

Arbeiten aus dem

# OSTEUROPA-INSTITUT MÜNCHEN

Working Papers

Nr. 243

Dezember 2002

**Wandel der Rahmenbedingungen  
für die Aktivitäten deutscher Unternehmen  
in Russland und der Ukraine  
im Zusammenhang mit dem  
WTO-Beitritt und der EU-Osterweiterung**

Hermann CLEMENT

ISBN 3-921396-79-4

Redaktionsschluss: 15. Oktober 2002

Gutachten

erstellt im Auftrag des  
Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie





## Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung .....	ix
1 Entwicklung der Standorte Russland und Ukraine .....	1
1.1 Makroökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Russlands .....	1
1.1.1 Russlands Wirtschaft hat auf den Wachstumspfad zurückgefunden .....	1
1.1.2 Monetäre und finanzwirtschaftliche Stabilisierung .....	5
1.1.3 Investitionen .....	6
1.1.4 Arbeitslosigkeit trotz offiziell sinkender Werte weiterhin relativ hoch.....	8
1.1.5 Bedeutende außenwirtschaftliche Fortschritte .....	9
1.1.6 Verschuldung nimmt ab .....	10
1.1.7 Verbesserung der externen Rahmenbedingungen .....	15
1.1.7.1 Rubelabwertung stärkte die heimische Wirtschaft.....	15
1.1.7.2 Mit der Energiepreissteigerung verbundene Einkommenstransfers stärken die russische Wirtschaft .....	15
1.1.8 Wirtschaftspolitische Fortschritte unverkennbar .....	16
1.1.8.1 Politische Stabilisierung stärkt die russische Wirtschaft .....	16
1.1.8.2 Wirtschaftspolitische Maßnahmen gehen in die richtige Richtung .....	16
1.1.8.2.1 Bodengesetz eröffnet neue Möglichkeiten der privaten Bodennutzung .....	17
1.1.8.2.2 Unternehmensfreundliche Ansätze in der Steuerreform.....	19
1.1.8.2.3 Fortschreitende Liberalisierung im Devisenrecht.....	20
1.1.8.2.4 Arbeitsrecht wird flexibler, bleibt aber stark reglementiert .....	20
1.1.8.2.5 Ansätze zur Stärkung der Minderheitsaktionäre.....	20
1.1.8.2.6 Rechts- und Justizreform macht Fortschritte .....	21
1.1.9 Weiter bestehende Risiken .....	21
1.1.9.1 Reale Aufwertung verringert den Konkurrenzvorteil .....	21
1.1.9.2 Weiterhin zu hohe Energie- und Rohstofflastigkeit.....	22
1.1.9.3 Unternehmensstruktur muss noch verbessert werden .....	23
1.1.9.4 Gravierende Mängel in der Finanzwirtschaft und im Bankensystem unverkennbar .....	23
1.1.9.5 Korruption und Bürokratie müssen verstärkt bekämpft werden .....	24
1.1.9.6 Rechtsunsicherheit gilt weiterhin als Handicap Russlands, Implementierungsprobleme sind kaum zu vermeiden .....	25
1.1.10 Gesamteinschätzung.....	26

1.2	Makroökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung der Ukraine .....	26
1.2.1	Ukrainische Wirtschaft auf bemerkenswertem Wachstumskurs.....	26
1.2.2	Erstaunliche finanzielle Stabilität erreicht.....	28
1.2.3	Finanzwirtschaft trotz Verbesserungen weiterhin mit Schwächen.....	31
1.2.4	Der Lebensstandard weiterhin extrem niedrig .....	32
1.2.5	Außenwirtschaftliche Entwicklung stabil .....	33
1.2.6	Verschuldung bleibt beherrschbar .....	34
1.2.7	Wirtschaftspolitisches Umfeld hellt sich auf.....	37
1.2.7.1	Trendwende trotz negativer externer Einflüsse.....	37
1.2.7.2	Regierung Juschtschenko leitete wichtige Reformen ein.....	38
1.2.7.3	Wahlen bringen keine eindeutige reformfreundige Mehrheit .....	38
1.2.7.4	Monetarisierung der Wirtschaft bringt Impulse .....	39
1.2.7.5	Privatisierung zentraler Bereiche kommt immer noch zu langsam voran.....	40
1.2.7.6	Steuerreform auf richtigem Weg.....	42
1.2.7.7	Abbau der Bürokratie erfolgt nur schleppend.....	44
1.2.7.8	Bodengesetzgebung auf dem richtigen Weg .....	44
1.2.7.9	Lösung der Verschuldungsfrage stärkt den Standort .....	45
1.2.7.10	Transportsektor droht zum Engpassfaktor zu werden.....	45
1.2.7.11	Positiver Standortfaktor Ausbildung und Forschung droht verloren zu gehen	49
1.2.8	Gesamteinschätzung.....	50
2	Entwicklung der regionalen Handelsströme Russlands und der Ukraine.....	51
2.1	Entwicklung des Außenhandels Russlands mit der EU .....	51
2.1.1	Regionalstruktur des russischen Außenhandels .....	51
2.1.2	Warenstruktur des Handels mit der EU .....	54
2.1.3	Abschätzung des Handelspotentials.....	65
2.2	Handel EU-Ukraine .....	69
2.2.1	Handelsanteile.....	69
2.2.2	Entwicklung des Handels mit der EU .....	70
2.2.3	Wirtschaftliche Verflechtung der Ukraine mit der EU .....	71
2.2.4	Struktur des ukrainischen Außenhandels.....	72
2.2.5	Abschätzung des Handelspotentials der Ukraine.....	83
2.3	Gesamteinschätzung der Integration der beiden Staaten mit der (erweiterten) EU .....	87
3	Kapitalverkehr .....	89
3.1	Russland .....	89
3.2	Ukraine .....	93

4	Annäherung bzw. Aufnahme in die WTO .....	98
4.1	Russland .....	98
4.1.1	Stand der Verhandlungen.....	98
4.1.2	Position Russlands .....	99
4.1.3	Erwartete Vor- und Nachteile .....	102
4.1.3.1	Generelle Diskussion.....	102
4.1.3.2	Einzelargumente und Branchenanalyse.....	104
4.1.3.3	Stellung der Branchen gegenüber einem WTO-Beitritt .....	116
4.1.3.4	Generelle Beurteilungen.....	117
4.2	Ukraine .....	119
4.2.1	Stand der Verhandlungen.....	119
4.2.2	Position der Ukraine.....	120
4.2.3	Erwartete Vor- und Nachteile .....	122
4.2.3.1	Generelle Stellungnahmen .....	122
4.2.3.2	Einzelne Branchen.....	124
5	Annäherungen an die EU .....	128
5.1	Rechtliche Positionen und deren Veränderung .....	128
5.1.1	Russland .....	133
5.1.1.1	Sonderproblem Kaliningrad .....	137
5.1.2	Ukraine .....	140
5.1.2.1	Sonderproblem Neue Ostgrenze/Schengen .....	141
6	Außenwirtschaftspolitische Situation und Veränderungen innerhalb der GUS.....	144
7	Erwartete Veränderungen in der Wettbewerbsposition der Standorte Russland und Ukraine.....	147
8	Erwartete Veränderungen in den Handels- und Direktinvestitionsströmen im Rahmen der Erweiterung der EU und der Annäherung an die EU und den Beitritt zur WTO.....	152
9	Schlussfolgerungen für die Strategien deutscher Unternehmen.....	155
	Anhang .....	159

## Tabellenverzeichnis

Tabelle 1	Gesamtwirtschaftliche Indikatoren Russlands .....	2
Tabelle 2	Russland: Auslandsschulden der Regierung nach Gläubigern geordnet 1994 bis 2000 in Mrd. USD, Stand Jahresende, zum jeweiligen Wechselkurs in USD umgerechnet ...	11
Tabelle 3	Gesamtwirtschaftliche Indikatoren Ukraine.....	29
Tabelle 4	Ukraine: Dynamik der Staatsverschuldung 1993 – 2003 in Mrd. USD, Jahresende .....	35
Tabelle 5	Anteil der EU und der CEFTA-Staaten am Außenhandel Russlands .....	51
Tabelle 6	Handel der EU mit Russland (in Mio. Euro Veränderungen gg. Vorjahr) .....	53
Tabelle 7	Anteil des Außenhandels Russlands mit der EU und der CEFTA am BIP in v. H. des BIP.....	53
Tabelle 8	Warenstruktur des Außenhandels Russlands mit der EU 2000 und 2001.....	55
Tabelle 9	Importstruktur der EU mit Russland .....	57
Tabelle 10	Importe der EU aus Russland.....	58
Tabelle 11	Exportstruktur der EU mit Russland .....	61
Tabelle 12	Exporte der EU nach Russland.....	61
Tabelle 13	Russlands Außenhandelspotential im Verhältnis zum aktuellen Handel Vergleichsstruktur EU, Jahr : 1999.....	66
Tabelle 14	Russlands Außenhandelspotential im Verhältnis zum aktuellen Handel Vergleichsstruktur ostmitteleuropäische Staaten, Jahr: 1999 .....	67
Tabelle 15	Anteil der EU und der CEFTA-Staaten am Außenhandel der Ukraine .....	69
Tabelle 16	Handel der EU mit der Ukraine.....	70
Tabelle 17	Anteil des Außenhandels der Ukraine mit der EU und der CEFTA am BIP .....	71
Tabelle 18	Struktur des ukrainischen Außenhandels (in %).....	73
Tabelle 19	Struktur der Importe der EU aus der Ukraine .....	76
Tabelle 20	Importe der EU aus der Ukraine.....	77
Tabelle 21	Struktur der Exporte der EU in die Ukraine.....	79
Tabelle 22	Export der EU in die Ukraine.....	81
Tabelle 23	Außenhandelspotential der Ukraine im Verhältnis zum aktuellen Handel Vergleichsstruktur EU, Jahr: 1999.....	85
Tabelle 24	Außenhandelspotential der Ukraine im Verhältnis zum aktuellen Handel Vergleichsstruktur Ostmitteleuropäische Staaten, Jahr :1999 .....	86
Tabelle 25	Russland und Ukraine: Handel mit den CEFTA Staaten .....	87
Tabelle 26	Russland: Ausländische Direktinvestitionsströme (ADI) .....	90
Tabelle 27	Russland: Auslandsinvestitionen 1996 und 2000 (in %) .....	91
Tabelle 28	Ukraine: Ausländische Direktinvestitionsströme.....	93
Tabelle 29	Kumulierter Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in die Ukraine .....	94

Tabelle 30	Strukturelle Verteilung der EU-Direktinvestitionen in der Ukraine .....	96
Tabelle 31	Mögliche Einwirkung auf die einzelnen Regionen .....	106
Tabelle 32	Mögliche Veränderungen der Produktion in den Branchen.....	109
Tabelle A1	Russland: Berechnungen des Handelspotentials .....	165
Tabelle A2	Ukraine: Berechnungen des Handelspotentials.....	165
Tabelle A3.1	Russland – Außenhandel (Anteile der Länder am Gesamthandel) .....	171
Tabelle A3.2	Ukraine-Außenhandel (Anteile der Länder am Gesamthandel).....	172
Tabelle A3.3	Russland – Außenhandel (Wachstum) .....	173
Tabelle A3.4	Ukraine-Außenhandel (Wachstum).....	173
Tabelle A3.5	Russland: Anteile des Außenhandels am BIP nach Regionen .....	174
Tabelle A3.6	Ukraine: Anteile des Außenhandels am BIP nach Regionen .....	174

### Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1	Wirtschaftsentwicklung in Russland und der Ukraine.....	1
Schaubild 2	Realer Wechselkurs des Rubels gegenüber verschiedenen Währungen .....	22
Schaubild 3	Regionalstruktur des russischen Außenhandels 2000 und 2001 .....	52
Schaubild 4	Warenstruktur des russischen Außenhandels mit der EU .....	54
Schaubild 5	Warenstruktur des russischen Außenhandels mit Deutschland .....	56
Schaubild 6	Anteil der EU-Länder am ukrainischen Außenhandel .....	71
Schaubild 7	Struktur des ukrainischen Außenhandels Export (in %).....	75
Schaubild 8	Struktur des ukrainischen Außenhandels Import (in %) .....	75
Schaubild 9	Russland: Auslandsinvestitionen (in %) .....	92
Schaubild 10	Russland: Auslandsinvestitionen in der Industrie (in %).....	92
Schaubild 11	FDI stock by branches in Ukraine .....	95





## Kurzfassung

1. In dem vorliegenden Gutachten wurde auftragsgemäß der gesamtwirtschaftliche Rahmen geprüft, in dem sich die ausländischen Unternehmen in Russland und der Ukraine bewegen. Darüber hinaus wurde untersucht, welche Wirkung die EU-Erweiterung und ein WTO-Beitritt auf die Geschäftsbedingungen in diesen Ländern haben.
2. Das Gutachten kommt zu dem Schluss, dass sich trotz noch bestehender erheblicher Probleme für die Handelsbeziehungen und insbesondere die Niederlassung in den beiden Ländern die Rahmenbedingungen in den letzten drei Jahren stark verbessert haben. Mit der Annäherung an die EU und dem angestrebten WTO-Beitritt werden sich diese Voraussetzungen noch günstiger gestalten und es wird damit gewährleistet, dass keine gravierenden Rückschläge erfolgen.
3. Die EU-Osterweiterung wird für die Wirtschaftsbeziehungen der beiden Staaten mit der EU mehr Vorteile als Nachteile bringen. Es werden positive Wirkungen auf den Handel ausgehen. Dies beruht insbesondere darauf, dass die Aufnahmekandidaten bereits mit den Europaabkommen die Handelsvorteile einer EU-Annäherung realisiert haben. Eine relative Schlechterstellung der Ukraine und Russlands in der Konkurrenzsituation auf dem Markt der bisherigen EU-Mitgliedstaaten tritt daher nicht ein. Es konnte auch gezeigt werden, dass die in der Ukraine und Russland zuweilen hochgespielten Nachteile im Bereich der Zölle und Marktzugangsregeln bei der EU-Erweiterung in den Aufnahmekandidaten sich für beide Staaten allenfalls in einigen weniger ins Gewicht fallenden Bereichen unwesentlich verschlechtern.
4. Die Verlagerung der Außengrenze der EU wird zwar für den Grenzverkehr mit den Aufnahmestaaten den Visazwang und die Anwendung des Schengenregimes beinhalten, bedeutet in den Beziehungen mit der bisherigen EU aber keine Verschlechterung, da diese bereits die Schengenregeln handhaben. Untersucht wurden zudem die mit der nach der Erweiterung entstehenden Enklave Kaliningrad entstehenden Probleme. Das Gutachten schlägt bei Einhaltung der Schengenregelungen eine flexible und preisgünstige Visaregelung vor und unterstützt Maßnahmen zur Stärkung der schwachen Wirtschaft dieser Gebiete.
5. Dagegen wird der kleine, teilweise illegale Grenzverkehr zwischen den neuen Mitgliedstaaten der EU und der Ukraine bzw. Russland (insbesondere Kaliningrader Gebiet) voraussichtlich erheblich beeinträchtigt. Dieser stellte bisher für einen bedeutenden Teil der Bevölkerung der schwach entwickelten Grenzgebiete eine wichtige Lebensgrundlage dar. Mit der Osterweiterung wird das Gebiet Kaliningrad zur Enklave in der EU, was derzeit ein zentraler Diskussionspunkt zwischen der EU und Russland ist. Insbesondere Fragen der Transitvisa und der wirtschaftlichen Entwicklung des Gebiets stehen im Vordergrund. In dem Gutachten wird von einer generellen Durchsetzung der Schengenregeln ausgegangen. Gleichzeitig wird aber vorgeschlagen, möglichst flexible Lösungen, wie z. B. Dauervisa, Sonderregelungen für den grenznahen Verkehr und günstige Transitregelungen durchzusetzen, bei denen sich die Kosten an den Einkommen der dortigen Bevölkerung ausrichten. Die Hilfen der EU für die Grenzinfrastruktur werden als sinnvolle Maßnahmen eingeschätzt, ebenso werden die geplanten Unterstützungen der EU zur Entwicklung dieses Gebiets angesichts des erheblichen Wirtschaftsgefälles zwischen Polen und Litauen einerseits und Kaliningrad andererseits als besonders wichtig erachtet.

6. Verbessern können die beiden Staaten ihre Position in dieser Beziehung vor allem dann, wenn sie möglichst schnell die Bedingungen für die Schaffung einer Freihandelszone mit der EU schaffen. Entscheidende Voraussetzungen dafür sind die WTO-Aufnahme und eine weitgehende Umsetzung der in den Partnerschafts- und Kooperationsabkommen zwischen der EU und beiden Staaten vorgesehenen Maßnahmen. Daher sind Darstellung und Analyse des WTO-Beitrittsprozesses und die PCAs zentrale Punkte in der Arbeit.
7. Es wurde gezeigt, dass die WTO-Aufnahme für diese Staaten einen hohen Stellenwert hat, weil sie ein entscheidender Schritt für die Aufnahme von Verhandlungen mit der EU über die in den Partnerschafts- und Kooperationsabkommen in Aussicht gestellten Freihandelsabkommen ist.
8. Beide Staaten streben ein solches Freihandelsabkommen an. Während die Ukraine aber zudem Vollmitglied der EU werden will, ist dies für Russland kein aktuelles politisches Ziel. Die EU und Russland haben dagegen vereinbart, die Schaffung eines gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraums voranzutreiben, wobei dessen konkrete Ausgestaltung immer noch unklar ist.
9. Aufgrund der Analyse kommt das Gutachten zum Schluss, dass die WTO-Aufnahme und die EU-Erweiterung
  - die Reformen in diesen Ländern beschleunigen und damit ihre Konkurrenzfähigkeit und ihr Marktvolumen steigern.
  - durch den notwendigen Subventionsabbau die Umstrukturierung dieser Volkswirtschaften fördern und ihre Konkurrenzfähigkeit erhöhen.
  - die rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen wesentlich verbessern und diese sich europäischen Standards annähern.
  - zur Stabilität der rechtlichen und administrativen Bedingungen beitragen werden.
  - die Liberalisierung der Außenhandelsregeln vorantreiben und zu ihrer Stabilisierung beitragen.
  - administrative Probleme beim Außenhandel vermindern (z.B. beim Zollverfahren und der Zertifizierung).
  - das Länderrisiko allgemein senken.
  - den Zugang dieser Länder zu den Weltmärkten und insbesondere zur erweiterten EU verbessern sowie Antidumpingmaßnahmen gegen Produkte dieser Staaten erschweren.
10. Nicht nur die Rahmenbedingungen, auch die Entwicklung der Wirtschaft selbst hat sich wesentlich verbessert. Beide Staaten haben nach der Krise 1998 auf einen relativ steilen Wachstumspfad zurückgefunden, der mit nachlassender Tendenz bis in die Gegenwart anhält. Eine Wachstumsdelle Anfang 2002 scheint überwunden. Risiken für das Wachstum sind zwar nicht zu übersehen. Sie liegen vor allem im Bereich der zu langsamen Reformen und des schwachen Bankensystems. Es kann aber in Übereinstimmung mit den meisten derzeit vorliegenden Analysen davon ausgegangen werden, dass beide Volkswirtschaften mittelfristig mit Wachstumsraten zwischen 3% und 5% des BIP rechnen können.
11. Als entscheidender Faktor dieser positiven Entwicklung wurde die radikale Abwertung der nationalen Währungen 1998 identifiziert und nicht wie vielfach unterstellt, die Energiepreissteigerungen. Letztere sind für Russland zwar von großer Bedeutung (insbesondere für den Haushalt), erklären aber auch für Russland die positive Entwicklung nur partiell und scheiden als Erklärungsansatz in der stark energieimportabhängigen Ukraine ganz aus.

12. Die exportorientierte Wirkung der realen Abwertung der beiden Währungen war gering, da die Exportstruktur beider Länder einseitig auf Energie bzw. Roh- und Grundstoffe ausgerichtet ist. Viele dieser Produkte werden zudem in Dollar fakturiert. Das Sortiment an konkurrenzfähigen verarbeiteten Gütern ist noch zu gering, so dass sich beide Länder nur unzureichend in den intraindustriellen Welthandel einbringen können. Hier wirkt sich der relativ geringe Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in diese Staaten besonders negativ aus. Die Schaffung positiver Voraussetzungen für den Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen muss daher eine zentrale Strategie beider Länder für ein weiteres Wachstum und die Einbindung in die Weltwirtschaft sein.
13. Profitiert von der starken realen Abwertung haben vor allem die einheimischen Produzenten. Sie haben im Zuge einer massiven Importsubstitution insbesondere im Konsumgüterbereich einen erheblichen Teil ihrer Binnenmärkte zurückerobert. Die Importe sanken daher viel stärker als die ebenfalls nachgebenden Exporte. Im Ergebnis sind die Handelsbilanzen deutlich aktiviert worden.
14. Gleichzeitig erreichten beide Staaten eine höhere finanzielle Stabilität. Die Konsolidierung der Haushalte machte beträchtliche Fortschritte, wobei diese in Russland nicht zuletzt aufgrund der hohen Einnahmen infolge der gestiegenen Weltenergiepreise noch deutlicher ausgefallen sind als in der Ukraine.
15. In beiden Staaten können diese positiven Entwicklungen aber nicht ausschließlich auf die Einflüsse der durch die Krise verursachten externen Effekte zurückgeführt werden. Wesentlich haben dazu auch entscheidende Fortschritte bei den Reformen beigetragen, die mit den Namen Putin (Russland) und Juschtschenko (Ukraine) verbunden sind. In Russland setzt sich diese Entwicklung ungebrochen fort. In der Ukraine ist noch nicht klar erkennbar, wie sich die Situation nach den vergangenen Parlamentswahlen weiterentwickeln wird. Nach der Absetzung Juschtschenkos ist zwar kein entscheidender Bruch, aber eine Verlangsamung der Entwicklung erkennbar. Wichtig wird sein, dass im Parlament die retardierenden Kräfte keinen entscheidenden Einfluss auf die Gesetzgebung erhalten, was im Moment nicht auszuschließen ist. In beiden Staaten sind weitere Anstrengungen bei den strukturellen Reformen erforderlich. Insbesondere der Finanzsektor erfüllt seine Funktion als Finanzintermediär noch völlig unzureichend, was den Investitionsprozess in beiden Ländern behindert. Trotz einiger negativer Signale wie z. B. der erneut aufkommende Barterhandel (Russland) bzw. Rückstände bei Zahlungen aus dem Haushalt (Ukraine: Mehrwertsteuerrückerstattung) werden aber die Reformen in die richtige Richtung vorangetrieben.
16. Unzureichend ist bisher die Umsetzung der vielen neuen Gesetze, was nicht verwundern kann. Die Ausführungsbestimmungen und die tatsächliche Verinnerlichung durch die Behörden, die Wirtschaftssubjekte und die Bevölkerung benötigten erhebliche Zeit. Entscheidend ist aber, dass die Entwicklung in die richtige Richtung weist. Problematisch sind weiterhin die Struktur der Finanzmärkte und die hohe Korruptionsrate sowie die überbordende Bürokratie. Die zur Verbesserung der Situation in diesen Bereichen unternommenen Maßnahmen müssen noch wesentlich verstärkt werden.
17. Beide Staaten müssen ein ausgeprägtes Interesse daran haben, dass sich die Standortbedingungen rasch weiter verbessern. Das heißt, dass die Maßnahmen, die für eine WTO-Aufnahme notwendig sind und die Umsetzung der PCAs eine hohe Priorität haben müssen. Nur dann können die Chancen der Osterweiterung wahrgenommen und die möglichen, geringfügigen negativen Einflüsse vermindert werden. Je rascher die strukturellen Defizite der Transformation beseitigt

werden, desto schneller werden die natürlichen Standortvorteile wie günstige Arbeitskosten, eine leistungsfähige, gut ausgebildete Bevölkerung und eine günstige Rohstoffausstattung auch zur Geltung kommen. In diesem Falle könnten die beiden Staaten eine ähnliche positive Entwicklung nehmen, wie sie die Aufnahmekandidaten Anfang der 90er Jahre erreichten. Eine Analyse der Handelsströme mit der EU anhand eines Gravitationsmodells zeigte zwar einerseits bereits eine hohe Verflechtung dieser beiden Staaten mit der EU, aufgrund der Erfahrung der ostmitteleuropäischen Staaten und der bisherigen Handelsstruktur kann aber damit gerechnet werden, dass noch erhebliche Spielräume für eine Handelsausweitung vorhanden sind.

