

Jan Stankovsky

Probleme der Außenwirtschaft während der Übergangsphase in Osteuropa

Bestimmende Merkmale des früheren Gesellschaftssystems in Osteuropa (der „Planwirtschaft“) sind die Einparteiensherrschaft, die Wirtschaftsplanung und das staatliche (gesellschaftliche) Eigentum an Produktionsmitteln. Diese drei Elemente sind eng miteinander verbunden.

Probleme des Übergangs zur Marktwirtschaft in Osteuropa

Die Einschränkung der politischen Freiheit — und die daraus entstandene „Entfremdung“ — bewirkten, daß die Mehrheit der Bevölkerung dieses System ablehnte. Den Zusammenbruch verursachte aber nicht ein Freiheitskampf, sondern die unzureichende wirtschaftliche Leistungsfähigkeit der Planwirtschaft. Das „neue Denken“ in der UdSSR — das Voraussetzung für den politischen und wirtschaftlichen Umbruch in den kleineren osteuropäischen Ländern war — dürfte von der Einsicht, daß der wachsende Abstand zur Wirtschaft des Westens die Stellung der UdSSR als eine führende militärische Macht gefährdet, ausgelöst worden sein. In den kleineren Ländern Osteuropas, deren Bevölkerung durch den Fremdenverkehr und die elektronischen Medien über das Leben im Westen informiert worden war, verstärkten die laufende Verschlechterung des Lebensstandards und die offensichtliche Erfolglosigkeit aller bisherigen systemimmanenten Reformen den Druck auf radikale Lösungen.

Änderungen des politischen Systems — der Übergang zur parlamen-

In Osteuropa vollzieht sich der Wechsel von der Plan- zur Marktwirtschaft. Er wird durch die Notwendigkeit einer raschen und grundlegenden Strukturreform erschwert. Im folgenden Beitrag stehen die Probleme der drei am weitesten entwickelten Oststaaten — der CSFR, Ungarns und Polens — im Vordergrund. Nach der Analyse der allgemeinen Schwierigkeiten in dieser Übergangsphase wird die Rolle der Außenwirtschaft in dieser Situation beleuchtet, vor allem in Hinblick auf den Wechselkurs, die Konvertibilität und die Beziehungen zu anderen Oststaaten.

tarischen Demokratie — wurden in den höher entwickelten Ländern Osteuropas überraschend schnell und gut verwirklicht. Das Reformieren der Wirtschaft erweist sich jedoch als wesentlich schwieriger. Alle Länder Osteuropas haben sich für eine Wiedereinführung des „Kapitalismus“, also für Marktwirtschaft und Privateigentum, entschieden. Angestrebt wird somit das in den westlichen Industriestaaten angewandte Wirtschaftssystem und nicht ein „Dritter Weg“, der eine Ergänzung des Marktes durch Plan vorsieht.

Nach den schlechten Erfahrungen mit „Staatsbetrieben“ ist das Ziel einer weitgehenden *Privatisierung* der Wirtschaft kaum umstritten. Auch der demokratische Sozialismus in Westeuropa distanziert sich heute meist von der Idee der Verstaatlichung. Er strebt die gesellschaftliche Kontrolle der Wirtschaft mit anderen Instrumenten an. Bisher ist noch ungeklärt, wie die Privatisierung im Osten in der Praxis vollzogen werden soll. In den Indu-

striestaaten haben sich die Eigentümerrechte in einem langen Prozeß gefestigt. In Osteuropa wurden sie fast vollständig zerstört und können in der alten Form nicht wieder hergestellt werden. Für den Erfolg des Reformprozesses aber ist eine Lösung des Privatisierungsproblems unerlässlich. Angesichts des Kapitalmangels in Osteuropa muß sich das Ausland an der Privatisierung beteiligen. Sie muß gleichzeitig auch als Instrument zur Aufhebung der bisherigen Monopolstellung der Großbetriebe wirken.

Schrettl (1990) weist auf zwei weitere wichtige Gründe für eine rasche Privatisierung im Reformprozeß in Osteuropa hin, und zwar auch um den Preis geringerer Privatisierungserlöse: Nur eine Privatisierung kann die erschreckend massive Korruption im Osten entkräften, die — ohne Rücksicht auf Moral — dann einen besonders großen Spielraum hat, wenn Ent-

Osteuropa strebt das in den westlichen Industriestaaten angewandte Wirtschaftssystem an und nicht einen „Dritten Weg“, der eine Ergänzung des Marktes durch Plan vorsieht.

scheidungen über Einkommens- und Vermögensgewinne von Nichteigentümern getroffen werden. Darüber hinaus kann der Aufbau eines effizienten Geschäftsbankensystems und eines Kapitalmarktes in Osteuropa (beide unerlässliche Voraussetzungen des Reformerschlusses) nur von ausländischen Banken vollzogen werden, die aber — infolge der mangelhaften

Rechnungsführung in den Unternehmen im Osten — nur mit ausreichenden Kreditsicherheiten im Osten im erforderlichen Maße tätig werden können.

Der Nachteil einer raschen Privatisierung besteht allerdings darin, daß sie die alte „Nomenklatura“ begünstigt, die (neben den Schwarzmarkthändlern) als einzige Gesellschaftsgruppe über genügend Kapital für den Erwerb von Anteilen an Unternehmen und zumeist auch über einen Informationsvorsprung verfügt (für anschauliche Beispiele aus der DDR vgl. „Wirtschaftswoche“ vom 31. August 1990). In der ČSFR traten Ende September die Handelsangestellten gegen die beabsichtigte schnelle Umsetzung der „kleinen Privatisierung“ in Streik (Verkauf von Einzelhandelsläden, Gaststätten u. ä.), die nach ihrer Meinung die Nomenklatura bevorzugt. Nach Schrettl zeigen aber sowohl theoretische Überlegungen als auch praktische Erfahrungen, daß die nachteiligen Auswirkungen von Korrekturen zugunsten „gerechter“ Privatisierung gegenüber möglichen Vorteilen überwiegen¹⁾. Diese Auffassung vertritt auch Roberts mit Nachdruck, der sich für die Übertragung von Eigentümerrechten an die „herrschende Klasse“ in der UdSSR ausspricht, da es für die Zukunft belanglos sei, wer ursprünglich der Eigentümer war (Stankovsky, 1989). Gerade dieses Beispiel veranschaulicht die sozialen Risiken und Grenzen der Wirtschaftsreformen in Osteuropa.

Wesentlich komplizierter und umstrittener als die Privatisierung sind die Eingriffe des Staates in den Wirtschaftsprozess und die Instrumente der *staatlichen Wirtschaftspolitik*. Die große Bedeutung des Staates für die moderne Industriegesellschaft ist offensichtlich. Er setzt Rahmenbedingungen für den Wirtschaftsprozess im Inland (Rechtsordnung, Wettbewerbspolitik, Sozialpolitik, Umweltschutz u. ä.) und gegenüber dem Ausland (Handelspolitik u. ä.) fest und greift bei einem (erkennbaren oder vermuteten) Marktversagen in den Wirtschaftsablauf ein.

