit allen Ländern zu beginnen. Würde man hingegen die Kern-Expansionslösung wählen, würden die Nachzügler eher leichtere Eintrittsbedingungen vorfinden als die Vorreiter.

Diese Überlegungen wurden auch aus dem Grunde hier vorangestellt, weil sie einige Hinweise auf mögliche währungspolitische Lösungen und deren Sinnhaftigkeit für die MOE-Länder geben können. Vor diesem Hintergrund sollen nunmehr einige grundsätzliche Erörterungen über die Gestaltungsvarianten für die währungspolitischen Beziehungen zwischen der EU und den MOE-Ländern angestellt werden[10].

3. Alternative Gestaltungskonzepte für die währungspolitische Anbindung

Drei Optionen bieten sich hierfür an, wenn man die vollständige Währungsintegration an das Ende des – wie eingangs begründet – stufenweisen Anschlusses plaziert.

3.1. Die Verbundlösung

Man schafft einen neuen Wechselkursverbund, etwa ein EWS-III, allerdings ohne Interventionsverpflichtung seitens der EZB. Voraussetzung für die Wahl dieser Lösung

10 Eine möglichst frühe Abstimmung der Wechselkurspolitik ist unbedingt erforderlich, um die bereits fortgeschrittene Einbindung der MOE-Länder in den Europäischen Wirtschaftsraum durch Senkung von Wechselskursrisiken und Unterbindung von Abwertungswettläufen währungspolitisch abzusichern.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wäre, daß ein eventuell bestehendes EWS-II für jene EU-Länder, die nicht zum ersten Kern der Währungsunion gehören, ausgelaufen und also die EWU der 15 Staaten komplett wäre. Durch eine Aufnahme der MOE-Länder in ein noch existierendes EWS-II könnten die Währungen der Nachzügler potentiellen spekulativen Einflüssen ausgesetzt werden, die in Erwartung anstehender Realignments auftreten würden. Um zu häufige Realignments in einem eigenständigen EWS-III zu vermeiden, wäre unbedingt die seit 1993 im EWS-I geltende erweiterte Bandbreite von 15 vH in beide Richtungen um den Leitkurs auch in dieses System zu übernehmen.

Allerdings fragt man sich nach der Sinnhaftigkeit einer solchen EWS-Konstruktion überhaupt. Denn sie würde ja nicht nur eine Anbindung jeder einzelnen Währung an den Euro darstellen, sondern sie würde auch die einzelnen Währungen der MOE-Länder miteinander und untereinander verknüpfen. Das bedeutet aber zumindest eine Einschränkung für die Autonomie der nationalen Geldpolitiken und damit für deren Entscheidung über ein abweichendes Tempo der Annäherung an die EWU. Bevor es zu einem Währungsverbund zwischen den MOE-Ländern und der EWU kommt, sollten daher sinnvollere Wege beschritten werden.

3.2. Die Einzellandlösung

Da es für die MOE-Länder wesentlich darauf ankommt, den jeweiligen nationalen Geld- und Finanzbereich zu stabilisieren, wäre es ratsam, daß jedes einzelne Land seinen eigenen Weg sucht, um Glaubwürdigkeit für seine Währung zu gewinnen. Notwendige Voraussetzung dafür ist eine Verringerung der heimischen Inflationsrate. So hat z.B. Polen seine Währung zunächst an den US-Dollar und dann an einen Währungskorb unter Einbeziehung der D-Mark gekoppelt, allerdings verbunden mit periodischen Abwertungen. Estland hat den Weg eines Currency Board gewählt und die heimische Währung an die D-Mark gekoppelt[11]. Das gleiche Modell hat neuerdings auch Bulgarien eingeführt.

Weiterhin gilt: Solange die nationale Notenbank die Geldentwertung der heimischen Währung nicht zumindest auf einstellige Raten reduzieren kann, macht eine Verbundlösung keinen Sinn. Auch kann eine vollständige Konvertibilität nicht erwogen werden, bevor die inländische Geldentwertung begrenzt ist. Anderenfalls würde es zu erheblicher Kapitalflucht kommen.

3.3. Die Ankerwährungslösung

Sobald es der nationalen Geldpolitik gelungen ist, die Inflation im eigenen Land auf eine einstellige Prozentzahl zu reduzieren, kann es sinnvoll sein, den Euro als Ankerwährung zu wählen, vorausgesetzt, der Euro entwickelt sich seinerseits zu einer stabilen Währung.

Als Vorbild für diese Lösung könnte Österreich dienen. Österreich hat bekanntlich seine Währung in der ersten Hälfte der achtziger Jahre an die D-Mark gebunden und

11 Vgl. dazu M. Funke, Importing Central Bank Credibility: The Case of Estonia. (Diskussionspapier der Humboldt-Universität Berlin.) Berlin 1997.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

diese Politik bis heute mit Erfolg durchgehalten. Im Hinblick auf einen späteren Beitritt zur EWU erscheint dies für ein MOE-Land als die aus ökonomischer und politischer Sicht einzig sinnvolle Lösung.

4. Der Vorschlag eines Euro-Currency-Board-Modells

Zu bedenken ist noch ein weiterer Ansatz. Er könnte darin bestehen, das Currency-Board-Modell mit dem Euro als Deckungskomponente für den heimischen Geldumlauf zu wählen, wiederum vorausgesetzt, daß sich der Euro als stabile Währung etablieren kann. Dieses Modell ist einer Verbundlösung insofern vorzuziehen, als es jedem Land die Freiheit beläßt, das Tempo der währungspolitischen Annäherung an den Euro selbst zu bestimmen.

Die Konstruktion eines Currency Boards soll nunmehr in seinen Grundzügen kurz erläutert werden[12]. Seine Besonderheit betrifft die Aktivseite der Zentralbankbilanz. Sie besteht darin, daß die Geldbasis, also die Zentralbankgeldmenge, ausschließlich durch eine einzige ausländische Währung gedeckt ist. Jeder Zufluß an dieser Deckungswährung führt zu einer Ausweitung der Geldbasis proportional zum jeweiligen Wechselkurs. Jeder Abfluß hat umgekehrt eine entsprechende Einschränkung der Zentralbankgeldmenge zur Folge. Insofern ähnelt das Currency-Board-Modell dem klassischen Goldstandard. Allerdings sind Modifikationen denkbar:

- Die hundertprozentige Currency-Deckung kann auch durch einen geringeren Deckungsprozentsatz ersetzt werden. Eine häufige Variation des Deckungsverhältnisses würde allerdings den Sinn einer solchen Konstruktion verfehlen, der darin besteht, Glaubwürdigkeit für die heimische Währung zu importieren.
- Als Quelle der Geldschöpfung dient in einem solchen System ausschließlich der Zufluß an Deckungswährung. Für eine Ausweitung der heimischen Geldmenge ist daher ein Zahlungsbilanzüberschuß – entweder über die Leistungsbilanz oder über die Kapitalbilanz – unbedingt erforderlich. Im Extremfall, das heißt bei permanent hohen Zahlungsbilanzüberschüssen, könnte dies eine Aufblähung des inländischen Geldumlaufs bewirken, mit der Konsequenz von Inflation. Drei Möglichkeiten sind denkbar, um diese unerwünschte Konsequenz zu vermeiden:

  Die Sterilisation, das heißt den Tausch von Deckungswährung in verzinsliche inländische Schuldtitel durch die Zentralbank,

  die Aufwertung und – im Falle einer Deckungsrelation von weniger als eins –

  die Anhebung der Deckungsquote.

  In keinem dieser Fälle wären die Stabilität und die Glaubwürdigkeit der heimischen Währung gefährdet.

12 Ausführliche Darstellungen dieses Modells finden sich u.a. in O.F. Humpage, An Introduction to Currency Boards. „ Federal Reserve Bank of Cleveland Economic Review", vol. 31 (1995) no. 2, S. 2ff.; A. Bennett, Currency Boards: Issues and Experiences. In: T.J.T. Baliño (Ed.), Frameworks for Monetary Stability. Washington, D.C., 1994, S. 186ff.; S.H. Hanke, Currency Boards for Developing Countries: A Handbook. San Francisco 1994.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das Gegenteil wäre allerdings der Fall, wenn mangels hinreichenden Zuflusses die inländische Zentralbank durch Verringerung der Deckungsrelation die Fremdwährungs deckung kontinuierlich vermindern oder durch Abwertungen versuchen würde, die Anbindung an die Ankerwährung zu lockern. Insofern sollte ein Land die Currency-Board-Lösung erst dann in Betracht ziehen, wenn strukturelle Zahlungsbilanzdefizite nicht mehr vorhanden sind, d.h. wenn sich die Salden der Leistungsbilanz und der Bilanz des langfristigen Kapitalverkehrs ausgleichen.

5. Schlußbemerkung

Mit dem Zusammenbruch des sozialistischen Wirtschaftssystems Anfang der neunziger Jahre hat in den Ländern Mittel- und Osteuropas eine wirtschaftspolitische Neuorientierung begonnen. Die Ablösung der sozialistischen Planwirtschaft durch einen marktwirtschaftlichen Ordnungsrahmen konnte nicht als abrupter Systemwechsel stattfinden, sondern erfordert einen länger andauernden Transformationsprozeß. Diese Systemtransformation ist in keiner der betreffenden Volkswirtschaften bereits abgeschlossen. Nichtsdestoweniger ist seit Beginn dieses Wandlungsprozesses wiederum ausnahmslos von allen Ländern der Wunsch nach Integration in den westeuropäischen Wirtschaftsraum an die Adresse der EU gerichtet worden. Obwohl mit allen diesen Ländern inzwischen Assoziierungsabkommen geschlossen wurden, streben die Transformationsländer letztlich eine Vollmitgliedschaft in der EWWU an. Die Bereitschaft hierzu ist auch auf Seiten der EU vorhanden, und die ersten Gespräche hierüber sollen mit einem kleineren Kreis von Ländern auch bereits Anfang 1998 beginnen. Wegen des unterschiedlichen Entwicklungsstandes der MOE-Länder untereinander wie auch im Verhältnis zu den EU-Mitgliedstaaten wird diese Integration nur längerfristig und stufenweise erfolgen können. Was die währungspolitischen Gestaltungsmöglichkeiten während dieses Annäherungsprozesses betrifft, so sollte jedes MOE-Land das Tempo hierfür selbst bestimmen. Ein Währungsverbund der mittel- und osteuropäischen Länder scheidet als Lösung insofern aus. Vorzuziehen wäre demgegenüber die Ankerwährungslösung oder das Currency-Board-Modell.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Währungspolitische Implikationen eines EU-Beitritts für die Tschechische Republik

Von Libor Studnicka

Nach dem Zusammenbruch der zentralen Planwirtschaften im ehemaligen Ostblock befinden sich die meisten Staaten Zentral- und Osteuropas heute auf dem Weg der Integration in die EU. Einige haben bereits Assoziierungsabkommen mit der EU unterzeichnet und erste wichtige Schritte der Anpassung von Legislative und wirtschaftspolitischen Maßnahmen an die entsprechenden Standards der EU-Mitgliedstaaten unternommen, die das 1995 von der Europäischen Kommission vorgelegte „Weißbuch" als Wegweiser in die EU vorgibt.

Außer von der Osterweiterung werden die akademische Forschung und die wirtschaftspolitische Diskussion über den Fortgang der europäischen Integration derzeit stark von dem Beginn der Europäischen Währungsunion (EWU) bestimmt. Damit stellt sich auch die Frage nach den Perspektiven der assoziierten Staaten auf eine Teilnahme an der EWU. Es ist zu erwarten, daß die Transformationsstaaten in diesem Zusammenhang weitergehende Restrukturierungsmaßnahmen, insbesondere im Bereich der finanzwirtschaftlichen Sphäre und des Bankensystems, vornehmen müssen, als dies allein für die Aufnahme in die EU der Fall ist. Die gleichzeitige Teilnahme der zentral- und osteuropäischen Staaten an der EWU beim Eintritt in die EU würde vor allem implizieren, daß sie ihre nationalen Währungen in die Euro-Währung überführen, wofür ganz besondere währungspolitische Voraussetzungen erfüllt werden müßten. Daraus würden weitreichende wirtschaftspolitische Konsequenzen für die nationalen Volkswirtschaften resultieren.

Ziel des vorliegenden Beitrags ist es, die währungspolitischen Implikationen eines EU-Beitritts eines der Assoziierungsländer, der Tschechischen Republik, auf die nationale wirtschaftliche Entwicklung zu untersuchen. Dabei werden sowohl die währungspolitischen Voraussetzungen für die Aufnahme in die EU und deren Konsequenzen für die nationale Geld- und Währungspolitik analysiert als auch die Auswirkungen der EWU auf die wirtschaftspolitischen Instrumente in der Tschechischen Republik offengelegt. Da sich die Tschechische Republik sowohl beim geplanten Start der EWU (1999) als auch bei der endgültigen technischen Implementierung der einheitlichen Euro-Währung (2002) noch in einem Transformationsstadium befinden wird, sind die währungspolitischen Implikationen eines EU-Beitritts und einer möglichen Teilnahme an der EWU immer vor dem Hintergrund der ohnehin erforderlichen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Reformmaßnahmen zu betrachten. Die vorliegende Arbeit geht deshalb insbesondere auf folgende Fragestellungen ein:

- Wie wirken sich die Maastricht-Kriterien und deren Einhaltung auf die Wechselkurspolitik der Tschechischen Republik aus, und wie sieht diesbezüglich die zukünftige Entwicklung aus?
- Wie wirkt sich ein EU-Beitritt und eine daraus resultierende Teilnahme der Tschechischen Republik am Europäischen Währungssystem (EWS II) auf den Wechselkurs aus?
- Welche monetären Rückwirkungen hat die EWU auf die Tschechische Republik und deren währungspolitisches Instrumentarium?
- Was sind schließlich die Implikationen eines tschechischen Beitritts zur EWU?

1. Die Europäische Währungsunion

Die EWU wird generell als ein weiterer wichtiger Schritt zur Integration innerhalb Europas betrachtet. Ihre Verwirklichung hat (selbstverständlich) nicht nur wirtschaftspolitische Implikationen für die teilnehmenden Staaten, sondern auch für diejenigen, die die Konvergenzkriterien erst später erfüllen – und folglich auch später in die EWU eintreten werden – sowie auf die Länder, die der EU zu einem späteren Zeitpunkt beitreten. Zu dieser letzten Gruppe zählt die Tschechische Republik, die ansonsten wirtschaftlich bereits vielfältig mit der EU verflochten ist; z.B. hängt ihr Außenhandel zu 60 vH von der EU ab.