18. Das Gutachten legt deutschen Unternehmen nahe, trotz des immer noch relativ schwierigen Umfelds diese Märkte wieder verstärkt bzw. neu in ihre Entwicklungsstrategie einzubeziehen, weil sich die Rahmenbedingungen kontinuierlich und schnell positiv verändern.
19. Bisher sind die Bedingungen aber so, dass kleineren Unternehmen empfohlen werden muss, sich in beiden Staaten derzeit nur dann zu engagieren, wenn ein kompetenter und zuverlässiger Partner in diesen Staaten zur Verfügung steht. Der Export in diese Länder kann dann voll empfohlen werden. Die Lohnveredlung ist ein geeigneter Weg, um die Vorteile günstiger Produktionsfaktoren zu nutzen. Ein größeres Kapitalengagement sollten diese Firmen derzeit nur wagen, wenn sie über genügend Zeit und Kapital verfügen. Sie sollten aber die sich laufend verbessernden Standortbedingungen verfolgen, um einen sinnvollen rechtzeitigen Einstieg in die Produktion und Marktversorgung in diesen Ländern nicht zu versäumen. Die dann nahe Grenze der EU wird die Attraktivität der Standorte noch verbessern.
20. Für Großunternehmen stellt sich die Situation etwas anders dar. Sie können mit den noch vorhandenen Standortproblemen wie Rechtsunsicherheit, Zoll- und Zertifizierungsverfahren besser umgehen. Für sie kommt es darauf an, jetzt Positionen in den sich entwickelnden Märkten dieser Länder zu besetzen und die Produktionsvorteile zu nutzen.
21. Im Bereich der Investitionsgüter werden Exporte in die beiden Staaten noch längere Zeit dominieren. Ein Produktionsengagement scheint nur sinnvoll, wenn dadurch die günstigen Arbeitskosten und das Arbeitskräftepotential genutzt werden kann und dies über eine Mischkalkulation die Kosten der Gesamtproduktion des Unternehmens senkt.
22. Als aussichtsreiche Arbeitsfelder wurden konsumnahe Produkte (einschließlich Automobilindustrie mit ihren Zulieferern) identifiziert. Der Markt ist allerdings segmentiert. Angesichts der stark differierenden Einkommen entstand eine Käuferschicht, die sich hochwertige und Luxusgüter leisten kann. Sie ist auf die Metropolen konzentriert. Diese Märkte werden weiterhin durch Importe bedient werden, da sie in hohem Grade vom Marken- und „Auslandsimage“ geprägt sind.
23. Gleichzeitig wächst aber mit der Realeinkommenssteigerung auch der Markt für preiswerte Konsumgüter einschließlich Baumaterial und Wohnungseinrichtungen. Um hier den Markt entsprechend beliefern zu können, wird eine zunehmende Produktion in den beiden Staaten notwendig sein. Dies wird auch schon erfolgreich praktiziert. In den letzten Jahren ist bereits der größte Anteil der Auslandsinvestitionen europäischer Firmen in diese Bereiche geflossen. Für kleinere Unternehmen bietet sich hier die Lohnveredlung als geeigneter Einstieg an. Die Verbesserung und Stabilisierung des Umfelds wird auch die Einbeziehung dieser beiden Länder in komplexere Produktionsverbünde erleichtern. Aufgrund der Einkommensstruktur in den beiden Ländern und der vorhandenen kostengünstigen Arbeitskräfte stellen beide Länder vor allem

günstige Standorte für die Produktion von Gütern im mittleren Preissegment zur Versorgung der bedeutenden Binnenmärkte und den Export in Länder mit ähnlichen Einkommensstrukturen dar.

24. In beiden Staaten wird derzeit die Strategie für die marode Automobilindustrie neu definiert. Es ist ein erheblicher Nachfragezuwachs vorausgesagt. Daher werden die bisher kaum erfolgreichen Joint Ventures neu überdacht und z. T. belebt. Es ist zu erwarten, dass jetzt die Positionen auf diesen beiden Märkten neu bestimmt werden. Die großen Automobilfirmen werden daher überlegen müssen, ob sie diese Märkte aufgrund ihrer steigenden Nachfrage und möglicher günstiger Produktionskosten für arbeitsintensive Teile sinnvoll in ihre globale Strategie einbinden können.
25. Vor allem Russland wird auch langfristig ein wichtiger Standort für die Gewinnung von Energie und Rohstoffen bleiben. Von besonderem Interesse sind die Energievorkommen. Investitionen in diesem Bereich spielen auch im Rahmen des Energiedialogs Russland-EU eine wichtige Rolle. Daher kann ein Einstieg in diesem Bereich für entsprechende Firmen interessant sein. Allerdings stoßen potentielle Investoren in diesem Sektor auf vielfältige nationale Interessen und Interessenten, die für eine erfolgreiche Strategie mit zu berücksichtigen sind.



## 1 Entwicklung der Standorte Russland und Ukraine

### 1.1 Makroökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung Russlands

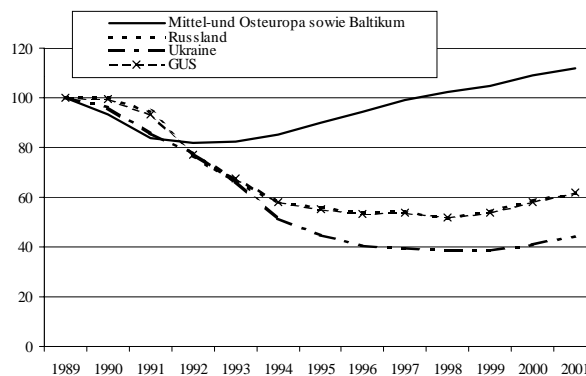
#### 1.1.1 Russlands Wirtschaft hat auf den Wachstumspfad zurückgefunden

In den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts geriet Russland in eine tiefe Transformationskrise. Sieben Jahre hintereinander sank die Wirtschaftsleistung. Insgesamt nahm das BIP um 40% ab.<sup>1</sup> Mit einem Zuwachs von 0,9%<sup>2</sup> wurde 1997 erstmals wieder ein zaghaftes Wachstum erreicht. Die Währungskrise vom September 1998 zog jedoch erneut einen Einbruch des BIP nach sich. In der Folgezeit hat sich die Situation aber deutlich verändert. Die in Russland tätigen deutschen Unternehmen bestätigen weitgehend die von der Weltbank in ihrem letzten Bericht getroffene Feststellung<sup>3</sup>, dass sich die grundlegenden wirtschaftlichen Daten seit der Krise 1998 in Russland deutlich verbessert haben. Das BIP ist 1999 bis 2001 um etwa 20,6 % gewachsen.<sup>4</sup> Russland bestimmte damit weitgehend die Entwicklung innerhalb der GUS, wie das Schaubild zeigt.

Schaubild 1

#### Wirtschaftsentwicklung in Russland und der Ukraine

(Index 1989 = 100)



Berechnet und erstellt nach EBRD, Transition report update, May 2002, S.17.

<sup>1</sup> Vgl. The World Bank, Transition, The first Ten Years, Analysis and Lessons for Eastern Europe and the Former Soviet Union, Washington. 2002, S. 5.

<sup>2</sup> Goskomstat Rossii, Rossijskij statističeskij ežegodnik 2000, Moskva 2000, S. 16.

<sup>3</sup> Vgl. <http://www.worldbank.org.ru>

<sup>4</sup> Errechnet aus Tabelle 1.

Aufgrund der Verschlechterung der außenwirtschaftlichen Bedingungen (reale Rubelaufwertung, Energiepreisverfall) und der ausgewiesenen Investitionsschwäche begannen sich im Herbst 2001 kritische Stimmen zur russischen Wachstumsperformance zu melden. Das Wachstum hatte sich Ende 2001 verlangsamt und kam Anfang 2002 fast zum Stillstand. Die Zuwachsraten im Jahresvergleich sanken entsprechend. Von etwa 6% im dritten Quartal 2001 ging das Wachstum der fünf Basissektoren (Industrie, Landwirtschaft, Bauwesen, Transport und Einzelhandel) auf nur noch gut 3% zurück. Die Industrieproduktion erreichte mit einer jährlichen Wachstumsrate von nur noch 2% im Februar ihren Tiefpunkt. Ab dem Frühjahr hat sich die russische Wirtschaft aber wieder erholt. Bereits im April lag das Wachstum der Industrieproduktion wieder bei 4,3%; im Juli war im Jahresvergleich ein Zuwachs von 7,8% erreicht. Auch die Zuwachsrate der fünf Basiszweige zeigt eine deutliche Aufwärtstendenz mit 4,1% im Juni und 6,4% im Juli.<sup>5</sup> Für das Gesamtjahr wird daher jetzt auch wieder von einem Wachstum von mindestens 4% ausgegangen. Die Wachstumsdelle wird also zumeist als vorübergehend eingestuft. Die Prognosen unterstellen, dass ein Wachstumsniveau von 3-5% auch 2003 erreicht wird.

Die folgende Tabelle 1 gibt einen Überblick über die wichtigsten volkswirtschaftlichen Daten.

Tabelle 1

### Gesamtwirtschaftliche Indikatoren Russlands

Fläche: 17075,4 Tsd. km<sup>2</sup>; Bevölkerung: 144,8 Mio.

	Einheit	1997	1998	1999	2000	2001*	Jan- Juli 2002	2002**
<b>Wirtschaftsleistung</b>								
Bruttoinlandsprodukt								
BIP, nominal	Mrd. nat. Währ.	2479	2741	4767	7302	9041		
BIP, nominal	Mrd. USD	428	283	194	260	310		
BIP, real	Veränd. gg. Vorj., %	0,9	-4,9	5,4	9,0	5,0	4,1	4,0
<b>Produktionsentwicklung, real</b>								
Industrie	Veränd. gg. Vorj., %	1,9	-5,2	8,1	11,9	4,9	3,9	4,0
Landwirtschaft	Veränd. gg. Vorj., %	1,5	-13,2	4,1	7,7	6,8	3,9	
Bauwesen	Veränd. gg. Vorj., %	-6,0	-5,0	5,4	11,5	9,9		

<sup>5</sup> Vgl. WEB-Seite der Russischen Nationalbank (<http://www.cbr.ru/eng/statistics>, 19. 9. 02)



Tabelle 1, Forts.

	Einheit	1997	1998	1999	2000	2001*	Jan.-Juli 2002
<b>Struktur lt. VGR</b>							
Industrie	% des BIP	26,0	29,9	30,8	31,7	28,8	
Landwirtschaft	% des BIP	5,7	5,4	7,4	6,4	6,7	
Bauwesen	% des BIP	7,3	7,1	6,1	7,2	8,2	
Dienstleistungen <sup>1</sup>	% des BIP	52,7	42,8	46,1	45,5	47,0	
<b>Investitionen</b>							
Brutto-Anlageinvestitionen	Reale Veränd. gg. Vorj., %	-5,0	-12,0	5,3	17,4	8,7	2,6
Investitionsquote lt. VGR	% des BIP	22,8	16,2	14,7	18,6	22,0	
Zufluss von Direktinvest., netto							
Zahlungsbilanzangaben	Mio. USD	1681	1492	1102	-494	-78	
darunter aus Deutschland	Mio. EUR	180	335	285	227	336	
<b>Arbeitsmarkt</b>							
Beschäftigte, ges., JD	Mio. Personen	64,6	63,6	64,0	64,3	64,4	
Arbeitslosenquote, ges., JE	%	11,8	13,2	12,6	9,8	8,9	8,8***
<b>Geldmengen- und Preisentwicklung</b>							
Geldmenge M2, JE	Veränd. gg. Vorj., %	29,8	19,8	57,2	62,4	40,1	
Zinssatz, jährl., JE	%, Rediskontsatz,	28,0	60,0	55,0	25,0	25,0	
Realzins (PPI, lfd. Jahr), JD	%, jährl., aufg. Kredite	19,0	29,9	-7,4	-5,1	7,0	
Konsumgüterpreise, JE	Veränd. gg. Vorj., %	11,0	84,4	36,5	20,2	18,6	16,6
<b>Einkommen und Verbrauch</b>							
Bruttolöhne, nominal, JD	Veränd. gg. Vorj., %	20,3	10,7	44,8	46,0	46,5	37,4
Nettolöhne, real, JD	Veränd. gg. Vorj., %	5,0	-13,4	-22	20,9	19,8	18,0
Privater Verbrauch, real lt. VGR	Veränd. gg. Vorj., %	5,4	-2,4	-4,4	9,3	8,7	
Einzelhandelsumsatz, real	Veränd. gg. Vorj., %	3,6	-3,4	-7,7	8,7	10,8	8,7
Sparquote (priv. Haushalte)	% des verf. Eink.	24,4	15,1	13,1	13,1	11,9	
<b>Lebensstandard</b>							
Monatslohn, JD	USD,						
brutto	Amtl. Wechselkurs	164,3	108,5	61,9	79,0	112,5	
brutto	Kaufkraftparität	378,6	359,0	320,6	339,5	436,4	
<b>Öffentliche Haushalte (kons.)</b>							
Budgetsaldo	% des BIP	-5,2	-5,7	-0,9	1,9	2,9	
Öffentl. Verschuldung	% des BIP	52,5	138,1	101,4	65,9	51,7	

Tabelle 1, Forts.

	Einheit	1997	1998	1999	2000	2001*	Jan.-Juli 2002
<b>Außenwirtschaft</b>							
Außenhandel insgesamt							
Export	Mio. USD	89008	74884	75665	105565	103192	47600
Import	Mio. USD	71983	58015	39536	44862	53764	27100
Handelsbilanzsaldo	Mio. USD	17025	16869	36129	60703	49429	20500
<b>Anteile wichtiger Handelspartner</b>							
Export nach							
EU	% der Exporte	32,3	32,1	32,6	35,0	36,9	
Deutschland	% der Exporte	7,3	7,6	8,2	8,7	8,9	
GUS	% der Exporte	21,6	21,2	16,0	13,5	14,6	
Russland	% der Exporte						
CEFTA	% der Exporte	11,0	10,4	10,4	11,7		
Import aus							
EU	% der Importe	26,8	27,4	28,9	24,8	36,8	
Deutschland	% der Importe	9,2	9,5	10,6	8,7	10,6	
GUS	% der Importe	25,2	23,9	26,3	29,9	24,3	
Russland	% der Importe						
CEFTA	% der Importe	4,9	4,6	4,1	4,0		
<b>Handel mit Deutschland</b>							
Deutsche Ausfuhr	Mio. EUR	8402,3	7419,9	5057,3	6659,4	10257,1	
Deutsche Einfuhr	Mio. EUR	8776,1	7700,8	8376,9	14700,5	14520,9	
Deutscher Handelssaldo	Mio. EUR	-373,8	-280,9	-3319,6	-8041,1	-4263,8	
<b>Gesamtwirtschaftl. Auslandsposition</b>							
Leistungsbilanzsaldo	Mio. USD	2032	659	24731	46405	35092	
	% des BIP (USD)	0,5	0,2	12,8	17,9	11,3	
Währungsreserven, ges., JE	Mio. USD	17784	12223	12456	27972	36622	
Wechselkurs, JD	nat. Währ./USD	5,785	9,695	24,623	28,135	29,172	31,45***
	nat. Währ./EUR			26,24	26,037	26,125	
Auslandsverschuldung,							
Brutto, Dez. <sup>2</sup>	Mrd. USD	130,8	145,0	158,8	143,4	130,1	
Netto, Dez.	Mio. USD						
Brutto	% des BIP	30,5	51,3	82,0	55,3	42,0	
Schuldenquote (brutto)	% der Exporte <sup>3</sup>	126,9	166,2	187,4	139,7	132,3	
Schuldendienstquote	% der Exporte <sup>3</sup>	13,4	17,5	23,0	15,2		

Anmerkung: \* = vorläufige Angaben; \*\* = Prognose; \*\*\* Ende Juli 2002, JD = Jahresdurchschnitt; JE = Jahresende.

<sup>1</sup> Einschließlich Transport, Fernmeldewesen, Handel sowie staatlichen und kommunalen Dienstleistungen. <sup>2</sup> ohne nicht - souveräne Auslandsschulden; <sup>3</sup> Waren und Dienstleistungen

Quellen: Goskomstat, Rossijskij statističeskij ežegodnik 2001, Social'no-ekonomičeskoe položenie Rossii 2001, Russia in Figures, Official Publication 2001, Russian Economic Trends, verschiedene Ausgaben, Statistisches Bundesamt, Fachserie 7, Reihe 1, Deutsche Bundesbank, Kapitalverflechtungen mit dem Ausland, Mai 2002; Datenbank des WIIW. Gekürzt übernommen aus: BMWi/Bfai; Osteuropa im Integrationsprozess, Transformation und Wirtschaftslage in Ostmitteleuropa und der GUS 2001/2002, Sammelband 2002, Juli 2002.

### 1.1.2 Monetäre und finanzwirtschaftliche Stabilisierung

Auch bei der monetären und finanzwirtschaftlichen Stabilisierung wurden bedeutende Fortschritte erzielt. Die zunehmende Monetarisierung der Wirtschaft in Verbindung mit der restriktiven Politik der Notenbank ermöglichten die Eindämmung der Inflation. Die Bartergeschäfte nahmen stark ab, die Lohnrückstände in der Volkswirtschaft sanken von 67,7 Mrd. Rbl Ende des ersten Quartals 1999 kontinuierlich auf 29,9 Mrd. Rbl zum Jahresende 2001. Bei den rückständigen Löhnen des Budgets war die Abnahme von 17 Mrd. Rbl auf 3,6 Mrd. Rbl in demselben Zeitraum noch deutlicher.<sup>6</sup>

Die Nationalbank reagierte insbesondere auf den mit der Währungskrise eingetretenen Inflationsdruck, der zu einem Anstieg der jährlichen Inflationsrate in 1998 auf 448,2% geführt hatte, mit einer massiven Erhöhung des Diskontsatzes von durchschnittlich 31,4 % in 1997 auf 60% 1998 (kurzfristig wurden 150% erreicht) und 57% 1999. In 2000 wurde er dann aufgrund des nachlassenden inflationären Drucks auf durchschnittlich 32%, und bis August 2002 auf 21% zurückgeführt.<sup>7</sup>

Immerhin konnte damit bereits 1999 die durchschnittliche Inflationsrate (Konsumentenpreise) auf 40,5% gedrückt werden. Sie verharrte 2000 und 2001 jedoch bei 19,0% bzw. 19,4%. Nachdem Mitte 2001 eine erhebliche Preisstabilität erreicht worden war, zogen die Raten im Herbst 2001 wieder an und erreichten im Januar 2002 mit 45,1% ihren Höhepunkt. Inzwischen konnten sie wieder stark zurückgeführt werden. In den ersten sieben Monaten 2002 lag die Inflationsrate bei 16,4%; im Juli und August waren geringe Zuwächse zu vermelden, und für Anfang September wurde völlige Preisstabilität angegeben.<sup>8</sup> Dagegen haben die Industriepreise seit dem zweiten Quartal wieder angezogen.<sup>9</sup> Obwohl diese im zweiten Quartal den Anstieg der Konsumentenpreise übertrafen, dürften die Prognosen, die für 2002 bei den Konsumentenpreisen einen Rückgang der Inflationsrate auf 14% voraussagen, durchaus realistisch sein. Die Inflationsrate war damit bisher zwar immer noch relativ hoch. Die in der letzten Zeit erreichten Raten erlauben aber durchaus eine sinnvolle Kalkulation in den Betrieben. Der Investitionsprozess wird von dieser Seite nicht mehr entscheidend behindert.

Neben der Notenbankpolitik trug die Stabilisierung der Haushalte zu dieser Entwicklung entscheidend bei. Das konsolidierte Haushaltsdefizit von 8,9% 1996 konnte zurückgeführt werden und ab 2000 wurden Überschüsse von fast 3% des BIP erzielt. Im ersten Quartal 2002 erreichte der Überschuss 5,4%<sup>10</sup> und liegt auch im zweiten Quartal in einer ähnlichen Größenordnung.<sup>11</sup> Wie oben erwähnte, wurden gleichzeitig auch die rückständigen Zahlungen des Staatshaushalts weitgehend abgebaut. Für 2002 war wegen der gesunkenen Erdölpreise zunächst eine ungünstige Entwicklung erwartet worden. Inzwischen liegen die Weltenergiepreise aber wieder weit über den im Haushalt angesetzten Preisen, was zu dem Überschuss wesentlich beiträgt.

---

<sup>6</sup> Vgl. Russian European Centre for Economic Policy (RECEP) Russian Economic Trends, Vol. 11, Nr. 2. 2002.

<sup>7</sup> Vgl. WEB-Seite der Bank of Russia, (cbr.ru), 19. 9.-2002.

<sup>8</sup> Vgl. WEB-Seite der Bank of Russia, (cbr.ru) und Interfax, Moscow 18. 9. 2002.

<sup>9</sup> Vgl. WEB-Seite der Bank of Russia (cbr. ru).

<sup>10</sup> Vgl. Russian European Centre for Economic Policy (RECEP) Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 16.

<sup>11</sup> WEB-Seite des Russis <http://www.minfin.ru/macroeng>. Der Überschuss auf Cash-Basis für den Föderationshaushalt wird im ersten Halbjahr vom Finanzministerium mit 144,4 Mrd. Rbl. (etwa 4,7 Mrd. USD) angegeben.

Die Energiepreise beeinflussen die Haushaltsentwicklung immer noch in beträchtlichem Ausmaß, da die Einnahmen aus der Energiewirtschaft nach Angaben des russischen Finanzministeriums etwa ein Drittel der Gesamteinnahmen des Budgets ausmachen. Aufgrund des zwischenzeitlichen Rückgangs der Energiepreise auf dem Weltmarkt wurden daher Befürchtungen laut, dass Russland bei der Bedienung der Schulden aufgrund der Haushaltsentwicklung insbesondere in 2003, wenn die Zahlungen ihren Höhepunkt erreichen, nicht nachkommen könne. Dieses Problem wird weiter unten angesprochen. Nach neuesten Meldungen ist es aber seit Anfang 2002 gelungen, mit dem Aufbau der Reserve für die 2003 zu erwartende Spitze bei der Schuldentilgung zu beginnen. Auch dieses und nächstes Jahr wird daher von einem Haushaltsüberschuss oder zumindest von einem ausgeglichenen Haushalt ausgegangen.<sup>12</sup>

Die monetäre Stabilisierung, die Haushaltssanierung und der wieder regelmäßige Schuldendienst trugen dazu bei, dass Russland bei den Ratingagenturen zunehmend positiver eingeschätzt wird. Dies führt auch zu einer weiteren Senkung der Umlaufrendite russischer Euroanleihen, die inzwischen bei 7% liegt, nachdem sie sich vor noch nicht allzu langer Zeit noch im zweistelligen Bereich bewegte. Dieser positiven Einschätzung schließen sich auch die deutschen Wirtschaftsvertreter vor Ort an.

### 1.1.3 Investitionen

In der letzten Zeit ist eine Diskussion über eine möglicherweise unzureichende Investitionsquote in Russland entbrannt. Tatsächlich sind die Investitionen bis 1998 weit stärker gesunken als die Produktion. Die Investitionsquote vermindert sich von weit über 20% auf etwa 15%.<sup>13</sup> Die Wachstumsrate der Bruttoanlageinvestitionen, die bis 1998 negativ war, erreichte zwar in 2000 mit 13,3% wieder ein beträchtliches Niveau, schwächte sich in 2001 jedoch wieder auf 11,5% ab.<sup>14</sup> In den ers-

<sup>12</sup> Vgl. u. a. EBRD, Transition report update, May 2002, S. 19. Die Annahme für 2002 ist sicher zu pessimistisch. Es ist von einem deutlichen Überschuss in der Kernbilanz und auch insgesamt auszugehen

<sup>13</sup> Siehe dazu Tabelle 1. Aus Russian European Centre for Economic Policy (RECEP) Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 1 lassen sich folgende Investitionsquoten errechnen.

Jahr	Bruttoanlageninvestitionen zum verwendeten Nationaleinkommen	Bruttoanlageinvestitionen zur Endnachfrage
1995	19,6	22,7
1996	16,9	19,3
1997	15,9	18,2
1998	15,0	14,9
1999	15,0	14,9
2000	15,5	16,1
2001	16,6	17,2
I. Quartal 2002	11,3	11,7

<sup>14</sup> Errechnet aus: Russian European Centre for Economic Policy (RECEP) Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 1. Die Angaben in der Tabelle 1 im Text weichen davon etwas ab. Da diese aber auf vorläufigen Angaben der Statistikbehörde aus dem Frühjahr beruhen, werden hier die Werte von Russian Economic Trends herangezogen, da diese zeitnäher sind. Beide Reihen geben aber dieselbe Tendenz an.

ten sieben Monaten 2002 sind die Bruttoanlageinvestitionen dann nur noch um 2,6% gewachsen, wobei im Jahresverlauf eine leichte Beschleunigung festzustellen ist.<sup>15</sup> Die Investitionsquote stieg entsprechend von 1998 auf 2000 wieder deutlich an. Nach Angaben von Russian Economic Trends erreichte sie in 2001 wieder etwa 17%, nach den Angaben, die in Tabelle 1 verwendet wurden sogar über 20%. Eine Investitionsquote von unter 20% wird für ein Transformationsland wie Russland allgemein als zu niedrig angesehen. Diese Argumentation geht davon aus, dass in vielen Branchen nun die freien Kapazitäten ausgeschöpft und der Kapitalstock überaltert sei. Zudem bestehe ein hoher Investitionsbedarf in die Infrastruktur. Dass die Infrastruktur zum Engpass werden kann, ist unbestritten. Dies ist derzeit bereits bei den Pipelines zu beobachten, wo ein enormer Erneuerungsbedarf besteht. Ob dies für die betrieblichen Kapazitäten insgesamt zutrifft, ist solange nicht eindeutig zu beantworten, wie nicht ausreichende Daten über die Kapazitätsauslastung und die Altersstruktur des Kapitalstocks, die äußerst inhomogen ist, was eine Generalisierung von Stichproben problematisch macht, vorliegen. Selbst wenn unterstellt wird, dass der Strukturwandel einen erheblichen Teil der Kapazitäten real entwertete, muss andererseits festgehalten werden, dass die russische Wirtschaftsleistung 2001 erst wieder 62% ihrer Leistung von 1989 betrug<sup>16</sup> und dass darin der Anteil der weniger kapitalintensiven Dienstleistungen erheblich zugenommen hat.