Zur Verfolgung wirtschaftspolitischer Ziele stehen marktwirtschaftlich organisierten Ländern verschie-

dene Instrumente zur Verfügung, die allerdings nur dann wirkungsvoll eingesetzt werden können, wenn sie sich auf entsprechende Gesetze, Institutionen und einen leistungsfähigen Verwaltungsapparat stützen können. Die legislativen Probleme in Osteuropa sind lösbar, allein der Zeitfaktor erschwert diese Situation erheblich. Wenig berücksichtigt wurden bisher die Qualifikation und die Verhaltensweise der „klassischen“ Verwaltung²⁾. Sie ist weder erfahren noch qualifiziert im Umgang mit wirtschaftspolitischen Instrumenten der Marktwirtschaft.

Daher ist es nicht einfach, Erfahrungen und wirtschaftspolitische Instrumente Westeuropas aus der Nachkriegszeit auf Osteuropa zu übertragen. In allen Ländern Westeuropas war während des Zweiten Weltkrieges die Wirtschaft zwar reglementiert, doch blieb im Grunde — auch in den vom Nationalsozialismus beherrschten Ländern — das alte Wirtschaftssystem bestehen. In der Nachkriegszeit wurde das wirtschaftspolitische Instrumentarium der Kriegswirtschaft übernommen und schrittweise abgeschafft bzw. mit neuen Instrumenten ergänzt. Die unzureichende Effizienz der Verwaltung in Osteuropa könnte daher in vielen Fällen einfache und rasche Lösungen („Schocktherapie“) erzwingen, auch wenn längerfristige Übergangsmaßnahmen wünschenswert und theoretisch auch möglich wären.

Die unzureichende Effizienz der Verwaltung in Osteuropa könnte in vielen Fällen einfache und rasche Lösungen („Schocktherapie“) erzwingen, auch wenn längerfristige Übergangsmaßnahmen wünschenswert wären.

Ein anderer Ansatz der staatlichen Steuerung des Wirtschaftsprozesses bzw. eine Ergänzung dazu ist die *Selbststeuerung* durch Interessenvertretungen (*Korporatismus*). In diesem Zusammenhang wird oft von einer Orientierung am schwedischen oder österreichischen Modell gesprochen, das u. a. die Arbeitnehmervertreter (Gewerkschaften) eng einbindet. Im Hinblick auf die großen sozialen Bela-

stungen, die in der Übergangsperiode in Osteuropa unabwendbar sein werden, sollten die Gewerkschaften in den Wirtschaftsprozess miteinbezogen werden, mit dem Recht auf Mitverantwortung und Mitentscheidung. Ob in Osteuropa der Weg der „Sozialpartnerschaft“ („konzertierte Aktion“) beschritten werden kann und soll, ist dennoch fraglich. Daß die Gewerkschaften in Osteuropa von kommunistischen Strukturen beherrscht werden oder daß sich eine Reihe von mächtigen Gewerkschaften bildet, die ihre Eigeninteressen verfolgt, jedoch nicht die Auswirkungen ihrer Handlungen auf die Gesamtwirtschaft berücksichtigt, ist nicht auszuschließen. Dann allerdings könnte ein starkes Mitspracherecht der Gewerkschaften große Schäden verursachen. (Mitunter wird darauf hingewiesen, daß der rasche Aufholprozeß in manchen fernöstlichen Ländern — auch in Japan — und in Spanien durch die schwache Rolle der Gewerkschaften ermöglicht wurde; *Calmfors — Driffil*, 1988.) Darüber hinaus muß befürchtet werden, daß in strukturschwachen Bereichen Koalitionen von Unternehmen und Arbeitnehmern entstehen könnten, die (mit Unterstützung der regionalen Verwaltungen) den notwendigen Strukturwandel erschweren würden.

Ein bedeutender Teil der Übergangsproblematik ist auch die Unge-
wisse, wie die Unternehmen im Osten auf *Signale der Wirtschaftspolitik* reagieren werden. Dabei ergeben sich vor allem zwei Fragen:

— In einer Marktwirtschaft gleichen Angebot und Nachfrage durch Entscheidungen von Unternehmen und Konsumenten einander aus, die sich an den Erfahrungen über das Verhalten anderer Marktteilnehmer und der staatlichen Wirtschaftspolitik in der Vergangenheit orientieren. Die meisten Analysen des alten Systems im Osten kommen zu dem Schluß, daß auch dort das Verhalten der Unternehmen, ebenso wie das der Konsumenten, durch einen Lernprozeß erklärt werden kann, der Maßnahmen der Wirtschaftspolitik antizipiert (Roberts 1989). In 40 Jahren Planwirtschaft wurden Verhalten und Er-

¹⁾ Schrettl (1990) weist darauf hin, daß auch in den Marktwirtschaften des Westens die „Anfangsausstattung“ mit Kapital nicht immer „gerecht“ verteilt war.

²⁾ Die „klassische“ Verwaltung wird hier abgegrenzt von der „Wirtschaftsverwaltung“, die von Managern bzw. (im Zuge der Privatisierung) von Unternehmern abgelöst wird.

wartungen aller Teilnehmer am Wirtschaftsprozeß durch die spezifischen Anforderungen und Funktionsweisen dieses Systems geprägt (Klaus, 1989). Dazu zählt vor allem die Annahme, daß Verluste schließlich doch durch das Budget abgedeckt werden. Der Übergang zur Marktwirtschaft wird somit durch eine „planwirtschaftliche Hysterisis“ beeinflusst. Dieser Begriff erklärt das Fortdauern eines Phänomens in der Gegenwart durch

Der Übergang zur Marktwirtschaft wird durch eine „planwirtschaftliche Hysterisis“ beeinflusst. Dieser Begriff erklärt das Fortdauern eines Phänomens in der Gegenwart durch dessen anhaltende Wirkung in der Vergangenheit.

dessen anhaltende Wirkung in der Vergangenheit³⁾. Die Wirtschaftspolitik wird daher die Glaubwürdigkeit ihrer Maßnahmen beweisen müssen, insbesondere in bezug auf den „hard budget constraint“ (Kornai, 1980) der Unternehmer. Auch daraus läßt sich ein Argument für eine Schocktherapie ableiten, die die Lernprozesse der Unternehmen beschleunigt

– Wirtschaftspolitische Instrumente können nur dann wirksam werden, wenn Unternehmen auf wirtschaftspolitische Signale vernünftig reagieren, d. h. zielführende Aktivitäten setzen. Dazu müssen jedoch in den Unternehmen selbst und auch in der wirtschaftlichen Umgebung die erforderlichen Qualifikationen, Strukturen und Mechanismen zur Verfügung stehen. Viele Bereiche Osteuropas erfüllen diese Bedingungen derzeit aber noch nicht.