Das prozessuale Vorgehen zur endgültigen Realisierung der EWU wurde von der Europäischen Kommission 1995 im „Grünbuch" in drei Phasen unterteilt:

- Erstens die Phase der Vorbereitung des Beginns der EWU: In diese Phase fällt hauptsächlich die Auswahl der teilnehmenden Staaten anhand der im Maastricht-Vertrag vorgesehenen Kriterien (Teilnahme am EWS, Konvergenz von Preisniveau und langfristigen Zinsen, tragbare Staatsverschuldung sowie Haushaltsdefizit). Diese Überprüfung erfolgt aufgrund von Angaben für das Jahr 1997, so daß der Zeitpunkt der Überprüfung auf den März 1998 datiert werden kann[1]. Ebenso fallen in diese Phase die Gründung der Europäischen Zentralbank (EZB), die aus dem Europäischen Währungsinstitut (EWI) hervorgehen wird, und die Vorbereitungen für die technische Einführung des Euro als Einheitswährung.
- Zweitens die Phase zwischen dem offiziellen Beginn der EWU am 1. Januar 1999 und der technischen Einführung der neuen Währung. Diese Phase beinhaltet die unwiderrufliche Fixierung der Wechselkurse der nationalen Währungen der Teilnehmerstaaten gegenüber dem Euro und dessen schrittweise Einführung mit allen Funktionen des Geldes (Zahlungsmittel-, Recheneinheits- und Wertaufbewahrungsfunktion).

1 Vgl. L. Price, European Monetary Union and the Countries of Eastern Europe. Revised Version of a Paper Presented for the Conference on „Monetary Policy in the Transition Period", Borovets, April 1996, S. 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

– Drittens die Phase der endgültigen Einführung des Euro, die sich über etwa ein halbes Jahr ab dem 1. Januar 2002 erstrecken soll. In diese Phase fällt die technische Einführung des Euro als offizielles Zahlungsmittel. Somit bekommt der einheitliche Markt in Europa sein monetäres Pendant in Form eines homogenen Geld- und Finanzmarktes.

Die gegenwärtige Diskussion über die Erfüllung der Maastricht-Kriterien und die Tatsache, daß damit implizit der Zeitpunkt des Beginns der EWU in Frage gestellt wird, hat Folgen für die Aufnahme der Tschechischen Republik in die EU. Zur Jahreswende 1996/97 erfüllte bei strikter Auslegung lediglich Luxemburg die Konvergenzkriterien vollständig. Eine besondere Problematik resultiert daraus, daß insbesondere Deutschland und Frankreich Schwierigkeiten bei der Erfüllung des Verschuldungskriteriums haben und die Grenze von 3 vH des BIP beim Haushaltsdefizit schwerlich einhalten. Eine EWU ohne diese beiden bedeutendsten Initiatoren der Europäischen Integration wäre jedoch praktisch undenkbar, ebenso wie schwerlich vorstellbar ist, daß die Kommission von einem Land aus operiert, das nicht an der EWU teilnimmt, weil es das Kriterium des Schuldenstandes bei weitem verfehlt. Deshalb wird in der aktuellen Diskussion eine Verschiebung des Zeitpunkts des Beginns der EWU nach wie vor in Erwägung gezogen. Für die osteuropäischen Anwärter auf EU-Mitgliedschaft bedeutet dies, daß die EU realistischerweise erst dann die individuellen Beitrittsverhandlungen aufnehmen wird, wenn in dieser wichtigen Frage, die den Kern der EWU betrifft, Konsens zwischen den EU-Staaten erzielt ist.

Trotzdem müssen die assoziierten osteuropäischen Staaten die Konvergenzkriterien bei ihren Integrationsbemühungen berücksichtigen. Das erwähnte Weißbuch der EU-Kommission schreibt für den EU-Beitritt zwar keineswegs die Erfüllung dieser Kriterien als Bedingung vor. Man kann aber trotzdem annehmen, daß diese bei der Beurteilung der ökonomischen Position der Beitrittsanwärter durch die EU im Blickfeld bleiben werden. Die Reformländer müssen insbesondere in der finanzwirtschaftlichen Sphäre einen bestimmten Grad an Konvergenz zu den EU-Standards erfüllen.

Da für die Tschechische Republik der Beitritt zur EWU als nächster Schritt nach dem offiziellen Beitritt zur EU von Seiten der Regierung und der Tschechischen Zentralbank vorgesehen ist, spielen die Konvergenzkriterien ohnehin eine besonders wichtige Rolle. Daher wird im folgenden untersucht, wie weit die Tschechische Republik diese Kriterien erfüllt.

2. Die Tschechische Republik und die Maastricht-Kriterien

Die Tschechische Republik nimmt derzeit im Hinblick auf die Erfüllung der Konvergenzkriterien unter den Reformländern Osteuropas eine herausragende Stellung ein: Als einziges Land dieser Gruppe erfüllt sie 4 der 5 Kriterien (vgl. Tabelle 1).

Neben Slowenien und der Slowakischen Republik ist die Tschechische Republik das einzige Transformationsland, das derzeit eine einstellige Preissteigerungsrate aufweist. Die tschechische Wirtschaftspolitik wird in den nächsten Jahren insbesondere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Makroökonomische Indikatoren für die Tschechische Republik und die Maastricht-Kriterien

1995 bis 1999

	Haushaltsdefizit, in vH des BIP	Staatsschuld, in vH des BIP	Inflationsrate, in vH	langfristiges Zinsniveau, in vH	Wechselkurs-stabilität
Maastricht-kriterium	max. 3 vH	max. 60 vH	Durchschnitt der 3 stabilsten Länder +1,5 vH-Punkte (1995: 3,8 vH)	Durchschnitt der 3 „besten" Länder +2 vH-Punkte (1995: 9,3vH)	„normale Bandbreite"
1995	0,6	17,8	9,1	8,9	±0,5
1996[s]	0,2	18,0	8,0	10,5	±15,0
1997[s]	0,0	19,0	7,0	10,5	±15,0
1999[a]	0,0	20,0	4,5	9,0	±15,0

Nach Angaben der CNB. – [s]Prognose. – [a]Annahme.

darauf abzielen, die Inflationsrate sukzessive zu reduzieren, womit sie dann das fünfte Konvergenzkriterium erfüllen würde. Auf diesem Weg stellen sich allerdings besondere Probleme, die auch mit der nationalen Währungspolitik zusammenhängen. Zum Teil kann man die inländischen Preissteigerungen derzeit noch als transformationsbedingt bezeichnen, wodurch sie sich dem unmittelbaren Einflußbereich der Geldpolitik entziehen. Um diesen Teil der Inflation abzubauen, ist es erforderlich, durch weitere Restrukturierungsmaßnahmen das Umfeld für einen stärkeren Wettbewerb zu schaffen, so z.B. durch weitere Fortschritte bei der Privatisierung und die Schaffung entsprechender gesetzlicher Voraussetzungen[2]. Zum Teil ist die Inflationsrate zwar durch eine maßvolle Fiskal- und Geldpolitik langfristig zu reduzieren, jedoch stößt dies zunehmend auf Probleme:

- Ein großer Teil der Inflation ist auf einen starken Anstieg der Lohnkosten, um etwa 15 bis 18 vH in den letzten Jahren, zurückzuführen, der den Zuwachs bei der Arbeitsproduktivität (2 bis 3 vH) bei weitem übersteigt und damit zu wachsenden Lohnstückkosten führt (vgl. Tabelle 2). Dies hat zur Folge, daß – bei konstantem nominalen Wechselkurs – die Wettbewerbsfähigkeit der tschechischen Wirtschaft gegenüber ihren Handelspartnern gesunken ist, was bisweilen den Ruf nach einer maßvollen Abwertung der Tschechischen Krone laut werden läßt.
- Die Tendenz zu hohen Lohnsteigerungen wird zusätzlich durch die sehr geringe Arbeitslosigkeit in Tschechien – 1995 lag die Arbeitslosenquote bei nur 3 vH – verstärkt.
- Nach der Aufhebung verschiedener Lohnregulierungen im Jahre 1995 finden zwischen der Regierung und den Gewerkschaften keine Gespräche über die

2 Vgl. P. Kysilka, Die tschechische Währung und der Bankensektor auf dem Weg in die EU. Beitrag zur Konferenz „Handel, Finanzsphäre und Legislative der Tschechischen Republik auf dem Weg in die EU". Prag 1996, S. 17.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Preise, Löhne, Einkommen und Produktivität in der Tschechischen Republik

1992 bis 1997; Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH

Indikator	1992	1993	1994	1995	1996[s]	1997[s]
Verbraucherpreise	11,1	20,8	10,0	9,1	8,8	8,5
Nominelle Löhne	22,5	25,3	18,5	17,5	18,0	16,0
Haushaltseinkommen	17,7	27,6	19,0	18,4	17,5	–
Reallöhne	10,0	3,7	7,3	7,8	8,4	6,9
Reale Haushaltseinkommen	5,9	5,6	8,2	8,5	7,9	–
Produktivität	–3,4	0,7	1,8	2,1	4,0	4,5

Nach Angaben der Tschechischen Nationalbank und des Statistischen Amtes der Tschechischen Republik. – [s]Geschätzt.

Lohnpolitik mehr statt, zumal den Gewerkschaften die höheren Lohnabschlüsse eher gelegen kommen.

Damit Tschechien das Konvergenzkriterium hinsichtlich der Inflation erfüllen kann, müßten vor allem Verhandlungen zwischen der Regierung und den Gewerkschaften mit dem Ziel beginnen, die Lohnsteigerungen auf ein erträgliches Maß zurückzuführen, wobei darüber freilich ein breiter Konsens bestehen müßte. Die Tschechische Zentralbank wird wohl weiterhin durch eine konservative, d.h. restriktive Geldpolitik zur Preisniveaustabilität beitragen. Im Hinblick auf die Währungspolitik müßte ein flexiblerer Kurs gefahren werden, um über den Wechselkurs einen inflationsbedingten Verlust an Wettbewerbsfähigkeit korrigieren zu können. Dies hat, wie später zu zeigen sein wird, wichtige Implikationen für die Wahl des Wechselkurssystems und die damit zusammenhängende Koppelung der tschechischen Währung an die Währungen der EU und die spätere EWU.

Unter der Bedingung, daß der Transformationsprozeß in der Tschechischen Republik erfolgreich abgeschlossen wird und keine weitreichenden exogenen Schocks die konjunkturelle Entwicklung, die weitergehende Festigung marktwirtschaftlicher Strukturen vor allem im finanzwirtschaftlichen Bereich sowie die Wirksamkeit der dazu notwendigen fiskal- und geldpolitischen Maßnahmen gefährden, könnte das letzte Konvergenzkriterium bis zum Jahre 2002 erfüllt werden. Es ist jedoch zu beachten, daß zwischen den notwendigen Restrukturierungsmaßnahmen dieser noch relativ „jungen" Marktwirtschaft und den wirtschaftspolitischen Maßnahmen zur Erfüllung und Aufrechterhaltung der Konvergenzkriterien starke Interdependenzen, insbesondere im Bereich der Währungspolitik, bestehen, die zum Teil konfliktären Charakter besitzen. Beispielsweise ist es kaum ratsam, wegen der Erzielung einer besonders strikten Preisniveaustabilität die Geld- und Fiskalpolitik derart restriktiv zu gestalten, daß dadurch das für die weitere Transformation notwendige Wachstum untergraben wird. Solche Maßnahmen würden sich auch auf die unmittelbaren Aufnahmekriterien für den EU-Beitritt negativ auswirken, da z.B. das BIP pro Kopf für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Ausmaß der Transferzahlungen an das Beitrittsland zur Bewertung herangezogen wird. Folglich stellen hohe notwendige Transfers seitens der EU an das Beitrittsland ein Hindernis dar.

Selbst wenn die Tschechische Republik im Jahre 2002 noch nicht für den Beitritt zur EWU bereit sein wird – Voraussetzung ist auch ein mindestens zweijähriger Verbleib im EWS mit quasi-festem Wechselkurs zum Euro – wird der Beitritt zur EU fiskal- und geldpolitische Auswirkungen haben.

3. Der EU- und der EWU-Beitritt der Tschechischen Republik und seine wirtschaftspolitischen Folgen

Der Beitritt der Tschechischen Republik zur EU muß als logische Folge der bereits eingeleiteten Maßnahmen zur Anpassung des Rechts- und Wirtschaftssystems an den EU-Standard angesehen werden. Es besteht weitgehend Einigkeit darüber, daß sich der weitere Integrationsprozeß in drei Schritten vollziehen wird: Der Beitritt zum europäischen Binnenmarkt, die Einbindung der Tschechischen Krone in das EWS bzw. dessen Nachfolger nach Einführung des Euro und zuletzt die volle Teilnahme an der EWU.

Die an diese Währungsintegration geknüpften Erwartungen sind zwiespältig: Zum einen herrscht die Auffassung, daß die Bindung der Krone an den Euro und die Übernahme des Regelwerks des EWS deren Stabilität stärken wird. Zum anderen muß man sich darüber im klaren sein, daß durch die sinkenden Transaktionskosten am Devisen- und Kapitalmarkt (vor allem bei inländischen Banken) ein stärkerer Wettbewerbsdruck auf die heimischen Unternehmen entsteht, der eine weitere Anpassung der Wirtschaftspolitik an die der EU notwendig machen wird. Deshalb geht mit der Währungsintegration ein Verlust an Autonomie in allen Bereichen der Wirtschaftspolitik einher, was mit den noch laufenden Restrukturierungsmaßnahmen abgewogen werden müßte.

3.1. Auswirkungen des EU-Beitritts auf die Währungspolitik

Die erste wichtige Veränderung für die tschechische Währungspolitik wird sich zu dem Zeitpunkt ergeben, an dem die D-Mark aufhört zu existieren und der Euro eingeführt wird. Dann muß notwendigerweise eine Änderung des Währungskorbs vorgenommen werden, an den die Tschechische Krone gebunden ist. Derzeit setzt er sich zu 65 vH aus D-Mark und zu 35 vH aus Dollar zusammen, worin sich die Handelsverflechtung sowie die gängigen Fakturierungsmodalitäten widerspiegeln. Es besteht die Möglichkeit, die Tschechische Krone unmittelbar an den Euro zu binden, was auch den aktuellen Handelsbeziehungen entsprechen würde; derzeit stellt die EU mit über 60 vH des Handelsvolumens den bedeutendsten tschechischen Handelspartner dar.