Die angegebene Investitionsschwäche wird von deutschen Beobachtern besonders betont<sup>17</sup> und in letzter Zeit auch von einigen russischen Quellen aufgenommen. Nach deren Ansicht sind dafür die hohen Reallohnzuwächse verantwortlich, die den Betrieben die Mittel für die Investitionsfinanzierung entziehen.<sup>18</sup> Auch in dem Bericht der Russischen Nationalbank für das erste Halbjahr wird auf einen solchen Zusammenhang hingewiesen.<sup>19</sup> Grundsätzlich stimmt, dass die Reallöhne eine gewaltige Steigerung durchgemacht haben, was dazu führte, dass das reale persönliche Einkommen nach einem Absturz auf 78,5% in 1999 2001 wieder auf 95,1% des Niveaus von 1995 angestiegen ist. Die Zuwachsrate der Gewinne ist dagegen erheblichen Schwankungen ausgesetzt. So hat der Gewinnzuwachs im letzten Quartal 2001 noch 23,3% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum betragen, in den ersten beiden Monaten 2002 lagen die Gewinne dagegen um 22% unter der entsprechenden Vorjahresperiode. Nach starken Anstiegen in 1999 und 2000 wurde 2001 insgesamt bei den Groß- und Mittelbetrieben auch nur noch ein Zuwachs von 0,8 % erzielt.<sup>20</sup> Das derzeit erreichte Gewinnniveau wäre aber für die notwendige Investitionen offensichtlich noch ausreichend. Selbst das DIW stellt fest „Auch im Jahre 2001 überstiegen die Anteile der Gewinne die der Investitionen, allerdings in wesentlich geringerem Maße als im Vorjahr.“<sup>21</sup> Gleichzeitig weist es darauf hin, dass diese Entwicklung besonders im Energiesektor festzustellen ist. Damit wird aber deutlich, dass die Gewinnentwicklung nicht nur von der Lohnentwicklung, sondern in hohem Maße von der

---

<sup>15</sup> DRI-Wefa PlanEcon Report, September 10, 2002, S.5

<sup>16</sup> Vgl. EBRD, Transition report update, May 2002, S. 17.

<sup>17</sup> Siehe u. a. die Umfrage der Moscow Times, 28. 2. 2002, p. VIII. Vgl. auch die Angaben des Verbandes der Deutschen Wirtschaft in Russland, hier zitiert nach vwd Russland vom 17. 1. 2002.

<sup>18</sup> Vgl. u. a. DIW, Wochenbericht 6/2002 „Russlands Wirtschaft auf riskantem Kurs“ und Deutsche Bank Research.

<sup>19</sup> Webseite [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru), 19. 9. 02. „The deterioration of the financial condition of enterprises affected their investment activity. The value of fixed capital investment, made in January-June 2002, exceeded the January-June 2001 level by 1,8%.“

<sup>20</sup> Errechnet aus Russian Economic Trends, July 2002, Tabelle 11.

<sup>21</sup> Vgl. DIW, Wochenbericht 6/2002 „Russlands Wirtschaft auf riskantem Kurs“, S. 93.

Bewegung der Weltenergiepreise, der Festsetzung der Exportzölle für Energieträger sowie den weiterhin extrem niedrig festgesetzten inländischen Energiepreisen beeinflusst wird.

Zudem besteht der begründete Verdacht, dass die absolute Höhe der Gewinne der russischen Unternehmen allein schon deshalb relativ niedrig ausgewiesen wird, weil die Unternehmen nur eine Steuerbilanz (und keine getrennte Handelsbilanz) erstellen, in der das Interesse an niedrigen Gewinnausweisen besonders groß ist.

Der Zusammenhang zwischen Gewinnentwicklung und Investitionen ist in Russland allerdings immer noch relativ eng, weil die Investitionsfinanzierung bisher in hohem Maße durch Eigenmittel erfolgt. Andererseits ist Kapital in der Volkswirtschaft in erheblichem Umfang vorhanden, wovon die beträchtliche Zunahme der Einlagen bei den Banken zeugt. Diese stiegen insgesamt von 1998 bis 2001 auf das 3,4-fache, und die Einlagen der Bevölkerung nahmen ebenfalls um das 3,4-fache zu, ganz abgesehen von der Kapitalflucht, für die in erheblichem Umfang die Betriebe mit verantwortlich sind.<sup>22</sup>

Die Ausleihungen an die Betriebe zeigen nun aber, dass in jüngster Zeit die Fremdfinanzierung der Betriebe in Russland an Bedeutung gewinnt. Die ausstehenden Ausleihungen an alle Unternehmen wie auch an den gesamten Privatsektor nahmen von 1998 bis 2001 um das Vierfache zu.<sup>23</sup> Selbst wenn dabei faule Kredite und viele Umlaufmittelkredite enthalten sein sollten, schaffen die Kredite den Unternehmen Raum für die Investitionsfinanzierung. Die These, dass die bisher relativ schnell steigenden Reallöhne die Investitionstätigkeit bremsen, ist daher nicht zwingend. Zu vermuten ist eher, dass, wenn die inländische Kaufkraft gesteigert und die Konkurrenzfähigkeit der russischen Produkte auf dem heimischen Markt erhalten bleibt (siehe dazu vor allem das Kapitel Außenwirtschaft), das Wachstum der russischen Wirtschaft von Seiten der Investitionsfinanzierung nicht wesentlich gebremst werden wird. Der Anstieg der Investitionsquote bis 2001 bestätigt zudem die von den meisten Beobachtern hervorgehobene massive Verbesserung des Investitionsklimas seit der Krise 1998. Es wäre ein zu kurzer Schluss, die Entwicklung der Investitionstätigkeit in den letzten Monaten bereits als negatives Zeichen zu interpretieren. Der IWF geht zwar davon aus, dass eine Brutto-Investitionsrate von etwa 25% für ein langfristig relativ hohes Wachstum erreicht werden sollte.<sup>24</sup> D. h. also, dass die Rate noch etwas angehoben werden muss. Als eine wesentliche Wachstumsbremse dürften die Investitionen derzeit aber noch nicht wirken. Um die Rate von deutlich über 20% und auch den notwendigen Mix zwischen privaten und öffentlichen Investitionen zu erreichen, muss das Investitionsklima für private Investitionen und den Zufluss von Auslandskapital daher weiter verbessert werden.

#### **1.1.4 Arbeitslosigkeit trotz offiziell sinkender Werte weiterhin relativ hoch**

Geht man von den offiziellen Daten aus, so hat sich der Arbeitsmarkt in Russland in letzter Zeit stabilisiert. Nach der ILO Methode wird ein Rückgang der Arbeitslosenrate von 13,2% in 1998 auf 8,7% in 2001 ausgewiesen. In 2002 ist sie weiter gefallen, im Juli 2002 lag sie mit 7,6% mit einem

---

<sup>22</sup> Vgl. Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 19.

<sup>23</sup> Vgl. Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 18.

<sup>24</sup> Vgl. Anne Krueger, By IMF Research from International Monetary Fund, <http://www.investavenue.com>.

Prozentpunkt unter dem entsprechenden Vorjahresmonat.<sup>25</sup> Diesen Werten ist jedoch mit Skepsis zu begegnen. Die Rate liegt nach Ansicht aller Beobachter höher. Die Einschätzung wird gestützt durch Untersuchungen, die u. a. das russische Institut ROMIR durchführte, das von einer tatsächlichen Arbeitslosigkeit von 36,2% ausgeht.<sup>26</sup> Es ist anzunehmen, dass die tatsächliche Rate irgendwo dazwischen liegt. Die Beschäftigung in der Volkswirtschaft ist nach dem ILO Konzept auch seit 1998 kontinuierlich bis Ende 2001 von 58,4 auf 64,7 Mio. gestiegen, wovon allerdings nur 0,2 Mio. des Zuwachses auf 2001 entfällt. Anfang 2002 deutet sich hier allerdings wieder eine Beschleunigung an. Die monatlichen Werte liegen gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 1,4 bis 2 Mio. Beschäftigte über den entsprechenden Vorjahreswerten. Diese Werte relativieren die Aussage, wonach die Senkung der Arbeitslosenquote ausschließlich auf den Rückgang der Zahl der Erwerbspersonen zurückzuführen ist, die zugleich aus der Arbeitslosenstatistik herausfielen.<sup>27</sup> Zwar haben die Erwerbspersonen abgenommen, die Beschäftigung aber hat absolut zugenommen. Das Wachstum ist damit also nicht spurlos am Arbeitsmarkt vorbeigegangen. Mit der zunehmenden Beschäftigung wurden auch die gesamten Arbeitseinkommen erhöht und die Binnennachfrage gestärkt.

### 1.1.5 Bedeutende außenwirtschaftliche Fortschritte

Russland erzielt seit langem einen Außenhandelsüberschuss. Allerdings war dieser bis 1998 auf 16,9 Mrd. USD geschrumpft. Erst mit der drastischen Rubelabwertung und den steigenden Energie- und Rohstoffpreisen hat sich die Situation wieder stark verbessert.<sup>28</sup> Der Überschuss der Handelsbilanz stieg bis zum Jahr 2000 auf 60,7 Mrd. USD. Zunächst hatten die stark sinkenden Importe diese Entwicklung getragen, ab dem Jahr 2000 traten dann die aufgrund der Energiepreissteigerungen enorm gestiegenen Exporterlöse hinzu.<sup>29</sup> Im Jahr 2001 kehrte sich die Entwicklung um. Der Handelsbilanzüberschuss sank um 12,9 Mrd. USD auf 47,8 Mrd.<sup>30</sup> Verantwortlich für diese Entwicklung war der Rückgang der Exporte um 4 Mrd. USD, der ausschließlich preisbedingt war und die Zunahme der Importe um 8,9 Mrd. USD. Auch Anfang 2002 ist eine Zurückentwicklung des Außenhandelsüberschusses festzustellen. In den ersten fünf Monaten betrug der Überschuss 17,5 Mrd. USD gegenüber 22,1 Mrd. USD im gleichen Vorjahreszeitraum. Auch hier spielte bei den Exporten der Rückgang der Preise eine entscheidende Rolle.<sup>31</sup> Es ist aber aufgrund des Basiseffek-

---

<sup>25</sup> Vgl. DRI-WEFA PlanEcon Report Sept. 10, 2002. Die Web-Seite der Nationalbank gibt für den Juni 8,2 % an, was einen Rückgang um 0,4-Prozentpunkte gegenüber dem Vorjahr bedeuten würde.

<sup>26</sup> Vgl. dpa-AFX, Moskau vom 8. 1. 2002.

<sup>27</sup> Vgl. DIW, Wochenbericht 6/2002, S. 94.

<sup>28</sup> Es handelt sich hierbei um Werte nach der Zahlungsbilanz. Die Werte nach der Zollstatistik weisen vor allem bei den Importen weitaus geringere Werte aus und damit einen höheren Handelsbilanzüberschuss. Goskomstat, Rossijskij statističeskij ežegodnik, 2001, S. 604.

<sup>29</sup> Der durchschnittliche Exportpreis für Rohöl je t betrug 1998 74,9 USD, 1999 105,2 USD, 2000 174,8 USD und 2001 152,0 USD. Vgl. Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 14.

<sup>30</sup> Russian Economic Trends, Monthly, 15. July 2002, Tabelle 13.

<sup>31</sup> Vgl. Web-Seite der Bank of Russia (cbr.ru) „Social- and Economic Situation in January-June 2002“. Danach sanken die gewichteten Exportpreise Russlands in den ersten fünf Monaten gegenüber der entsprechenden Vorjahresperiode um 19%.

tes davon auszugehen, dass sich der Rückgang in der zweiten Hälfte des Jahres deutlich abschwächt.

Der russische Außenhandel hat sich gleichzeitig stark von den GUS-Staaten gelöst. Ihr Anteil am russischen Export sank von 23,2% 1994 auf 14,6% 2000, bei den Importen jedoch nur von 27,7% auf 26,8%.<sup>32</sup> Der weitaus größte Teil des Handels wird mit den übrigen Staaten, vor allem der EU abgewickelt.

Diese hohe Aktivierung der Handelsbilanz schlug sich deutlich in der Leistungsbilanz nieder. Der Überschuss explodierte von 0,7 Mrd. USD auf 46,3 Mrd. USD in 2000 und 35,1 Mrd. USD in 2001. Im ersten Halbjahr 2002 erreichte der Leistungsbilanzüberschuss noch 14,6 Mrd. USD und damit 6,2 Mrd. USD weniger als im gleichen Zeitraum 2001. Aber auch hier wird der Rückgang in der zweiten Jahreshälfte deutlich geringer ausfallen.

Es ist daher nicht verwunderlich, dass Russland in der Lage war, trotz der Bedienung der Schulden, seine Devisenreserven von 12,2 Mrd. USD 1998 auf 36,6 Mrd. USD Ende 2001 zu steigern. Am 13. 9. 2002 betragen sie 44,4 Mrd. USD.<sup>33</sup>

### 1.1.6 Verschuldung nimmt ab

In der zweiten Hälfte der 90er Jahre konnte Russland seine Auslandsschulden nicht bedienen. Insbesondere die Altschulden der Sowjetunion, die Russland übernommen hatte, belasteten die Leistungsbilanz und in noch viel stärkerem Maße den Staatshaushalt. Das lange Festhalten an einem unrealistisch hohen Wechselkurs des Rubels wurde auch mit durch diese Situation bestimmt. Jede Abwertung belastete den Haushalt erheblich, und die Schulden- und Schuldendienstquoten verschlechterten sich entsprechend. Russland zahlte lange Zeit nicht einmal die Zinsen auf die Altschulden und musste mit den Gläubigern des Pariser Clubs mehrmals Moratorien vereinbaren. Die Entwicklung kulminierte in der Finanz- und Währungskrise vom September 1998. Inhaber russischer kurzfristiger Finanztitel mussten erhebliche Verluste hinnehmen. Noch Anfang 2000 kam es zu einem Umschuldungsabkommen mit erheblichen Schuldenreduzierungen für Russland mit den Gläubigern des Londoner Clubs (Banken).<sup>34</sup>

Dies hat sich inzwischen geändert. Russland kommt seinen Verpflichtungen für die Auslandsschulden regelmäßig in vollem Umfang nach. Die gesamte Auslandsverschuldung sinkt.

---

<sup>32</sup> Eigene Berechnung nach Goskomstat, Rossijskij statističeskij ežegodnik, 2001, S. 604. Sowie Angaben der russischen Zollstatistik.

<sup>33</sup> Web-Seite der Bank of Russia (cbr.ru) Russia's International Reserves, 19. 9. 2002.

<sup>34</sup> Vgl. hierzu u. a. H. Clement, Umschuldungsmaßnahmen ausgewählter GUS-Staaten vor dem Hintergrund ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 231, Februar 2001.



TABELLE 2

**Russland: Auslandsschulden der Regierung  
nach Gläubigern geordnet 1994 bis 2002**

in Mrd. USD, Stand Jahresende,  
zum jeweiligen Wechselkurs in USD umgerechnet

Gläubiger	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2001	1. 4. 2002
<b>Gesamte Auslandsschulden</b>	<b>127,5</b>	<b>128</b>	<b>136,1</b>	<b>134,6</b>	<b>158,1</b>	<b>155,0</b>	<b>151</b>	<b>149,9</b>
<i>Gesamte Staatsschulden</i>							<i>113,4</i>	<i>111,2</i>
<i>Gesamtschulden der Zentralregierung</i>							<i>112,4</i>	<i>110,2</i>
<b>Schulden der russischen Regierung</b>	<b>11,3</b>	<b>17,4</b>	<b>27,7</b>	<b>35,6</b>	<b>55,4</b>	<b>51,4</b>	<b>51</b>	<b>49,8</b>
Multilaterale Finanzorganisationen <sup>a</sup>	5,4	11,4	15,3	18,7	26,0	22,4	14,4	14,0
IWF							7,4	7,1
IBRD							6,7	6,7
Andere							0,2	0,2
andere Gläubiger							6,4	6,0
Bonds in ausländischer Währung							27,0	25,6
Bonds	0,0	0,0	1,0	4,5	16,0	15,6		
Öffentliche Kreditgeber <sup>b</sup>	5,9	6,0	7,9	7,6	9,7	9,8		
Hartwährungsbonds des Ministeriums für Finanzen <sup>c</sup>	0,0	0,0	3,5	3,5	3,5	3,5		
Kommerzielle Gläubiger	0,0	0,0	0,0	1,3	0,2	0,1		
<b>Schulden der ehem. Sowjetunion, die Russland übernommen hat</b>	<b>79,2</b>	<b>71,3</b>	<b>69,6</b>	<b>64,6</b>	<b>67,0</b>	<b>65,9</b>	<b>61,3</b>	<b>60,4</b>
Multilaterale Finanzorganisationen	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Bonds	1,7	1,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Öffentliche Kreditgeber <sup>b</sup>	69,9	62,6	61,9	56,9	59,4	58,3		
darunter Pariser Club							36,3	35,4
Hartwährungsbonds des Ministeriums der Finanzen <sup>d</sup>	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	7,6	1,7	1,5
Schulden gegenüber ehemaligen RGW-Ländern							11,3	11,4
Andere							12,0	12,2
Lokale Regierungen							1,0	1,0
Kredite							0,8	0,8
Eurobonds							0,2	0,2
<b>Kommerzielle Schuldner<sup>e</sup></b>	<b>37,0</b>	<b>39,30</b>	<b>38,8</b>	<b>34,4</b>	<b>35,7</b>	<b>37,7</b>		
<i>Banken</i>							<i>13,6</i>	<i>13,6</i>
<i>Unternehmen (ohne Finanzunternehmen)</i>							<i>24,0</i>	<i>25,1</i>
<i>Nachrichtlich: Schulden des Ministeriums der Finanzen, die indirekt von der Nationalbank geschuldet werden</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>0,0</i>	<i>2,3</i>	<i>6,4</i>		

\* Prognose.

<sup>a</sup> Einschließlich der IWF-Kredite an die Nationalbank; <sup>b</sup> Einschließlich Regierungs- zu Regierungskrediten und offiziellen Exportkrediten; <sup>c</sup> Hartwährungsbonds des Finanzministeriums Serie VI und VII (MinFins), die russische Schulden von 1996 repräsentieren. <sup>d</sup> Hartwährungsbonds der Serien II, III; IV und V (MinFins), die 1993 umstrukturierte sowjetische Schulden betreffen. <sup>e</sup> Einschließlich Schulden beim Londoner Club und unversicherte Handelskredite.

Quelle: Für die Reihe bis 1999, Ministerium der Finanzen, Vnešeconombank. Hier zitiert nach Citibank, N.A., Russian Federation, Offer to Exchange Russian Federation U.S. Dollar Denominated Bonds due 2007 to 2030 ...“ 18. Juli 2000. S. 100. Website der Zentralbank Russlands (<http://www.cbr.ru>) 19. 9. 2002. Für 2001 fehlen die entsprechenden Daten. Laut mündlicher Auskunft werden die Daten erst seit 2002 veröffentlicht. Die Werte bis 1999 waren im Rahmen der Vorbereitung der Umschuldung im Londoner Club zur Verfügung gestellt worden.

Aus der Tabelle 2 geht die Struktur und die Entwicklung der Auslandsverschuldung Russlands hervor. Die Tabelle 2 wird von der russischen Nationalbank veröffentlicht. Sie stellt die umfassendste Übersicht über die Schulden Russlands dar. Die Tabelle zeigt auch, dass die Gesamtverpflichtung höher ist, als gewöhnlich in den IWF-Tabellen angegeben wird. Durch einige Revisionen und Neubewertungen ergeben sich in der Eingruppierung immer wieder leichte Verschiebungen. Die russischen Schulden nehmen in letzter Zeit langsam ab. Der Nettoeffekt ist aber weit geringer als in ebenfalls offiziellen russischen Meldungen über die Bruttofinanzströme dargestellt wird. Dort wird z. B. angegeben, dass Russland seine Verschuldung allein in 2001 um 13 Mrd. USD verringert habe, wobei 7,4 Mrd. USD auf echte Tilgungsleistungen entfallen seien. Den Rest hätten Umstrukturierungsabkommen und Abschreibungen insbesondere mit Ländern außerhalb des Pariser Clubs, mit denen die Altschulden geklärt wurden, erbracht. Dabei handelt es sich u. a. um Tschechien, die Slowakei, Ungarn und Bulgarien. Russland konnte sogar Kredite vorfristig zurückbezahlen. Damit sei die gesamte Auslandsverschuldung Anfang 2002 auf 130,1 Mrd. USD gesunken. Für 2002 sei ein weiterer Abbau auf 122 Mrd. USD vorgesehen.<sup>35</sup> Auf der Webseite des Finanzministeriums ist auch eine Tabelle angegeben, die offensichtlich dieser Abgrenzung folgt. Nach diesen Angaben betrug die staatliche Außenverschuldung Russland am 1.1.2001 143,4 Mrd. USD und sank bis 1.7.01 auf 137,8 Mrd. USD. Für den Pariser Club werden 47,5 Mrd. USD bzw. 42,9 Mrd. USD angegeben, was also in dem Halbjahr einen Rückgang um 4,6 Mrd. bedeuten würde. Ein weiterer Rückgang von 0,7 Mrd. USD ist in diesem Halbjahr für die internationalen Finanzorganisationen verzeichnet. Alle Angaben bestätigen aber, dass die Verschuldung in letzter Zeit rückläufig ist.

Bis Anfang 2001 wurde eine intensive Debatte über die Frage geführt, ob Russland fähig sein wird, seine Auslandsschulden zu bedienen. Sowohl hinsichtlich der außenwirtschaftlichen Belastung als auch der Budgetbelastung wurde dies in Frage gestellt. Dabei wurde aber zumeist unterstellt, dass Russland sowohl den Zinsdienst als auch die Tilgung voll erfüllen müsse. Eine mögliche Refinanzierung wurde selten in Betracht gezogen. Der Schuldendienst beträgt 2002 14,05 Mrd. USD. Davon werden 6,84 Mrd. USD auf Rückzahlungen und der Rest von 7,2 Mrd. USD auf Zinsen entfallen.<sup>36</sup> 2003 übersteigt die Summe 17 Mrd. USD (die genaue Summe hängt jeweils von den Wechselkursen ab). Diese Spitze wurde vielfach als kaum zu bewältigende Hürde dargestellt. In einer Modellrechnung konnte jedoch gezeigt werden, dass Russland diese Leistung erbringen kann.<sup>37</sup> Inzwischen hat sich die Situation für Russland weiter entspannt, da sich mit dem weitgehend geregelten Schuldendienst das Standing Russlands erheblich verbessert hat. Die Umlaufrendite für seine öffentlich platzierten und in Deutschland gehandelten Euroanleihen liegt bei etwa 7% und damit um gut 2% unter der Nominalrendite. Sollte Russland tatsächlich 2003 nicht in der Lage sein, alle Tilgungen zu tätigen, dürfe bis dahin seine Position sich am Kapitalmarkt so weit verbessert

---

<sup>35</sup> Vgl. vwd Russland vom 4. 3. 2002. Es liegen allerdings auch Angaben der Zentralbank vor, die die russische Gesamtverschuldung trotz eines Rückgangs um 1,1 Mrd. USD im ersten Quartal 2002 zum 1. 4. 2002 auf 149,9 Mrd. USD beziffern. Davon entfielen auf Russland 49,8 Mrd. USD, auf Altschulden der Sowjetunion 60,4 Mrd. USD und auf Schulden gegenüber internationalen Finanzorganisationen 14 Mrd. USD. Die Schulden beim Pariser Club beliefen sich auf 35,4 Mrd. USD. Diese Meldung könnte aber insofern den Gesamtbetrag zu hoch angeben, da die Schulden gegenüber dem Pariser Club zum großen Teil in den Altschulden der UdSSR enthalten sein müssten. Vgl. vwd Russland vom 8. Juli 2002.

<sup>36</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau vom 26. 12. 2001.

<sup>37</sup> Vgl. hierzu u. a. H. Clement, Umschuldungsmaßnahmen ausgewählter GUS-Staaten vor dem Hintergrund ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 231, Februar 2001, S. 45ff..

haben, dass es einen Teil der Tilgungen ohne größere Probleme refinanzieren kann. Die Regierung ist nach allen bisherigen Ankündigungen auch entschlossen, den Schuldendienst voll zu leisten.

Auch der Kapitalabfluss ist 2001 um 7,4 Mrd. auf 17 Mrd. USD zurückgegangen, was zu einer wesentlichen Verbesserung der Zahlungsbilanz führte. Der Vertrauensanstieg schlägt sich zudem in den wieder zunehmenden Portfolioinvestitionen nieder. Sie stiegen in 2001 um 210% auf 451 Mio. USD. Die sonstigen Investitionen nahmen um 53,9% auf 9,827 Mrd. USD zu, während die Direktinvestitionen um 10,1% auf 3,980 Mrd. USD sanken.<sup>38</sup> Die insgesamt günstigere Verschuldenssituation hat sich damit noch nicht in einem stärkeren Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen manifestiert. Dies muss als Zeichen dafür gedeutet werden, dass Russland als Produktionsstandort noch Defizite aufzuweisen hat.