Die bisherige Analyse ergibt: Die Wirtschaftspolitik in Osteuropa muß sowohl effiziente Marktbeziehungen herstellen (dazu zählt insbesondere die Zerschlagung der Monopole) als auch den Wirtschaftsablauf mit modernen, marktkonformen Instrumenten steuern. Die Möglichkeiten, diesen Aufgaben durch differenzierte, gezielte und gut abgestimmte Maßnahmen gerecht zu werden, sind aber nach 40 Jahren eines planwirtschaftli-

chen Systems begrenzt. Deshalb ist der Rückgriff auf einfache und wirksame Maßnahmen wahrscheinlich unumgänglich.

Die Bedeutung der Außenwirtschaft im Übergang

Der Außenhandel spielt während der Übergangsphase in Osteuropa eine wichtige Rolle. Zunächst hat er die „klassische“ Aufgabe eines Faktors des Wirtschaftswachstums. Die technische Ausbildung der Arbeitskräfte in Osteuropa gleicht jener in den Industriestaaten, nicht jedoch die Produktivität. Ziel der Reformen ist daher, diese Produktivitätslücke zu schließen – und somit auch den Rückstand im Lebensstandard aufzuholen (Butschek, 1990). Der Export wirkt dabei direkt als „Motor des Wachstums“ (vgl. hierzu u. a. Boggio, 1988) und ermöglicht zugleich die Finanzierung des Imports jener Investitionsgüter, die hohe Produktivitätseffekte haben. Natürlich besteht auch ein Zusammenhang in umgekehrter Richtung: Ein effizienter Außenhandel setzt eine Reform der Binnenwirtschaft voraus (Wolf, 1990A, 1990B).

Während des Wechsels des Wirtschaftssystems in Osteuropa wirkt der Außenhandel aber nicht nur als Wachstumsmotor, sondern er soll auch den Wettbewerb im Inland stimulieren sowie die marktbeherrschende Position der inländischen Anbieter brechen. Diese beiden Aufgaben geben weitgehend den Rahmen für den Außenhandel vor. Spezifische Probleme ergeben sich daraus in bezug auf den Wechselkurs und auf die Beziehungen zu anderen Oststaaten (Klaus, 1990), die eingehender diskutiert werden.

Die Wirtschaftspolitik kann den Beitrag der Außenwirtschaft zum Reformersfolg durch Maßnahmen im Bereich der internationalen Handelspolitik und durch Rahmenbedingungen im Inland beeinflussen. In der Handelspolitik steht die bestmögliche Integration in die Weltwirtschaft im Vordergrund. Kurzfristig zielt sie auf die Aufnahme in internationale Organisationen ab, mittelfristig auf die Überwindung wichtiger Handelsbarrieren, also auf eine Annäherung (Beitritt) an

die Europäische Gemeinschaft (Stankovsky, 1990). Allerdings dürfen auch die Beziehungen zu anderen osteuropäischen Ländern nicht vernachlässigt werden.

Die Rolle der Zahlungsbilanz

Im Entwicklungsprozeß können im Bereich der Außenwirtschaft verschiedene Strategien angewendet werden (vgl. hierzu u. a. Herr – Westphal, 1990, Lorenz, 1991): Leistungsbilanzdefizite (Auslandsverschuldung) sind dann sinnvoll, wenn die Produktivität im Inland größer ist als im Ausland. Mit importierten, vom Ausland finanzierten Investitionen kann ein Exportpotential geschaffen werden, das es ermöglicht, den Auslandsverbindlichkeiten nachzukommen. Die Schwäche dieser Strategie besteht u. a. darin, daß sie zumeist mit dem Schutz der neugeschaffenen Industrien verbunden ist, das aber mindert die internationale Wettbewerbsfähigkeit. Polen ist ein Beispiel für den Mißerfolg eines „import-led growth“. Auch in den Entwicklungsländern finden sich kaum Beispiele für einen Erfolg dieser Konzeption. Die eindrucksvollsten Ergebnisse haben Länder erreicht, die die Exportüberschußstrategie einsetzen (Japan und andere rasch industrialisierte Länder in Fernost). Sie bedienten sich dafür vor allem der realen Abwertung, die auf eine Zurückhaltung in der Lohnkostenentwicklung begründet war. Der Preis für diesen Erfolg war aber ein lange Zeit niedriger Lebensstandard der Bevölkerung. Dieses Konzept wird daher in Osteuropa politisch nicht leicht umzusetzen sein.

Österreich konnte mit einer ausgeglichenen Leistungsbilanz beträchtliche wirtschaftspolitische Erfolge verbuchen, ohne dabei der Bevölkerung größere Lasten aufzubürden. Auch für Osteuropa wäre dieses Vorgehen gut geeignet, vor allem wenn es gelänge, Leistungsbilanzdefizite durch ausländische Direktinvestitionen zu finanzieren. Polen und Ungarn könnten diese Strategie allerdings nur nach einer deutlichen Verminderung der Schuldenlast anwenden, und auch in der CSFR ist der Spielraum für eine

³⁾ So ist z. B. die derzeitige Arbeitslosigkeit zum Teil auf eine anhaltende Arbeitslosigkeit in der Vergangenheit zurückzuführen: Langzeitarbeitslose verlieren ihre berufliche Qualifikation und finden auch bei einer Verbesserung der Arbeitsmarktlage keine Beschäftigung.

zusätzliche Verschuldung nur gering. Die osteuropäischen Länder müssen eine ausgeglichene Leistungsbilanz — und im Hinblick auf die Zinsenlast für Altkredite — eine aktive Handelsbilanz anstreben. Das setzt aber voraus, daß die westlichen Industriestaaten gegenüber Osteuropa Handelsbilanzdefizite hinnehmen oder aber einer weitgehenden Schuldenreduktion zustimmen.

Der Wechselkurs

Der Wechselkurs ist die Verbindung zwischen der inländischen Wirtschaft und dem Ausland über den Preis handelbarer Güter. In bezug auf

Die westlichen Industriestaaten müssen gegenüber Osteuropa Handelsbilanzdefizite hinnehmen oder aber einer weitgehenden Schuldenreduktion zustimmen.

den Wechselkurs obliegen der Wirtschaftspolitik vor allem die Einführung und Handhabung der Konvertibilität sowie die Festlegung des Wechselkurses (Wechselkurspolitik).

Konvertibilität

Die Konvertibilität wurde zu einem Symbol des Reformerfolges, in manchen Überlegungen gleicht sie beinahe einem Fetisch. Sie ist in einer offenen Wirtschaft ein bedeutendes marktkonformes Instrument zur Steigerung der Leistungsfähigkeit, da sie Voraussetzung dafür ist, daß die eigene Wirtschaft in die Weltwirtschaft integriert wird und so dem internationalen Wettbewerb voll ausgesetzt ist⁴⁾.