Wenn zum jetzigen Zeitpunkt auch nicht klar abgesehen werden kann, welche Länder letztendlich in die EWU aufgenommen werden, so ist doch bereits absehbar, daß sich ein neues EWS (II) bilden wird, im Rahmen dessen die EU-Mitglieder außerhalb der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

EWU, und damit auch die Tschechische Republik nach ihrem EU-Beitritt, währungspolitisch an den EWU-Kern gekoppelt werden, um dadurch auch eine Fortsetzung der Konvergenz in der EU zu gewährleisten. Der Maastricht-Vertrag schreibt (abgesehen von den Ausnahmen Dänemark und Großbritannien) die Aufnahme in die EWU zwingend vor, sobald alle Konvergenzkriterien erfüllt werden. Daher empfiehlt das EWI für die osteuropäischen Beitrittskandidaten eine Koppelung ihrer Währungen an den Euro als Leitwährung. Hintergrund dieser Empfehlung sind auch Befürchtungen der EU-Mitglieder, daß die Reformländer außerhalb der EU kompetitive Abwertungen durchführen könnten, die zu Handelsverzerrungen und kurzfristigen Nachteilen der EU-Exporteure führen würden[3].

Die Struktur des EWS II, unter Einbeziehung der Währungen der Reformländer, sollte nach Ansicht des EWI eine „hub-and-spoke"-Konfiguration aufweisen. Dabei ist der Euro die Leitwährung, und sämtliche anderen Währungen, also auch die Tschechische Krone, sind an ihn mit lediglich geringen Fluktuationsspannen um den Paritätskurs gebunden. Zwischen den außenstehenden Währungen können die Paritäten anhand bilateral zwischen den beteiligten Ländern ausgehandelten Fluktuationsspannen innerhalb eines von der EU vorgegebenen Rahmens reguliert werden.

Sollte sich die Tschechische Republik einer solchen Regelung unterwerfen – ob beim Eintritt in die EU oder bereits vorher –, dann würde sie ein wichtiges Instrument ihrer Wirtschaftspolitik in seiner Wirksamkeit erheblich einschränken. Der Wechselkurs würde nämlich der Tschechischen Zentralbank nicht mehr als Instrument zur Anpassung an inflationären Entwicklungen und währungsbedingte Wettbewerbsnachteile der heimischen Wirtschaft zur Verfügung stehen. Für die Tschechische Republik ergeben sich hieraus Probleme, da sie im Konflikt zwischen den Stabilitätsbedingungen des EWS II einerseits und einer geld- und währungspolitischen Unterstützung der Restrukturierung der Volkswirtschaft andererseits steht. Gerade Transformationsländer benötigen Flexibilität in der Wechselkurspolitik, nicht nur um Wettbewerbsnachteile ausgleichen, sondern auch um im Fall starker Kapitalzuflüsse einem inflationären Druck auf die heimische Geldmengenentwicklung entgegenwirken zu können[4]. Dieses Problem stellt sich für die Tschechische Republik in besonderem Maße, da ihr 1994 und 1995 massiv Kapital in Form von Portfolioinvestitionen, Kreditgewährung aus dem Ausland und Direktinvestitionen zufloß[5].

Nach § 2 des Gesetzes der Tschechischen Nationalbank besteht die wichtigste Aufgabe dieser Institution darin, die Stabilität der Währung zu gewährleisten und die dafür notwendigen wirtschaftspolitischen Maßnahmen anzuwenden. Dies impliziert die Möglichkeit der Anwendung der Währungspolitik zum Ausgleich inflationsbedingter Nachteile der Wirtschaft. Diese Aufgabenstellung findet ihren Niederschlag in der

3 Vgl. L. Price, S. 4.

4 Vgl. J. Stankovsky, Problems and Challenges of the Eastern Enlargement of the European Union. Wien 1996, S. 4.

5 Vgl. J. Klacek, Liberalisation of Current Account, Capital Account and Inflow of Capital: The Czech Case. Paper Presented to the International Conference „Eastern and Central Europe: Directing Monetary Policy Towards EU Integration", Vienna, 28th November 1995, S. 7f.; OECD (Ed.), Economic Surveys. The Czech Republic. Paris 1996, S. 22.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wechselkurspolitik der Tschechischen Republik während der Transformationsphase: Das tschechische Wechselkurssystems stellt unter den Reformländern Osteuropas insofern einen Sonderfall dar, als nach Beginn der Reformen 1991 hier bis Februar 1996 der nominelle Wechselkurs zum Währungskorb ausländischer Währungen nahezu fix gehalten wurden. Die seit 1990 vorangetriebenen marktwirtschaftlichen Reformen wie Preisfreigabe, Lohnfreigabe, Einführung der Mehrwertsteuer, Liberalisierung von Kapitalmarkttransaktionen brachten unweigerlich inflationäre Tendenzen mit sich. Dadurch kam es fortlaufend zu einer realen Aufwertung der Tschechischen Krone, auf die 1995 reagiert wurde, indem die Fluktuationsbandbreite der Währung gegenüber dem Paritätskurs des D-Mark/Dollar-Währungskorbs von ursprünglich ±0,5 vH auf ±7,5 vH erhöht wurde[6]. Aber selbst nach der Erweiterung der Bandbreiten bewegt sich der Kurs der Tschechischen Krone in einem engen Rahmen von etwa ±2 vH. Dies ist auch ein Indikator für die Stabilitätsorientierung der Währungspolitik, die sich bei einem Eintritt in das EWS II und später in die EWU sicherlich günstig auswirken wird.

3.2. Implikationen realer Aufwertungstendenzen in der Tschechischen Republik

Es muß in diesem Zusammenhang jedoch auf die Gefahren hinweisen werden, die aus der fortdauernden realen Aufwertung der Krone resultieren und die für die Währungspolitik der Tschechischen Zentralbank größere Freiheitsspielräume erfordern und somit einer fixen Bindung an den Euro als Leitwährung entgegenstehen.

Tabelle 3 und 4 verdeutlichen die Entwicklung der nominalen und der realen Wechselkurse der Tschechischen Krone zwischen 1991 und 1995. Durch starke Inflationsdifferenzen zu den wichtigsten Handelspartnern in der EU und gleichzeitig fixen Wechselkursen wurde die Tschechische Krone bis 1995 um etwa 25 vH real aufgewertet. Dies impliziert einen starken Verlust an externer Wettbewerbsfähigkeit der tschechischen Unternehmen auf dem Weltmarkt[7]. Dies hat naturgemäß negative Auswirkungen auf die Ausfuhren und damit auf Wachstum und Beschäftigung. Hinzu kommt, daß das Handelsbilanzdefizit durch die ungünstige Konjunktur in den EU-Ländern sowie umfangreiche Investitionsgüterimporte als Folge steigender Direktinvestitionen und der notwendigen Restrukturierung der Unternehmen noch vergrößert wurde, sowie inländische Preissteigerungen aufgrund von starken Lohn- und Kostenzuwächsen und starker Inlandsnachfrage. Dies alles verdeutlicht die Notwendigkeit eines geldpolitischen Instrumentariums zur Gegensteuerung durch die Zentralbank, die dazu auch das Wechselkursinstrument anwenden können sollte.

Problematisch ist in diesem Zusammenhang auch die Tatsache, daß eine auf Inflationsreduzierung ausgerichtete Geldpolitik nur in Verbindung mit flexiblen Wechselkursen die realen Aufwertungstendenzen mindern und somit die Wettbewerbsfähigkeit der Tschechischen Republik verbessern kann. Eine Bindung der Tschechischen Krone an den Euro würde den realen Aufwertungstrend weiter forcieren und somit auch die für den EU-Beitritt wichtige Verbesserung der Einkommenssituation behindern.

6 Vgl. M. Hrncir, Fixed Exchange Rate Regime in the Stages of Transition: Lessons from the Czech Case, CNB. Paper Presented at the ACE Conference, Tallin, 20.–21. September 1996, S. 2.

7 Vgl. M. Hrncir, S. 21.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 3

Nominale Wechselkurse der Tschechischen Krone gegenüber der D-Mark und dem Dollar

1991 bis 1995 (Jahresdurchschnitte)

	1991	1992	1993	1994	1995
Krone/D-Mark	17,79	18,13	17,64	17,74	18,52
Veränderung in vH[1]	59,42	1,92	–2,70	0,56	4,40
Krone/Dollar	29,48	28,26	29,15	28,78	26,54
Veränderung in vH[1]	64,17	–4,11	3,13	–1,26	–7,80

Nach Angaben in M.Hrncir. – [1]+: Abwertung; –: Aufwertung.

Tabelle 4

Reale effektive Wechselkurse der Tschechischen Krone

1991 bis 1995; Januar 1990 = 100

	1991	1992	1993	1994	1995
Deflationiert mit Konsumgüterpreisen	85,82	92,93	108,40	116,32	125,50
Deflationiert mit Produzentengüterpreisen	92,17	101,04	113,51	117,55	124,62

Nach Angaben in M. Hrncir.

Bei der Entscheidung über einen Beitritt zum EWS II und der Wahl des Anbindung der Krone an den Euro wird deshalb der Frage eine entscheidende Rolle zukommen, in welchem Maß sich die tschechische Wirtschaft bereits den Standards der EWU angenähert hat. Besonders von Bedeutung ist dabei, ob bereits eine Angleichung der Inflationsrate an die der EWU-Kandidaten stattgefunden hat. Es ist offensichtlich, daß bei einem zu geringen Grad an wirtschaftlicher Konvergenz mit der EWU eine fixe Wechselkursbindung an den Euro nicht die erwünschten Konvergenzeffekte bringen kann[8].

Im Fall der Tschechischen Republik wird vermutlich einer flexiblen Bindung an den Euro der Vorzug zu geben sein, wie sie ein „crawling peg"-System darstellt. Dies bedeutet, daß die Wechselkurse von der Zentralbank entsprechend der Inflationsdifferenzen zu den EU-Ländern automatisch korrigiert werden, um so die äußere Wettbewerbsfähigkeit des Landes zu schützen. Eine solche Vorgehensweise deckt sich auch mit den Erfordernissen des Transformationsprozesses. Aufgrund fehlender Erfahrungen besteht zum einen Unsicherheit im Hinblick darauf, was überhaupt ein angemessener Wechselkurs wäre. Zum anderen geht die Transformation mit exogenen Schocks und mitunter turbulenten Entwicklungen der inländischen Wirtschaft (Preis- und

8 Vgl. L. Price, S. 5.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lohnfreigabe, Kapitalmarktliberalisierung) einher, die ebenfalls Flexibilität in der Währungspolitik erfordern[9].

Deshalb bietet sich auf dem Gebiet der Währungspolitik eine zweistufige Vorgehensweise für den Beitritt zur EU und zum EWS II an: In der ersten Periode, in der die als Voraussetzung einer Integration notwendigen Liberalisierungmaßnahmen auf dem Finanz- und Kapitalmarkt vorgenommen werden, sollte eine gewisse Flexibilität der Währungspolitik gewahrt bleiben, um im Falle ungünstiger Entwicklungen der monetären Basis oder exogener Schocks eine wirksame Geldpolitik durchführen zu können. In der zweiten Periode, und zwar gleichzeitig mit dem Beginn der EWU, sollte eine Rückkehr zu einem festen Wechselkurs zum Euro angestrebt werden. Dies ist unter anderem auch eine Voraussetzung für die spätere Aufnahme in die EWU.

3.3. Monetäre Rückwirkungen der EWU auf die Tschechische Republik

Bei einer festen Bindung der Krone an den Euro mit einer nur geringen Fluktuationsbandbreite herrscht im EWS II Asymmetrie: Dem Euro kommt die Rolle einer Ankerwährung zu, während die Währungen der Nicht-EWU-Mitglieder und somit auch der Reformländer einseitig an ihn gebunden sind. Dies würde für diese Länder und damit auch für die Tschechische Republik bekanntermaßen die Aufgabe der geldpolitischen Autonomie bedeuten.

Es sind zwar Fälle denkbar, in denen die Tschechische Zentralbank weiterhin bestrebt sein könnte, das geldpolitische Instrumentarium autonom anzuwenden, beispielsweise zur Bekämpfung importierter Inflation. Durch eine restriktive Geldpolitik würde sie versuchen, das heimische Geldmengenwachstum zu bremsen, was zu steigenden Zinsen führen würde. Der dadurch induzierte Kapitalimport würde die Krone unter Aufwertungsdruck bringen, so daß die Zentralbank aufgrund des fixen Wechselkurses verpflichtet wäre, Kronen zu verkaufen und Euro aufzukaufen. Dies wiederum würde zu einer erhöhten Geldnachfrage im Inland und folglich zu einem sinkenden Zinsniveau führen. Der inflationsdämpfende Effekt der restriktiven Geldpolitik würde dadurch allerdings verpuffen.

Ebenso wäre eine auf Förderung von Wachstum und Beschäftigung angelegte expansive Geldpolitik der Zentralbank in einem solchen System unwirksam. Eine Erhöhung der heimischen Geldmenge würde bekanntlich zu sinkenden Zinsen und somit zu Kapitalexporten führen. Hieraus würde wiederum die Verpflichtung zur Stützung der Krone resultieren, da diese unter Abwertungsdruck geraten würde. Die Zentralbank müßte dazu Devisenreserven verkaufen, so daß die heimische Geldmenge im Ausmaß der ursprüngliche Geldmengenerhöhung wieder reduziert würde.

Ein solches asymmetrisches System ist daher im Falle des Transformationslandes Tschechische Republik nur unter ganz bestimmten Bedingungen denkbar. Es müßte eine derart hohe Konvergenz in der ökonomischen Entwicklung gegenüber den

9 Vgl. M. Hrncir, S. 9.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

EWU-Mitgliedstaaten bestehen, daß ohnehin eine Aufnahme in die EWU möglich wäre. Bis dies möglich wäre, was frühestens für das Jahr 2002 erwartet wird, muß sich die Tschechische Republik noch zahlreichen EU-Standards anpassen. Dazu zählen die Währungsstabilität, die innere Preisstabilität und die Funktionstüchtigkeit und Transparenz des Kapitalmarktes.