Die Struktur der Verschuldung zeigt, dass immer noch die Schulden der ehemaligen Sowjetunion den größten Teil der staatlichen Schulden umfassen. Gerade diese Schulden, die Russland mit einer sog. Nulllösung für alle Nachfolgestaaten der UdSSR übernommen hat, waren in den 90er Jahren laufend Gegenstand der Verhandlungen über Moratorien und Schuldenerlass zwischen Russland und seinen Gläubigern. Im Grunde sind drei Gläubigergruppen zu unterscheiden:

- a) Die Gläubiger des Pariser Clubs. Dort sind die Regierungen Mitglied. Gegenstand der Verhandlungen sind ausschließlich staatliche Kredite.
  - b) Die Gläubiger des Londoner Clubs. Hier handelt es sich um Banken. Im Londoner Club verabreden diese gemeinsame Strategien, insbesondere für die Regelung von Moratorien und Umschuldungen.
  - c) Um die ehemaligen RGW-Staaten, die nicht Mitglieder im Pariser Club sind. Dazu zählen im Grunde auch die russischen Transferrubelschulden gegenüber der ehemaligen DDR, die von der Bundesregierung nach der Wiedervereinigung zunächst auf zehn Jahre gestundet wurden.
- ad a) Bei den Verhandlungen mit den Regierungen im Pariser Club drängte Russland immer wieder auf einen wesentlichen Schuldenerlass. Diese Frage ist auch derzeit noch nicht ganz vom Tisch. Ein wesentliches Argument Russlands ist, dass diese Schulden ja nicht von Russland, sondern von der Sowjetunion angehäuft worden seien und damit einen anderen Charakter hätten als die eigenen Schulden Russlands seit 1991. Russland verweist auch auf die Gläubiger des Londoner Clubs, die Anfang 2001 einer Umschuldung und Schuldenkürzung zugestimmt haben.<sup>39</sup> Dabei wurde Russland insbesondere Anfang 2002 von Stimmen aus den USA unterstützt, die mit dem Schuldenerlass Russland von der Lieferung atomarer Ausrüstungen in den Iran abbringen wollen. Es ist aber falsch, beide Vorgänge miteinander zu vermischen. Zudem gibt es auch gute wirtschaftliche Gründe, die gegen eine Umschuldung sprechen. Zum einen spricht allein schon die gestiegene Leistungsfähigkeit und die zunehmende Kreditfähigkeit Russlands dagegen. Bei einer Umschuldung würde Russland sich den Zugang zu den Kapitalmärkten, den es sich langsam wieder erarbeitet, erneut erschweren, was sicher erhebliche Kosten in der Zukunft verursachen würde. Zum zweiten ginge dies sehr einseitig zu Lasten der europäischen Länder und insbesondere Deutschlands. Nach

---

<sup>38</sup> Vg. u. a. Interfax, Moscow, 4. 3. 2002. Diese Daten weichen von denen in der Tabelle ab, die die Nettowerte angeben.

<sup>39</sup> Vgl. hierzu u. a. H. Clement, Umschuldungsmaßnahmen ausgewählter GUS-Staaten vor dem Hintergrund ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 231, Februar 2001, S. 30ff.

Presseangaben und Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie hatte Deutschland Anfang 2001 bzw. im Jahr 2000 einen Anteil an den Gesamtschulden Russlands beim Pariser Club von 43,6 bzw. 48%.<sup>40</sup>

- ad b) Nachdem die Umschuldung mit dem Londoner Club 2000 durchgeführt wurde, die Russland eine erhebliche Entlastung brachte, ist davon auszugehen, dass die Banken auf der Erfüllung der jetzt vereinbarten Regelungen bestehen werden. Russland verhält sich auch entsprechend.
- ad c) Ein weiterer erheblicher Teil von Altschulden, der lange Zeit nicht besonders beachtet wurden und zumeist nicht einmal in den Werten über die russische Verschuldung auftauchten, sind die Schulden gegenüber den ehemaligen Partnern im RGW. Es handelte sich dabei um erhebliche Beträge. Allein die Schulden gegenüber der ehemaligen DDR beliefen sich auf etwa 6,4 Mrd. Transferable Rubel. Da alle diese Schulden in Transferablen Rubeln, einer Kunstwährung des ehemaligen RGW, die aufgrund ihrer Konstruktion in jedem einzelnen zugrundeliegenden Handelsakt einen anderen Wert hatte und die nur in dem bilanzierten System der Handelsbeziehungen ausgeglichen werden konnte, festgelegt waren, ist es schwierig, die tatsächlichen Schuldwerte festzustellen. Je nach Berechnung ergaben sich extreme Unterschiede. Der frühere offizielle Wechselkurs konnte daher kein Maßstab sein. Z. B. wurden je nach dem, welcher Wechselkurs zugrunde gelegt wird, für die Forderungen der ehemaligen DDR Werte von 15,5 Mrd. DM bis 4 Mrd. DM ins Gespräch gebracht. Russische Kalkulationen versuchten sogar nachzuweisen, dass Russland nicht Schuldner, sondern Gläubiger sei und bis zu 4,2 Mrd. USD fordern könne.<sup>41</sup> Anfang 2002 haben sich daher Russland und die Bundesrepublik in einem politischen Akt darauf geeinigt, dass Russland in drei Raten 500 Mio. EURO zurückzahlen soll. Angesichts der schwierigen Bestimmung des Wertes dieser Schulden und des Versäumnisses, diesen bereits 1991 festzulegen, ist dies eine zukunftsweisende Entscheidung, die den Spielraum in den deutsch-russischen Beziehungen wieder erheblich vergrößerte.

Auch mit den anderen Staaten wurde diese Frage in beiderseitigem Übereinkommen weitgehend geklärt.<sup>42</sup>

Gleichzeitig mit der Vereinbarung über die Transferable Rubelschulden wurden auch anhängende Hermesfälle geklärt, die dazu geführt hatten, dass die Vergabe von Hermeskrediten behindert war. Die russische Regierung bedient beide Abkommen derzeit problemlos.<sup>43</sup> Die zweite Rate des Transferrubelkredits wurde sogar vorfristig bezahlt. Damit wurde für die deutsch Wirtschaft im Geschäft mit Russland wieder ein größerer Aktionsspielraum eröffnet, der für die beiderseitigen Beziehungen in der sich abzeichnenden Aufschwungphase in Russland besonders hilfreich sein wird.

---

<sup>40</sup> Vgl. hierzu u. a. H. Clement, Umschuldungsmaßnahmen ausgewählter GUS-Staaten vor dem Hintergrund ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 231, Februar 2001, S. 14, Tabelle 7.

<sup>41</sup> Vgl. u. a. Handelsblatt vom 8./9. 6. 2001.

<sup>42</sup> z. B. mit Tschechien, siehe u. a. vwd Russland vom 10. 1. 2002. Mit Bulgarien, siehe u.a. Financial Times vom 26. 2. 2002. Mit der Slowakei, siehe u. a. vwd Russland vom 17. Oktober 2001.

<sup>43</sup> Diese Angaben beziehen sich auf Angaben des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie.

### 1.1.7 Verbesserung der externen Rahmenbedingungen

Zwei Faktoren trugen wesentlich dazu bei, dass die russische Wirtschaft nach dem Schock der Septemberkrise 1998 wieder auf den Ende 1997/Anfang 1998 bereits erkennbaren Wachstumspfad zurückfand.

#### 1.1.7.1 Rubelabwertung stärkte die heimische Wirtschaft

Entscheidend war die mit der Rubelkrise eingetretene massive nominelle und reale Abwertung des Rubels.<sup>44</sup> Die russische Wirtschaft erhielt dadurch erhebliche Konkurrenzvorteile. Angesichts der Exportstruktur machte sich dies, wie oben dargestellt, weniger bei den Exporten als bei den Importen bemerkbar, die zwischen 1997 und 1999 um fast 45% sanken. Der heimischen Industrie gelang es, Märkte im Inland zurückzuerobern, was insbesondere im Bereich der Konsumgüter und Nahrungsmittel deutlich wurde. Trotz des erheblichen Kaufkraftverlusts brachte die Krise daher Wachstum für die heimische Industrie.

#### Anteil der Importe am gesamten Einzelhandelsumsatz

in v.. H.

1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
54	52	50	44	31	35	41

Quelle: RECEP, Russian Economic Trends, Vol.11, No. 2, 2002, S. 109.

Die in der Folge einsetzende zunehmende Beschäftigung und die wieder beträchtlich steigenden Reallöhne unterstützten die Binnennachfrage, die nun wiederum in verstärktem Maße der heimischen Industrie zugute kam. Ähnliches gilt für die 1999 anspringende Investitionskonjunktur, die, wie oben gezeigt, derzeit aber beträchtliche Schwächen aufweist.

#### 1.1.7.2 Mit der Energiepreissteigerung verbundene Einkommenstransfers stärken die russische Wirtschaft

In der zweiten Komponente, den Energiepreissteigerungen auf dem Weltmarkt ab 2000, sehen viele Beobachter den dominierenden Faktor für die in der letzten Zeit erkennbaren russischen Wirtschaftserfolge, was aber offensichtlich zu einseitig ist. Die Preissteigerungen führten zweifellos zu hohen Windfallprofiten, die der Staat über Exportzölle und Steuern sowie Devisenumtauschzwang zur Stabilisierung des Landes einsetzte: das Staatshaushaltsdefizit wich, wie gezeigt, einem Überschuss, die Leistungsbilanz wurde hochgradig positiv, Devisenreserven konnten in beträchtlichem Umfang aufgebaut werden und Lohn- sowie sonstige Zahlungsrückstände des Budgets verschwanden weitgehend, was die Kaufkraft der Bevölkerung und der Betriebe wesentlich stärkte. Dies brachte größere finanzielle Spielräume für den Staat und schuf entsprechende Einkommen und

<sup>44</sup> Der Rubelkurs sank von 5,960 Rbl. je USD Ende 1997 auf 20,650 Rubel Ende 1998. Vgl. Russian Economic Trends, July 2002, Tabelle 22.

Nachfrage, die dann aufgrund der realen Abwertung des Rubels zu einem großen Teil der heimischen Wirtschaft zugute kamen.

Die entscheidende Komponente war aber die Abwertung, was daran erkennbar ist, dass das Wachstum bereits vor den entscheidenden Energiepreissteigerungen einsetzte.

### **1.1.8 Wirtschaftspolitische Fortschritte unverkennbar**

Es wäre aber falsch, die Fortschritte nur auf die verbesserte außenwirtschaftliche Situation zurückzuführen. Die internen wirtschaftspolitischen Maßnahmen haben die davon ausgehenden Impulse erst erheblich stabilisiert und z.T. ermöglicht, wenn auch bei den strukturellen Reformen noch deutliche Defizite bestehen.

#### *1.1.8.1 Politische Stabilisierung stärkt die russische Wirtschaft*

Insbesondere die Stabilisierung der politischen Verhältnisse seit dem Regierungsantritt und der späteren Präsidentschaft Putins wird sowohl von den meisten russischen Wirtschaftsvertretern als auch von den Vertretern ausländischer Firmen, einschließlich der deutschen Wirtschaft, als eine wichtige Grundlage für die Verbesserung des Investitionsstandorts angesehen. Sie vertrauen darauf, dass die Gesetze wirtschaftsfreundlich weiterentwickelt werden und die politische Situation stabil bleibt.<sup>45</sup> Dieses Vertrauen wurde bisher auch weitgehend gerechtfertigt und stellt einen wichtigen Faktor für die weitere Entwicklung der russischen Wirtschaft dar. Probleme der Demokratisierung und der Pressefreiheit Russlands, die nicht zu übersehen sind, und in der westlichen, wie auch deutschen öffentlichen Meinung eine bedeutende Rolle spielen, werden von der Wirtschaft für die eigenen Aktivitäten weniger dramatisch eingeschätzt. Da Putins Stellung als gefestigt angesehen wird, baut sich hier ein beträchtliches Vertrauenspotential auf, das sich allerdings noch nicht in entsprechenden Zuflüssen von Direktinvestitionen niederschlägt.

#### *1.1.8.2 Wirtschaftspolitische Maßnahmen gehen in die richtige Richtung*

Allein die politische Stabilisierung stellt aber keine tragfähige Basis für eine positive mittelfristige Entwicklung dar. Dazu müssen auch die wirtschaftspolitischen Rahmenbedingungen geschaffen werden. Auch auf diesem Gebiet werden, trotz vieler Kritik an oft als unzureichend und nicht schnell genug durchgesetzten Maßnahmen, die Erfolge Russlands gesehen und anerkannt. Russland macht z. B. erhebliche Fortschritte auf dem Weg, seine Gesetze den Erfordernissen einer Marktwirtschaft anzupassen. Zum einen zwingt die Transformation dazu, zum anderen macht in vielen Berei-

---

<sup>45</sup> Vgl. Der Verband der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation sieht die wirtschaftspolitischen Maßnahmen und die Aufhebung der gegenseitigen Blockade von Präsident und Parlament als äußerst positives Zeichen. Bei einem Vortrag bei der IHK Rhein-Neckar in Mannheim bewertete die Vorstandsvorsitzende der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation die Verbindung von Politik und Privatkonzernen in Russland ebenfalls positiv, weil die Unternehmen „an einem geordneten gesellschaftlichen Wandel in Richtung Marktwirtschaft interessiert sind.“ Hier zitiert nach vwd Russland, 20. 9. 2002.

chen das Streben des Landes, in die WTO aufgenommen zu werden, und die Annäherung an die EU solche gesetzlichen Anpassungen erforderlich.<sup>46</sup>

#### 1.1.8.2.1 Bodengesetz eröffnet neue Möglichkeiten der privaten Bodennutzung

Das auch von der deutschen Wirtschaft äußerst kritisch beobachtete lange Tauziehen um das Bodengesetz konnte beendet werden. Mit dem am 30. Oktober 2001 in Kraft getretenen Bodengesetz ist die Frage des Eigentums an Grund und Boden für gewerbliche Zwecke gesetzlich zufriedenstellend geklärt.<sup>47</sup> Damit erhält das Eigentum an Grund und Boden Vorzug vor den bisherigen Formen der Rechtsinhaberschaft (unbefristete Nutzung von staatlichem oder kommunalem Boden, erbliche Besitzrechte). Unbefristete Nutzungsrechte sollen an Bürger nicht mehr vergeben werden. Alte Rechte bleiben aber bestehen. Diese können jedoch ohne Kauf in Eigentum umgewandelt werden. Der Verkauf von Baugrundstücken aus dem Bodenfonds der öffentlichen Hand darf nur noch aufgrund von Versteigerungen oder Ausschreibungen erfolgen. Künftig dürfen Gebäude auch nur noch mit den Grundstücken verkauft werden. Bis zum 1.1.2004 müssen juristische Personen den staatlichen oder kommunalen Boden unter ihren Grundstücken erwerben. Natürliche Personen haben das ausschließliche Recht auf Privatisierung oder Pacht des unter ihrer Immobilie liegenden Bodens. Um die Begehrlichkeit der öffentlichen Eigentümer zu bremsen, wurden Preis- und Pachtpreisbeschränkungen eingeführt. Da das Gesetz nur die Rechte an nichtlandwirtschaftlichem Boden regelt, gilt es nur für 2% der Bodenfläche Russlands, diese sind aber die wirtschaftlich bedeutendsten.<sup>48</sup>

Viele Kommentare weisen darauf hin, dass für Ausländer die Lösung nicht befriedigend sei. So seien Eigentumserwerb von Ausländern in noch per Präsidentenerlass festzulegenden Grenzgebieten und weiter zu bestimmenden Regionen ausgeschlossen. Die Fälle des zulässigen Eigentumserwerbs sollen noch geklärt werden. Hier können Erschwernisse eintreten. Diesen wirkt aber die Bestimmung entgegen, dass in künftigen Kaufverträgen Bedingungen, die weitere Verfügungen über das gekaufte Grundstück beschränken, unzulässig sein sollen. Es ist daher davon auszugehen, dass der Grundstückserwerb für Ausländer nach der primären Privatisierung in den nicht beschränkten Gebieten ohne große Probleme möglich sein wird.

Unter den gegebenen Umständen und der psychologischen Situation in Russland, die auch in der Parlamentsdebatte zu diesem Gesetz deutlich zum Ausdruck kam, muss die gefundene Lösung als befriedigend betrachtet werden. In diesem Zusammenhang kann durchaus an die Erfahrungen mit den neuen Bundesländern verwiesen werden.

Allerdings fehlten im Frühjahr 2002 noch viele Ausführungsbestimmungen. Es wird daher einige Zeit dauern, bis sich ein geregelter Bodenmarkt im großen Umfang etablieren kann. Die Herausbildung von Eigentumsrechten an Grund- und Boden ist jedoch auf dem richtigen Weg. Damit ist auch die Grundlage gelegt für die Nutzung von Grund und Boden für die Sicherung von Krediten, deren Fehlen als ein wichtiges Investitions- und Finanzierungshindernis betrachtet wurde.

Eine wesentliche rechtliche Grundlage für die Entwicklung des Bodenmarkts ist die Festlegung der dinglichen Rechte an Grund und Boden. Diese sind mit der partiellen Inkraftsetzung des Kapi-

---

<sup>46</sup> Siehe dazu unten.

<sup>47</sup> Vgl. hierzu auch *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, WiRO, 11. Jg. Nr. 1., S. 26 f.

<sup>48</sup> Diese Ausführungen und der folgende Absatz stützen sich weitgehend auf S. Solotych in: *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, WiRO, 11. Jg. Nr. 1., S. 27.

tels 17 ZGB weitgehend geregelt.<sup>49</sup> In Verbindung mit dem Hypothekengesetz<sup>50</sup> wurden die wichtigsten Voraussetzungen für die Beleihung von Grund und Boden geschaffen.<sup>51</sup>

Derzeit ist auch der Gesetzgebungsmechanismus für die Durchsetzung von Eigentum an landwirtschaftlichem Boden und dessen Handelbarkeit in vollem Gang. Das Gesetz „Über den Umsatz mit Boden landwirtschaftlicher Nutzung“ wurde am 26. Juni 2000 von der Duma angenommen und am 10. Juli 2002 vom Föderationsrat bestätigt.<sup>52</sup> Dies könnte der Landwirtschaft, die seit den Liberalisierungsmaßnahmen erhebliche Fortschritte machte, so dass Russland im letzten Jahr wieder zum Getreideexporteur wurde, erneut einen Schub verleihen. Sobald die verwaltungsmäßigen Voraussetzungen geschaffen sind, was noch eine Zeit dauern wird, könnte sich hier ein Bodenmarkt entwickeln. Wie kaum anders zu erwarten, legt Artikel 3 fest, dass Ausländer und Juristische Personen mit einem ausländischen Anteil von mehr als 50% kein Eigentum erwerben können. Sie müssen sich mit einer Pacht begnügen. Aufgrund der russischen Angst vor dem Ausverkauf der russischen Erde wird es sicher noch eine Zeitlang dauern, bis auch Ausländer das Recht erhalten können, landwirtschaftlichen Boden zu erwerben. Dies könnte einen gewissen Hemmschuh für die Entwicklung der Landwirtschaft darstellen. Da aber in der Landwirtschaft immer russische Betriebe dominieren werden, ist die Beschränkung für die wirtschaftliche Entwicklung nicht zu negativ zu beurteilen. Von größerer Bedeutung ist, dass in den vor- und nachgelagerten Zweigen sich die Investitionsbedingungen für die ausländischen Investoren verbessert haben und weiter verbessern. Dort liegen derzeit die Hauptschwächen des russischen agrarindustriellen Komplexes. Für diese haben sich die Möglichkeiten der Geldbeschaffung mit den neuen Gesetzen erheblich verbessert.

Russland ist damit auf dem Wege, die Eigentumsrechte klarer zu definieren. Ein wichtiger Schritt zur weiteren Privatisierung von Boden war das Gesetz „Über die Zuordnung des staatlichen Eigentums an Grund und Boden“<sup>53</sup> Das Gesetz bringt eine genaue Aufteilung des Grund und Bodens auf die verschiedenen öffentlich-rechtlichen Eigentümer. Damit wird das bisher „konturenlose Staatseigentum“ auf die Russische Föderation, die 89 Subjekte der Föderation und die Gemeinden (föderales Eigentum) aufgeteilt werden.<sup>54</sup> „Damit erfolgt eine „Metamorphose des bisherigen Staatseigentums zu Eigentum (u. a. des russ. Staats bzw. seiner Untergliederungen) im bürgerlich-rechtlichen Sinne.“<sup>55</sup> Mit der Registrierung der Grundstücke erhalten die Gebietskörperschaften automatisch das Eigentumsrecht an den Grundstücken. Die zu erstellenden Listen für die Grundstücke wurden bereits vor Inkrafttreten des Gesetzes von einem speziellen Organ des Ministeriums für Vermögensbeziehungen vorbereitet. Diese müssen zwischen den Gebietskörperschaften abgestimmt

---

<sup>49</sup> Vgl. hierzu Bukhard Breig, Dingliche Rechte Privater an nichtlandwirtschaftlichen Grundstücken in Russland, in *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*; WIRO 2/2002, S. 33ff.

<sup>50</sup> Gesetz vom 16. 7. 1998 „Ob ipoteke (zaloge nedvižimosti) [Über die Hypothek (das Immobilienpfand), *Sobranie zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, Nr. 29, 22. Juli 1998, Pos. 3400.

<sup>51</sup> Im einzelnen siehe dazu Bukhard Breig, Dingliche Rechte Privater an nichtlandwirtschaftlichen Grundstücken in Russland, in *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*; WIRO 2/2002, S.39f.

<sup>52</sup> Vgl. *Sobranie Zakonodatel'stva Rossijskoj Federacii*, Mo. 30 vom 29. Juli 2002, S. 7632ff.

<sup>53</sup> Offiziell veröffentlicht in *Rossijskaja Gazeta* vom 20 Juli 2001.

<sup>54</sup> Vgl. hierzu F. W. Digmayer, *Russische Föderation: Gesetz „Über die Zuordnung des staatlichen Eigentums an Grund und Boden“* in *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, WiRO, 11. Jg. Nr. 3., S. 81ff. Dort ist auch der übersetzte Gesetzestext enthalten.

<sup>55</sup> Vgl. F. W. Digmayer, *Russische Föderation: Gesetz „Über die Zuordnung des staatlichen Eigentums an Grund und Boden“* in *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, WiRO, 11. Jg. Nr. 3., S 82.



und von der Regierung bestätigt werden. Der Eigentumsnachweis wird dann in das Staatliche Bodenkataster übernommen. Da Konflikte vorprogrammiert sind, ist die Zuordnung justikabel und die entsprechenden Gerichtsurteile sind Registrierungsgrundlage.

Angesichts der hohen Werthaltigkeit vieler Grundstücke und der „unbestimmten Rechtsbegriffe“ des Gesetzes ist zu erwarten, dass die Umsetzung des Zuordnungsgesetzes erheblich Zeit in Anspruch nehmen wird. Darauf deuten auch die Erfahrungen Deutschlands mit den neuen Bundesländern hin, obwohl in Russland Restitutionsansprüche keine Rolle spielen. Erleichtern könnte die Zuordnung aber die Regelung, dass ein Recht zur Privatisierung auf Grund bestehender Verfügungsbefugnisse eingeführt wurde. Das Recht an den aufstehenden Gebäuden zieht, wie in Deutschland, das Recht am Grund und Boden nach sich. Vorgesehen ist, dass die Masse der Grundstücke den Gemeinden zufällt. Dies wird die Entwicklung eines Bodenmarktes sicher beschleunigen. Es ist allerdings zu befürchten, dass aufgrund der Folgen der Privatisierungen in der Wirtschaft eine hohe Konzentration des Bodeneigentums in der Hand weniger erfolgen wird.<sup>56</sup> Wie hoch die Konzentration des gewerblichen Eigentums bereits ist, wird daran deutlich, dass 85% der Anteile der 64 größten russischen Privatunternehmen in den Händen von acht Aktionärsgruppen liegen sollen.<sup>57</sup>

#### 1.1.8.2.2 Unternehmensfreundliche Ansätze in der Steuerreform

Nach vorherrschender Einschätzung der ausländischen Wirtschaftsvertreter steigerte die eingeleitete Steuerreform die Attraktivität des Standorts Russland für Auslandsinvestitionen und förderte die inländische Wirtschaft. Am 6. 8. 2001 unterzeichnete der Präsident die Gewinnsteuerreform. Dieser letzte Teil des Steuerkodex Teil II trat damit zum 1. 1. 2002 in Kraft. Damit wurde ein einheitlicher Einkommensteuersatz von 13% eingeführt, der Mehrwertsteuersatz ist auf 20% festgelegt, und die betriebliche Gewinnsteuer erreicht maximal 24%.<sup>58</sup> Auch die Einführung der einheitlichen Sozialsteuer<sup>59</sup>, die am 1. 1. 2002 in Kraft getreten ist und die das alte System der Fonds ablöst, trägt zur Vereinfachung bei der Abführung der Abgaben bei und schafft mehr Transparenz.

Es ist nicht verwunderlich, dass in diesen umfassenden Steuergesetzen noch vielfach kritisierte Ungereimtheiten vorhanden sind, die weitere Novellierungen der Gesetze erwarten lassen. Grundsätzlich wird die Entwicklung auf diesem Gebiet aber auch für die weitere Tätigkeit ausländischer Investoren positiv bewertet.