Die Konvertibilität kann im Osten (auch nach Auffassung des Internationalen Währungsfonds) nur schrittweise eingeführt werden. Jedoch ist der Zustrom von Auslandskapital für den Reformerfolg in Osteuropa Voraussetzung. Investitionen in Osteuropa erfordern das Vertrauen des Investors, das sich in hohem Maße an der Konvertibilität orientiert. Die osteuro-

päischen Länder werden daher einen möglichst kurzen Weg zur Konvertibilität finden müssen. In den nächsten Jahren allerdings wird die Konvertibilität in Osteuropa nur für Erlöse aus dem Warenverkehr und bestimmten Dienstleistungen, nicht aber für die

Die Konvertibilität wurde zu einem Symbol des Reformerfolges. Sie ist in einer offenen Wirtschaft ein bedeutendes marktkonformes Instrument zur Steigerung der Leistungsfähigkeit.

mit dem Kapitalverkehr verbundenen Devisenströme möglich sein⁵⁾. Um das Vertrauen ausländischer Investoren zu gewinnen, müssen wahrscheinlich Sonderregelungen für den Gewinntransfer und die Repatriierung von Kapital getroffen werden. Diese Auffassung vertritt Schrettl (1990) besonders deutlich. Er spricht sich — unter Bezugnahme auf Polen — dafür aus, das Risiko einer vollen Konvertibilität (gemeinsam mit einer beschleunigten Privatisierung und dem Aufbau des Kapitalmarktes) sofort einzugehen. Dies ist nach seiner Meinung die einzige Möglichkeit, in Polen doch die „Marktwirtschaft auf einen Schlag“ zu verwirklichen. Dieser Versuch wird durch das Ausbleiben von Angebotsreaktionen gefährdet (neue Produktionen können den Ausfall alter Produktionen nicht kompensieren). Gemäß Schrettl verhindern die derzeit noch bestehenden Beschränkungen der Konvertibilität den Zufluß von Auslandskapital und benachteiligen so die Stellung Polens im internationalen Standortwettbewerb⁶⁾. Kapitalabflüsse kann die Beschränkung hingegen laut Schrettl nicht verhindern, da mit einigen besonderen Techniken (u. a. dem „italienische Modell“) — die auch in Polen gut anwendbar sind (die Ausnützung von Transferzahlungen von Auslandspolen) — die Devisenbewirtschaftung umgangen werden kann.

Die Konvertibilität sollte unbedingt von Anfang an einen *einheitlichen Wechselkurs* für kommerzielle und andere (Fremdenverkehrs-)Zahlungen

einschließen (vgl. hierzu auch *Aslund*, 1990), um eine Gleichbehandlung von kleineren (privaten) Firmen — die sich oft auf Direktimporte stützen — und großen Unternehmen zu gewährleisten und auch um einen unnötigen Überwachungsapparat (der sich ungünstig auf den Fremdenverkehr auswirkt) zu vermeiden. Allerdings setzt ein einheitlicher Wechselkurs die fast vollständige Aufhebung von Preisstützungen für handelbare Konsumgüter voraus⁷⁾.

Wechselkurspolitik

Der Wechselkurs muß so festgesetzt werden, daß er mittelfristig das außenwirtschaftliche Gleichgewicht (Leistungsbilanz) gewährleistet. Er muß die Gesamtnachfrage des Auslands nach inländischen Gütern mit der Gesamtnachfrage des Inlands nach ausländischen Gütern ausgleichen können. Der Wechselkurs hängt somit von der internationalen Wettbewerbsfähigkeit der Volkswirtschaft im Verhältnis zur übrigen Welt ab.

Osteuropa ist derzeit in bezug auf den Wechselkurs benachteiligt. Die Nachfrage des Auslands nach Gütern aus Osteuropa wird durch schlechte

Die Konvertibilität sollte einen einheitlichen Wechselkurs für kommerzielle und andere (Fremdenverkehrs-) Zahlungen einschließen.

Erfahrungen im Hinblick auf Qualität, Service u. ä. gedämpft; überdies ist das Marketing für östliche Produkte unzureichend. Die Nachfrage im Inland nach ausländischen Gütern ist hingegen sowohl wegen der schlechten Erfahrungen mit inländischen Produkten als auch wegen des Wunsches, den „Nachholbedarf“ zu befriedigen, überhöht. Die Preiselastizität der Nachfrage des Auslands nach osteuropäischen Gütern und der Nachfrage im Inland nach westlichen Gütern ist gering. Daher müssen die osteuropäischen Länder, um ein außenwirtschaftliches Gleichgewicht zu er-

⁴⁾ Beispiele für einen relativ frühen Übergang zur Konvertibilität sind u. a. die Türkei, Argentinien, Chile und Indonesien. Hingegen haben Taiwan, Griechenland und Portugal die Kontrollen des Devisen- und Kapitalverkehrs erst spät aufgehoben (*Dresdner Bank* 1990).

⁵⁾ Zum Konvertibilitätskonzept aus der Sicht des Währungsfonds vgl. *Gilman* (1990).

⁶⁾ In Polen besteht seit Anfang 1990 die „innere“ Konvertibilität des Zloty, die es Inländern ermöglicht, für Warenimporte unbeschränkt Devisen von der Notenbank zu erwerben; andererseits sind Exporteure zum Verkauf ihrer Devisenerlöse verpflichtet.

⁷⁾ Der Abbau von Subventionen für Wohnungen und für die Personenbeförderung ist hingegen keine Bedingung.

reichen, einen Wechselkurs festlegen, der weit unter ihrer „technischen“ Produktivität liegt. Eine massive Abwertung ist somit unvermeidlich. Sie sollte allerdings durch flankierende Maßnahmen (siehe hierzu weiter unten) ergänzt werden. Eine sofortige Liberalisierung des Imports (Befreiung von quantitativen Importbeschränkungen) ist zwar nicht notwendig, doch sollte sie möglichst bald verwirklicht werden. Gilman (1990) weist darauf hin, daß sich die Vorteile der Konvertibilität sowohl aus dem „finanziellen“ als auch dem „gütermäßigen“ Aspekt ableiten, sodaß der Übergang dazu auch mit einer Liberalisierung des Handels verbunden sein sollte.

Osteuropa muß einen Wechselkurs festlegen, der weit unter seiner „technischen“ Produktivität liegt. Eine massive Abwertung ist somit unvermeidlich.