3.4. Auswirkungen des EWU-Beitritts auf die Währungspolitik der Tschechischen Republik

Wie bereits dargelegt, ist das Ziel der Bemühungen der Tschechischen Republik das Erreichen der dritten Stufe der Europäischen Integration, d.h. des Eintritts in die EWU. Ein solcher Schritt wird erneut weitreichende Folgen für die inländische Wirtschaftspolitik haben. Damit werden für die Tschechische Republik nämlich sämtliche Rechte, Verpflichtungen und Grundsätze des Maastricht-Vertrages gelten. Die Wirtschaftspolitik in den einzelnen Mitgliedstaaten wird zwar theoretisch ihre Autonomie behalten, faktisch wird jedoch eine starke Koordination der wirtschaftspolitischen Maßnahmen erforderlich werden.

Als Voraussetzung einer Teilnahme an der EWU muß die Tschechische Republik die Maastrichter Kriterien zwei Jahre vor der Aufnahme erfüllen und langfristig deren Einhaltung sichern. Das dafür notwendige Instrumentarium von Seiten der EU wurde im Form des „Stabilitäts- und Wachstumspaktes" auf dem Dubliner EU-Gipfeltreffen im Dezember 1996 vereinbart. Beim Eintritt in die EWU wird die Tschechische Zentralbank automatisch in das föderativ strukturierte System der europäischen Zentralbanken aufgenommen und übernimmt exekutive Aufgaben der EZB. Die nunmehr einheitliche Geldpolitik wird ausschließlich von der autonomen EZB bestimmt. Aufgrund von Artikel 19 des Statuts der EZB ist diese ermächtigt, von den Zentralbanken der Mitgliedstaaten Mindestreserven zu verlangen, deren Höhe von der EZB selbst festgelegt wird. Von den Devisenreserven der nationalen Zentralbanken muß ein Anteil an die EZB überführt werden, die dann über diese Gelder für ihre Operationen verfügen kann. Über deren Höhe finden derzeit noch Diskussionen in der EU statt.

Für die tschechische Währungspolitik wird der Beitritt in die EWU folgende Implikationen beinhalten:

- Die Währungspolitik wird einheitlich auf der Ebene der EWU durchgeführt.
- Eine autonome Wechselkurspolitik als Instrument zum Ausgleich von preisbedingten Wettbewerbsnachteilen wird definitiv nicht mehr möglich sein.
- Das nachhaltige Festhalten am fixen Wechselkurs setzt die Reduzierung der heimischen Inflationsrate auf den EWU-Standard (die maximale Abweichung darf nur +1,5 vH zum Durchschnitt der drei preisstabilsten Länder betragen) voraus.
- Die Restrukturierungsmaßnahmen, vor allem im Bereich der Liberalisierung des Kapitalmarktes und des Bankensektors, müssen abgeschlossen sein, weshalb die Notwendigkeit der flexiblen Währungspolitik als Stabilisierungsinstrument wegfällt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ob diese Kriterien für den Beitritt in die EWU von der Tschechischen Republik erfüllt werden können, wird maßgeblich davon abhängen, inwieweit eine völlige Liberalisierung des Kapitalmarktes erreicht werden kann. Dazu müssen vor allem die Kreditvergabe an ausländische Personen und Unternehmen, der Immobilienerwerb durch ausländische Privatpersonen im Inland und umgekehrt die Möglichkeit der Kontoführung im Ausland für tschechische Privatpersonen ermöglicht werden. Ferner müssen der tschechische Finanzmarkt und die Börse für den Handel mit ausländischen Wertpapieren und für Derivativgeschäfte geöffnet werden.

Es ist zu erwarten, daß die dazu notwendigen Liberalisierungsschritte zu Bewegungen in der Leistungsbilanz führen, wobei durchaus die Gefahr spekulativer Kapitalbewegungen droht, die eine aktive Währungspolitik erfordern. Dies unterstreicht, daß die Liberalisierungsmaßnahmen zwingend im Zeitraum vor dem EWU-Beitritt erfolgen müssen. Hieraus resultiert zum Teil Unsicherheit hinsichtlich der Wahl des Wechselkurssystems in der Phase nach dem Beitritt zur EU. Jedenfalls sind der Stand der Restrukturierungsmaßnahmen und die Funktionsfähigkeit der Finanz- und Kapitalmärkte zusammen mit der konjunkturellen Entwicklung entscheidend für die Geschwindigkeit der Konvergenz mit den europäischen Standards und folglich auch für die Wahl eines „vernünftigen" Zeitpunkts, an dem die Tschechische Republik zur EWU beitreten kann.

4. Schlußbetrachtung

In der vorliegenden Arbeit wurde gezeigt, daß eine Integration der Tschechischen Republik in die Strukturen des einheitlichen Marktes und später in die EWU weitreichende Auswirkungen auf die heimische Währungspolitik und somit auf den Transformationsprozeß haben wird.

Nach Abschluß des Assoziierungsvertrages (1996) befindet sich die Tschechische Republik konsequent auf dem Weg der Integration in die Strukturen der EU. Hinsichtlich der Maastrichter Konvergenzkriterien nimmt sie unter den Beitrittsanwärtern aus Osteuropa eine herausragende Stellung ein. Jedoch überschatten auch die Diskussionen innerhalb der EU über den Zeitpunkt des Beginns der EWU die weitere Konvergenz. Deshalb kann man einer Aufnahme der Tschechischen Republik in die EWU erst dann nähertreten, wenn innerhalb der EU Konsens über das weitere Vorgehen bei der Währungsunion erreicht wurde.

Die größte Herausforderung aus makroökonomischer Sicht ist die Reduzierung und Stabilisierung der heimischen Preissteigerungsrate, die durch hohe Kapitalimporte, starke Lohnerhöhungen in Relation zur Produktivität und die gespannte Lage am Arbeitsmarkt bestimmt wird. Zur angestrebten Teilnahme an der EWU ist die Erfüllung dieses Kriteriums zwingende Voraussetzung.

Die immer noch relativ hohe Inflation und die daraus resultierende Tendenz zur realen Aufwertung der Tschechischen Krone erfordern, daß im Rahmen des EWS II ein Wechselkurssystem gewählt wird, das hinreichend Flexibilitätsspielräume besitzt, um die äußere Wettbewerbsfähigkeit der Wirtschaft zu wahren und so konjunktur- und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beschäftigungsmindernde Tendenzen auszugleichen. Deshalb wird von einer fixen Bindung der Krone an den Euro zumindest in der Anfangsphase der EWU abgeraten. Langfristig sollte jedoch wegen seiner stabilisierenden und konvergenzfördernden Wirkungen ein fester Wechselkurs zum Euro angestrebt werden, zumal vor dem Beitritt zur EWU eine zweijährige Phase, in der nur geringe Fluktuationsspielräume bestehen, zwingend ist.

Bei der Wahl der künftigen wirtschaftspolitischen Zielsetzung sollte ein Konsens darüber erzielt werden, wie strikt die Konvergenzkriterien (Maastrichter Kriterien, Liberalisierung des Kapitalmarktes, Schaffung eines wettbewerbsfähigen Bankensektors) befolgt und eingehalten werden, damit die Entwicklung der Volkswirtschaft nicht beeinträchtigt wird. Es ist anzunehmen, daß die Kriterien nicht derart strikt eingehalten werden, daß das tschechische Bankensystem in der Bevölkerung an Kredibilität verliert und die Prager Börse einen Niedergang erlebt. Dies würde nämlich die Unterstützung der Bevölkerung für den Fortgang der Transformation untergraben. Zudem würde dies auch die Glaubwürdigkeit dieses Prozesses nach außen unterminieren und somit die Integration in die Strukturen des europäischen Marktes und in die EWU erschweren, wenn nicht sogar unmöglich machen.

Im Zeitraum nach der Aufnahme in die EU wird die Wahl des Wechselkurssystems im EWS II maßgeblich davon abhängen, inwieweit der Transformationsprozeß in der Tschechischen Republik abgeschlossen sein wird und in welchem Maße die Inflationsrate reduziert wurde. Entscheidend für die volkswirtschaftlichen Auswirkungen ist, daß der richtige Zeitpunkt für die Festsetzung einer festen Parität der Krone gegenüber dem Euro getroffen wird. Wird dieser Zeitpunkt zu früh terminiert, so wird es kaum möglich sein, im Zuge der Integration eine höhere Konvergenz mit den EWU-Staaten zu erreichen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Entwicklung der Einkommen in den Reformländern: Perspektiven und Rückwirkungen auf die Europäische Union

Von Roland Döhrn

Ein wesentliches Ziel der Reformländer in Mittelosteuropa ist es, das Realeinkommen und mithin den Lebensstandard der Bevölkerung zu verbessern und den Abstand gegenüber den westeuropäischen Ländern abzubauen. Der Reiz eines möglichst frühen Beitritts zur EU dürfte für viele nicht zuletzt darin liegen, daß man erhofft, so dieses Ziel rascher realisieren zu können. Ob solche Hoffnungen berechtigt sind, mag an dieser Stelle offen bleiben; die Erfahrungen aus den Süderweiterungen der EU jedenfalls sind in dieser Hinsicht durchaus gemischt. In jedem Fall hilfreich ist es aber, ein Bild von den tatsächlichen Einkommensunterschieden zu erhalten und Vorstellungen darüber zu entwickeln, in welchem Tempo die Unterschiede verringert werden können. Diese Fragen stehen im Mittelpunkt des vorliegenden Beitrags.

Dazu wird in einem ersten Abschnitt kurz auf die Problematik internationaler Einkommensvergleiche eingegangen, und es werden die Einkommensniveaus der mittel- und osteuropäischen Länder untereinander und mit den EU-Ländern anhand unterschiedlicher Meßziffern verglichen. Im zweiten Abschnitt werden Szenarien dargestellt, wie sich die Einkommen der Reformländer in den kommenden Jahren entwickeln könnten. Um zwei wesentliche Ergebnisse dieser Analysen vorwegzunehmen: Die Einkommensunterschiede zwischen Ost und West sind beträchtlich, und ihr Abbau wird eine relativ lange Zeit in Anspruch nehmen. Daraus ergibt sich die Frage, die im dritten Abschnitt behandelt wird: Die EU hat es sich zum Ziel gesetzt, insbesondere mit Hilfe ihrer Strukturfonds, die „Unterschiede im Entwicklungsstand der verschiedenen Regionen und den Rückstand der am stärksten benachteiligten Gebiete ... zu verringern."[1] Aufgrund ihres erheblichen Entwicklungsrückstands könnten die mittel- und osteuropäischen Länder nach einem EU-Beitritt erhebliche Strukturfondsmittel für sich reklamieren. Dies legt auch die Frage nach einer Finanzierbarkeit der Osterweiterung der EU nahe. Eine Zusammenfassung und Bewertung beschließen den Beitrag.

1. Der Einkommensrückstand der mittelosteuropäischen Länder: Eine Bestandsaufnahme

Internationale Vergleiche des Lebensstandards stoßen auf zahlreiche Probleme. Dazu gehört unter anderem, daß es den jeweiligen nationalen statistischen Ämtern in sehr

1 Art. 130a EG-Vertrag.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

unterschiedlichem Maße gelingt, alle wirtschaftlichen Aktivitäten eines Landes zu erfassen. Gerade in den mittel- und osteuropäischen Ländern, in denen sich das statistische Berichtswesen in einer Phase der Neuorientierung befindet, dürfte die Schattenwirtschaft ausgeprägt sein. Auch ist fraglich, ob es gelingt, international vereinbarte Regeln der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in allen Ländern in gleichem Maße umzusetzen. Das bedeutendste Problem von internationalen Einkommensvergleichen ist aber die Wahl eines adäquaten Wechselkurses für die Umrechnung der Einkommen in eine gemeinsame Währung.

Weit verbreitet ist es, den Devisenkurs der nationalen Währungen gegenüber dem Dollar als der international nach wie vor gebräuchlichsten Währung für solche Umrechnungen zu verwenden. Sofern der Wechselkurs das Kaufkraftverhältnis zwischen den jeweils betrachteten Ländern zutreffend wiedergibt, ist gegen dieses Vorgehen nichts einzuwenden. Allerdings ist diese Voraussetzung allenfalls langfristig erfüllt, während für einzelne Jahre durchaus erhebliche Abweichungen beider Größen denkbar sind. Dies gilt um so mehr, wenn Länder versuchen, zeitweise eine Unterbewertung ihrer Währung aufrechtzuerhalten, z.B. um ihre Exporte zu fördern. Auch spiegelt der Wechselkurs eher die Preisrelationen handelbarer Güter wider, bei denen über die Weltmärkte häufig eine Tendenz zu einer Annäherung der Preise festzustellen ist. Nicht-handelbare Güter hingegen – z.B. Wohnungsmieten – sind in Ländern mit niedrigerem Einkommen häufig erheblich preiswerter, finden aber in den Wechselkursen allenfalls indirekt ihren Niederschlag. Folglich sind Einkommensvergleiche auf der Grundlage der Wechselkurse, die sich auf Devisenmärkten bilden, in der Regel verzerrt. Insbesondere stellen sie die Situation von Ländern mit niedrigem Einkommen erfahrungsgemäß zu ungünstig dar.

Eine Lösung für dieses Problem stellen Kaufkraftparitäten dar. Bei deren Berechnung wird der Aufwand ermittelt, der erforderlich ist, um in den einzelnen Ländern einen identischen Korb von Waren zu kaufen. Aus dem Verhältnis der in den jeweiligen nationalen Währungen ausgedrückten Aufwendungen läßt sich dann ein hypothetischer, die unterschiedliche Kaufkraft in den einzelnen Ländern berücksichtigender Wechselkurs ermitteln, wobei man diesen bei internationalen Vergleichen üblicherweise wiederum in Dollar ausdrückt. Auch die Berechnung solcher Kaufkraftparitäten ist problematisch und gerade für Länder, die sich in einem wirtschaftlichen Umbruch befinden, häufig mit besonders großen Fehlern behaftet. So stellt sich z.B. die Frage, welcher Warenkorb als typisch für die einzelnen Länder anzusehen ist, inwieweit also nationale Verbrauchsgewohnheiten Eingang in die Kaufkraftparitäten finden sollen. Hinzu kommt, daß auch die Ermittlung der Preise bisweilen eine Fehlerquelle darstellt, etwa wenn innerhalb eines Landes große Preisunterschiede bestehen. Dies hat zur Folge, daß Schätzungen von Pro-Kopf-Einkommen auf Basis von Kaufkraftparitäten gerade für die Transformationsländer unsicher sind[2].