Das Image Russlands und die Finanzkraft des Staates, sowie die Investitionsfähigkeit im Lande wurden bisher auch durch die in Russland weit verbreitete Steuerhinterziehung geschädigt. Zudem gelten Kapitalflucht, Geldwäsche und Schattenwirtschaft als die Krebsgeschwüre der russischen Wirtschaft. Neben der Senkung der Steuersätze sollen diese Phänomene ab dem 1. Februar 2002 mit dem neu gegründeten Finanz-Sicherheitsdienst bekämpft werden. Die neue Behörde ist bei den ausländischen Wirtschaftsvertretern und auch den deutschen Unternehmen unterschiedlich aufge-

---

<sup>56</sup> Die Bewertung folgt den Ausführungen von F. W. Digmayer, Russische Föderation: Gesetz „Über die Zuordnung des staatlichen Eigentums an Grund und Boden“ in *Wirtschaft und Recht in Osteuropa*, WiRO, 11. Jg. Nr. 3., S 82f.

<sup>57</sup> Vgl. Angaben von Frau Knoop, Vorsitzende des Verbands der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation, in *vwd Russland* vom 20. September 2002.

<sup>58</sup> Zu den Details siehe u. a. Nörr, Stiefenhofer, Lutz, Büro Moskau, *Aktuelle Rechtsentwicklung in Russland* Januar/Februar 2002.

<sup>59</sup> Vgl. Änderungsgesetz zum Steuerkodex vom 31. Dezember 2001, Nr. 198-F3.

nommen worden. Neben positiven Stimmen werden auch Warnungen laut, dass damit das private Unternehmertum beeinträchtigt und das Geschäftsklima im Lande verschlechtert werden könnte.<sup>60</sup> Wenngleich die Durchsetzung der Steuergesetze und der Kampf gegen Geldwäsche und Kapitalflucht dringend notwendig sind, so kann nicht ausgeschlossen werden, dass durch die Behörde in ihrem Bemühen, Steuerhinterziehung, Geldwäsche und Kapitalflucht zu verhindern, auch die Tätigkeit solider Firmen beeinträchtigt wird. Ein Urteil darüber kann aber erst dann gefällt werden, wenn die Behörde ihre Tätigkeit aufgenommen hat und entsprechende Erfahrungen vorliegen.

#### 1.1.8.2.3 Fortschreitende Liberalisierung im Devisenrecht

Der Umtauschzwang für Deviseneinnahmen wurde 2001 von 75% auf 50% gesenkt. Gleichzeitig wurde russischen Residenten erlaubt, ausländische Wertpapiere bis zur Höhe von jährlich 75 000 USD zu erwerben. Jedoch wurde eine Registrierungspflicht (bisher freiwillig) bei der Einfuhr von mehr als 10 000 USD in Devisen eingeführt. Ob dies negative Folgen haben wird, ist noch nicht abzusehen. Für die Tätigkeit auch ausländischer Unternehmen stellt das Devisenrecht derzeit keine größere Barriere mehr dar.

#### 1.1.8.2.4 Arbeitsrecht wird flexibler, bleibt aber stark reglementiert

Die Arbeitsgesetzgebung kam in Bewegung. Am 1. Februar 2002 trat das neue russische Arbeitsgesetzbuch in Kraft. Die neuen Regelungen steigern die Konkurrenzfähigkeit Russlands, obwohl auch weiterhin ein relativ hoher Arbeitsschutz besteht.<sup>61</sup> Das neue Recht gilt auch für ausländische Niederlassungen und Repräsentanzen und verpflichtet diese, z. B. ihre Arbeitsverträge entsprechend den neuen Regelungen abzuschließen und u. a. auch die Löhne in Rubel zu bezahlen.<sup>62</sup>

Das neue Arbeitsrecht ist weiterhin arbeitnehmerfreundlich. Es bringt aber auch für die Arbeitgeber Verbesserungen, insbesondere im Bereich der Kündigungsmöglichkeiten sowie beim Abschluss von Zeitverträgen.

Damit trägt das Gesetz dazu bei, dass die Umstrukturierung der russischen Wirtschaft weiter vorangetrieben werden kann. Dass die erreichte Flexibilisierung allerdings ausreicht, ist zu bezweifeln.

#### 1.1.8.2.5 Ansätze zur Stärkung der Minderheitsaktionäre

Im Aktienrecht trat am 1. Januar 2002 eine Änderung zur Stärkung der Rechte der Minderheitsaktionäre in Kraft. Diese ist nach Ansicht westlicher Beobachter aber wenig gelungen, weil sie nach ihrer Ansicht ihr Ziel nicht erreichen wird.<sup>63</sup>

---

<sup>60</sup> Vgl. vwd Russland vom 8. 2. 2002.

<sup>61</sup> Vgl. hierzu, NÖRR Stiefenhofer Lutz, Das neue Russische Arbeitsrecht, Moskau

<sup>62</sup> Vgl. u. a. vwd Russland vom 13. 3. 2002.

<sup>63</sup> Nörr Stiefenhofer Lutz, Büro Moskau, Aktuelle Rechtsentwicklung in Russland, Januar/Februar 2002.

#### 1.1.8.2.6 Rechts- und Justizreform macht Fortschritte

Positiv eingeschätzt wird die in Gang gekommene Justizreform. Sie gilt als ein weiterer Schritt auf dem Weg zur Rechtsstaatlichkeit und stärkt das Wirtschafts- und Investitionsklima in Russland.<sup>64</sup>

Der dritte Teil des Zivilgesetzbuchs trat am 1. März 2002 in Kraft. Enthalten sind das Erbrecht und das internationale Privatrecht, die weitgehend internationalen Standards folgen. Nachdem die Teile I und II bereits seit längerer Zeit in Kraft sind, sind somit die wesentlichen Teile des Zivilrechts westlichen Standards angeglichen.

### 1.1.9 Weiter bestehende Risiken

Es wäre aber verfehlt, das erreichte Wachstum und die partielle finanzielle und außenwirtschaftliche Stabilität bereits als gesichert zu betrachten. Auf dem Weg zur endgültigen Stabilisierung der Wirtschaft und der wirtschaftlichen Strukturen ist zwar eine erhebliche Strecke zurückgelegt, bis zur endgültigen Stabilisierung und einer gesicherten marktwirtschaftlichen Ordnung sind aber noch erhebliche Anstrengungen zu unternehmen. Daran ändert auch die formale Anerkennung Russlands als Marktwirtschaft durch die USA und die EU nichts.

#### 1.1.9.1 Reale Aufwertung verringert den Konkurrenzvorteil

Es gibt bereits Anzeichen dafür, dass die kontinuierliche reale Aufwertung des Rubels die errungene Wettbewerbsposition wieder beeinträchtigt. Vielfach wird darauf hingewiesen, dass die 1998 erreichten Vorteile zu einem erheblichen Teil wieder aufgebraucht seien. Nimmt man für den realen Wechselkurs den Dezember 1997 gleich 100, so ergeben sich gegenüber einzelnen Währungen unterschiedliche Entwicklungen. Gegenüber einem handelsgewichteten Währungskorb sank der Index vom Dezember 1997 bis 1999 auf 64,5. Gegenüber dem USD und dem EURO rutschte er auf deutlich unter 60 und wertete damit erheblich ab. Gegenüber der ukrainischen Grivna (die Ukraine ist der größte Handelspartner in der GUS) hatte der Rubel jedoch real um fast 20% aufgewertet. Seither ist die Entwicklung umgekehrt. Der gewichtete Index zog bis 2001 auf 80,6 an. Dabei wertete der Rubel z. B. gegenüber der Grivna real ab und lag Ende 2001 noch bei etwa 104, während er gegenüber dem USD auf etwa 62,4 und gegenüber dem EURO auf etwa 84 gestiegen ist.<sup>65</sup> Den größten Wettbewerbsverlust hatte die russische Wirtschaft demnach gegenüber der Grivna hinzunehmen. Gegenüber dem EURO-Raum ist ein beträchtlicher Teil des Wettbewerbsvorteils verloren gegangen, während die Entwicklung gegenüber dem Dollar-Raum bisher nicht besonders dramatisch ist. Der Vorteil gegenüber der Situation von vor 1998 beträgt immer noch fast 40 Punkte. Allerdings sind diese Berechnungen unterschiedlich, je nachdem welche Preise bei Berechnung der realen Rate zugrunde gelegt werden. Das DIW zieht z. B. die Verbraucherpreise heran und kommt daher für den USD bereits zu einem Anstieg des realen Rubelkurses von etwa 60 auf 80 Indexpunkte, wobei 1997

---

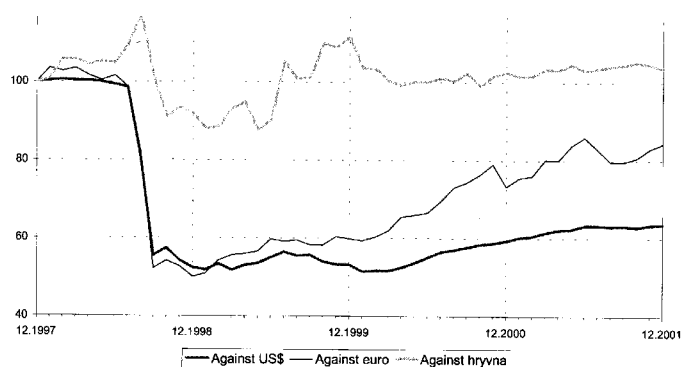
<sup>64</sup> Vgl. Nörr Stiefenhofer Lutz, Büro Moskau, Aktuelle Rechtsentwicklung in Russland, Januar/Februar 2002. Die eingeleitete Justizreform umfasst eine überarbeitete Zivilprozess- und Arbitrageprozessordnung (beide in erster Lesung verabschiedet), eine Strafprozessordnung, die Rechtsstaatsprinzipien folgt (tritt am 1. 7. 2002 in Kraft), ein neues Richterergesetz, ein Gesetz über die Anwaltschaft, ein Verfassungsgerichtsgesetz und ein Gesetz über das Gerichtssystem. Siehe auch Handelsblatt vom 19. 4. 2001.

<sup>65</sup> Vgl. RECEP, Russian Economic Trends, Vol 11, No. 2, 2002, S. 70 und 106.

ebenfalls die Basis darstellt.<sup>66</sup> Die Konsumentenpreise können für die außenwirtschaftliche Konkurrenzfähigkeit allerdings nur bedingt herangezogen werden. Gegenüber dem EURO wäre demnach Anfang 2002 der Wettbewerbsvorteil verschwunden.

Schaubild 2

### Realer Wechselkurs des Rubels gegenüber verschiedenen Währungen



Quellen: Ministry of Finance, RET staff estimates; RECEP. Russian Economic Trends, Vol. 11, No 2, 2002, S. 70.

Die Berechnungen zeigen, dass ein Teil des Wettbewerbsvorteils tatsächlich verloren gegangen ist, dass aber insbesondere gegenüber dem Dollar-Raum diese Entwicklung nicht dramatisiert werden muss, weil mit dem Wachstum der russischen Wirtschaft auch erhebliche Produktivitätsfortschritte erzielt wurden. Ein aufgrund der realen Aufwertung des Rubels teilweiser Abbau des enormen Handelsbilanzüberschusses ist zwar nicht unwillkommen, weil er den Aufwertungsdruck mindert. Sinnvoll wäre jetzt aber eine Stabilisierung des realen Wechselkurses und, nach erneuter Stärkung der Wettbewerbsposition, allenfalls ein Ausgleich möglicher höherer Produktivitätsfortschritte der russischen Wirtschaft, um die Wettbewerbsfähigkeit der russischen Wirtschaft nicht zu gefährden.

#### 1.1.9.2 Weiterhin zu hohe Energie- und Rohstofflastigkeit

Trotz der immer wieder hervorgehobenen Vorteile, die Russland aus dem hohen Energieexport zieht, muss die weiterhin noch enorme Grundstoff- und Energielastigkeit der russischen Wirtschaft und ihres Exports abgebaut werden. Die Ausführungen im Teil 2 dieser Studie zeigen dies deutlich. Dies gilt auch für die starke Abhängigkeit des Haushalts und der Leistungsbilanz von den Weltmarktpreisen für diese Güter. Allein etwa 30% der Haushaltseinnahmen stammen aus dem Energiesektor. Investitionen in den verarbeitenden Bereichen sollten daher besonders gefördert und die heimische Nachfrage sowie der Export von verarbeiteten Produkten gestärkt werden. Nur dann wer-

<sup>66</sup> Vgl. DIW, Wochenbericht, Nr. 6, 2002, S 100.

den ein längerfristiges höheres Wachstum erreichbar und stärkere extern induzierte konjunkturelle Schwankungen vermeidbar sein.

Da der Abbau dieser Abhängigkeit aber Zeit in Anspruch nimmt, unternimmt Russland in letzter Zeit verstärkt politische Anstrengungen zur Stabilisierung seiner Energieeinnahmen. Diese zielen in vier Richtungen:

1. Gegenüber der EU, dem Hauptabnehmer seiner Energie, um einen dauerhaften Absatz zu sichern,
2. Gegenüber der OPEC, dem international gewichtigen Kartell, um die Preise zu glätten,
3. Gegenüber den USA als einem weiteren potentiellen Abnehmer insbesondere für ostsibirische und fernöstliche Energie, und
4. Gegenüber dem kaspischen Raum als einem derzeit wichtigen zusätzlichen Feld der internationalen Energiepolitik.

#### *1.1.9.3 Unternehmensstruktur muss noch verbessert werden*

Probleme für die weitere Entwicklung der russischen Wirtschaft ergeben sich vor allem aufgrund des schwach entwickelten Sektors der Klein- und Mittelbetriebe. Darauf weist vor allem die Weltbank in einer ihrer letzten Studien hin. Notwendig wäre eine Förderung dieses Bereichs. Derzeit wird auch an entsprechenden gesetzlichen Maßnahmen gearbeitet. Ob diese ausreichen werden, einen erheblichen Teil dieser Betriebe aus der Schattenwirtschaft herauszuholen und wieder einen Gründungsboom einzuleiten, bleibt fraglich. Allerdings tragen auch die oben beschriebenen Maßnahmen, die in 2001 und Anfang 2002 in Kraft traten, zu einer Verbesserung der Markteintrittsbedingungen und zur Verbesserung des Geschäftsklimas für Klein- und Mittelbetriebe bei. Diese Betriebe leiden besonders unter der ausufernden Bürokratie und der Regelungswut, die eine Vielzahl von Genehmigungen und Bewilligungen erfordern und die durch ihre Inkonsistenz die Betriebe erpressbar machen. Zudem sind diese Betriebe am wenigsten in der Lage, ihr Recht und ihre Ansprüche effizient und kostengünstig vor Gericht durchzusetzen. Da sie zudem kaum Sicherheiten bieten können und die Kreditkosten sehr hoch sind, haben sie nahezu keinen Zugang zu Kapital. Trotz Wirtschaftsaufschwung und Steuerreform ist die Anzahl der KMU (Kleinen und Mittleren Unternehmen) in 2001 von 879 000 auf 842 000 gesunken. Zählt man allerdings die einfachen Personengesellschaften hinzu, die in den obigen Zahlen nicht erfasst sind (die allerdings auch oft nur aus steuerlichen Gründen gegründet wurden, ohne aktiv zu werden), so sind in den letzten Jahren jährlich netto rund 200 000 neue Unternehmen entstanden. Die Anzahl dieser Betriebe liegt aber noch weit unter den Vergleichswerten in Mitteleuropa oder den osteuropäischen Beitrittskandidaten. Von der laufenden Gesetzgebung ist aber ein gewisser positiver Effekt zu erwarten.

#### *1.1.9.4 Gravierende Mängel in der Finanzwirtschaft und im Bankensystem unverkennbar*

Insbesondere auch die ausländischen Firmen in Russland weisen immer wieder auf die gravierenden Mängel in der Finanzwirtschaft und im Bankensektor hin. Fortschritte sind allerdings sichtbar.

Trotzdem ist die Situation hinsichtlich schlechter Kredite in den Portfolios der Banken nicht so bedrohlich, wie vielfach unterstellt wird. Die Interfax Rating Agency berichtet zwar, dass die überfäll-

ligen Kredite der 100 größten Banken des Landes im ersten Halbjahr 2002 um 53,8% gestiegen sind, bei den nächsten 100 Banken um 46,4 und bei dem weiteren 100 um 35,4%. Dabei wurde der Anstieg bei den ersten hundert Banken fast zum größten Teil durch einen Schuldner, den Petrochemiegiganten Sibur, verursacht. Trotzdem ist die Situation nicht bedrohlich. Der Anteil fauler Kredite bei den 100 größten Banken erhöhte sich bis Mitte 2002 um 0,5 Prozentpunkte auf 2%. Dies entspricht dem Stand von Anfang 2001 und liegt deutlich unter den 5% von Anfang 2000.<sup>67</sup> Auch für einzelne Banken scheint die Situation nicht besonders kritisch. Bei den größten 100 Banken überschreiten die faulen Kredite nur bei sechs die Marke von 5%. Trotzdem ist nicht zu verkennen, dass sich die Situation im ersten Halbjahr verschlechtert hat.

Mit weit über 1000 Banken ist Russland auch überversorgt. Gerade bei den kleineren Banken, die vielfach an einem Großbetrieb hängen, sind Schwierigkeiten zu erwarten. Konkurse und weitere Übernahmen werden in dieser Gruppe in der nächsten Zeit nicht ausbleiben, um die Bankenlandschaft zu bereinigen.

Damit die Prozesse aber in geordneten Bahnen verlaufen, muss die Bankenaufsicht weiter verstärkt und effizienter werden.

Mit dem Wechsel an der Spitze der Nationalbank und den derzeit laufenden Bankenfusionen ist eine gewisse Hoffnung auf Besserung verbunden.<sup>68</sup> Es wird aber noch einige Zeit in Anspruch nehmen, bis dieser Sektor seine Funktion als Finanzintermediator voll erfüllen kann. Eine über das bisherige Maß hinausgehende Zulassung ausländischer Banken sollte im eigenen Interesse ernsthaft geprüft werden.

#### *1.1.9.5 Korruption und Bürokratie müssen verstärkt bekämpft werden*

Die Korruption und die wuchernde Bürokratie müssen energischer bekämpft werden. Ansätze sind dafür vorhanden. Aber alle internationalen Untersuchungen zeigen, dass Russland zu den Ländern zählt, bei denen die Bestechung weit verbreitet ist. Ähnliches gilt für die wuchernde Bürokratie, bei der die unterschiedlichen Interpretationen in den einzelnen Regionen den Firmen das Leben besonders erschweren. Zu diesem Bereich gehören u. a. die von der deutschen Industrie beklagten Probleme bei der Zollverwaltung und der Zertifizierung der Waren. Gerade die wuchernde Bürokratie fördert die Korruption. Je weniger Genehmigungen und Stempel erforderlich sind, umso weniger Ansätze gibt es für die Korruption im staatlichen Bereich. Die Schmiergeldzahlung im Geschäftsleben, bei der Russland nach einer neuesten Studie ebenfalls an vorderster Front steht<sup>69</sup>, zeigt aber, dass nicht nur staatliche Strukturen von dieser Seuche befallen sind.

Mit der politischen Stabilisierung und der verstärkten Durchsetzung des einheitlichen Rechts- und Verwaltungsraums<sup>70</sup> hat sich die Abhängigkeit von örtlichen Entscheidungsträgern, die vielfach

---

<sup>67</sup> Vgl. Interfax, 17. 9. 2002.

<sup>68</sup> Derzeit ist eine Novelle zum Zentralbankgesetz zwischen der DUMA und dem Föderationsrat strittig. Während der Föderationsrat erweiterten Kontrollrechten der Bankaufsicht der Nationalbank zustimmte, hat er die Erweiterung des Bankenrats von 12 auf 15 Mitglieder abgelehnt. Vgl. Banking & Finance Nr. 26 vom 3. Juli 2002.

<sup>69</sup> Vgl. vwd Russland vom 4. 06. 2002.

<sup>70</sup> Vgl. u. a. Financial Times Deutschland, vom 25. 4. 2001.

als Verwaltungswillkür empfunden wurden, verringert. Sie bleibt aber weiterhin ein noch nicht vollständig gelöstes Problem.<sup>71</sup>

Russland unternimmt erkennbare Anstrengungen, die Wirtschaft zu entbürokratisieren. Die überbordende Bürokratie ist einer der wesentlichen Kritikpunkte an den russischen Standortbedingungen. Ein wichtiger Schritt, der den Markteintritt von neuen Unternehmen erleichtern soll, ist das Gesetz „Über die staatliche Registrierung juristischer Personen“. Das Gesetz sieht eine Vereinheitlichung und Vereinfachung der Registrierung juristischer Personen vor. Nach Vorlage der Dokumente hat die Registrierung innerhalb von sechs Werktagen zu einer geringen Gebühr zu erfolgen, und es soll das „One-Window-Prinzip“ eingeführt werden, womit die Anmeldung bei weiteren Behörden entfällt. Hilfreich ist zudem die Einschränkung der bisher 2000 lizenzpflichtigen Tätigkeiten auf 102. In die gleiche Richtung zielt die Beschränkung der staatlichen Inspektionen, mit denen die Betriebe bisher vielfach in ihrer Tätigkeit behindert wurden.<sup>72</sup> Gegen diese Gesetze hatten sich viele Behörden gewehrt, weil ihnen dadurch wichtige, legale und illegale Einnahmequellen verloren gingen.<sup>73</sup> Bereits diese Reaktion zeigt, dass damit der richtige Weg eingeschlagen wurde.

#### *1.1.9.6 Rechtsunsicherheit gilt weiterhin als Handicap Russlands, Implementierungsprobleme sind kaum zu vermeiden*

Die Rechtsunsicherheit wird vielfach als eines der gravierenden Probleme der russischen Wirtschaft gesehen. Russland macht, wie oben ausgeführt, aber unbestritten erhebliche Fortschritte auf dem Weg, seine Gesetze den Erfordernissen einer Marktwirtschaft anzupassen.<sup>74</sup>

Unverkennbar ist, dass die rasche Änderung der Gesetze in Richtung eines Ausbaus der Rechtsstaatlichkeit und der Verbesserung des Investitionsklimas in Russland verläuft, was auch offiziell deklarierte Linie ist.

Der rasche Wandel in der Gesetzgebung, die vielfach aufgrund der Überforderung der Administration zu spät ausgearbeiteten und zugänglich gemachten Ausführungsbestimmungen und die mangelnde Erfahrung mit der Rechtssprechung hinsichtlich dieser grundsätzlichen Änderungen erschweren aber immer noch die Tätigkeit der Unternehmen, insbesondere auch der ausländischen Firmen. Dies ist der kaum zu vermeidende Preis für die dynamische Gesetzgebung, führt aber zu erheblicher Kritik.

Da die erkennbare Entwicklung in den letzten Jahren aber in die richtige Richtung verläuft, verbessert sich auch auf diesem Gebiet die Standortqualität Russlands zunehmend, wenn auch noch viel zu tun bleibt, weil die Implementierung und die Herausbildung der entsprechenden Rechtskultur erhebliche Zeit in Anspruch nimmt. Daher wird über eine Diskrepanz zwischen der Gesetzgebung und der Rechtswirklichkeit sowie über die unzureichende Möglichkeit, das Recht auch tatsächlich durchzusetzen, geklagt. Falsch wäre aber zu behaupten, man könne in Russland sein Recht überhaupt nicht durchsetzen. Gerade einige deutsche Firmen haben dies bewiesen, und vor Ort tätige ausländische Rechtsanwaltskanzleien bestätigen dies sicher nicht nur aus Firmeninteresse.

---

<sup>71</sup> Vgl. Handelsblatt vom 17. 10. 2000.

<sup>72</sup> Vgl. u.a. AW-Wirtschaft+Politik, Nr. 1 2002.

<sup>73</sup> Vgl. Handelsblatt von 5. 3. 2001.

<sup>74</sup> Siehe dazu unten.

### 1.1.10 Gesamteinschätzung

Durch die positive Wirtschaftsentwicklung und die wirtschaftspolitischen Maßnahmen nimmt das Vertrauen in die russische Wirtschaft wieder zu. So hat sich Russland im Stabilitätsindex von Lehman Brothers und der Eurasia Group allein in 2000 von 52 auf 58 von 100 möglichen Punkten verbessert.<sup>75</sup> In der Länder-Bonitäts-Rangliste von International Investors rückte das Land vom September 2000 bis zum März 2002 um 14 Plätze auf den 80. Rang vor.<sup>76</sup> Auch die meisten deutschen Firmen vor Ort schätzen den Standort Russland jetzt relativ positiv ein.<sup>77</sup> Der Verband der Deutschen Wirtschaft in der Russischen Föderation stellt allerdings zutreffend fest, dass Russland damit noch kein Paradies für ausländische Investoren ist. Der Verband und seine Vertreter weisen immer wieder auf Probleme beim Zoll und der Zertifizierung von Waren, auf die gravierenden Mängel in der Finanzwirtschaft und im Bankensystem sowie die unzureichende Rechtssicherheit und Korruption hin, die die Tätigkeit der Unternehmen erheblich erschweren.<sup>78</sup> Es ist daher nicht verwunderlich, dass Russland im Welt Business Klima des Economist und beim Liberalisierungsindex immer noch einen der hinteren Plätze hinter Brasilien, Philippinen und China einnimmt.<sup>79</sup> Allerdings hat die starke Verbesserung der Stellung Russlands in den anderen Indikatoren auch erst seit Mitte 2001 eingesetzt, so dass diese Indices die Situation wahrscheinlich noch zu negativ wiedergeben.