Im Zusammenhang mit der Abwertung stehen grundsätzlich zwei Möglichkeiten zur Wahl: ein stabiler Wechselkurs nach einer einmaligen starken Abwertung oder aber ein flexibler Wechselkurs durch eine geringere Abwertung mit wiederholten (laufenden) kleineren Anpassungsabwertungen. Obwohl manche Argumente für die zweite Variante sprechen, ist wahrscheinlich doch die erste zu bevorzugen, da ein flexibler Wechselkurs die Tarifpartner nur wenig zur Disziplin zwingt und die internationale Wettbewerbsfähigkeit auf die Wechselkursproblematik verlagert. Daraus würde sich aber wieder eine ständige Abwertungserwartung ergeben, die allzu leicht eine (nicht haltbare) Abwertungsspekulation (vicious circle) bewirken könnte.

Eine kräftige Abwertung hat nicht nur erwünschte, sondern auch unerwünschte Konsequenzen:

- Sie verursacht unmittelbar eine einmalige Verteuerung der Importe. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit wird nicht in vollem

Umfang durch die Abwertung, sondern nur nach dem Anteil der inländischen Wertschöpfung am Export verbessert. Die Verteuerung der Importe zieht eine Anhebung der Löhne nach sich. Um eine Inflationsspirale zu vermeiden sind Maßnahmen zur Dämpfung der Preise und Löhne erforderlich, wie z. B. freiwillige Lohn-Preis-Abkommen (in Österreich in den fünfziger Jahren), sehr hohe Besteuerung des Lohnzuwachses (in Polen)⁸⁾ u. ä. Die internationale Wettbewerbsfähigkeit kann also nur durch eine „reale“ Abwertung verbessert werden, d. h. durch eine relative Verbilligung der Kosten in einheitlicher Währung (nominelle Abwertung abzüglich Änderung der relativen Preise).

- Eine deutliche Abwertung hat spezifische Auswirkungen im Fremdenverkehr⁹⁾. Da seine kurzfristige Preiselastizität größer ist als jene des Warenhandels, kann der Fremdenverkehr in den meisten osteuropäischen Ländern einen wichtigen Beitrag zur außenwirtschaftlichen Anpassung leisten. Die „Warendirektexporte“ (Käufe ausländischer Touristen) werden durch die Abwertung stimuliert. In der Regel wirken sie sich auf die Volkswirtschaft günstiger aus als „normale“ Exporte, da mit ihnen zusätzlich auch die Handelsspanne, die Verbrauchsteuern, zum Teil auch die Mehrwertsteuer eingenommen werden. Sie setzen allerdings eine flexible und ausreichende Marktversorgung sowie die Abschaffung von Subventionen für Konsumenten¹⁰⁾ voraus, da sonst ein „Ausverkauf“ von Konsumgütern an das Ausland und Störungen der Marktversorgung einsetzen würden, die wirtschaftlich und sozial schwer zu verkraften wären.
- Im Vermögens- und Faktoreinkommensbereich ergeben sich durch eine starke Abwertung ebenfalls ernste Probleme, insbesondere in bezug auf den Erwerb von Anteilen

an inländischen Unternehmen, von Grundstücken und sonstigen Vermögenswerten. Um einen auf Dauer sozial unverträglichen „Ausverkauf“ an das Ausland zu verhindern, müßten hier Reglementierungen eingeführt werden, die aber die ausländischen Direktinvestitionen hemmen.

- Die Bedienung der Auslandsschuld wird kurzfristig zu einer größeren realen Last.
- Eine deutliche Abwertung kann auch die Mobilität des Faktors Arbeitskraft in einem unerwünschten Maß vergrößern.

Flankierende Maßnahmen

Protektionistische Maßnahmen – Belastung der Einfuhr bzw. Entlastung (Förderung) der Ausfuhr – können zum Teil gleich einer Abwertung wirken. Sie haben zwar unerwünschte Nebeneffekte, dämpfen jedoch den Anpassungsschock und mildern die unerwünschten sozialen Effekte. Die Oststaaten können dabei auf zahlreiche klassische Instrumente der Handelspolitik zurückgreifen¹¹⁾. Die „fiskalische“ Abwertung – relativ hohe Verbrauchsteuern (Mehrwertsteuer) und niedrige Einkommensteuern – hat sich international als wirksam (und schwer anfechtbar) erwiesen. Die Mehrwertsteuer belastet den Verbrauch (auch den importierter Waren), nicht aber den Export. In der Anwendung „moderner“ (nichttarifischer) Instrumente sind die Oststaaten hingegen großteils unerfahren.

Die Belastung der Einfuhr (Importschutz) sollte möglichst einheitlich sein, am besten mit einheitlichen (bzw. einfach gestaffelten) Importzöllen, ergänzt durch Importquoten (vor allem für Konsumgüter)¹²⁾ bzw. Importdeposits. Eine Benachteiligung der Exporteure durch Importzölle sollte durch den Zollvermerk ausgeschlossen sein. Zölle können den Aufbau neuer Unternehmen erleichtern. Mit Hilfe einer zeitweiligen Aus-

⁸⁾ Laut Laski (1990) kann der Inflation damit wirksam entgegengewirkt werden, daß der Preisanstieg nur zum Teil durch Lohnerhöhungen kompensiert wird. Die Inflationsbekämpfung kann sich aber nicht auf eine Kürzung der Nachfrage beschränken, sie muß auch das Angebot stimulieren.

⁹⁾ Der „Ausverkauf“ subventionierter Produkte belastete Westeuropa in der Nachkriegszeit nur mäßig. Auch Polen, das nicht unmittelbar an ein Hartwährungsland grenzte, war (bis zur Einführung der DM in der DDR) von diesem Problem wenig betroffen.

¹⁰⁾ Die Subventionen an Konsumenten betragen 1989 in Ungarn 7,9% des Bruttoinlandsproduktes, in der ČSFR 7,8%, in Polen 7,3%. Polen und Ungarn planten eine substantielle Senkung dieser Subventionen 1990 (um 4,5 Prozentpunkte bzw. 1,8 Prozentpunkte), in der ČSFR ist dieser Schritt für 1990 und 1991 vorgesehen. In Ungarn entfiel ein großer Teil der Subventionen für Konsumenten (1990 4,6% des BIP) auf Wohnungen und Transportleistungen (Holzmann 1990).

¹¹⁾ Vgl. hierzu auch Herr – Westphal 1990.

¹²⁾ Importlizenzen könnten in einem Versteigerungsverfahren vergeben werden.

setzung von Zöllen kann die Wirtschaftsverwaltung die Inflation und das Wettbewerbsverhalten der Marktteilnehmer beeinflussen. Als temporäre Maßnahme zum Schutz des Zahlungsbilanzgleichgewichtes wäre dieses Vorgehen (nach Konsultationen) mit internationalen Verträgen vereinbar.