2 So schätzt die Weltbank das in Kaufkraftparitäten ausgedrückte Pro-Kopf Einkommen Rußlands für 1992 auf 6 220 $, für 1993 auf 5 050 $ und für 1994 auf 4 610 $, was keineswegs allein durch den Rückgang der Realeinkommen erklärt werden kann. Noch stärker fallen die Änderungen bei den asiatischen GUS-Republiken aus, z.B. wurde die Angabe für Tajikistan von 2 000 $ (1992) auf 970 $ (1994) revidiert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 1

Pro-Kopf-Einkommen der potentiellen mittel- und osteuropäischen EU-Mitglieder

1994

	Devisenmarktkurse[1]		Kaufkraftparitäten	
	in $	EU = 100	in $	EU = 100
Slowenien	7040	35,3	6230	35,5
Ungarn	3840	19,3	6080	34,7
Tschechische Republik	3200	16,1	8900	50,8
Estland	2820	14,2	4510	25,7
Polen	2410	12,1	5480	31,3
Lettland	2320	11,6	3220	18,4
Slowakische Republik	2250	11,3	6280	35,8
Litauen	1350	6,8	3290	18,8
Rumänien	1270	6,4	4090	23,3
Bulgarien	1250	6,3	4380	25,0

Eigene Berechnungen nach Angaben der Weltbank. – [1]Atlas-Methodologie. RWI ESSEN

Betrachtet man die Pro-Kopf Einkommen der potentiellen osteuropäischen EU-Mitglieder umgerechnet zu Devisenmarkt-Wechselkursen einerseits, ausgedrückt in Kaufkraftparitäten andererseits, so werden zwei Sachverhalte deutlich (vgl. Tabelle 1): Erstens zeigen die Kaufkraftparitäten – mit Ausnahme im Fall Sloweniens – erwartungsgemäß ein deutlich günstigeres Bild der Einkommenssituation in Osteuropa als der Vergleich auf Basis von Devisenmarkt-Wechselkursen. Zweitens ist selbst unter Zugrundelegung dieser günstigeren Einkommensmeßziffern der Abstand gegenüber dem Durchschnitt der EU beachtlich. Allein in der Tschechischen Republik erreicht das Pro-Kopf-Einkommen etwa die Hälfte des EU-Durchschnitts. In den meisten anderen Ländern hingegen wird gerade einmal ein Drittel, in den Balkanländern und Estland ein Viertel und Lettland und Litauen nicht einmal ein Fünftel des EU-Durchschnitts erzielt.

2. Perspektiven der Einkommensentwicklung

Allerdings weisen zumindest einige der Transformationsländer inzwischen Wachstumsraten auf, die deutlich über denen in der EU liegen, so daß sich ihr Einkommensrückstand reduziert. Es ist daher zu fragen, inwieweit sich die Pro-Kopf-Einkommen im Laufe der nächsten Jahre denen in der EU annähern. Eine auf der Entwicklung dieser Länder in den letzten Jahren beruhende Prognose des Aufholprozesses erscheint dabei angesichts der nach wie vor anhaltenden Transformation kaum möglich. Daher können hier allenfalls Szenarien aufgezeigt werden.

In technischer Hinsicht gilt es dabei zwei Fragen zu klären. Die erste ist die nach dem Pro-Kopf-Einkommen, das den Ausgangspunkt der Berechnungen bilden soll – die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einkommen zu laufenden Wechselkursen oder die zu Kaufkraftparitäten. Vor dem Hintergrund der Kaufkraftparitätentheorie der Wechselkurse erscheint es in diesem Zusammenhang plausibel, daß sich die Devisenmarktkurse langfristig den Kaufkraftparitäten annähern und so die derzeitige Unterbewertung der Währungen abgebaut wird. Dies muß nicht notwendigerweise durch eine nominale Aufwertung der Währungen der mittel- und osteuropäischen Länder geschehen; vielmehr kann sich eine solche Anpassung auch trotz einer Abwertung der Währungen dieser Länder vollziehen, nämlich dann, wenn diese die Inflationsunterschiede nicht vollständig kompensiert. Es kommt dann mit anderen Worten zu einer realen Aufwertung, wie sie derzeit auch in vielen Reformländern zu beobachten ist[3]. In Ungarn beispielsweise hat sich die Differenz zwischen den Pro-Kopf-Einkommen zu Devisenmarktkursen und zu Kaufkraftparitäten aufgrund dieses Mechanismus von 2 770 $ 1992 auf 2 240 $ 1994 bereits deutlich reduziert. Im folgenden werden jedenfalls aufgrund dieser Überlegungen die künftigen Pro-Kopf-Einkommen ausgehend von den Angaben in Kaufkraftparitäten ermittelt.

Die zweite Frage ist die nach dem künftigen Wachstumspfad der Volkswirtschaften der Reformländer Ostmitteleuropas. Da im Mittelpunkt des Interesses die Reduktion des Einkommensrückstandes gegenüber der EU steht, ist es zweckmäßig, solche Wachstumsszenarien in Gestalt einer Annahme über den „Wachstumsabstand" zur EU zu formulieren. Dabei werden zwei unterschiedliche Szenarien betrachtet: Das erste geht davon aus, daß die Reformländer Zuwachsraten erreichen, die langfristig 2 vH-Punkte höher sind als die in der EU. Unter der Annahme, daß die Wirtschaft in der EU langfristig mit einer Rate von etwas mehr als 2 vH wächst, ist dies gleichbedeutend mit einem BIP-Wachstum in den Reformländern von gut 4 vH. Solche Zuwachsraten erreichen beispielsweise derzeit die Tschechische Republik und Slowenien. Ein zweites Szenario geht von einer günstigeren Situation aus; es unterstellt, daß der BIP-Zuwachs 4 vH-Punkte über dem in der EU liegt, also Wachstumsraten von gut 6 vH erreicht werden, die derzeit unter den Reformländern von Polen und der Slowakei knapp erreicht werden[4].

Betrachtet man ausgehend von diesen Szenarien die Entwicklung der Pro-Kopf-Einkommen in Mittelosteuropa über einen Zeitraum von 10 Jahren ab 1994, so ist 2004 – einem Jahr, das viele als Zeitpunkt für eine Aufnahme in die EU für denkbar halten – der Einkommensrückstand immer noch beachtlich ist (vgl. Tabelle 2). Folgt man dem ungünstigeren Wachstumsszenario, so erreicht die Tschechische Republik als Land mit dem höchsten Einkommen ein BIP je Einwohner, das lediglich 62 vH des EU-Durchschnitts beträgt. Sie hätte dann etwa den gleichen Abstand zum EU-Durchschnitt wie derzeit Griechenland, das EU-Mitglied mit dem niedrigsten Einkommen. Alle anderen Länder lägen noch deutlich darunter, wobei daran zu erinnern ist, daß im Durchschnitt der letzten Jahre viele der betrachteten Reformländer nicht einmal das diesem Szenario zugrundeliegende Wachstum von etwa 4 vH erreichten. Aber selbst wenn man von einem künftig höheren Wirtschaftswachstum ausgeht, bleibt der Einkommensrückstand beachtlich. Außer der Tschechischen Republik, die ein Pro-Kopf-Einkommen

3 Vgl. dazu auch den Beitrag von A. Brüstle und A.-R. Milton in diesem Band.

4 Bei der Ermittlung der Pro-Kopf-Größen wurde von einer Bevölkerung entsprechend den von der Weltbank im Weltentwicklungsbericht veröffentlichten Prognosen ausgegangen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Tabelle 2

Pro-Kopf-Einkommen der potentiellen mittel- und osteuropäischen EU-Mitglieder im Jahre 2004

EU-Durchschnitt = 100

	Zuwachs des BIP um ... höher als in der EU	
	2 vH-Punkte	4 vH-Punkte
Tschechische Republik	62	74
Slowakische Republik	43	53
Slowenien	43	52
Ungarn	42	51
Polen	38	46
Estland	31	38
Bulgarien	30	37
Rumänien	28	34
Litauen	23	28
Lettland	22	27

Eigene Berechnungen. RWI ESSEN

von etwa drei Viertel des EU-Durchschnitts erreicht, bleiben alle anderen Länder weit außerhalb des Spektrums der derzeit in der EU beobachteten Einkommensdifferenzen.

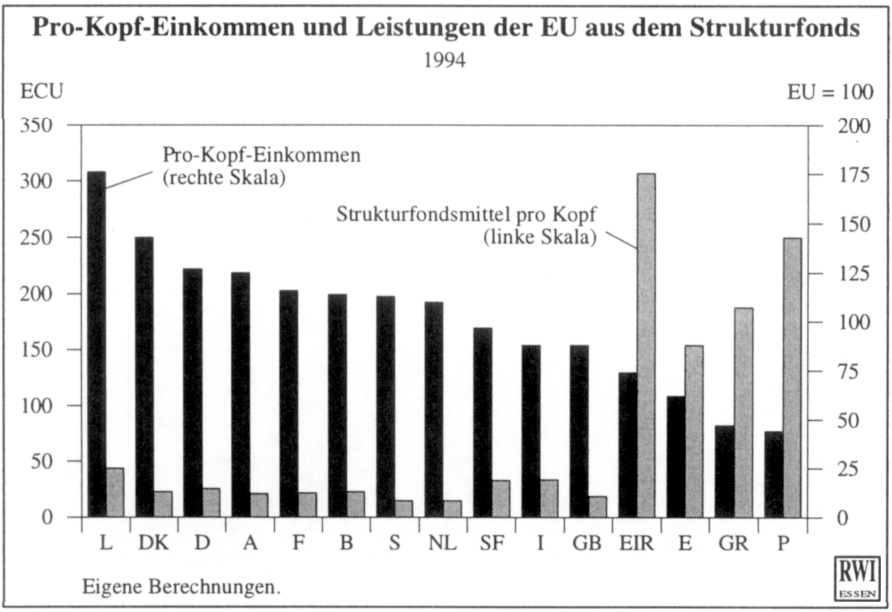
3. Einkommensdifferenzen und Transferbedarf

Angesichts dieses großen und sich in den nächsten Jahren auch nur wenig verringernden Einkommensrückstands der potentiellen EU-Mitglieder in Mittel- und Osteuropa werden Befürchtungen laut, daß mit einer Osterweiterung der EU ein erheblicher Transferbedarf entstehe. Alle Staaten weisen nämlich auf absehbare Zeit im Landesdurchschnitt ein Pro-Kopf-Einkommen auf, das unterhalb der Grenze für eine Förderung als Ziel 1 der EU-Regionalpolitik (weniger als 75 vH des EU-Durchschnitts) liegt. Selbst wenn in dem einen oder anderen Land einzelne Regionen den Durchschnittswert weit übertreffen, also nicht das gesamte Staatsgebiet zur Förderregion wird, ist absehbar, daß erhebliche Fördermittel fließen werden.

Wie das Schaubild zeigt, erhalten zwar alle EU-Länder zumindest geringe Mittel aus dem Strukturfonds, die Zahlungen konzentrieren sich jedoch auf jene Länder, deren Pro-Kopf-Einkommen unterhalb der 75 vH-Marke liegen. Irland, Spanien, Griechenland und Portugal erhielten zwischen 150 und 300 ECU je Kopf, im Durchschnitt dieser Länder gut 200 ECU je Kopf, wobei nach den Finanzplanungen diese Zahlungen sogar noch steigen sollen. Geht man davon aus, daß die mittel- und osteuropäischen Länder im Falle eines EU-Beitritts aufgrund ihres noch niedrigeren Einkommensniveaus womöglich höhere Förderansprüche anmelden können, so sind sogar weitaus höhere

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schaubild



Zahlungen je Kopf wahrscheinlich. Eine überschlägige Rechnung, die unterstellt, daß Polen, Ungarn, die Tschechische und die Slowakische Republik sowie Slowenien der EU beitreten und dann Zahlung von 400 ECU je Kopf aus dem Strukturfonds erhalten, kommt bereits zu Zahlungen von insgesamt 26,4 Mrd. ECU; das wäre mehr, als 1995 insgesamt für den Strukturfonds aufgewendet wurde. Dies ist offensichtlich sogar eine eher konservative Schätzung, kommt doch z.B. das DIW in einer detaillierten Berechnung der Konsequenzen einer EU-Osterweiterung für den Haushalt der Gemeinschaft auf Zahlungen aus dem Strukturfonds im Jahr 2000 von 33 Mrd. ECU (in Preisen von 1992)[5], und eine Studie der Schweizerischen Bankgesellschaft beziffert die voraussichtlichen Zahlungen aus dem Strukturfonds sogar auf 45 Mrd. ECU[6].

Allerdings sind solche Rechnungen zu relativieren. Die Zahlungen von 33 Mrd. ECU nach der DIW-Rechnung entsprechen immerhin einem Transfer, der anfangs 6,7 vH des BIP der Beitrittsländer ausmacht. Zum Vergleich: In Irland, dem EU-Land mit den höchsten Zuwendungen pro Kopf, erreicht die Förderung derzeit gerade 2,5 vH des BIP, in Portugal sind es etwas mehr als 3 vH. Daran knüpft die Frage an, ob die Absorptionskapazität der Beitrittsländer ausreicht, eine derart massive Förderung überhaupt umzusetzen. Erinnert werden muß in diesem Zusammenhang daran, daß die Marshallplan-Hilfe der Vereinigten Staaten für die westeuropäischen Länder nach dem

5 Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.), Osterweiterung der EU: Finanzierung erfordert Reformen. (Bearb.: C. Weise.) „DIW- Wochenbericht", Berlin, Jg. 63 (1996), S. 785ff.

6 Vgl. o.V., Kostspielige Osterweiterung der EU. „Neue Zürcher Zeitung", Zürich, Fernausgabe vom 2./3. März 1996.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Weltkrieg im Bereich zwischen 3 und 5 vH des BIP p.a. lag[7]. Es ist also davon auszugehen, daß ein Transfer in dem geschätzten Umfang angesichts der eingeschränkten Möglichkeiten, solche Fördermittel nutzbringend einzusetzen, zu hoch dimensioniert ist. In einer Alternativrechnung, die die Förderung auf 3 vH des BIP der Beitrittsländer beschränkt, kommt das DIW denn auch auf Zahlungen, die im Jahr 2000 bei knapp 15 Mrd. ECU liegen und sich dann entsprechend dem Wirtschaftswachstum in Osteuropa allmählich erhöhen. Insofern dürften die finanziellen Konsequenzen einer Osterweiterung der EU geringer sein als häufig befürchtet, zumal die Reformländer auch jetzt bereits, ohne daß sie Mitglieder der EU sind, Zuwendungen erhalten. Die Förderung aus dem PHARE-Programm macht beispielsweise etwa 1 Mrd. ECU je Jahr aus.