Insgesamt kann festgestellt werden, dass sich die Situation für ausländische Engagements aufgrund der politischen, wirtschaftspolitischen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen laufend verbessert. Derzeit sind auch keine Entwicklungen erkennbar, die darauf schließen lassen könnten, dass der positive Entwicklungspfad unterbrochen werden könnte. Kurzfristige Schwankungen um diesen Pfad können allerdings nicht ausgeschlossen werden.

## 1.2 Makroökonomische und wirtschaftspolitische Entwicklung der Ukraine

### 1.2.1 Ukrainische Wirtschaft auf bemerkenswertem Wachstumskurs

Ähnlich wie Russland hat auch die Ukraine nach 1998 wieder einen ausgeprägten Wachstumspfad erreicht. Das BIP nahm 2001 real um 9,1% zu, nachdem bereits in 2000 ein Zuwachs von 5,8% erzielt worden war.

Aber auch in der Ukraine ist die Wachstumsrate des BIP Anfang 2002 stark zurückgegangen. Die Wachstumsraten gegenüber dem entsprechenden Vorjahresquartal sanken von 10,7% im 3. Quartal 2001 über 5,7% im vierten Quartal auf 3,8 % im ersten Quartal 2002. Zur Jahresmitte nahm dann die ukrainische Wirtschaft jedoch wieder beträchtlich an Fahrt auf. Im Juni und Juli wurde gegen-

---

<sup>75</sup> Vgl. Die Welt online, 18. 2. 2001.

<sup>76</sup> Vgl. u. a. NfA vom 8. 5. 2001 und 24. 4. 2002.

<sup>77</sup> Vgl. Handelsblatt vom 28. 1. 2002. Die Meldung beruht auf einer Benchmarkstudie von Droege & comp. „Marktchancen Russland“. In der Studie sind die Ergebnisse einer Umfrage bei 500 deutschen und anderen europäischen Unternehmen zusammengefasst.

<sup>78</sup> Vgl. vwd Russland 17. 1. 2002.

<sup>79</sup> Vgl. *Ekonomika i Žizn'* Nr. 36, Sept. 2001 und Nr. 28, Juli 2002..



über dem entsprechenden Vorjahreszeitraum 6,7% und 5% erreicht, was zu einem Anstieg des BIP um 4,4% in den ersten sieben Monaten gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum führte.<sup>80</sup> Für 2003 geht der Finanzminister der Ukraine Igor Juschko daher ebenfalls von einem Wachstum von gut 4% aus.

Das Schaubild 1 zeigt aber, dass die Ukraine noch einen weitaus stärkeren transformationsbedingten Einbruch erlitten hat als Russland. 2001 lag das BIP, trotz des Wachstums in den letzten beiden Jahren, lediglich bei 44% des Niveaus von 1989.<sup>81</sup>

Wesentlicher Träger des Aufschwungs war auf der Produktionsseite die Industrie, die nach offiziellen Angaben von 1990 bis 1998 etwa 58% ihres Produktionsvolumens verloren hatte, nach inoffiziellen Berechnungen sogar etwa 73%.<sup>82</sup> Sie erzielte 2000 und 2001 zweistellige Zuwachsraten von 12,4% und 14,2%. Sie ist aber auch für den Wachstumseinbruch Anfang 2002 wesentlich verantwortlich. Im ersten Quartal war ihr Wachstum gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum auf 3,1% gesunken. Aber auch bei ihr hat sich zur Jahresmitte das Wachstum beschleunigt, im Juli wurden 6,1% erreicht.<sup>83</sup>

Die Landwirtschaft war das Sorgenkind der Sowjetwirtschaft. Und auch zu Beginn der Transformation in der ersten Hälfte der 90er Jahre hat die Landwirtschaft der Ukraine bedeutende Rückschläge hinnehmen müssen. Inzwischen hat sie aber auch auf den Wachstumspfad zurückgefunden. 2001 nahm die Produktion um 9,9% zu, nachdem im Vorjahr bereits eine Steigerung von 7,6% erzielt worden war. Im Gegensatz zur Industrie hatte sich aufgrund der günstigen Ernte die Landwirtschaft im Herbst und Winter 2001/2002 mit einer Wachstumsrate von etwa 10% weiter sehr gut entwickelt. Erst im Juli 2002 schwächte sich die Wachstumsrate auf 6,2% ab. Neben den günstigeren Witterungsverhältnissen schlägt sich die vor gut zwei Jahren eingeleitete Reform in der Entwicklung des gesamten Agrarsektors nieder.<sup>84</sup>

Auf der Verwendungsseite wurde das Wachstum vorwiegend durch die Binnennachfrage getragen. Dies gilt sowohl für den Konsum, wie auch für die Investitionen. Gestärkt wurde die heimische Konsumnachfrage vom Abbau der Lohn- und Rentenschulden und dem insgesamt um ein Viertel gewachsenen Geldeinkommen der Bevölkerung. Der private Konsum, dessen Anteil am BIP 1998 auf 57,2% gesunken war, hat 2000 und 2001 wieder deutlich zugelegt. Die Basis dafür waren die schnell steigenden Reallöhne, die 2001 bereits wieder 13% über dem Niveau von April 1998 lagen und damit den durch die Währungskrise 1998 ausgelösten Einbruch mehr als ausgeglichen haben. Auch Anfang 2002 setzte sich diese deutliche Zunahme der Reallöhne fort.<sup>85</sup> Das disponible Einkommen der Privathaushalte ist im ersten Vierteljahr 2002 gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum um 21,3% angestiegen, die realen Einzelhandelsumsätze nahmen in den ersten vier

---

<sup>80</sup> Vgl. Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch).

<sup>81</sup> Vgl. EBRD, Transition report update, May 2002., S. 17.

<sup>82</sup> Vgl. Taxis, Ukrainian Economic Trends, Quarterly Issue March 2002, S. 16.

<sup>83</sup> Vgl. Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch).

<sup>84</sup> Vgl. Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kiev, monthly Economic Monitor Ukraine, No. 9 (23) September 2002.

<sup>85</sup> Im März erreichte der Index auf Basis April 1998 128,9. Taxis, Ukrainian Economic Trends, Quarterly Issue March 2002, S. 36.

Monaten 2002 um 18% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zu.<sup>86</sup> Damit gehen auch im laufenden Jahr von der Binnennachfrage entscheidende Impulse für das Wachstum aus.

Auch die Investitionsquote erhöhte sich wieder. Die hohen Zuwachsraten bei den Investitionen von 14,4% bzw. 17,2%<sup>87</sup> in 2000 und 2001 bilden eine wichtige Grundlage für das Wachstum der ukrainischen Wirtschaft, die noch stärker als die russische auf eine schnelle Umstrukturierung angewiesen ist. Diese Anhebung der Investitionsquote wird auch von der engagierten deutschen Wirtschaft als ein wichtiges Signal für die Umstrukturierung und Modernisierung des Kapitalstocks der ukrainischen Wirtschaft gedeutet. Angesichts der deutlich überalterten Produktionskapazitäten, des hohen Umstrukturierungsbedarfs und den unübersehbaren Mängeln in der Infrastruktur muss die Investitionsquote aber noch erheblich steigen, um ein stabiles Wachstum zu garantieren. Das Investitionsniveau von 1991 ist erst wieder zu einem Drittel erreicht.<sup>88</sup> Dass der Rückgang der Bautätigkeit im Frühjahr, trotz ihres hohen Anteils an den Investitionen, noch kein Zeichen dafür ist, dass die produktiven Investitionen nicht mehr wachsen, zeigen die neuesten Angaben des ukrainischen Wirtschaftsministeriums. Demnach sind die Investitionen im ersten Halbjahr um 12,4% gestiegen<sup>89</sup> womit sie deutlich über den Prognosen liegen, die von 0 bis 9% ausgingen. Die Investitionsquote hätte sich demnach weiter erhöht.

Der Nettozufluss von ausländischen Direktinvestitionen in die Ukraine bewegt sich seit 1995 zwischen 500 und 800 Mio. USD. Mit 1,9% bzw. 1,2% des BIP liegen sie am unteren Ende der Transformationsstaaten. Für den Zeitraum von 1989 bis 2001 weist die EBRD einen Gesamtzufluss von 3,9 Mrd. USD aus, was 79 USD pro Kopf der Bevölkerung beträgt (zum Vergleich bei Tschien sind dies 2 570, bei Ungarn 2177 und bei Polen 890 USD pro Kopf).<sup>90</sup> Diese Werte zeigen, dass die Ukraine noch nicht als ein bevorzugtes Investitionsland gilt. Zu wenig Schwung bei der Privatisierung und ein noch zu geringes Vertrauen in die Stabilität der Entwicklung schlagen sich hier nieder.

### 1.2.2 Erstaunliche finanzielle Stabilität erreicht

Die Ukraine erlebte in der ersten Hälfte der 1990er Jahre eine der stärksten Anpassungsinflationen unter den GUS-Staaten mit dem Höhepunkt der Inflation von über 4700% in 1993. Ab 1996 wurden dann die Raten moderater. Nachdem mit der Währungskrise 1998 noch einmal eine Beschleunigung eingetreten war, die die Inflationsrate in 2000 auf 26% hochtrieb, scheint der Trend nun gebrochen.

---

<sup>86</sup> Vgl. International Centre for Policy Studies, economic statistics, Issue 19, May 2002, S. 2.

<sup>87</sup> Vgl. Ukraina u cifrach 2001 (Kleines Statistisches Jahrbuch), Kyiv 2002, S. 114. Neuere Angaben auf der WEB-Seite des ukrainischen Wirtschaftsministeriums geben den Investitionszuwachs für 2001 sogar mit 20,8% an.

<sup>88</sup> *Ekonomičnyi rozvitok Ukrainy, 2002 rik (statom na 2 veresna)*, WEB-Seite des Ukrainischen Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der europäischen Integration der Ukraine, September 2002

<sup>89</sup> *Ekonomičnyi rozvitok Ukrainy, 2002 rik (statom na 2 veresna)*, WEB-Seite des Ukrainischen Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der europäischen Integration der Ukraine, September 2002.

<sup>90</sup> Vgl. EBRD, Transition report update, May 2002., S. 24.

Tabelle 3

**Gesamtwirtschaftliche Indikatoren Ukraine**Fläche: 603,7 Tsd. km<sup>2</sup>; Bevölkerung: 48,416 Mio.

	Einheit	1997	1998	1999	2000	2001*	Jan.-Juli 2002	2002**
<b>Wirtschaftsleistung</b>								
Bruttoinlandsprodukt								
BIP, nominal	Mrd. UAH	93,4	102,6	130,4	170,1	201,9		227,6
BIP, nominal	Mrd. USD	50,2	41,9	31,6	31,3	37,6		41,9
BIP, real	Veränd. gg. Vorj., %	-3	-1,9	-0,2	5,8	9,1	4,4	5,1
BIP pro Kopf	USD	989,3	832,7	632,9	642,3	766,5		860,9
BIP pro Kopf	UAH	1842	2040	2614	3494	4118		4675
	Kaufkraftparität USD	3409	3353	3458	.	.		.
<b>Produktionsentwicklung, real</b>								
Industrie	Veränd. gg. Vorj., %	-0,3	-1	4	12,4	14,2	6,1	.
Landwirtschaft	Veränd. gg. Vorj., %	-1,9	-9,8	-6,9	9,8	9,9	6,2	.
Bauwesen	Veränd. gg. Vorj., %	-11,9	1,4	-8	.	.		.
<b>Struktur lt. VGR<sup>1</sup></b>								
Industrie	% des BIP	28,4	29,8	32,7	31,4	35,0		.
Landwirtschaft	% des BIP	13,9	13,7	13,5	17,1	16,6		.
Bauwesen	% des BIP	6,0	5,6	5,0	4,2	4,0		.
Dienstleistungen	% des BIP	51,8	50,8	48,3	47,8	.		.
<b>Investitionen</b>								
Brutto-Anlageinvestitionen <sup>2</sup>	Reale Veränd. gg Vorj.	-8,8	6,1	0,4	14,4	20,8	12,4***	.
Investitionsquote lt. VGR <sup>3</sup>	% des BIP	19,8	19,6	19,3	19,7	20,2		.
Zufluss von Direktinvest., netto								
Zahlungsbilanzangaben	Mio. USD	581	747	489	594	769		866
darunter aus Deutschland	Mio. EUR	832,2	1134,3	42	-32	62		.
<b>Arbeitsmarkt</b>								
Beschäftigte, ges., JD	Mio. Personen	22,6	22,3	21,8	21,3	.		.
Arbeitslosenquote, ges., JE <sup>4</sup>	%	2,3	3,7	4,3	4,2	3,7	3,7	4,1
<b>Geldmengen- und Preisentwicklung</b>								
Geldmenge M2, JE	Veränd. gg. Vorj., %	38,0	23,9	40,7	44,6	43,4	18,3	25,1
Inflationsrate								
Konsumgüterpreise, JE	Veränd. gg. Vorj., %	10,1	20	19,2	25,8	6,1	-0,4	8,2
<b>Einkommen und Verbrauch</b>								
Bruttolöhne, nominal, JD	Veränd. gg. Vorj., %	13,5	7,0	16,3	29,2	35,3		.
Nettolöhne, real, JD	Veränd. gg. Vorj., %	13,2	-10,8	18,7	0,2	.		.
Privater Verbrauch, real lt. VGR	Veränd. gg. Vorj., %	0,4	2,0	-1,9	5,4	9,0		.
Einzelhandelsumsatz, real	Veränd. gg. Vorj., %	0,2	-6,6	-7,1	8,1	12,6		.
Sparquote (priv. Haushalte)	% des verf. Eink.	6,6	5,4	4,7	7,7	10,3		.
<b>Lebensstandard</b>								
Monatslohn, JD, brutto	USD, amt. Wechselkurs	76,8	62,4	43,1	42,3	57,9	71,2	.

Tabelle 3, Forts.

	Einheit	1997	1998	1999	2000	2001*	Jan-Juli 2002	2002**
<b>Öffentliche Haushalte (kons.)</b>								
Budgetsaldo	% des BIP	-6,6	-2,2	-1,5	0,6	-0,3	1,5***	-1,4
Öffentl. Verschuldung	% des BIP	0,11	0,111	0,115	0,120	0,104		.
<b>Außenwirtschaft</b>								
<b>Außenhandel insgesamt<sup>8</sup></b>								
Export	Mio. USD	15418	13699	12463	15448	17091		.
Import	Mio. USD	19623	16283	12945	14943	16893		.
Handelsbilanzsaldo	Mio. USD	-4205	-2584	-482	505	198		.
<b>Anteile wichtiger Handelspartner<sup>9</sup></b>								
Export nach								
EU	% der Exporte	.	16,8	18,3	16,2	18,3		.
Deutschland	% der Exporte	.	5,1	4,8	5,1	4,4		.
GUS	% der Exporte	.	33,3	28,1	30,9	28,7		.
Russland	% der Exporte	.	23,0	20,7	24,1	22,6		.
CEFTA	% der Exporte							.
Import aus								
EU	% der Importe	.	21,6	20,3	20,6	21,7		.
Deutschland	% der Importe	.	8,6	8,0	8,1	8,7		.
GUS	% der Importe	.	53,8	56,9	57,6	56,0		.
Russland	% der Importe	.	48,1	47,2	41,7	36,9		.
CEFTA	% der Importe							.
<b>Handel mit Deutschland</b>								
Deutsche Ausfuhr	Mio. Ecu/EUR	1361	1465	1018	1434	2027		.
Deutsche Einfuhr	Mio. Ecu/EUR	573	625	574	865	847		.
Deutscher Handelssaldo	Mio. Ecu/EUR	788	840	444	569	1180		.
<b>Gesamtwirtschaftl. Auslandsposition</b>								
Leistungsbilanzsaldo	Mio. USD	-1335	-1296	1658	1481	1402		651
	% des BIP (USD)	-2,7	-3,1	5,3	4,7	3,7		1,6
Währungsreserven, ges., JE	Mio. USD	2341,1	761,3	1046,4	1352,7	2955,4		3420
Wechselkurs, JD	UAH/USD	1,862	2,450	4,130	5,440	5,372		5,43
	UAH/EUR	2,086	4,02	5,124	4,875	4,717		.
Auslandsverschuldung,								
Brutto, Dez.	Mio. USD	9,553	11,483	12,475	10,327	10,029		7,993
Netto, Dez.	Mio. USD							
Brutto	% des BIP	19,0	27,4	39,5	32,5	26,7		.
Schuldenquote (brutto)	% der Exporte	62,0	83,8	100,1	66,9	58,7		.
Schuldendienstquote	% der Exporte	7,2	9,5	7,4	4,6	5,0		.

Anmerkung: \* = vorläufige Angaben; \*\* = Konsensus-Prognose des ukr. Wirtschaftsministeriums und anderer Institutionen; JD = Jahresdurchschnitt; JE = Jahresende.  
<sup>1</sup> in Prozent des BIP in Basispreisen, die sich durch direkte Steuern und Subventionen von den Marktpreisen unterscheiden. <sup>2</sup> Engere Abgrenzung als die Kapitalinvestitionen nach VGR, welche auch Reparaturen und Investitionen für geologische Explorationen enthält. <sup>3</sup> Anlageinvestitionen <sup>4</sup> auf Basis der registrierten Arbeitslosen <sup>5</sup> ab Juli 1998 <sup>6</sup> ab Juli 2000 <sup>7</sup> bis 2001 einschl. Privatisierungseinnahmen <sup>8</sup> nach der Zahlungsbilanzstatistik <sup>9</sup> nach Angaben des Staatskomitees für Statistik <sup>10</sup> realer effektiver Wechselkurs

Quellen: Stat. Jahrbuch der Ukraine 2001, Express-Informationen des ukrainischen Staatskomitees für Statistik, Weltbank WDI, IFS, Nationalbank der Ukraine. Gekürzt übernommen aus H. Clement, M. Knogler u.a., Wachstum in schwierigem Umfeld, Wirtschaftsfrage und Reformprozesse in Ostmittel- und Südosteuropa sowie der Ukraine 2001/2002, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers), Nr. 242, Juli 2002, S. 103 f. Ergänzungen, Revisionen und Werte für das 1. Halbjahr 2002 nach Ekonomičnyi rozvitok Ukrainy, 2002 rik (statom na 2 veresna), WEB-Seite des ukrainischen Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der europäischen Integration der Ukraine, September 2002, Eigene Berechnungen.

Im Jahresendvergleich waren 2001 bereits 6,1% erreicht.<sup>91</sup> In den Monaten Juni bis August 2002 waren sogar deutliche deflationäre Entwicklungen erkennbar.<sup>92</sup> Es ist aber davon auszugehen, dass die deflationäre Entwicklung nicht zu lange anhalten wird. Es gibt keine ernsthaften Anzeichen, dass der Geldmantel zu gering gehalten würde<sup>93</sup> und damit negative Einflüsse auf das Wachstum ausgehen könnten. In den ersten acht Monaten des Jahres 2002 wuchs die Geldbasis um 40,8%. Die Ukrainische Nationalbank hatte auf den starken Rückgang der Inflationsrate mit einer deutlichen Senkung der Refinanzierungsraten reagiert.<sup>94</sup> Im Juli hat sie den Diskontsatz weiter von 10% auf 8% gesenkt, den Refinanzierungsrahmen für die Banken auf 270 Tage verlängert und den Mindestreservensatz von 12% auf 10% herabgesetzt.

Der Rückgang der Umlaufgeschwindigkeit und der Dollarisierung der Volkswirtschaft<sup>95</sup> zeigen, dass das Vertrauen in die finanzielle Stabilität der Ukraine wächst. Dies ist eine wichtige Basis für die Verbesserung des Investitionsklimas.

### 1.2.3 Finanzwirtschaft trotz Verbesserungen weiterhin mit Schwächen

Zu der Senkung der Inflationsrate trug neben der Notenbankpolitik vor allem auch die Fiskalpolitik bei. Das konsolidierte Haushaltsdefizit konnte in der Ukraine stark reduziert werden. Ausgehend von einem Defizit von 7,9% des BIP in 1995 war bis zum Jahr 2000 bereits ein Überschuss von 0,7% erreicht; in 2001 musste dann allerdings wieder ein Defizit von 0,6% des BIP hingenommen werden, das sich in 2002 voraussichtlich auf 1,4% weiter ausweiten wird.<sup>96</sup> Dieser Defizitanstieg steht auch mit einer Umstellung der Budgetierung auf die IWF-Methodologie im Zusammenhang. Damit werden die Privatisierungserlöse nicht mehr in die Budgetansätze aufgenommen. Unter Einrechnung der geplanten Privatisierungserlöse wäre das Budget auch in diesem Jahr nahezu ausgeglichen. Die Werte für die ersten sieben Monate 2002 bestätigen die günstige Entwicklung. Der Überschuss im konsolidierten Haushalt erreichte 1,851 Mrd. UAH bzw. 1,6% des BIP.<sup>97</sup> Diese Entwicklung überrascht, weil die meisten Beobachter davon ausgegangen waren, dass der Haushalt zu

---

<sup>91</sup> Vgl. International Centre for Policy Studies, economic statistics (ICPS), Issue 19, May 2002, S. 4.

<sup>92</sup> Vgl. Institute for Economic Research and Policy Consulting, Kiew, monthly Economic Monitor Ukraine, No. 9 (23) September 2002. Die Konsumentenpreise nahmen um jeweils etwa 1% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum ab.

<sup>93</sup> Das Wachstum der Geldmenge ist immer noch bedeutend und der Geldmultiplikator nimmt zu. Zwar verringert sich die Umlaufgeschwindigkeit, dies dürfte aber den Geldmantel nicht ungebührlich beschränken. Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, Quarterly Issue, March 2002, S. 60 und 64..

<sup>94</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, Quarterly Issue, March 2002, S. 66.

<sup>95</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, Quarterly Issue, March 2002, S. 64.

<sup>96</sup> Vgl. Tabelle 3. Aufgrund unterschiedlicher Methoden liegen auch für das Haushaltsdefizit unterschiedliche Werte vor. Für die Erfassungsmethode des Finanzministeriums wird der Überschuss im Jahr 2000 im kleinen Statistischen Jahrbuch (Ukraina u cifrach 2001, S.24f) auch in absoluten Zahlen bestätigt. Das vom ICPS angegebene Defizit nach dieser Methode ist daher nicht nachzuvollziehen. Da die Werte identisch sind, könnte es sich hierbei um einen Vorzeichenfehler handeln. Dagegen sind die Werte bei der EBRD offensichtlich nach der IWF-Methode angegeben. Da hier die Privatisierungseinnahmen nicht als Einnahmen, sondern als Finanzierungsbeitrag gebucht werden, blieb ein Defizit bestehen, das sich allerdings in 2000 und 2001 unter 2 % bewegt. Vgl. EBRD, Transition report update, May 2002., S. 19.

<sup>97</sup> Vgl. Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch)

optimistische Haushaltsansätze enthalte. Die vorgesehenen Privatisierungserlöse wurden bei weitem nicht erreicht. Die Einnahmen blieben insgesamt hinter den Planansätzen zurück. Gleichzeitig sind aber auch die Ausgaben wesentlich gekürzt worden, was die Gefahr in sich birgt, dass diese nur auf einen späteren Zeitpunkt verschoben sind. Die Steuerquote hat sich leicht erhöht und liegt für den konsolidierten Haushalt in den ersten sieben Monaten des Jahres 2002 bei knapp 30%. Dies deutet auf eine steigende Effizienz der Steueradministration hin.

Kritisiert wird insbesondere, dass das System von Zahlungsrückständen noch nicht ganz beseitigt ist. Einerseits sind die Lohnrückstände bis Ende 2001 laufend zurückgegangen und haben damit, wie bereits angeführt, die Binnennachfrage in erheblichem Maße gestützt.<sup>98</sup> Auf der anderen Seite wurden Auszahlungen der Mehrwertsteuerrückerstattungen rechtswidrig stark verzögert. Die Rückstände waren bis Anfang 2002 auf 2,1 Mrd. UAH angestiegen. Der IWF nahm diese Ausstände zum Anlass, die Auszahlung einer Tranche aus dem laufenden EFF-Abkommen zu stoppen. Es wurden verschiedene Modelle diskutiert, wie diese Schulden beglichen werden könnten. Diese Entwicklung lässt die Frage nach der Solidität der ukrainischen Finanzwirtschaft auch bei den deutschen Unternehmen im Lande immer wieder aufkommen.