Eine *Exportförderung* ist in allen westlichen Staaten üblich. Nur eine direkte Subventionierung des Exports (ausgenommen ist der Export von Agrarwaren) muß vermieden werden. Maßnahmen der Exportförderung wären etwa

— der Ausgleich der im Vergleich zum Absatz im Inland höheren Risiken des Exports sowie von Nachteilen der inländischen Exporteure im Vergleich zu Exporteuren im Ausland (staatliche bzw. staatlich geförderte Versicherung von Exportrisiken, Bereitstellung verbilligter Mittel für Exportkredite u. ä.);

— die Erhöhung der Attraktivität des Exports durch *spezifische Kostensenkungen*:

1. Maßnahmen im Steuerbereich — sowohl für indirekte Steuern und Abgaben als auch für direkte Steuern: In Österreich wurde z. B. die vorzeitige Abschreibung (die lange ein wichtiges wirtschaftspolitisches Instrument zur Förderung der Investitionen war) zunächst im Zusammenhang mit der Exportförderung eingeführt. Eine ähnliche Wirkung (Steuerkredit) wird auch durch die Möglichkeit erreicht, daß Exporteure einen Teil der Exportförderungen abschreiben.
2. Vorteile bei der Kreditvergabe: Kriterien dafür können entweder der Anteil des Exports am Unternehmensumsatz oder die Finanzierung exportrelevanter Investitionen (z. B. „Top-Aktion“ in Österreich) sein. Vorteile ergeben sich dann aus der Subventionierung der Zinsen oder aus Ausnahmen bei Kreditrestriktionen.
3. Begünstigung in der Zuteilung anderer, vorübergehend „knapper“ Güter, z. B. für Einrichtungen der Telekommunikation.

— *Exportinformation*: Die schwache Exportleistung Osteuropas ist auch auf Mängel im Exportmarketing zu-

rückzuführen, u. a. auf fehlende Informationen über Auslandsmärkte und die unzureichende Vertretung osteuropäischer Unternehmen im Ausland. Dem Informationsdefizit sollte der Ausbau eines modernen Servicesystems entgegenwirken. Dafür dürfte die EG (bzw. andere internationale Organisationen) beträchtliche Beträge bereitstellen.

— *Aktive Internationalisierung*: Anzustreben wäre z. B. der Aufbau kleiner multinationaler Gesellschaften. Einige bestehende Außenhandelsgesellschaften könnten etwa die Grundlage für Exporthandelsfirmen sein. Die Gründung von Auslandsniederlassungen sollte steuerlich gefördert werden.

— Förderung der *Technologie* mit Steuervorteilen für Forschung und Entwicklung, mit Unterstützung von Technologiezentren u. ä.

Bestimmungen für den „Osthandel“

Trotz aller Bemühungen der ČSFR, Ungarns und Polens um eine Umorientierung des Handels vom Osten zum Westen sollten Vorteile, die der „Osthandel“ weiterhin bietet, genützt werden.

Auf den „Osthandel“¹³⁾ entfällt mehr als die Hälfte des Außenhandels der osteuropäischen Länder, davon wieder etwa die Hälfte auf den Handel mit der UdSSR. Alle Länder Osteuropas streben eine rasche Verringerung der hohen Abhängigkeit vom Osthandel an, da dieser Warenaustausch zugleich Ursache und Folge tieferer wirtschaftlicher Probleme ist: Der Osten war bisher der „bequemste“ Markt, auf dem alle Produkte leicht abgesetzt werden konnten, da kein Zwang zur Verbesserung oder Verbilligung der Produkte ausgeübt wurde. Dadurch hat sich aber die Wettbewerbsfähigkeit auf den westlichen Märkten verschlechtert, das wieder vergrößerte die Abhängigkeit vom Osthandel.

Die Mechanismen des früheren Intra-RGW-Handels ändern sich derzeit zwar grundlegend, doch wird sich dieser Warenaustausch (vor allem der Handel mit der UdSSR) noch lange Zeit vom „normalen“ Westhandel un-

terscheiden. Im alten System dominierte im Außenhandel die „Angebotsbeschränkung“. Die Oststaaten hatten großen Bedarf an importierten Produkten, verfügten aber nur über wenige für den Export geeignete Waren. Der dynamische Faktor war daher der Import, der zur Verringerung des Warenmangels auf dem Inlandsmarkt beitrug. In der derzeitigen Übergangsphase bestehen gleichzeitig — aber in verschiedenen Sektoren — „Angebots-“ und „Nachfragebeschränkungen“, letztere werden je-

Trotz aller Bemühungen um eine Umorientierung des Handels vom Osten zum Westen sollten aber Vorteile, die der Osthandel weiterhin bietet, genützt werden.

doch nach dem Übergang zu Zahlungen in frei konvertierbarer Währung im Intra-RGW-Handel (voraussichtlich Anfang 1991) an Bedeutung gewinnen. Das Beziehungsmuster komplizieren sowohl die Desintegration der UdSSR als auch die Auswirkungen des dritten Erdölshocks.

In den Ländern Osteuropas wird sich die Marktlage durch die Abschaffung von Subventionen zur Deckung der Betriebsverluste¹⁴⁾ (Einführung des „hard budget constraint“) schrittweise von einer Übernachfrage zu einem Überangebot mit sektorspezifischen Unterschieden wandeln. Die Importnachfrage wird aus den oben diskutierten Gründen zur Verlagerung in den Westen tendieren. Gleichzeitig werden Absatzprobleme im Inland einen „Export-Push“ verursachen. Für die staatliche Exportförderung und für die Unternehmen wird der westliche Markt in den Vordergrund des Interesses rücken. Aufgrund der Struktur des Warenangebotes sowie der eingespielten Lieferbeziehungen wird aber der Osten weiterhin der „bessere“ Markt bleiben. Dem Ostexport wird allerdings zunächst eine rationale und emotionale Abneigung der potentiellen Käufer entgegenstehen. Im klassischen Außenhandelsmodell müßte diese Situation über den Preis ausgeglichen werden: Unternehmen aus der ČSFR müßten etwa ihre Produkte in Ungarn wesentlich billiger

¹³⁾ Unter „Osthandel“ wird im Zusammenhang mit den osteuropäischen Ländern der Handel mit anderen Oststaaten (Intra-RGW-Handel) verstanden.