4. Folgerungen

Mit einer Osterweiterung werden Länder Mitglieder der EU, die über ein deutlich niedrigeres Pro-Kopf-Einkommen verfügen als deren bisherige Mitglieder. Diese Einkommensdifferenzen werden auf absehbare Zeit bestehen bleiben, selbst wenn man von relativ optimistischen Annahmen über das Wirtschaftswachstum der Reformländer ausgeht. Angesichts dessen nehmen die Anforderungen an die Strukturfonds der EU zu, wenn auch vermutlich nicht in dem Maße, wie dies häufig befürchtet wird, da die Absorptionskapazität der Reformländer für Fördermittel begrenzt ist. Dies hat zweifelsohne Rückwirkungen auf die „alten" EU-Mitglieder: Aufgrund des höheren Finanzbedarfs wächst der Druck, die Kriterien für Ansprüche auf Mittel aus dem Strukturfonds zu überprüfen. Vor diesem Hintergrund dürften sich künftig Zuwendungen an die reichen Länder in der EU kaum noch rechtfertigen lassen. Aber auch die bisherigen Empfänger des Großteils der Strukturfondsmittel – Irland, Portugal, Spanien und Griechenland – müssen mit einer Kürzung ihrer Ansprüche rechnen, was sie nicht ohne weiteres hinnehmen dürften, so daß sie einer Osterweiterung sicherlich mit gemischten Gefühlen entgegensehen.

Aber selbst wenn es gelingt, die Auswirkungen einer Osterweiterung für den Haushalt der EU in Grenzen zu halten, so dürften die mit ihr wachsenden Einkommensunterschiede dennoch Konsequenzen auf die Politik der EU haben. Aus vielen Beschlüssen der EU resultieren nämlich mittelbar Kostenbelastungen für die Bürger der Mitgliedsländer. Es ist aber nicht davon auszugehen, daß kostenwirksame Entscheidungen in gleicher Weise getroffen werden wie bisher, wenn eine größere Zahl von Länder am Verhandlungstisch sitzt, deren Bürger nicht in der Lage sind, die damit verbundenen finanziellen Lasten zu tragen.

7 Zur Absorptionsfähigkeit von Volkswirtschaften für Hilfen vgl. auch H.D. von Loeffelholz, Öffentliche Hilfen für die DDR unter Effizienzgesichtspunkten. „RWI-Mitteilungen", Berlin, Jg. 41 (1990), S. 143ff., hier insb. S. 147f.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schlußpodium

Zdenek Fajkus

Es freut mich, daß ich die tschechische Position zu diesem äußerst wichtigen Thema erläutern kann. In meinen Ausführungen werde ich mich allerdings auf die Frage eines EU-Beitritts der Tschechischen Republik beschränken. Nach der Wende im Jahr 1989 haben wir ganz spontan damit begonnen, unsere zuvor verlorene Position in der Welt bzw. in Europa wiedereinzunehmen – vor allem durch den Beitritt zu den internationalen Organisationen wie dem Europarat oder der OECD, in der wir die volle Mitgliedschaft als erster der Reformstaaten erlangten.

Als erste Meilensteine der Zusammenarbeit mit der EU sind das Handels- und Wirtschaftsabkommen (1990) und das Europa-Abkommen, das noch im Namen der damaligen CSFR Ende 1991 unterzeichnet worden ist, zu nennen. Unsere weiteren Bemühungen um eine Integration in die EU wurden im Januar 1996 mit der Übergabe des Antrags auf eine volle Mitgliedschaft gekrönt. Unsere relativ späte Anmeldung ist jedoch keinesfalls als etwaiger Ausdruck unserer Unentschlossenheit zu verstehen, sondern vielmehr als ein Beleg für ein verantwortungsvolles Herangehen an die Gesamtproblematik. Wir wollten uns nämlich zuvor so weit wie möglich dem Standard der EU annähern. Daher war es unbedingt notwendig, eine konkurrenzfähige Marktwirtschaft aufzubauen, die tschechische Gesetzgebung den Gesetzesnormen der EU anzupassen und die feste Verankerung der politischen Institutionen zu sichern, welche die Unumkehrbarkeit der demokratischen Entwicklung garantiert. Wir sind fest davon überzeugt, daß die Tschechische Republik fünf Jahre nach Übergabe des Beitrittsantrags, d.h. bis zum Jahr 2000, die restlichen Aufgaben bewältigt haben und somit auf die volle Mitgliedschaft vorbereitet sein wird. Für unser Land gibt es hierzu keine vernünftige Alternative, als die EU in ihrer jetzigen Form zu akzeptieren. Doch wenn man von einer Europäischen Union spricht, dann sollte dies besser auf eine Union Gesamteuropas zielen. Ministerpräsident Klaus hat auf dem Europäischen Forum 1996 u.a. gesagt „Die europäische Integration ist unser aller Schicksal".

Die EU ist auf Werten gegründet, die auch die tschechischen Bürger als die ihren anerkennen und ehren. Wir fühlen nicht nur unser historisches Recht, sondern auch die Pflicht, die EU-Mitgliedschaft anzustreben. Und der EU bietet sich dadurch die Chance, die MOE-Länder als Bereicherung willkommen zu heißen. Sowohl für die EU als auch für die Beitrittskandidaten bedeutet die Erweiterung eine große Herausforderung. Dabei zeigt sich in der raschen Intensivierung der Handelsbeziehungen ebenso wie im steilen Anstieg des Investitionsaufkommens die beiderseitige Vorteilhaftigkeit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Zusammenarbeit. Die EU-Mitgliedschaft könnte unseren Bürgern u.a. folgende Vorteile bringen:

- Sicherung des dauerhaften Friedens auf dem Kontinent,
- politische Stabilität,
- positive internationale Beziehungen,
- florierende Wirtschaft und Wohlstand,
- Senkung der organisierten Kriminalität.

Die Integration darf jedoch nicht zu einer Einbahnstraße werden. Die Tschechische Republik mit ihren vielfältigen industriellen und kulturellen Traditionen könnte nämlich die EU in vielerlei Weise bereichern.

Die erforderliche Übergabe von Entscheidungskompetenzen an die EU wird wahrscheinlich ihre Kritiker in Tschechien finden. Aber nicht nur deshalb sind wir uns der Notwendigkeit einer ständigen Aufklärungsarbeit bezüglich der Vorteile der EU bewußt. Denn nur die transparente Idee eines vereinten Europa kann unseren Bürgern bestehende Sorgen und Ängste nehmen. Das Hauptziel, die volle Integration in die EU, ist diese Bemühungen wert. Am Ende meines Beitrages möchte ich noch die Worte unseres Ministers für Industrie und Handel, Herrn Dlouhy, zitieren: „Nicht in der Isolation, sondern umgekehrt in der Öffnung gegenüber einer sprachlichen, kulturellen und allgemein menschlichen Vielfalt unter Einhaltung eigener Werte und Bewahrung der Identität liegt der echte Zauber des Europäertums verborgen".

Andreas-Renatus Hartmann

Sie haben das Statement meines unmittelbaren Vorgesetzten, Wim van Velzen, gehört[1]. Ich möchte dieses Statement nicht einfach wiederholen, obwohl ich dies tun müßte, denn es gibt eigentlich darüber hinaus aus meiner Sicht nichts wesentlich hinzuzufügen. Ich möchte deshalb nur auf zwei Punkte zurückkommen und diese etwas vertiefen.

Der erste Punkt ist der Zusammenhang von Vertiefung und Erweiterung der Gemeinschaft. In diesem Zusammenhang möchte ich daran erinnern – weil dies auch für uns Deutsche ein wichtiges Thema ist –, daß es sich bei den Reformen sowohl der europäischen Institutionen als auch des Währungssystems um Maßnahmen handelt, die dringend notwendig sind. Ohne diese können wir nicht in den Erweiterungsprozeß einsteigen. Ich möchte deshalb unterstreichen: Ohne einen Euro, ohne grundlegende Reformen, ohne eine Steigerung der Effizienz unserer Institutionen, ohne eine Stärkung und Kräftigung der Union können wir es uns gar nicht leisten, die MOE-Staaten aufzunehmen – dies ist ein ganz inniger Zusammenhang zwischen Vertiefung und Erweiterung. Diejenigen, die das vielleicht noch nicht so zwingend gesehen haben, sollten es sich noch einmal vor Augen führen. Daraus ergibt sich unmittelbar, daß das Problem bei der Erweiterung im Moment möglicherweise gar nicht so sehr auf der Seite

1 Vgl. S. 27ff. in diesem Band.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Beitrittskandidaten liegt. Aus meiner Sicht gibt es Kandidaten, die die Reife haben beizutreten – vielleicht sogar früher als später. Was den Prozeß im Grunde im Moment verzögert, ist, daß die EU, daß wir nicht aufnahmebereit sind. Wir sind es, die derzeit diesen Prozeß verzögern, und deswegen spricht man bereits von einem Maastricht III und davon, die gegenwärtig laufende Regierungskonferenz zu verlängern. Deswegen spricht man auch bereits davon, Termine in Luxemburg, also bei der nächsten Ratspräsidentschaft, zu vereinbaren, weil in der Tat damit zu rechnen ist, daß die Konferenz in diesem Halbjahr unter der Präsidentschaft der Niederländer möglicherweise nicht zum Abschluß kommt.

Der zweite Punkt, an den ich erinnern möchte, ist die Frage der Flexibilität. Es geht mir dabei um die Idee, im Rahmen der Vertiefung – vielleicht, um sie überhaupt, zumindest mit bestimmten Kernländern, voranzubringen – die Möglichkeit zu schaffen, daß einzelne Staaten, die die Vertiefung wollen, vorpreschen, sozusagen eine Kerngruppe bilden – z.B. in der Währungsunion, in der Verteidigungsgemeinschaft, in einer gemeinsamen Sicherheitspolitik – und so der europäischen Idee eine weitere, dringend benötigte Dynamik verleihen, um sie überhaupt noch am Leben zu erhalten. Worauf wir also zusteuern, und das ist das Schlagwort, das Sie sicher auch schon gehört haben, ist ein Europa der konzentrischen Kreise. Anders gesagt ein Europa der abgestuften Geschwindigkeit oder – negativ formuliert – ein Europa á la carte. Was wir momentan in der Entwicklung begriffen sehen, wird ein Europa sein, das, was den gemeinsamen Binnenmarkt betrifft, alle europäischen Staaten umschließt – und in diesem konkreten Fall meine ich einschließlich Rußland, also ein Europa von Dublin bis Wladiwostok. Das ist ein Europa des gemeinsamen Binnenmarktes, das alle Staaten umfassen wird.

Daneben gibt es aber ein anderes, schon „engeres" Europa, beispielsweise das der gemeinsamen Außenpolitik. Ich könnte mir vorstellen, daß Länder wie Estland oder die Tschechische Republik bereits in der Phase vor ihrem Beitritt in eine gemeinsame Außenpolitik der Gemeinschaft einbezogen werden können. Man wird also diese Länder noch nicht voll integrieren – mit Rücksicht auf sie, vielleicht aber auch mit Rücksicht auf uns –, aber dort, wo es möglich ist, und in bezug auf eine gemeinsame Außenpolitik erscheint es möglich, werden sie dennoch als vollwertige Mitgliedstaaten betrachtet. Schließlich kommen wir zu einem Kern Europas; dieser wird aus denjenigen Staaten bestehen, die ab dem 1. Januar 1999 eine gemeinsame Währung haben. Das ist das, was man sich unter dem Europa der konzentrischen Kreise vorstellen muß.

Auf die Politiker und die Beamten in Brüssel kommt somit eine große Herausforderung zu: Sie müssen die staatsmännische und architektonische Kunst besitzen, sowohl den Prozeß der Integration fortzuführen und dabei seine Dynamik zu erhalten, als auch sicherzustellen, daß nicht am Schluß einige Staaten aus dem Prozeß herausfallen. Es ist leider so: Dieses Europa wird gewiß nicht einfacher, sondern es wird noch komplizierter werden. Das ist die Perspektive, mit der wir leben müssen, und die Erweiterung wird im Grunde genommen der Auslöser dafür sein, daß Europa Mechanismen entwickelt, die es ermöglichen, die Gemeinschaft der Staaten trotz unterschiedlicher Reifegrade zusammenzuhalten.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die europäische Integration bildet seit 1989 unverändert eines der höchstrangigen Ziele aller Regierungen der neuen Republik Polen. Das politische Motiv für den Wunsch nach einer polnischen EU-Mitgliedschaft ist die Eingliederung Polens in das westeuropäische System der Demokratie und Sicherheit. Das wirtschaftliche Motiv ergibt sich aus der Tatsache, daß die Mitgliedschaft in der EU unerläßlich ist, um die Reform der polnischen Volkswirtschaft konsequent voranzutreiben. Dadurch wird auch eine Stärkung der Glaubwürdigkeit der polnischen Wirtschaft auf dem internationalen Forum erwartet. Für Polen wird der Beitritt zur EU die Vollendung der demokratischen Systemtransformation bedeuten. Zugleich wird sie auch die neue Stellung Polens in Europa und der Welt festigen. Sie wird die dynamische wirtschaftliche, soziale und zivilisatorische Entwicklung Polens entscheidend beeinflussen und eine Garantie für seine Sicherheit bilden. Die Aktivitäten der Regierung, die auf die Mitgliedschaft in der EU abzielen, werden vom überwiegenden Teil der polnischen Gesellschaft unterstützt; Meinungsumfragen belegen dies.

Seit sechs Jahren betreibt Polen konsequent eine Politik der Entwicklung einer Marktwirtschaft und des Aufbaus einer demokratischen Gesellschaft. Polen gehört zu den im Prozeß der wirtschaftlichen Transformation und bei der Integration mit der EU am weitesten fortgeschrittenen MOE-Ländern. Ausdruck der internationalen Anerkennung für den Wandel, der sich in Polen vollzieht, war die kürzliche Aufnahme in die OECD. Dies bedeutet, daß Polen bereits die Mitgliedskriterien erfüllt, die in der Kopenhagener Erklärung formuliert wurden. Polen gleicht zudem sein Rechtssystem an das der EU an und erfüllt damit die Empfehlungen des Weißbuchs.