#### 1.2.4 Der Lebensstandard weiterhin extrem niedrig

Das reale Geldeinkommen der ukrainischen Bevölkerung stieg zwischen 1995 und 1998 lediglich um 3%. Danach musste im Zuge der Währungskrise einen Rückschlag auf 94,2% des Standes von 1995 hingenommen werden. Erst seit dieser Zeit ist es im Zusammenhang mit der günstigen wirtschaftlichen Entwicklung wieder deutlich angewachsen. 2001 lag es bereits um 17,9% über dem Stand von 1995. Bis März 2002 wurde, dank der sinkenden Inflationsrate, ein weiterer Anstieg auf 144,8 Indexpunkte erreicht.<sup>99</sup> Auch die durchschnittlichen Reallöhne stiegen 2001 um 20,9%, in den ersten vier Monaten 2002 wurde erneut einen Zuwachs von 22,3%<sup>100</sup> verzeichnet. Aufgrund der extrem niedrigen Einkommen bedeutet dies aber nur eine geringe Entspannung für die ukrainische Bevölkerung. Dies wird daran deutlich, dass der durchschnittliche Monatslohn im Juni 2002 nur 75 € und die Durchschnittsrente 25 € betragen.<sup>101</sup> In Kaufkraftparitäten gerechnet liegen die Werte zwar etwa um das 6-fache höher, bewegen sich damit aber immer noch auf äußerst niedrigem Niveau. Die Armutproblematik, die in nicht unerheblichem Maße auch die Nachfrage in der Ukraine einschränkt, bleibt damit weiterhin akut. Die viel kritisierte Ungleichheit der Einkommensverteilung konnte leicht korrigiert werden, und die Zahl der Personen unterhalb der Armutsgrenze begann zu sinken.

Mit dem ausgeprägten wirtschaftlichen Wachstum hat die Arbeitslosenrate weiter abgenommen. In 2001 wurde sie nach offiziellen ukrainischen Berechnungen mit 3,7% ausgewiesen. Legt man die ILO-Methode zugrunde, erreichte sie 11,1%<sup>102</sup> und es wird unterstellt, dass die tatsächliche Rate noch erheblich höher liegt. Im ersten Halbjahr 2002 hat sich das Niveau nicht verändert.

---

<sup>98</sup> Vgl. u. a. Tacis, Ukrainian Economic Trends, Febr. 2002, S.8.

<sup>99</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, Febr. 2002, S.38 und 40

<sup>100</sup> Vgl. ICPS, economic statistics, May 2002.

<sup>101</sup> Errechnet aus Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch)

<sup>102</sup> Vgl. ICPS, economic statistics, May 2002.

### 1.2.5 Außenwirtschaftliche Entwicklung stabil

Die außenwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine verläuft günstig. Das Handelsbilanzdefizit verringert sich seit 1997 kontinuierlich. Legt man die Daten der Nationalbank zugrunde, so wurde bereits 1999 ein Überschuss in der Waren- und Dienstleistungsbilanz von 1,821 Mrd. USD erzielt. Dieser Überschuss ist bis 2001 allerdings wieder auf 566 Mio. USD gesunken.<sup>103</sup> Nach den Angaben der Zahlungsbilanz wurden schon früher Überschüsse erzielt. Diese erreichten in 2001 2,886 Mrd. USD. Auch im ersten Halbjahr 2002 wurde das im Vorjahr erzielte Niveau gehalten.<sup>104</sup> Diese Entwicklung spiegelt sich in der Leistungsbilanz noch deutlicher wider. Das Defizit von 1,335 Mrd. USD (1997) konnte in einen Überschuss von 1,402 Mrd. USD (2001) umgekehrt werden.<sup>105</sup> Im ersten Quartal 2002 verbesserten sich die Ergebnisse weiter. Der Überschuss der Leistungsbilanz erreichte 720 Mio. USD, was 9% des BIP entspricht.<sup>106</sup> Diese Entwicklung dürfte sich fortsetzen, denn die Handelsbilanz schloss im ersten Halbjahr 2002 mit einem Überschuss von 1,7 Mrd. USD, was in etwa dem Überschuss in der gleichen Vorjahresperiode entspricht.<sup>107</sup>

Der Überschuss in der Warenbilanz wird von der Ukraine ausschließlich mit Ländern erzielt, die nicht Mitglieder der GUS sind. 2001 betrug dieser Überschuss 3,3 Mrd. USD. Dem stand ein Defizit im Handel mit den GUS-Staaten von 2,8 Mrd. USD gegenüber.<sup>108</sup> Die Westorientierung des Außenhandels ist bei der Ukraine jedoch noch lange nicht so weit fortgeschritten wie bei Russland. Der Handelsanteil der EU lag weiterhin beträchtlich unter demjenigen Russlands.<sup>109</sup>

Die regionale wie auch die sektorale Umstrukturierung im Außenhandel muss in der Ukraine noch weiter vorangetrieben werden. Bisher ist die ukrainische Exportstruktur in hohem Maße von Roh- und Grundstoffexporten geprägt, wobei allein Stahlprodukte über ein Drittel der Exporte ausmachen. Dies macht die Ukraine stark von der Auslandskonjunktur abhängig und bringt die Gefahr mit sich, dass das Land gerade bei einer nachlassenden Konjunktur in Antidumpingverfahren verwickelt wird.

Kritisch gesehen wird auch von vielen deutschen Unternehmen die weiterhin hohe Energieimportabhängigkeit der Ukraine. Auf Energie entfallen fast 40% der Importe der Ukraine.<sup>110</sup> Positiv zu vermerken ist allerdings, dass diese Importe auch vor dem Hintergrund des starken wirtschaftlichen Wachstums nur leicht zugenommen haben, was für eine sich verbessernde Energieeffizienz in der Ukraine spricht. Das in den Jahren 2000 und 2001 hohe Investitionswachstum ist auch daran zu erkennen, dass die Maschinenimporte überproportional zunahm. Weniger positiv zu werten ist,

---

<sup>103</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S.68. Zur Warenbilanz siehe Ukraina u cifrach 2001 (Kleines Statistisches Jahrbuch), Kyiv 2002, S. 130. Die Zahlungsbilanzwerte weichen von diesen Daten deutlich ab.

<sup>104</sup> Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch).

<sup>105</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S 68.

<sup>106</sup> Vgl. Institute for Economic Research and Policy Consulting, Nr. 8 (22) August 2002, S. 4.

<sup>107</sup> Vgl. Angaben auf der WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch). Nach Zahlungsbilanzangaben sind es allerdings nur 195 Mio. USD.

<sup>108</sup> Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S 69.

<sup>109</sup> Siehe unten.

<sup>110</sup> Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S 70.

dass im Zuge der realen Aufwertung der Grivna von 1999 bis 2001, trotz der günstigen Entwicklung der ukrainischen Landwirtschaft und der Nahrungsmittelindustrie, auch die Nahrungsmittelimporte in 2001 wieder um 34% angestiegen sind. Hier gibt es Anzeichen, dass mit dem Stopp der realen Grivnaaufwertung in 2002 und der weiter sich verbessernden Konkurrenzposition der ukrainischen Nahrungsmittelindustrie der Importdruck nachlassen könnte. Die Importzahlen für Nahrungsmittel im ersten Vierteljahr lassen darauf schließen.<sup>111</sup>

### 1.2.6 Verschuldung bleibt beherrschbar

Wie die meisten Nachfolgestaaten der Sowjetunion ging die Ukraine praktisch ohne Auslandsschulden in ihre Unabhängigkeit. Russland hatte in einer sog. „Nulllösung“ die Aktiva und Passiva der Sowjetunion übernommen, wogegen sich die Ukraine lange wehrte. Entgültig ist das Problem noch nicht geklärt. Bis 1999 hat sich die Ukraine dann relativ schnell verschuldet. Die staatlichen Auslandsschulden einschließlich Garantien waren bis Ende 2000 auf 12,5 Mrd. USD gestiegen. Dies entsprach zu diesem Zeitpunkt etwa den Warenexporten bzw. 80% der Exporte von Waren und Dienstleistungen. Die staatlichen Gesamtschulden erreichten einschließlich Garantien Ende 1999 15,4 Mrd. USD. Die Gläubigerstruktur ist aus der Tabelle 4 erkennbar. Wie die Tabelle zeigt, ist die Ukraine seither dabei ihre Verschuldung zurückzuführen.

In einer etwas anderen Abgrenzung gibt die EBRD an, dass die Bruttoverschuldung von 13,545 Mrd. USD in 1999 auf 11,584 Mrd. USD in 2001 gesunken ist. Die Nettoschulden haben nach diesen Angaben sogar um 3,9 Mrd. USD oder 31% bis 2001 abgenommen.<sup>112</sup>

Unterstützt wurde der Schuldenabbau durch entsprechende Umschuldungsabkommen, z. B. im Juli 2001 mit dem Pariser Club. Für die Gültigkeit dieses Abkommens müssen aber noch bilaterale Umstrukturierungsabkommen mit den einzelnen Gläubigern geschlossen werden. Bis August 2002 waren entsprechende Vereinbarungen mit Deutschland, den USA, Italien und zuletzt Frankreich erzielt. Die Übereinkunft mit Japan stand noch aus. Auch mit Russland wurden Abkommen zum Abbau der Verschuldung vereinbart, wie etwa das Abkommen über die Schwarzmeerflotte oder über die Übergabe von strategischen Bombern an Russland. Die Ukraine war auch der dritte Staat überhaupt, der mit Zustimmung des IWF internationale Anleihen umschuldete. Vor diesen Maßnahmen stellte sich die Situation hinsichtlich der Auslandsschulden Anfang 2000 für die Ukraine schwierig dar, obwohl die Verschuldungskennziffern nicht besonders bedrohlich wirkten.

Die starke Abweichung zwischen der Entwicklung der Brutto- und Nettoauslandsschulden der Ukraine in den Angaben der EBRD zeigt, dass es der Ukraine gelungen ist, ihre Devisenreserven deutlich zu steigern. Während der Krise 1998 hat die Ukraine mehr als zwei Drittel ihrer Devisenreserven (ohne Gold) verloren. Der Bestand war auf unzureichende 761,3 Mio. USD gesunken. Seither nehmen die Reserven wieder zu. Bis Ende 2000 hatten sie bereits 1,353 Mrd. USD erreicht, 2001 stiegen sie weiter auf 2,955 Mrd. USD. Ende Februar 2002 lagen sie bei 2,926 Mrd. USD.<sup>113</sup>

---

<sup>111</sup> Vgl. ICPS, economic statistics, May 2002.

<sup>112</sup> Vgl. u.a. EBRD, Transition report update, May 2002, S.89

<sup>113</sup> Vgl. Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S. 16. Einschließlich der Goldreserven waren sie von 0,8 Mrd. USD Ende 1998 auf 3,41 Mrd. USD Ende Juni 2002 angestiegen. Vgl. Institute for Economic Research and Policy Consulting, Monthly Economic Monitor Ukraine, Nr. 8 (22) August 2002, S. 4.



Tabelle 4

**Ukraine: Dynamik der Staatsverschuldung 1993 – 2003**

in Mrd. USD, Jahresende

Ende der Periode	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Schätzung 2002	Prognose 2003
<b>1. Schulden gegenüber Inter-nationalen Finanzor- ganisationen</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,477</b>	<b>2,211</b>	<b>3,444</b>	<b>4,022</b>	<b>4,817</b>	<b>5,146</b>	<b>4,463</b>	<b>4,576</b>	<b>4,778</b>	<b>4,866</b>
Weltbank	0,000	0,000	0,101	0,503	0,905	1,212	1,584	2,000	2,070	2,347	2,604	2,901
EU	0,000	0,000	0,000	0,110	0,241	0,352	0,333	0,345	0,319	0,287	0,355	0,301
EBRD	0,000	0,000	0,005	0,033	0,035	0,066	0,110	0,0	0,001	0,032	0,022	0,048
IWF***	0,000	0,000	0,371	1,565	2,263	2,392	2,790	2,801	2,073	1,909	1,797	1,616
<b>2. Schulden gegenüber ausländischen Staaten, bis 1998 einschließlich Garan- tien des Ministerkabinetts</b>	<b>0,396</b>	<b>3,624</b>	<b>4,351</b>	<b>4,806</b>	<b>4,275</b>	<b>3,854</b>	<b>3,744</b>	<b>4,242</b>	<b>3,136</b>	<b>3,047</b>	<b>2,916</b>	<b>2,670</b>
Russland	0,000	2,704	2,704	3,060	2,381	2,001	1,896	3,074	1,974	1,877	1,779	1,681
Turkmenistan	0,000	0,000	0,713	0,708	0,704	0,599	0,458	0,317	0,282	0,282	0,282	0,225
Moldova	0,000	0,028	0,028	0,019	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Kazachstan	0,000	0,001	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
Japan	0,000	0,000	0,000	0,000	0,182	0,187	0,175	0,186	0,166	145,4	110,2	95,5
Deutschland	0,196	0,401	0,645	0,670	0,597	0,463	0,492	0,279	0,304	0,362	0,350	0,316
USA	0,174	0,333	0,123	0,071	0,215	0,448	0,396	0,290	0,302	0,290	0,273	0,248
Schweiz	.	.	.	.	.	.	.	0,002	0,002	0,000	0,000	0,000
Frankreich	0,000	0,000	0,006	0,000	0,035	0,032	0,037	0,036	0,035	0,033	0,032	0,026
Spanien	.	.	.	.	.	.	.	0,001	0,013	.	.	0,0
Italien	0,000	0,000	0,009	0,000	0,013	0,029	0,066	0,057	0,058	0,057	0,090	0,078
Spanien	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,001	0,005	0,001	0,004	0,000	0,000	0,000
Schweiz	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000	0,004	0,002	0,002	0,000	0,000	0,000
Andere Kredite	0,000	0,000	0,000	0,274	0,148	0,091	0,200					
<b>3. Kredite ausländischer Handelsbanken</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,559</b>	<b>1,767</b>	<b>1,699</b>	<b>0,111</b>	<b>0,056</b>	<b>0,003</b>	<b>0,003</b>
Chase Manhattan Bank Luxemburg S.A.	0,000							0,864	0,014	0,001	0,001	0,001
Bankers Trust Luxemburg S.A.	0,000							0,502	0,003	0,001	0,001	0,001
E.M. Sovereign Investment B.V.	0,000							0,258	0,003	0,0	0,0	0,0
Bayerische Hypo und Ver- einsbank (Oriana)	0,000							0,021	0,038	0,009	0,001	0,001
Westdeutsche Landesbank (Europa) AG (Linos)	0,000							0,053	0,049	0,038	0,0	0,0
Societe Generale, New York Niederlassung	0,000							.	0,001	0,007	0,0	0,0

Tabelle 4, Forts.

Ende der Periode	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Schätzung 2002	Prognose 2003	
<b>4. Lieferantenkredite</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>						
<b>5. Sonstige Auslandskredite</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>0,000</b>	<b>1,200</b>	<b>1,120</b>	<b>1,120</b>	<b>1,155</b>	<b>1,048</b>	<b>2,362</b>	<b>2,209</b>	<b>2,017</b>	<b>2,189</b>	
Auslandsanleihe 1995 (RAO "Gazprom")	0,000	0,000	0,000	1,200	1,120	1,120	1,155	1,048	0,179	0,179	0,179	0,163	
Auslandsobligationen 2000									2,183	2,030.	1,840	1,426	
Auslandsobligationen												0,600	
<b>6. Staatliche Garantien für Auslandsschulden</b>									<b>0,361</b>	<b>0,283</b>	<b>0,230</b>	<b>0,361</b>	<b>0,532</b>
Nissko Iwai (Juschmasch)									0,006	0,000	0,000	0,000	0,000
Societe Generale, Niederlassung New York									0,028	0,016	0,005	0,003	0,000
Bayerische Verinsbank									0,088	0,068	0,039	0,041	0,027
EBRD									0,150	0,120	0,099	0,227	0,427
Deutschland									0,068	0,048	0,038	0,032	0,021
Weltbank									0,019	0,030	0,050	0,058	0,056
<b>Gesamte Staatliche Auslandsschulden*</b>									<b>12,135</b>	<b>10,072</b>	<b>9,888</b>	<b>9,714</b>	<b>9,728</b>
<b>Gesamte Staatlich Auslandsschulden einschließlich Garantien *</b>	<b>0,396</b>	<b>3,624</b>	<b>4,828</b>	<b>8,217</b>	<b>8,839</b>	<b>9,555</b>	<b>11,483</b>	<b>12,496</b>	<b>10,355</b>	<b>10,118</b>	<b>10,075</b>	<b>10,260</b>	
<b>Staatliche Binnenschulden</b>									<b>2,871</b>	<b>3,848</b>	<b>3,921</b>	<b>3,672</b>	<b>3,393</b>
<b>Gesamte Staatliche Schulden ohne Garantien*</b>									<b>15,006</b>	<b>14,920</b>	<b>13,809</b>	<b>13,386</b>	<b>13,653</b>
<b>Gesamte Staatliche Schulden mit Garantien *</b>									<b>15,367</b>	<b>14,203</b>	<b>14,039</b>	<b>13,747</b>	<b>13,653</b>
<b>Gesamte Staatliche Schulden ohne Garantien**</b>									<b>12,205</b>	<b>11,823</b>	<b>11,886</b>	<b>11,609</b>	<b>11,504</b>
<b>Gesamte Staatliche Schulden einschl. Garantien**</b>									<b>15,367</b>	<b>14,180</b>	<b>14,026</b>	<b>13,767</b>	<b>13,653</b>
<b>Zugrundeliegender Kurs; UAH je USD</b>									<b>5,2163</b>	<b>5,4</b>	<b>5,4</b>	<b>5,5</b>	<b>5,68</b>

Nach Angaben des ukrainischen Finanzministeriums, September 2002. Eigene Berechnungen

\* Rechnerische Größe; \*\* Angaben des ukrainischen Finanzministeriums; \*\*\* In den neuesten Aufstellungen des Finanzministeriums werden diese als Garantien geführt, da der unmittelbare Schuldner die Nationalbank der Ukraine ist. Bei der Zusammenstellung wurden diese, wie üblich als Staatsschulden erfasst.

Die Entwicklung zeigt, dass die Ukraine in den letzten beiden Jahre eine deutliche Konsolidierung der Staatsschulden erreicht hat. Die Verschuldungsquote (Schulden zu BIP) der gesamten öffentlichen Schulden sank von 61,4% 1999 auf 37,4 % in 2001, bei den Auslandsschulden war der Rückgang von 50% auf 26% ebenso bemerkenswert.<sup>114</sup> Damit hat sich die Kreditwürdigkeit der Ukraine wieder deutlich erhöht.

<sup>114</sup> Vgl. Institute for Economic Research and Policy Consulting, Monthly Economic Monitor Ukraine, Nr. 8 (22) August 2002, S. 4

## 1.2.7 Wirtschaftspolitisches Umfeld hellt sich auf

### 1.2.7.1 Trendwende trotz negativer externer Einflüsse

Zwar hat sich bereits vor der Russlandkrise in der Ukraine eine Stabilisierung der Wirtschaft und eine Trendumkehr abgezeichnet. Erst nach der massiven Abwertung der Grivna im Zuge der Russlandkrise ist das Land jedoch auf einen Wachstumspfad eingeschwenkt. Die reale Abwertung der Grivna war erheblich. Der Index des effektiven realen Wechselkurses, auf der Basis vom Dezember 1993 ging von 130,6 Ende 1997 auf 63,9 Ende 1999 zurück.<sup>115</sup>

Wie in Russland war also auch in der Ukraine die Anpassung des Wechselkurses der entscheidende Wachstumsanstoß. Die ukrainische Wirtschaft gewann ihre Konkurrenzfähigkeit auf den heimischen Märkten zurück. Dies führte zu einem Rückgang der Importe um etwa ein Drittel in 1998 und 1999. Ähnlich wie in Russland haben die Exporte nicht so stark wie zu erwarten gewesen wäre von der Änderung der Wechselkurse profitiert, da die Fakturierung der von der Ukraine vorwiegend gelieferten Roh- und Grundstoffe hauptsächlich in USD erfolgt und die nachlassende Konjunktur insbesondere in Fernost die Nachfrage nach ukrainischen Waren dämpfte. Entgegen der zu erwartenden Exportoffensive sanken daher auch die Exporte, allerdings nur um 15%<sup>116</sup>

Danach begann eine starke Wachstumsphase bei den Im- wie den Exporten, wobei diese bei den Exporten früher einsetzte als bei den Importen. In 2000 und 2001 nahmen die Warenexporte um 29,4% und die Importe um 30,4% zu.<sup>117</sup> Die positive Wirkung der Krise von 1998 kam für viele Beobachter der Ukraine überraschend, da sie, im Gegensatz zu Russland, als Energieimportland nicht gleichzeitig von steigenden Energiepreisen und damit erzielten Windfallprofiten profitieren konnte, sondern den negativen Effekt steigender Energiepreise zusätzlich verkraften musste.

Die durch die Abwertung erreichte günstigere Wettbewerbsposition der ukrainischen Wirtschaft führte auch dazu, dass die mit dem einsetzenden Aufschwung wieder zunehmende Nachfrage verstärkt den heimischen Produzenten insbesondere im konsumnahen Bereich zugute kam, was mit zu dem wirtschaftlichen Aufschwung führte.

Inzwischen hat die Ukraine aber wieder einen Teil des abwertungsbedingten Vorteils verspielt. Der Index des realen effektiven Wechselkurses ist bis Ende 2001 bereits wieder auf 82,2 gestiegen. Damit ist ein Teil des durch die Krise 1998 erreichten Konkurrenzvorsprungs wieder verloren gegangen. 2002 ist diese Entwicklung zunächst weitgehend gestoppt worden. Im ersten Halbjahr sind die Konsumgüterpreise gegenüber dem Vorjahr etwa konstant geblieben. Dies gilt auch für den Kurs der Grivna gegenüber dem USD, der mit 5,33 im Juli 2002 etwa auf dem Niveau des 3. Quartals 2001 (5,35 UAH je USD) lag. Gegenüber dem EURO hat die Grivna in diesem Zeitraum dagegen etwa 11% abgewertet. Gegenüber dem Euroraum hat sich die Wettbewerbsfähigkeit der ukrainischen Wirtschaft also wieder deutlich verbessert.

Der jetzt erreichte Stopp der realen Aufwertung ist in der Ukraine umso wichtiger, da sie über keinen solch ausgeprägten Außenhandelsüberschuss wie Russland verfügt. Der Leistungsbilanzüberschuss kann ohne Probleme für die Geldwertstabilität absorbiert werden, da sich der Kapitalzufluss in engen Grenzen hält. Ein Importsog und schwierigere Exporte würden dagegen schnell zu

---

<sup>115</sup> Vgl. DRI-WEFA, PlanEcon Report, Data Supplement, May 2002, S. 87.

<sup>116</sup> Errechnet aus Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S. 68.

<sup>117</sup> Errechnet aus Tacis, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S. 68.

Problemen in der Leistungsbilanz und damit auch zu Problemen beim Kreditstanding der Ukraine führen.

#### *1.2.7.2 Regierung Juschtschenko leitete wichtige Reformen ein*

Neben der Abwertung haben zur positiven Wirtschaftsentwicklung die Maßnahmen der Regierung Juschtschenko wesentlich beigetragen. Sie hat die lange Zeit verschleppten strukturellen Reformen in Angriff genommen. Zu den Maßnahmen zählte als zentraler Punkt die Begrenzung der nicht monetären Transaktionen in der Wirtschaft, die zu Intransparenz und starken Wettbewerbsverzerrungen führten und den Nährboden für Korruption, Rentenabschöpfung und Missbrauch wirtschaftlicher Macht bildeten.<sup>118</sup> Der Wettbewerb wurde durch politische Maßnahmen gestärkt, die Subventionen abgebaut, und die Wirtschaft begann, nach marktwirtschaftlichen Regeln zu arbeiten. Verlierer dieses Prozesses waren zu einem großen Teil die Oligarchen, die dann auch wesentlich an der Absetzung von Juschtschenko im April 2001 beteiligt waren. Von der neuen Regierung wurde der Reformprozess zwar nicht gestoppt, und es wurden im wesentlichen Rücknahmen der vorangegangenen Reformen vermieden. Einige negative Elemente sind jedoch unverkennbar. Dies lässt sich an der erneuten Zunahme von Steuer- und anderer Privilegien erkennen. Auf die Maßnahmen wird im Einzelnen noch unten eingegangen.

#### *1.2.7.3 Wahlen bringen keine eindeutige reformfreudige Mehrheit*

Die Parlamentswahlen von 2002 haben in der Ukraine die Kräfte, die sich zur Marktwirtschaft bekennen, generell gestärkt. Trotzdem hat es aber die dem Präsidenten nahestehende Gruppe verstanden, die parlamentarische Arbeit weitgehend unter ihre eigene Kontrolle zu bringen. Dies ließ zunächst erwarten, dass die Friktionen zwischen Parlament und Präsidialapparat vermindert werden könnten, dass andererseits Reformen aber nicht so schnell durchgesetzt werden würden, wie dies der Fall gewesen wäre, wenn die stärker marktorientierten Kräfte im Parlament in die Arbeit eingebunden worden wären und nicht Opposition betreiben müssten. Für die weitere wirtschaftliche Entwicklung der Ukraine muss dies eher als Nachteil betrachtet werden und wird so auch von vielen Vertretern der deutschen Wirtschaft gesehen.

Das schwindende Vertrauen in den Präsidenten im Zusammenhang mit der Affäre um den getöteten Journalisten Georgy Gongadze und die Mehrheitsbeschaffung im Parlament wurde von der linken Opposition und einigen anderen Gruppen genutzt, eine immer stärker werdende Protestbewegung zu etablieren, die für die Absetzung Kutschmas eintritt. Diese Bewegung hat auch der Wahlgewinner Juschtschenko genutzt, um Druck auf das Parlament und Kutschma auszuüben. Dabei versucht er, eine parlamentarische Mehrheit für einen Reformblock zu schmieden. Viele Beobachter gehen davon aus, dass dies eine Rückkehr Juschtschenkos als Ministerpräsident bedeuten könnte. Allerdings gibt es Anfang Oktober 2002 Anzeichen dafür, dass Juschtschenko immer mehr der Oppositionsbewegung zuneigt und keine Regierung unter Kutschma bei den derzeitigen Bedingungen mehr anstrebt.