¹⁴⁾ Für Subventionen an Unternehmen (ohne Landwirtschaft) waren 1990 im Budget in Polen 5,6% des BIP vorgesehen, in der ČSFR 4,8% in Ungarn 4,7% (Holzmann 1990).

anbieten als die westliche Konkurrenz. Starke Preissenkungen im „Ostexport“ könnten aber wieder unerwünschte Folgen nach sich ziehen (z. B. Konkurse im Inland). In einer solchen Situation könnten Gegengeschäftsvereinbarungen (nicht in der einfachen Form von Bartergeschäften) vielleicht Abhilfe schaffen. Dabei werden beiderseitige (zum Teil firmeninterne) Exportinteressen und Abnahmeverpflichtungen gekoppelt. Gegengeschäfte können dann zur Ausweitung des Außenhandels beitragen, wenn sie helfen, „psychologische“ Barrieren (Mißtrauen gegen unbekannte oder zu Unrecht mit dem Image schlechter Qualität behaftete Produkte) zu überwinden oder zur Verbesserung des Marketings beitragen¹⁵⁾ (diese Funktion hatten sie im traditionellen Ost-West-Handel). Für den Warenaustausch zwischen den Staaten Osteuropas könnten Gegengeschäfte in der Übergangsperiode sogar besser geeignet sein als seinerzeit für den Ost-West-Handel, da beide Transaktionsteilnehmer mit „psychologischen“ Nachteilen behaftet sind.

Für den Warenaustausch zwischen den Staaten Osteuropas könnten Gegengeschäfte in der Übergangsperiode sogar besser geeignet sein als seinerzeit für den Ost-West-Handel.

Bilaterale Clearings sind Gegengeschäfte, ausgeweitet auf die Volkswirtschaft. Sie sind zwar flexibler als Gegengeschäfte (da sie die gegenseitigen Lieferungen zweier Volkswirtschaften und nicht nur zweier Betriebe einschließen), doch treten hier auch die negativen Nebeneffekte (gespaltener Wechselkurs, Konservierung der Produktionsstrukturen) stärker hervor. Im Bereich des gegenseitigen Handels der osteuropäischen Länder sprechen daher mehr Argumente gegen als für bilaterale (bzw. auch multilaterale) Clearings. Ebensovienig ist die Bildung einer osteuropä-

ischen Zahlungsunion der Reformländer (nach dem Vorbild der Europäischen Zahlungsunion — EPU — in Westeuropa in der Nachkriegszeit) zu empfehlen, da sie die Integration Osteuropas in den Westen verlangsamten würde¹⁶⁾. Eine osteuropäische Zahlungsunion (ohne UdSSR) wäre auch deshalb wenig sinnvoll, weil der Warenaustausch zwischen diesen Ländern weitgehend ausgeglichen ist (der Gesamtsaldo im gegenseitigen Handel zwischen der ČSFR, Ungarn und Polen betrug 1989 bei einem Gesamtumsatz von 7,7 Mrd \$ nur 288 Mill \$; Richter, 1990).

Aus der Sicht Osteuropas könnten die Vorteile einer Clearing-Lösung in den Beziehungen zur UdSSR überwiegen.

Aus der Sicht der osteuropäischen Länder könnten hingegen die gesamtwirtschaftlichen Vorteile einer Clearing-Lösung¹⁷⁾ (etwa nach dem Muster des finnisch-ungarischen Clearings) in den Beziehungen zur UdSSR (bzw. auch zu den einzelnen Republiken) überwiegen, da sie die UdSSR veranlassen würde, die Erlöse aus dem bilateralen Handel für Importe aus dem jeweiligen osteuropäischen Partnerstaat aufzuwenden¹⁸⁾. Offen ist, ob die UdSSR an einer solchen Lösung interessiert ist. Auch für sie hat der Außenhandel mit Osteuropa aufgrund eingespielter Beziehungen spezifische Vorteile, sowohl im Export als auch im Import. Ein Kompromiß für die osteuropäischen Länder und die UdSSR könnte darin bestehen, daß im Clearing nur ein Teil der sowjetischen Erdöllieferungen abgerechnet wird, daß die Energielieferungen der UdSSR an Exporte anderer Waren der UdSSR (zu Weltmarktpreisen) gekoppelt werden und daß ein Ausgleich der Clearing-Konten mit Devisen vorgesehen wird. Zur Saldenfinanzierung wäre aber die Hilfe des Westens (internationaler Organisationen) erforderlich. Durch die Golfkrise gewinnt dieser Vorschlag besondere Aktualität. Die osteuropä-

ischen Länder werden die höheren Erdölpreise kurzfristig nicht durch zusätzliche Lieferungen an die UdSSR abdecken können, und die UdSSR wird kaum zu einer Kreditfinanzierung bereit sein.

**Zusammenfassung und
Schlußfolgerungen**

Der Übergang zur Marktwirtschaft ist in Osteuropa vor allem deshalb besonders schwierig, weil die Organisationsstrukturen und Verhaltensweisen der Wirtschaftssubjekte 40 Jahre (in der UdSSR 70 Jahre) durch ein anderes System geprägt wurden. In diesem Zusammenhang kann man von einer „planwirtschaftlichen Hysteresis“ sprechen. Die Frage, wie rasch und gut es gelingen wird, die durch frühere Erfahrungen bestimmten Erwartungen zu ändern und die für eine effiziente Marktwirtschaft erforderlichen institutionellen und organisatorischen Strukturen sowie fachlichen Qualifikationen aufzubauen, läßt sich theoretisch nicht beantworten, sondern muß in der Praxis bewiesen werden.

Die Außenwirtschaft ist in dieser Übergangsphase von großer Bedeutung. Die Wirtschaftspolitik kann die Entwicklung durch Entscheidungen in bezug auf Konvertibilität und Wechselkurs sowie auch den bisherigen Osthandel maßgeblich beeinflussen. Für den Bereich der Leistungsbilanz empfiehlt sich die rasche Einführung der Konvertibilität, die durch eine Abwertung zu stützen sein wird. Die Abwertung sollte insgesamt deutlich genug sein, um das Gleichgewicht der Außenwirtschaft herzustellen und weitere Abwertungserwartungen zu vermeiden. Der Abwertungseffekt muß allerdings nicht ausschließlich durch eine nominelle Abwertung (Änderung des Wechselkurses) erreicht werden, sondern auch durch (vorübergehende) handelspolitische Maßnahmen zur Verteuerung des Imports (Zölle u. ä.) und durch Förderung des Exports. Den Unternehmen in Osteuropa soll und kann eine Schutzfrist für

¹⁵⁾ Gegengeschäfte gibt es auch im Handel zwischen Marktwirtschaften, vor allem im Bereich der staatlichen Beschaffung (Rüstung) aber auch im „Wettbewerbsbereich“. Ein Beispiel für eine einfallsreiche Anwendung dieses Instrumentes in Österreich sind markenspezifische Zollsenkungen für Pkw, sofern der ausländische Pkw-Erzeuger eine bestimmte Quote „automotiver“ Produkte von Österreich übernimmt (Stankovsky 1986).

¹⁶⁾ Eine osteuropäische Zahlungsunion wurde u. a. von der ECE vorgeschlagen (ECE, 1990).

¹⁷⁾ Einen ähnlichen Ansatz schlägt auch Schrenk (1990) vor, der die Zukunft der bisherigen Integrationsgemeinschaft des Ostens (Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe, RGW) in einem „reformierten Bilateralismus“ sieht.