Mit welcher Konsequenz Polen die Mitgliedschaft in der EU anstrebt, hat jüngst eine institutionelle Reform gezeigt. In deren Rahmen wurde ein übergeordnetes Organ der staatlichen Verwaltung geschaffen, in dessen Zuständigkeit die Konzipierung und Koordination der Politik in allen die Integration Polens in die EU betreffenden Fragen liegt. Den hohen Rang dieses Organs belegt der Umstand, daß an seiner Spitze der polnische Ministerpräsident steht. Das „Komitee für die Europäische Integration" hat der Regierung kürzlich eine Nationale Integrationsstrategie (NSI) vorgelegt. In ihr sind die Aufgaben, die im Zusammenhang mit einem EU-Beitritt zu bewältigen sind, sowie der Zeitplan und die Methoden für deren Verwirklichung zusammengestellt. Die NSI benennt auch die erforderlichen Schritte bei der weiteren Umgestaltung der polnischen Wirtschaft, damit sie den Anforderungen der EU gerecht wird; hierzu zählen insbesondere die Reform des Sozialversicherungssystems, die Restrukturierung und Privatisierung der Wirtschaft und die Harmonisierung des Rechts. Die NSI hat sich zum Ziel gesetzt, mittelfristig die Kriterien des Vertrages von Maastricht zu erfüllen, um so die Voraussetzungen für eine Vollmitgliedschaft in der Wirtschafts- und Währungsunion zu schaffen. Polen erfüllte bereits in den beiden letzten Jahren zwei Bedingungen des Vertrags von Maastricht: Die öffentliche Verschuldung betrug weniger als 60 vH und das Haushaltsdefizit lag unter 3 vH des Bruttoinlandsprodukts. Nach einem von der polnischen Regierung beschlossenen Programm müßten die übrigen Kriterien bis zum Jahre 2006 ebenfalls erfüllt sein.

Polens Standpunkt ist eindeutig: Nicht nur in Polen, sondern auch in der EU vollzieht sich ein ständiger Wandel. Im Jahr 2002 oder etwas später werden wir einer veränderten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Union beitreten. Eine Schlüsselrolle für die Entwicklung von Mechanismen, die der EU Effektivität sichern und ihr neue Möglichkeiten eröffnen, kommt der Regierungskonferenz zu. Die Gestalt der EU nach Abschluß der Regierungskonferenz wird uns unmittelbar angehen. Polen möchte zusammen mit der EU in das neue Jahrhundert treten. Deshalb sind wir bereit, uns an der Diskussion über die künftige Union zu beteiligen. Wir sind daran interessiert, daß die Beitrittsverhandlungen Anfang 1998 beginnen.

Polens Beitritt zur EU wird diese um ein Land mit einer gesunden Wirtschaft bereichern. Mit fast 40 Mill. Konsumenten bildet Polen zudem den größten und attraktivsten Markt in Ostmitteleuropa. Ein Beweis für das gestiegene internationale Vertrauen in die Dauerhaftigkeit der positiven ökonomischen Entwicklung Polens ist der rasch anwachsende Zustrom ausländischen Kapitals; 1996 überstieg er 12 Mrd. $.

Eine sehr wichtige Ebene der Beteiligung an der Diskussion über die künftige europäische Architektur ist für Polen die Zusammenarbeit im Rahmen des Weimarer Dreiecks. Großes Gewicht messen wir auch der Zusammenarbeit im Rahmen der CEFTA bei.

In den Diskussionen über die Erweiterung der EU wird viel über ihre Kosten gesprochen. Wir sind der Ansicht, daß die eventuellen finanziellen Belastungen, die die Union im Zusammenhang mit Polens Beitritt tragen wird, durch die ökonomischen Gewinne, die sich aus der Integration ergeben, voll kompensiert werden. Schon heute merken die Mitgliedsländer diese Vorteile am Zuwachs ihres Handelsaustauschs und einer positiven Handelsbilanz gegenüber Polen. Oft ist von den Kosten der Integration die Rede – nicht aber von der Kosten des Verzichts auf sie. Weiß man, wie hoch sie wären? Nach 1989 stand der Westen vor der strategischen Wahl, Stabilität und Demokratie in den Osten zu exportieren oder aber nichts für die Nachbarn zu tun und damit das Risiko einer Destabilisierung in Kauf zu nehmen. Dieses Dilemma haben die demokratischen Länder des Westens zum Glück schon gelöst.

Wir sind Bundeskanzler Helmut Kohl dankbar für die Worte, die er in der Bundestagsdebatte am 12. Dezember 1996 äußerte und die ich wegen ihrer Bedeutung zitieren möchte: „Wir brauchen eine Intensivierung des inneren Ausbaus der Europäischen Union, aber wir brauchen auch ihre Erweiterung. Es darf nicht sein, daß wir über viele Jahrzehnte unseren Nachbarn in Mittel-, Ost- und Südosteuropa zugerufen haben: Wir würden euch gerne in unserer Union sehen, wenn nur die weltpolitische Chance dazu gegeben wäre. Ich will es einmal mehr am Beispiel Polens verdeutlichen: Es ist für uns Deutsche – und ich denke auch für die Polen – völlig undenkbar, daß Polen nicht ein Teil der Europäischen Union wird".

Peter Misik

Die Integration in die EU zählt zu den wichtigsten Prioritäten der slowakischen Politik. Wie Meinungsumfragen belegen, unterstützen etwa 56 vH der Slowaken das Ziel eines Beitritts der Slowakischen Republik zur EU. Ebenso befürworten alle bedeutenden slowakischen Parteien die diesbezüglichen Bemühungen. Daraus kann man die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schlußfolgerung ziehen, daß es für die Slowakei keine bessere Perspektive gibt als eben jenen Beitritt zur EU. Nun kann man sich aber die Frage stellen, was man in der Slowakei praktisch tut, um dieses strategische Ziel zu erreichen. Um diese Schlüsselfrage zu beantworten, möchte ich zunächst einen Überblick über die entscheidenden Maßnahmen geben, die inzwischen realisiert worden sind bzw. zur Zeit realisiert werden:

- Das Assoziierungsabkommen zwischen der EU und der Slowakei trat bereits vor drei Jahren in Kraft. Damit sind die völkerrechtlichen Fragen und der Rahmen der ökonomischen Zusammenarbeit grundsätzlich geregelt. Die Slowakische Republik beurteilt die bisherigen Erfahrungen mit der Umsetzung der Vereinbarung in jeder Hinsicht positiv.
- Die Slowakische Republik nimmt am strukturierten Dialog mit der EU teil. Wir halten diesen Dialog für einen bedeutenden Beitrag zur Annäherung an die EU. Er ermöglicht den slowakischen Experten die wertvollen Erfahrungen der EU-Institutionen vor allem im Bereich der praktischen Tätigkeit zu nutzen und nicht zuletzt wichtige Kontakte zu den Experten der EU-Länder herzustellen.
- Den assoziierten Ländern wurde das Weißbuch über den Binnenmarkt übergeben, auf dessen Grundlage die Slowakei eine eigene Integrationsstrategie ausgearbeitet hat und umsetzen wird. Das slowakische Parlament wird im Laufe der nächsten Tage das nationale Programm zur Annäherung an die EU im Bereich des Binnenhandels billigen.
- In der Slowakei wird intensiv an der Annäherung der Legislative an das EU-Recht gearbeitet. Um diese Aufgabe bewältigen zu können, wurde eigens eine Institution als Mittler zwischen Regierung und Justiz geschaffen. Bisher sind mehr als 300 Regelungen, die mit dem EU-Recht im Einklang stehen, vom Parlament verabschiedet worden.
- In den zentralen Organen der Staatsverwaltung wurden Sonderabteilungen eingerichtet, die sich ausschließlich um die Fragen der Integration der Slowakei in die EU befassen. Die entsprechenden Aktivitäten werden vom „Regierungsamt für Fragen der slowakischen Integration in die EU" koordiniert.

Auch die Wirtschaftskonzeption folgt dem strategischen Ziel einer raschen Aufnahme in die EU. Die slowakische Wirtschaft ist exportorientiert, wobei 41 vH des Exports in die EU-Länder gehen. Zugleich sind wir mit der ausgeglichenen Handelsbilanz mit der EU zufrieden.

In bezug auf die Transformation der Wirtschaft ist die Slowakei im Vergleich mit den anderen Reformstaaten eines der erfolgreichsten Länder. Die Erfüllung der Konvergenzkriterien des EU-Vertrages gehört zu den strategischen Herausforderungen. 1996 wuchs die Wirtschaft um 7,4 vH auf. Die Inflationsrate ist auf etwa 5 vH gesunken, und die Slowakei hat in diesem Jahr etwa 96 vH des BIP des Jahres 1989 wieder erreicht. Zur Erfüllung der ökonomischen Kriterien, die eine wesentliche Voraussetzung der EU-Mitgliedschaft sind, gibt es für uns keine Alternative; dessen sind wir uns voll bewußt. Obgleich mit Ausnahme von Griechenland stets mehrere Länder gleichzeitig der EU beitraten, wissen wir sehr gut, daß die Beitrittsverhandlungen getrennt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stattfanden, und so wird es im Falle der Aufnahme weiterer Länder auch sein. Dieses Vorgehen betrachten wir als Motivation, denn dadurch ist jedes Land auf sich selbst angewiesen, und letztendlich wird ausschlaggebend sein, wer wirklich die notwendige Reife für den Beitritt erreicht hat. Aus diesem Grund legt die slowakische Regierung großen Wert auf den baldigen Abschluß der Privatisierung, den wir als entscheidende Voraussetzung für eine erfolgreiche Umgestaltung der Wirtschaft erachten.

Wir wollen nicht nur passiver Beobachter der Entwicklung sein, sondern haben vielmehr Ambitionen, aktiv an der Entwicklung der EU mitzuarbeiten. In der außenpolitischen Praxis wird dies in der Beteiligung der Slowakei an der CEFTA, in der Mitteleuropäischen Initiative oder in der aktiven Teilnahme im Rahmen der Zusammenarbeit der Donau-Länder sichtbar. Die positiven Ergebnisse des Transformationsprozesses, die guten Beziehungen zu den Nachbarländern, der aktive Beitrag zum Zusammenleben der Völker in dieser Region und das aktive internationale Engagement der Slowakei für die Stärkung des Friedens – das sind die vielversprechenden Voraussetzungen für die Erfüllung einer ambitionierten Aufgabe, ein integriertes Partnerland in Mittel- und Osteuropa zu sein.

Aus dem Angeführten wird ersichtlich, daß aus slowakischer Perspektive die Integration in die EU völkerrechtliche, politische, ökonomische aber auch sicherheitspolitische Dimensionen hat, wobei alles miteinander verbunden ist und nichts voneinander getrennt werden kann. Zugleich verkennen wir aber nicht, daß im Rahmen der Zusammenarbeit mit der EU von Seiten der Gemeinschaft kritische Bemerkungen in bezug auf die innenpolitische Entwicklung in der Slowakei geäußert werden. Dazu möchte ich folgendes sagen: Um Demokratie und demokratische Kultur zu erlernen, ist eine bestimmte Zeit erforderlich. Die innerdemokratischen Mechanismen, welche in Westeuropa selbstverständlich geworden sind, befinden sich bei uns noch in der Herausbildung. In der Slowakei besteht die neue Verfassung erst seit vier Jahren. Der Reifeprozeß aller Institutionen ist mit Begleiterscheinungen verbunden, die im Westen außerordentlich kritisch beobachtet und gemäß westlichen Kriterien bewertet werden. Man darf aber nicht vergessen, daß alle Abläufe in unserem Land auch eine soziale Dimension haben. Jede harte Entscheidung der Regierung auf dem Weg in die Union verspürt der Bürger an seinem eigenem Leib. Die Generation der Bürger, welche sich gegenwärtig im tatkräftigsten Alter befindet, bildet zugleich jene Gruppe, die einerseits im Kommunismus aufwuchs und andererseits von allen Begleiterscheinungen des Umbruchs und der Transformation getroffen wurde. Wir erwarten angesichts dieses Hintergrunds vom Westen mehr Verständnis, mehr konstruktive Kritik und vor allem ein partnerschaftliches Verhältnis.

Da die Frage des Beitritts kein einseitiger Prozeß ist, erwartet man in der Slowakei, daß die Union die Regierungskonferenz erfolgreich beendet und damit die Integration der Reformländer zum aktuellsten Thema wird. In diesem Zusammenhang sind vor allem die Beschlüsse des Gipfels in Dublin relevant, wonach die Beitrittsverhandlungen erst sechs Monate nach Beendigung der Regierungskonferenz beginnen sollten. Slowakischer Meinung nach sollten die Beitrittsverhandlungen mit allen Ländern gleichzeitig beginnen. Der Verlauf der Verhandlungen wird dann zeigen, welches der assoziierten Länder früher oder später integriert werden kann. Zum Ende des Jahres erwarten wir

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die Stellungnahme der Europäischen Kommission zum Antrag der Slowakischen Republik, auf dessen Grundlage mit den eigenen Beitrittsverhandlungen begonnen werden sollte. Die Slowakei hat der Kommission die Antwort auf den Fragebogen übergeben; diese Antwort bestand aus mehr als 10 000 Seiten.

In der Slowakei betrachtet man die nähere Zukunft der EU als Teil der weiteren, gemeinsamen Zukunft. Wir gehen davon aus, daß die Slowakei Anfang des nächsten Jahrtausends für die Mitgliedschaft in der EU bereit sein und die EU in ähnlicher Weise in der Lage sein wird, die Slowakische Republik als neues Mitglied zu akzeptieren.

Meelis Ojassoo

Mich beschäftigen zur Zeit zwei widersprüchliche Gedanken. Zum einen: wie bekannt ist Estland eigentlich im Europa der EU? Im Laufe dieser Konferenz wurde in manchem Beitrag nur von vier Staaten als nächsten Mitgliedern der EU gesprochen. Bestätigt wurde der Eindruck, daß die Erweiterung nur vier Staaten betreffen wird, als ich während eines meiner hiesigen Spaziergänge hier eine Telefonzelle gesehen habe und ich mich spontan entschloß, zu Hause anzurufen; ich suchte in dem Verzeichnis die Auslandsvorwahl von Estland. Von Albanien bis Zypern war nahezu jedes Land erwähnt, bis auf drei Staaten: Lettland, Litauen und Estland – als ob diese drei gar nicht existierten oder aber – als zweite Möglichkeit – wir keine Telefone besäßen. Da ich selbst aus Estland komme, kann ich Ihnen versichern, daß es bei uns Telefone gibt. Allerdings haben die Vorträge von Herrn Freudenstein, Herrn van Velzen und von Herrn Döhrn gezeigt, daß die Fortschritte in Estland sehr wohl zur Kenntnis genommen werden.

Ein anderer Punkt ist, daß man gewöhnt ist, das Baltikum als Ganzes zu betrachten, also aus drei Staaten bestehend. D.h. das Baltikum wird als territoriale Einheit gesehen, ohne sich offenbar darüber im klaren zu sein, daß es sich um drei souveräne Staaten handelt, die – jeder für sich – ihren Weg in die EU und in die NATO suchen. Blickt man zurück in die Geschichte, wird man zudem gewahr, daß das Baltikum im Grunde genommen sogar aus vier Staaten besteht. Bei dem vierten Staat handelt es sich um Finnland, ein Land, für das vor dem Zweiten Weltkrieg das gleiche Schicksal vorgesehen war wie für Estland, Lettland und Litauen, dem es jedoch erfolgreich gelang, sich zur Wehr zu setzen.

Wenn ich jetzt zum Thema der Osterweiterung der EU komme, so möchte ich zunächst überlegen, was die EU eigentlich ist: Bei ihr handelt es sich vor allem um eine Wirtschaftsunion mit etwa 400 Mill. Menschen und eines der leistungsstärksten Wirtschaftsgebiete der Welt. Wenn ich dagegen auf die anderen ebenfalls ganz erfolgreichen Wirtschaftsräume blicke, also auf die Vereinigten Staaten oder die NAFTA, auf Japan, auf China, auf die Tiger-Staaten oder mit Perspektive auf Rußland auch auf Indien, so muß man sich fragen: Welche Zukunft hat die EU? Wenn man auf die hohen Lohnnebenkosten und die hohen Sozialkosten in der EU schaut oder auf die anderen Problem, mit denen die westeuropäischen Staaten zu kämpfen haben, dann sehe ich, daß die Chancen für die EU im globalen Wettbewerb im Grunde eher schlecht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stehen. Die EU braucht also neue Ideen, Energien und neues Blut. Und das ist es, was die Reformstaaten der EU anbieten können.

Nicht zuletzt sollte man den kulturellen Aspekt bzw. die Zugehörigkeit und das Bekenntnis zu einem Kulturraum nicht außer Acht lassen. Die EU und die Reformstaaten zählen zu einem gemeinsamen Kulturkreis, und wir stehen nicht nur in einem Wettbewerb mit anderen Wirtschaftsräumen, sondern auch mit anderen Kulturkreisen; hier möchte ich nur das Stichwort „Islam" nennen. Eine Osterweiterung der EU würde also bedeuten, daß Europa wieder so groß sein wird, wie sein Kulturkreis ohnehin bereits ist.

Was hat Estland nun Europa anzubieten? Die Antwort lautet: Flexibilität und Anpassungsfähigkeit. Während die meisten Reformländer die sowjetische Herrschaft 1989 abschüttelten, kam für uns Balten die Wende erst 1991, d.h. wir haben einen späteren Start gehabt. Wenn ich aber auf die Zahlen von 1989 blicke, als die Sowjetrepublik Estland 95 vH ihres Exports Richtung Osten geliefert hat, dann hat sich die Situation in dieser kurzen Zeit grundlegend gewandelt: heute gehen bereits 60 vH des Exports in die EU-Länder.

Ein anderes Thema möchte ich noch ansprechen. Estland war und ist bemüht, gute Beziehungen zu Rußland aufzubauen. Europa bedarf guter Beziehungen zu Rußland, denn es braucht Stabilität und Frieden. Diesbezüglich hat Estland einen relativ hohen Anteil in der Bevölkerung, etwa 28 vH der Bevölkerung sind Russen, und wie Sie sicherlich wissen, gehören Esten und Russen unterschiedlichen Kulturkreisen an. So gesehen wird in Estland ein einmaliges Experiment durchgeführt: Wie kann man verschiedene Kulturkreise so miteinander verbinden, daß man eine lebensfähige Gesellschaft und eine gute Wirtschaft aufbaut? Diese Prozesse laufen in Estland ohne Gewalt ab; wir sind darin ganz erfolgreich.

Zum Abschluß möchte ich sagen, daß die Osterweiterung auch für die EU eine Chance zur inneren Reform bedeutet. Letztendlich ist ja die Idee der Osterweiterung ein EU-eigenes Konzept. Auch aus diesem Grunde bin ich überzeugt, daß die EU gegenüber ihren eigenen Vorhaben glaubwürdig bleiben wird.

Andras Orgovanyi

Bereits zu Beginn möchte ich betonen, daß wir in bezug auf die Osterweiterung von einem Prozeß sprechen, der schon vor acht Jahren, also 1989, begonnen hat; seitdem ist sehr vieles geschehen. Der Beitritt zur EU als Zielsetzung der ungarischen Politik wurde schon 1991 offiziell formuliert. Die historische Wende von 1989/90 hat uns die Möglichkeit zurückgegeben, die politischen Geschicke unseres Landes frei zu bestimmen.

Wir betrachten die EU vor allem als eine Wertegemeinschaft, der wir angehören möchten. Unser strategisches Ziel ist die Integration in die EU, die WEU und die NATO. Wir betrachten dies als einen einheitlichen Prozeß. Um es mit den Worten einiger führender ungarischer Politiker zu sagen: „Die Tür, die uns zuerst geöffnet wird, durch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die werden wir gehen". Augenblicklich sieht es so aus, daß wohl zuerst die Tür der NATO geöffnet wird. Aber ich möchte nochmals betonen, daß wir die vollständige Integration in alle drei Gemeinschaften als einen einheitlichen Prozeß betrachten. Diese Zielsetzung wird von der überwiegenden Mehrheit der Ungarn und von allen der im Parlament vertretenen Parteien unterstützt. Die letzten Umfragen zeigen, daß derzeit 68 vH der Bevölkerung einen EU-Beitritt befürworten, 16 vH äußerten sich ablehnend und weitere 16 vH zeigten sich noch unentschieden.

Ungarn hat am 1. April 1994, und damit als erstes Land des ehemaligen Ostblocks, den Beitrittsantrag eingereicht. Wir meinen, daß dieser Antrag dem Beitrittsprozeß ein neues Moment verliehen hat. Nur ein halbes Jahr später hat die EU unter dem Vorsitz Deutschlands dem Integrationsprozeß Richtung und Dynamik gegeben, und zwar in der Form einer Annährungsstrategie, die sich – so meinen wir – bewährt hat. Der Annäherungsprozeß ist seitdem berechenbar geworden.

Die wichtigste Aufgabe für die Beitrittsländer ist nun die Vorbereitung auf den Beitritt; diese läuft schon seit einigen Jahren. 1994 hat die ungarische Regierung in einem Memorandum die Kardinalziele der Vorbereitungen festgelegt:

- Gesellschaftliche Modernisierung. Wir meinen, daß das Stabilisierungsprogramm, das freilich von der Bevölkerung nur mit wenig Begeisterung aufgenommen wurde, gute Fortschritte erzielt hat; auch die makroökonomischen Daten sind durchaus vielversprechend. Die aktuelle Aufgabe ist es, die strukturelle Veränderung des sozialen Versorgungssystems und des Staatshaushalts weiter voranzutreiben. Das Ziel ist, das innere und äußere Gerüst der Wirtschaft zu stabilisieren und dadurch die Bedingungen für ein dauerhaftes Wachstum zu schaffen.

- Rechtsangleichung. Sie wurde in Ungarn bereits 1994 per Gesetz beschlossen. Heute kann man sagen, daß die Rechtsangleichung zum großen Teil abgeschlossen ist. Unser Ziel ist es, die Angleichung an die EU-Verordnungen bezüglich des Binnenmarktes zu 90 vH noch vor dem Abschluß der Beitrittsverhandlungen zu erfüllen. Für bestimmte, genau festgelegte Bereiche können aber auch noch nach dem erfolgten Beitritt Übergangsperioden festgesetzt werden. Die Inhalte und die Zeitdauer solcher Übergangsperioden zu vereinbaren, zählt wohl zu den eigentlichen Aufgaben der Beitrittsverhandlungen.

- Zu den weiteren Schwerpunkten der Vorbereitungen gehört die Durchführung einer Aufklärungskampagne, mit der die ungarische Regierung die Bürger über die zukünftigen Veränderungen informieren und Verständnis für den erforderlichen Wandel wecken will. Das Programm widmet den Gruppen, die vom Beitritt besonders betroffen sein werden, z.B. den im Agrarsektor tätigen Menschen, besondere Aufmerksamkeit.

- Die Aus- und Weiterbildung von Fachleuten zählt zu den weiteren maßgeblichen Vorbereitungen. Zusammen mit Experten der OECD läuft ein umfangreiches Bildungsprogramm, das sich zum Ziel gesetzt hat, die Effizienz in den Verwaltungen zu erhöhen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Als Ungarn den berühmten Fragebogen der Europäischen Kommission im Frühjahr 1996 zu beantworten hatte, haben wir 23 sogenannte Interims-Arbeitsgruppen gebildet, die verschiedene Kapitel dieses Fragenkatalogs bearbeiteten. Diese Arbeitsgruppen haben ihre Arbeit auch nach Abgabe des Fragebogens fortgesetzt; sie haben nun die Aufgabe, die verschiedenen Dossiers für die Beitrittsverhandlungen vorzubereiten bzw. den ungarischen Standpunkt zu den jeweiligen Feldern zu formulieren.

Erlauben sie mir noch einige Bemerkungen zu den Erwartungen, die wir Ungarn an die kommenden Jahre knüpfen. Ich bin ganz einverstanden mit Herrn Hartmann, daß nicht nur die Beitrittskandidaten sich an die EU-Richtlinien anpassen müssen, sondern auch die Union ihre Hausaufgaben machen muß. Aber ich meine, daß dies nicht zu einer Verzögerung des Erweiterungsprozesses führen darf. Wenn wir die Geschichte der Integration betrachten, dann sehen wir, daß sich Integration immer dann vorwärtsentwickelt hat, wenn es feste Zielsetzungen und Termine gab. Der Termindruck ist hier besonders wichtig; er zwingt die Verantwortlichen, Lösungen zu finden. Wir sind zuversichtlich, daß die Regierungskonferenz termingerecht beendet werden kann und in Amsterdam im Juni 1997 Beschlüsse gefaßt werden, die eine Reform der EU-Institutionen einleiten, um die Erweiterung zügig angehen zu können. Nach der Regierungskonferenz erwarten wir von der Europäischen Kommission die Gutachten bezüglich der Anträge der Beitrittskandidaten, in denen die verschiedenen Fachbereiche analysiert werden. Wir erwarten, daß der Europäische Rat in Luxemburg die Entscheidung über die Aufnahme der Beitrittsverhandlung trifft, so daß sie Ende 1997 beginnen können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verzeichnis der Teilnehmer

Friedrich Aumann
Forschungsstelle für allgemeine und textile Marktwirtschaft an der Universität Münster

Dr. Martin Banse
Institut für Agrarökonomie der Universität Göttingen

Zsolt Bariska
Heidelberg

Alena Brüstle
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Dr. Adrian C. Caranfil
Rumänisches Finanzministerium, Bukarest

Dr. Roland Döhrn
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Ulrike Duda
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Hans Friedrich Dickel
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Lili Dickel
Krefeld

Bernd Dieckmann
Industrie-Club e.V., Düsseldorf

Dr. Frank Ebeling
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Zdenek Fajkus
Botschaft der Tschechischen Republik, Bonn

Roland Freudenstein
Konrad-Adenauer-Stiftung, Außenstelle Warschau

Prof. Dr. Bohdan Gruchmann
Wirtschaftsuniversität Posen

Dr. Andreas-Renatus Hartmann
EVP-Fraktion im Europäischen Parlament, Brüssel

Mariusz Idzikowski
Botschaft der Republik Polen, Köln

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Kaido Jaanson
Abteilung für Politikwissenschaft der Universität Tartu

Fritz Jahn
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Dr. Helene Jahn
Krefeld

Prof. Dr. Jaroslav Jaks
Wirtschaftsuniversität Prag; „Team Europe" der Tschechischen Republik

Dr. Mojmir Jerabek
Botschaft der Tschechischen Republik in der Bundesrepublik Deutschland, Bonn

Axel Jochem
Technische Universität Dresden

Prof. Dr. Dietmar Kath
Gerhard-Mercator-Universität Duisburg

Maria Kasakova
Johannes-Gutenberg-Universität Mainz

Laszlo Keschkes
Budapest

Senator Paul Kleinewefers
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Marga Kleinewefers
Krefeld

Barbara Kozkowska
Handelsattaché der Botschaft der Republik Polen in der Bundesrepublik Deutschland
Köln

Dr. Wolf Lorleberg
Agra-Europe Analysen, Bonn

Eero Mikenberg
Forum Balticum, Dorpat

Dr. Antoine-Richard Milton
Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Essen

Peter Misik
Botschaft der Slowakischen Republik, Bonn

Ramunas Misiulis
CDUL, Vilnius

Meelis Ojassoo
Außenministerium der Republik Estland, Tallinn

Ivan Okali
Institute of Economics, Slovak Academy of Sciences, Bratislava

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Andras Orgovanyi
Botschaft der Republik Ungarn, Bonn

Regina Plaßwilm
Heinrich-Heine-Universität Düsseldorf

Antanas Racas
Mitglied des Seimas der Republik Litauen, Vilnius

Dr. Eberhard Roos
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Jacek Rosa
Handelsbüro der Botschaft der Republik Polen in der Bundesrepublik Deutschland, Köln

Wojciech Rosik
Handelsattaché der Botschaft der Republik Polen in der Bundesrepublik Deutschland, Köln

Oliver Schwab
Arbeitsgemeinschaft Regionalpolitik und Evaluation, Berlin

Dr. Jana Sereghyova
Center of Conjunctural Studies and Forecasting, Prag

Dr. Ewa Synowiec
Institut für Konjunktur und Preise des Außenhandels, Warschau

Dipl.-Kfm. Libor Studnicka
Lehrstuhl für Internationales Management an der Friedrich-Alexander-Universität Erlangen-Nürnberg

Prof. Dr. Gyula Varga
Institut für Agrarökonomie und Informatik, Budapest

Wim G. van Velzen
Mitglied des Europäischen Parlaments, Europäische Union Christlicher Demokraten

Wlodek Walkowiak
Britischer Honorarkonsu,l Posen

Maria Walkowiak
Posen

Jan Wawrzyniak
Handelsattaché der Botschaft der Republik Polen in der Bundesrepublik Deutschland, Köln

Martin Georg Weber
Prag

Dr. Klaus Wieners
Adalbert-Stiftung-Krefeld

Kazimierz Wóycicki
Polnisches Institut, Düsseldorf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-49573-3 | Generated on 2025-07-26 09:06:18
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY-NC-ND 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/