¹⁸⁾ Probleme könnten Osteuropa allerdings aus möglicherweise unerwünschten Auswirkungen auf die als Lieferanten in das UdSSR-Clearing eingebundenen Betriebe (die sich dem Wettbewerbsdruck zum Teil entziehen könnten) erwachsen (Richter 1990).

den Übergang eingeräumt werden (das unterscheidet die Situation in Ungarn, der ČSFR und Polen grundlegend von jener in der DDR), sie müssen aber von Anfang an unter zunehmendem Existenzdruck stehen

Allerdings ist nicht gesichert, ob der Verwaltungsapparat in Osteuropa die diskutierten Maßnahmen administrieren kann¹⁹⁾ und ob sie überhaupt „greifen“ werden. Gelingt dies nicht, so können die osteuropäischen Länder den Wirtschaftsprozeß nur mit einfachen Instrumenten, einer Schocktherapie, beeinflussen

Für den Osthandel wird empfohlen, bei Beziehungen zu anderen osteuropäischen Ländern vorübergehend Gegengeschäfte zu schließen und im Außenhandel mit der UdSSR bilaterale Clearings anzustreben, die so konstruiert sein müßten, daß sie auch dem Interesse der UdSSR entsprechen

Literaturhinweise

Aslund A Systemic Change in Eastern Europe and East-West Trade EFTA Genf 1990
BIS „Eastern European Economies: The Process of Economic Reform“ Annual Report 1990 S 44-58
Boggio L „Export Expansion and Economic Growth An Empirical Regularity and Its Explanation“ *Empirica* 1988 15(1)
Brainard L J Strategies of Economic Transformation in Eastern Europe The Role of Financial Market Reform OECD-Seminar Paris 1990
Butschek F „Geopolitische Situation und Wirt-

schaftsentwicklung Erste Überlegungen zu Österreichs Position im gewandelten Europa“ WIFO-Monatsberichte 1990 63(3)

Calmfors L Driffil J „Bargaining Structures Corporatism and Macroeconomic Performance“ *Economic Policy*, 1988 (6) S 13-47

Chaloupek G „Übergang zur Marktwirtschaft in Osteuropa: Österreichische Erfahrungen aus der Wirtschaftspolitik in der Nachkriegszeit“ *Materialien zu Wirtschaft und Gesellschaft* 1990 (43)

Dresdner Bank Währungskonvertibilität in Osteuropa Trends Frankfurt 1990.

ECE Economic Survey of Europe in 1989/1990 Genf 1990

Feng S J Economic Reform of Chinese Type Wien, 1990

Friedländer M, Transition Policies in Hungary WIIW, Wien 1990

Gabrisch H Laski K „Transition from the Command to a Market Economy“ WIIW-Forschungsbericht 1990 (163)

Gilman M G „Auf dem Wege zur Währungskonvertibilität“ Finanzierung und Entwicklung 1990 (9)

Herr H Westphal A „Außenwirtschaftliche Strategien der kleineren Länder Osteuropas und der osteuropäische Integrationsprozeß“ WSI-Mitteilungen 1990 (7)

Holzmann R „Budgetary Issues of Subsidy Reduction when Moving from Plan to Market“ Ludwig-Boltzmann-Institut für ökonomische Analysen Forschungsbericht 1990 (9006)

Inotai A „Competition Between the European CMEA and Rapidly Industrializing Countries in the OECD Market for Manufactured Goods Facts Trends and Economic Policy Implications“ *Empirica* 1988 15(1)

Klaus V Open Issues in the Current Economic Reform in Czechoslovakia Institute of Forecasting Prag 1989

Klaus V „Finanzpolitik zu Beginn einer Radikalreform“ *Finance a uver* 1990 (2) (tschechisch)

Kornai J Economics of Shortage Amsterdam 1980

Laski K „Transition Policies in Poland“ WIIW-Mitgliederinformation 1990 (4)

Levcik F Lukas Z „Transition Policies in

Czechoslovakia“ WIIW-Mitgliederinformation 1990 (4)

Lipton D Sachs J „Creating a Market Economy in Eastern Europe: The Case of Poland“ *Brookings Papers on Economic Activity* 1990, (1)

Lorenz D „Will the Industrialized Countries also Face Export-led Growth from Eastern Europe?“ *Journal of Asian Economies* 1991 (erscheint demnächst)

Misala J et al „Die Folgen der Vereinigung Deutschlands für die Wirtschaftszusammenarbeit Polens mit dem Ausland“ Außenhandelsinstitut Warschau Bericht 1990, 1990 (12)

OECD Agricultural Policies, Markets and Trade Monitoring and Outlook 1990 Paris 1990

Prognoseinstitut der Tschechoslowakischen Akademie der Wissenschaften Zusammenfassende Prognose für die ČSSR bis zum Jahr 2010 Prag 1988 (tschechisch)

Richter S The Plan of the East European Payment Union and the Future of Regional Economic Cooperation in Eastern Europe Paper presented on 2nd International Varna Seminar Wien 1990 (mimeo)

Roberts P C, Wall Street Journal 27 Juni 1989

Schrenk, M Die Zukunft des Comecon Finanzierung und Entwicklung München 1990

Schrettl W „Übergang zur Marktwirtschaft Problem eines radikalen Modells“ Osteuropa-Institut München, Working Paper 1990 (137)

Stankovsky J „Bedeutung Probleme und Ursachen der Gegengeschäfte“ WIFO-Monatsberichte 1986, 59(3)

Stankovsky J „Ein Supply-Sider zur sowjetischen Wirtschaft“ *Economy*, 1989 (9)

Stankovsky, J „Die EG und Mitteleuropa: Österreich ČSFR Ungarn und der gemeinsame Markt“ *Europäische Rundschau* 1990 (3)

Wolf, T A Adjustment and Reform-Experiences of the Centrally Planned Economies in the Bretton Woods Institutions Helsinki 1989

Wolf, T A (1990A) „Macroeconomic Adjustment and Reform in Planned Economies“ *IMF Working Papers*, 1990 (4)

Wolf T A (1990B) „Market Oriented Reform of Foreign Trade in Planned Economies“ *IMF Working Papers* 1990 (4)

¹⁹⁾ Diese Probleme sind in der ehemaligen DDR natürlich viel leichter zu lösen als in den Ländern Osteuropas, da sie nicht nur die Gesetze, sondern auch Verwaltungsbeamte aus der BRD übernehmen kann. Die Qualifikationsmängel wurden anlässlich der Ausweitung der Zuständigkeit der Deutschen Bundesbank auf die DDR offenkundig: Wegen fehlender Qualifikation konnte die Deutsche Bundesbank keinen einzigen Mitarbeiter der Staatsbank der DDR beim Aufbau ihres Filialnetzes in der DDR (Verwaltungsstelle und 15 Filialen) einsetzen („Der Standard“ 24. August 1990)