---

<sup>118</sup> Vgl. u.a. V. Vincenz, Ukraine, in: Bfai, Ostmittel- und Osteuropa im Aufholprozess, Transformation und Wirtschaftslage in Ostmitteleuropa und der GUS 2000/2001. –Sammelband 2001-, S. 130 ff.

Kutschma hat auch im Gegensatz zu dem Ergebnis des von ihm im April 2000 durchgesetzten Referendums nun angekündigt, dass in der Ukraine das Parlament zu Lasten des Präsidenten wieder mehr Macht erhalten solle. Es spricht allerdings viel dafür, dass es sich dabei um eine taktische Maßnahme handelt, die den Druck vom Präsidenten nehmen soll.

Sofern die Proteste friedlich beendet werden können und Juschtschenko das Ministerpräsidentamt übernehmen kann, würde dies den Standort Ukraine wesentlich verbessern. Von einem Rücktritt des Präsidenten ist nicht auszugehen. Er wird deshalb den Kompromiss mit Juschtschenko suchen müssen, der bisher die Distanz zum Präsidenten nicht zu groß werden ließ. Bereits dies würde positive Signale für den Standort Ukraine setzen.

Für eine gewisse Verunsicherung sorgt derzeit das Verhältnis zum IWF und den USA. Der IWF verweigerte die Auszahlung der letzten Tranche des EFF-Kredits. Nach den Problemen mit dem Schutz der Urheberrechten, hat nun die Frage, ob die Ukraine das Waffenembargo gegenüber dem Irak unterlaufen hat, zu einer erneuten Verstimmung mit den USA geführt, die bereits bis zur Klärung dieser Frage Mittel für die Ukraine gesperrt haben. Es gibt zudem Anzeichen dafür, dass die USA sich von Kutschma abwenden und Juschtschenko als neuen Präsidenten aufbauen wollen.

Insgesamt sind diese politischen Auseinandersetzungen aber nicht geeignet den Standort Ukraine positiv zu beeinflussen.

#### *1.2.7.4 Monetarisierung der Wirtschaft bringt Impulse*

Mit der Zurückdrängung von Bartergeschäften und Warenkrediten (Landwirtschaft) begann die ukrainische Wirtschaft, zunehmend nach den Regeln einer Marktwirtschaft zu funktionieren. Neben der Landwirtschaft war dies von größter Bedeutung für den Energiesektor. Der Anteil der Geldzahlungen im Energiesektor stieg seit Anfang 2000 kontinuierlich. Allein in 2001 nahm er bei der Elektrizität und Gaswirtschaft auf 65% bzw. 87% zu. Anfang 2000 lag er noch unter 20%.<sup>119</sup> Es spricht vieles dafür, dass dadurch die in diesem Sektor früher erzielten und abgeschöpften Renten zurückgegangen sind.<sup>120</sup>

Für die weitere Monetarisierung ist auch eine Gesundung des Bankensystems erforderlich. Dieses beginnt sich zwar zu konsolidieren, ist aber noch nicht ausreichend leistungsfähig und stabil. Der Grad der Intermediation ist insgesamt noch gering, obwohl eine Verbesserung gerade in der letzten Zeit erkennbar ist. Die Ende 2001 existierenden Banken hatten insgesamt 13% Problemkredite in ihren Portfolios. Insgesamt haben die Banken, im Gegensatz zu 2000, auch Gewinne erzielt. Die Situation einiger Banken ist aber bedenklich. Auf diese wird die in der letzten Zeit durch die Nationalbank verbesserte Bankenaufsicht besonders achten müssen.<sup>121</sup>

---

<sup>119</sup> IMF, Ukraine, Staff Report for the 2002 Article IV Consultation, March 29, 2002, S. 11.

<sup>120</sup> Vgl. u. a. V. Vincentz, Ukraine, in: Bfai, Ostmittel- und Osteuropa im Aufholprozess, Transformation und Wirtschaftslage in Ostmitteleuropa und der GUS 2000/2001. –Sammelband 2001-, S. 134.

<sup>121</sup> Siehe hierzu IMF, Ukraine, Staff Report for the 2002 Article IV Consultation, March 29, 2002, S. 10f.

### 1.2.7.5 Privatisierung zentraler Bereiche kommt immer noch zu langsam voran

Die Privatisierung macht zwar Fortschritte, kommt aber immer noch zu langsam voran. Als bedeutender Fortschritt kann angesehen werden, dass sich nun die Privatisierung gegen Geld (entgegen der bisherigen Voucherprivatisierung) durchsetzt. Die Privatisierung der regionalen Elektroenergieversorger wurde begonnen. Nach der Privatisierung von sechs regionalen Elektrizitätsverteilern (oblenergo) wurden jedoch weitere Privatisierungen zunächst ausgesetzt. Fragwürdig waren auch einige 2001 erfolgte debt-equity-swaps. Grundsätzlich wird aber versucht, unlautere Methoden bei der Privatisierung durch gesetzliche Regelungen zu unterbinden. Diese Maßnahmen können zum Aufbau eines verstärkten Vertrauens in den Standort Ukraine beitragen.

Nach dem enttäuschenden Jahr 2001 sollte die Privatisierung in 2002 energischer vorangetrieben werden, wobei die Bereiche Energie und Telekommunikation einen besonderen Beitrag leisten sollten.<sup>122</sup> Dieses Ziel wurde in den ersten vier Monaten des Jahres jedoch deutlich verfehlt.<sup>123</sup> Nach Angaben des ukrainischen Finanzministers wurden auch im ersten Halbjahr mit 836 UAH (knapp 160 Mio. USD) nicht einmal die Hälfte der für diesen Zeitpunkt vorgesehenen Erlöse erzielt. Vor allem die politische Unsicherheit vor den Wahlen Ende März und die ungeklärten politischen Verhältnisse nach den Wahlen ließen es dem Staatlichen Eigentumsfonds (SPF) geraten erscheinen, seine Aktivitäten bei der Privatisierung, bis sich die Situation geklärt hat und potentielle Investoren ihre abwartende Haltung möglichst aufgeben, zu verzögern. Ende Mai hat der Fonds dann allerdings seine Anstrengungen wieder deutlich erhöht.

Aufgrund der Verzögerung und offenkundiger Hindernisse muss aber unterstellt werden, dass das Jahresziel für die Privatisierung deutlich verfehlt werden wird. Den größten Teil der Privatisierungserlöse sollten in 2002 die Veräußerung von Anteilen von Ukrtelecom, Oblenergos und UMC (Ukrainian Mobile Communications) bringen. Auf dem Weg ihrer Privatisierung sind aber noch nicht alle Stolpersteine ausgeräumt. Bereits jetzt wird von Verschiebungen in das nächste Jahr gesprochen.

Ursprünglich war geplant, 2002 12 Oblenergos zu privatisieren. Aufgrund ungeklärter Eigentumsverhältnisse mussten jedoch drei (Cherkassyoblenergo, Donetskoblenergo und Chernivtsioblenergo) aus dem Programm genommen werden, was die geplanten Privatisierungserlöse um 25% auf 266 Mio. USD vermindert.<sup>124</sup> Weitere Probleme bereitet die hohe Verschuldung der Oblenergos von insgesamt etwa 1 Mrd. USD. Diese mussten zuerst umgeschuldet werden, was bis zum Anfang der zweiten Jahreshälfte abgeschlossen sein sollte. Die Privatisierung der Verteilergesellschaften wird von der Weltbank und dem IWF besonders beobachtet, weil sie dies als eine Voraussetzung für die weitere Kreditgewährung betrachten. Trotzdem werden derzeit offizielle Stimmen laut, die davon ausgehen, dass die Privatisierung dieser Unternehmen nicht vor 2003 erfolgen kann.

Die Vorbereitung für den Verkauf von Ukrtelecom ist nicht so schnell vorangekommen wie dies geplant war. Auch der Termin für den Tender im Juni konnte nicht eingehalten werden. Die meisten Beobachter gehen davon aus, dass die Privatisierung in 2002 nicht mehr erfolgen kann, was bedeutet, dass die eingeplanten Mittel im Haushalt fehlen werden. Dies bestätigt auch der ukrainische

---

<sup>122</sup> NfA vom 20.12. 2001

<sup>123</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, March 202, .S. 88. Mit 54,6 Mio. USD Privatisierungseinnahmen wurden in diesem Zeitraum lediglich 5% der Zielgröße von 1,1 Mrd. USD für das Gesamtjahr erreicht. Im ersten Quartal wurden nur 39% der geplanten Mittel realisiert.

<sup>124</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, March 202, .S. 88.

Finanzminister. Bisher ist nur ein kleiner Anteil in Form von Vorzugsanteilen an die Belegschaft veräußert worden.

Auch bei der Privatisierung von UMC gibt es Probleme, weil der Haupteigentümer Ukrtelecom (51%) die Vorbereitung für die Privatisierung hinauszögert. Der Staat will einen 25%igen Anteil, der bisher von Ukrtelecom (noch nicht privatisiert!) gehalten wird, möglichst an einen strategischen Partner, d. h. einen der ausländischen Miteigentümer (u. a. Deutsche Telekom<sup>125</sup>) veräußern. Auch diese Entwicklung wird dazu beitragen, dass das Privatisierungssoll in 2002 nicht erfüllt werden wird.

Die Privatisierungsgeschwindigkeit in der Ukraine müsste deutlich erhöht werden. Insgesamt stieg die Anzahl der nichtstaatlichen Industriefirmen bis Ende 2001 auf 8612 mittlere und große Firmen (Kleinunternehmen sind in der Statistik nicht enthalten) und ihr Anteil an der industriellen Gesamtproduktion hat sich von 48% 1995 auf 77,4% Ende 2001 erhöht.<sup>126</sup> Bei einem Großteil dieser Firmen hält der Staat aber noch erhebliche Anteile. Sie können daher bestenfalls als teilprivatisiert betrachtet werden.

Die Zahl von 77 826 privatisierten Unternehmen aller Größenordnungen in der Gesamtwirtschaft Ende des ersten Quartals 2002 und ihre erhebliche Zunahme seit 1997 täuscht über deren Bedeutung hinweg. Ihr Anteil an den Beschäftigten in der Volkswirtschaft ist nach Angaben des Statistischen Amtes der Ukraine seit 1997 sogar von 26,2% auf 22,2% Ende des ersten Quartals 2002 zurückgegangen.<sup>127</sup> Hierin wirkt sich die relativ gute Konjunktur für die Großbetriebe der Grundstoffindustrie in den letzten Jahren aus.

Günstiger ist die Entwicklung bei den privatisierten Industriebetrieben. Ihre Zahl ist von 6338 1997 auf 7750 Ende 2001 gestiegen. Ihr Anteil an der industriellen Produktion nahm von 51,1% auf 58,3% in demselben Zeitraum zu. Im Gegensatz zu der vielfach verbreiteten Meinung ist die Arbeitsproduktivität in diesen Betrieben insgesamt nicht gravierend besser als bei den nichtstaatlichen Betrieben, denn ihr Anteil bei den Beschäftigten lag mit 56,9% nur wenig unter dem Produktionsanteil.<sup>128</sup> Eine zuverlässige Aussage über das Arbeitsproduktivitätsniveau im Verhältnis zu den staatlichen Betrieben wäre allerdings nur möglich, wenn die Produktionsstruktur bei den unterschiedlichen Eigentumsverhältnissen mit herangezogen würden. Für eine derart detaillierte Untersuchung ist hier aber nicht der Rahmen. Allerdings gibt es Betriebsuntersuchungen, die die These einer geringen Differenz durchaus stützen.

Die EBRD schätzt den Anteil des Privatsektors in der Ukraine auf 60% und damit im Durchschnitt der Transformationsländer.<sup>129</sup> Grundsätzlich ist also festzuhalten, dass zwar die Privatisierung voranschreitet, dass aber das Tempo noch beschleunigt werden müsste. Mit einer Verbesserung des Investitionsklimas würde im Zuge einer beschleunigten Privatisierung auch der Zufluss an Auslandskapital zunehmen.

---

<sup>125</sup> Einige ukrainische Quellen mutmaßen, dass die Privatisierung so lange verzögert würde, bis die Deutsche Telekom aufgrund ihrer internen Entwicklung in der Lage sein werde, daran als ernsthafter Partner teilzunehmen.

<sup>126</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, March 202, .S. 92

<sup>127</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, March 202, .S. 99.

<sup>128</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, March 202, .S. 93.

<sup>129</sup> Vgl. EBRD, Transition report 2001, Energy in transition, S. 12.

### 1.2.7.6 Steuerreform auf richtigem Weg

Die Ukraine beginnt dem Beispiel Russland in der Steuerpolitik nachzueifern. Die Reform des Steuerrechts soll vorangetrieben werden. Ansätze sind auch gemacht. Die Notwendigkeit einer schnellen und durchgreifenden Reform ist erkannt<sup>130</sup>, und die Strategie geht in die richtige Richtung.

Der Entwurf für den neuen Steuerkodex ist dem Parlament zugeleitet. Er sieht vor:

- Reduzierung der Anzahl der Steuern und Zwangsabgaben von 39 auf 23 mit gleichzeitiger Senkung der Steuersätze
- Senkung der betrieblichen Einkommensteuer von 30% auf 25% (für Dividenden auf 15%)
- Senkung der Mehrwertsteuer von 20% auf 17%
- Erhöhung des steuerfreien Einkommens auf das Niveau des Minimallohns
- Einführung von zwei Sätzen für die private Einkommensteuer (10% und 20%) gegenüber vier bisherigen (10% bis 40%)
- Reduzierung des Steuersatzes für verschiedene Steuern auf Transportmittel, einschließlich Lkws und Pkws
- Erweiterung der Steuerbasis durch die Kürzung der Liste der von der Mehrwertsteuer befreiten Transaktionen und der Privilegien bei der Unternehmenssteuer
- Streichung sozial nicht gerechtfertigter Privilegien wie für Verbrauchssteuern und Steuern auf Transportmittel
- Einführung einer Einheitssteuer von 6% für Kleinbetriebe für den Warenumsatz und von 10% auf das Nettoeinkommen des Unternehmers
- Verbesserung des Einspruchrechts

Die Behandlung des Steuerkodex in der Verhovna Rada wurde jedoch immer wieder verzögert. Offen waren insbesondere die Fragen der Steuersätze für die Gewinnsteuer, die Mehrwertsteuer und die Steuerbasis für die Grundsteuer. Um die Steuerreform voranzutreiben sind daher in dem Präsidialerlass zum Budgetentwurf für 2001 die oben angeführten Rahmendaten nochmals aufgeführt.

Im November 2001 wurde der Kodex in zweiter Lesung angenommen. Die weiteren Lesungen stehen aber noch aus. Auf wichtige Eckpunkte hat man sich allerdings vorläufig geeinigt. Diese sind:

- Senkung der Mehrwertsteuer von 20 auf 17%
- Senkung der Gewinnsteuer der Unternehmen von 30% auf 25%
- Senkung des Einkommensteuerhöchstsatzes von 40 auf 25%.
- Weiter wurde die Liste der lokalen Steuern wesentlich verkürzt.

Die Abstimmung über die exakten Sätze wurde aber auf die vierte Lesung vertagt. Wegen der Wahlen und vieler bisher strittiger Fragen wird sich die Verabschiedung des Steuerkodex aber weiter verzögern. Es muss daher davon ausgegangen werden, dass wichtige Teile nicht vor 2004 eingeführt werden können.

---

<sup>130</sup> Vgl. Tax reform in Ukraine, Web Site der Botschaft der Ukraine in Kanada, <http://www.infoukes.com/ukremb/taxreform.shtml>.



Das ukrainische Steuersystem leidet insbesondere unter Intransparenz und vielen individuellen Ausnahmen bei den betrieblichen Steuern, was zu Fehlsteuerungen und Wettbewerbsverzerrungen führt. Während die Privilegien für Joint Ventures mit ausländischer Beteiligung Ende 2001 abgeschafft wurden, sind z. B. die Privilegien für die Metallindustrie und den Maschinenbau verlängert worden. Die noch unzureichende Haushaltsführung zeigte sich besonders bei dem Problem der Mehrwertsteuerrückerstattung. Die Rückstände bei der Auszahlung erreichten Anfang 2002 2,1 Mrd. UAH (etwa 400 Mio. USD). Bis Mitte 2002 waren davon 300 Mio. UAH abgebaut. Neben diesem Problem hat auch der unzureichende Fortschritt beim Abbau der Steuerprivilegien<sup>131</sup> dazu geführt, dass der IWF am 7. August angekündigt hat, dass er die letzte Tranche des EFF (Erweiterte Fonds Facilität) Kredits in Höhe von 978 Mio. USD nicht ausbezahlen wird. Dies zeigt, dass die Steuerreform dringend weiter vorangetrieben werden muss, wenn die Ukraine ihre Standortqualität erhöhen will.

Die Vorgaben für den Abbau der sozialen Privilegien wurden mit der Einführung neuer Maßnahmen für viele Bevölkerungskreise zu Beginn des Jahres 2002 unterlaufen (anstehende Wahlen!). Dies soll im Budget zu einem Einnahmeverlust von 2,3 Mrd. UAH führen. Gleichzeitig wurde aber ein Programm angenommen, das vorsieht, dass die Privilegien bis 2006 in Direktzahlungen an die Bevölkerung umgewandelt werden sollen. Derzeit ziehen 49% der Bevölkerung Nutzen aus den Privilegien, was das gesamte System ad absurdum führt. Direktzahlungen können die Hilfen viel gerechter steuern. Mit dem Programm ist also der richtige Weg eingeschlagen.

Die gesamte Steuerbelastung der ukrainischen Wirtschaft ist in den letzten Jahren gesunken. Die Einnahmen des konsolidierten Budgets sanken von 37,1% in 1997 auf 27,2% in 2001. Die bisherigen Angaben in 2002 deuten darauf hin, dass die Steuerquote aber wieder steigen wird. Sie dürfte etwa 29 bis 30% erreichen.<sup>132</sup> Da keine wesentlichen Steuererhöhungen erfolgten, könnte dies als positives Zeichen für die bessere Arbeit der Steueradministration gewertet werden, wofür mit den Reformen in 2000 die Grundlage gelegt wurde.<sup>133</sup> Weitere gesetzliche Maßnahmen, die zu einer Verbesserung der Steuererhebung beitragen werden, folgten in 2001.<sup>134</sup> Im Rahmen dieser Maßnahmen wurde auch eine Steueramnestie durchgeführt. Einen gewissen Zweifel an der Wirksamkeit der Steueradministration in einigen Bereichen lassen aber die bis 1. Juli wieder stark gestiegenen Steuerrückstände der Firmen, die bei der Mehrwert- und Unternehmensgewinnsteuer 9,9 Mrd. UAH (etwa 1,9 Mrd. USD) erreichten, aufkommen.<sup>135</sup> Der größte Schuldner bei den Steuern ist der Energiesektor. Auch die Kontrolle der Haushaltsführung muss noch erheblich verbessert werden, wie die nicht erfolgten Rückerstattungen für die Mehrwertsteuer deutlich vor Augen führen.<sup>136</sup>

---

<sup>131</sup> Vgl. New economic legislation , Tax policy, in: ICPS Policy Studies Nr. 16, Oktober 2001, S. 18 f.

<sup>132</sup> Vgl. WEB-Seite des Ministeriums für Wirtschaft und Fragen der Europäischen Integration (Stand 30. 8. 2002). Tabelle Sozialwirtschaftliche Entwicklung der Ukraine (ukrainisch)

<sup>133</sup> Vgl. Gesetz vom 21. Dezember 2000 „Über das Verfahren zur Einlösung der Steuerschulden der Steuerzahler gegenüber dem Budget und den staatlichen Fonds“. Zur Ausgestaltung des Prozesses der Steuererhebung nach diesem Gesetz siehe: New economic legislation , Tax policy, in: ICPS Policy Studies Nr. 16, Oktober 2001, S. 15 –18.

<sup>134</sup> Vgl. New economic legislation , Tax policy, in: ICPS Policy Studies Nr. 16, Oktober 2001, S. 18.

<sup>135</sup> Vgl. dazu auch IMF, Staff Report for the 2002 Article IV Consultaion , March 29, 2002, S. 9, Punkt 10.

<sup>136</sup> Vgl. NfA vom 14. 1. 2002.

Ein Fortschritt bei der Haushaltsplanung ist mit dem Übergang zu der IWF-Methode in der Haushaltsführung mit Beginn 2002 bereits erreicht. Dadurch werden die Daten auch international aussagekräftiger und tragen damit zur Transparenz bei.

#### *1.2.7.7 Abbau der Bürokratie erfolgt nur schleppend*

Nicht nur ausländische Firmen sind von der umfangreichen Bürokratie negativ betroffen. Auch die Entwicklung der Klein- und Mittelbetriebe wird dadurch in der Ukraine äußerst ungünstig beeinflusst. Eine Vielzahl von Klagen wird hier vorgebracht.<sup>137</sup> Die Bürokratie bleibt weiterhin eines der größten Hindernisse für die Entwicklung der ukrainischen Wirtschaft. Sie behindert den Marktzugang für Klein- und Mittelbetriebe und deren Entwicklung ebenso wie den Zustrom ausländischer Direktinvestitionen.

Gerade der Mangel an Klein- und Mittelbetrieben ist eine entscheidende Schwäche der ukrainischen Wirtschaft. Um diese zu stärken, ist daher der Deutsch-ukrainische Fonds, der vor allem den Bereich der KMU unterstützt, auf 16,4 Mio. € aufgestockt worden.<sup>138</sup>

#### *1.2.7.8 Bodengesetzgebung auf dem richtigen Weg*

Für gewerbliche Zwecke können Ausländer in der Ukraine Boden erwerben. Das im Oktober 2001 mit großer Mehrheit im Parlament angenommene Bodengesetz schließt jedoch den Erwerb von landwirtschaftlichem Boden durch Ausländer aus. Das neue Gesetz wird aber eine wichtige Grundlage für die Entwicklung eines Bodenmarktes und des Hypothekenrechts abgeben. Damit legt es eine wichtige Grundlage für die bessere Finanzierung der landwirtschaftlichen Betriebe.

Bereits die Agrarreform von 1999 hat die Rahmenbedingungen auf dem Lande wesentlich verbessert und zu dem Aufschwung der Landwirtschaft beigetragen. Fast alle 11000 alten Kolchosen wurden aufgelöst. An ihre Stelle traten neue Genossenschaftsbetriebe auf Basis des Privateigentums bzw. landwirtschaftliche Privatbetriebe. Eigentumszertifikate auf eigenes Land haben etwa 6 Mio. Bauern erhalten. Damit verbunden war aber kein Recht dies zu verkaufen. Diese Möglichkeit schafft nun erst das neue Bodenrecht. Allerdings besteht ein vierjähriges Moratorium. Erst ab 2005 ist der Verkauf von Grund und Boden erlaubt, und bis 2010 darf eine Person maximal 100 Hektar erwerben.

Die Maßnahmen waren, soweit bisher erkennbar, ein voller Erfolg. Bereits mit der erfolgreichen Verteilung von Eigentumszertifikaten an die Mitglieder der Kolchosen wurde der Grundstein für einen Bodenmarkt geschaffen. Das Bodengesetz sichert dies ab. Zusätzlich hat die Einschränkung der Warenkredite durch die Regierung die Effizienz der Betriebe gesteigert. Das neue System von subventionierten Bankkrediten entfaltet eine wesentlich günstigere Stimulierungswirkung.

---

<sup>137</sup> Vgl. u. a. NfA vom 18. 1. 2002.

<sup>138</sup> Vgl. NfA vom 21. 1. 2002.

Angesichts der kurzen Frist ist es verständlich, dass viele Ergänzungsgesetze und Ausführungsbestimmungen zum Bodengesetz noch fehlen. Neben anderem wird ein entscheidender Schritt das von Kirilenko angekündigte Hypothekengesetz sein.

Mit diesen Bodenregelungen kam auch die Entwicklung der privaten Landwirtschaft erst in Gang. Dies zeigt die Entwicklung der von privaten landwirtschaftlichen Unternehmen genutzten Flächen. Sie stiegen bis 1999 nur langsam auf 2,8% der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche an. Bis zum ersten Quartal 2002 ist ihr Anteil dann bereits auf 6,2% gestiegen.<sup>139</sup>

#### 1.2.7.9 Lösung der Verschuldungsfrage stärkt den Standort

Die Trendwende bei den Auslandsschulden und die demnächst abgeschlossene Umschuldung mit dem Pariser Club und deren Absicherung durch bilaterale Abkommen<sup>140</sup>, bei dem der weitaus größte Teil auf Deutschland entfällt<sup>141</sup>, verschaffte der Ukraine wieder einen größeren Spielraum in ihren außenwirtschaftlichen Aktivitäten und verbessert ihr Kreditstanding. Die rückläufige Umlaufrendite für ukrainische Auslandsanleihen und Eurobonds bestätigt dies, wenngleich die Ukraine auch weiterhin einen hohen Aufschlag am internationalen Kapitalmarkt bezahlen muss.

Die ausstehenden Erdgasschulden an Russland wurden mit der Übergabe von Eurobonds durch die Nationale Erdöl-Erdgasgesellschaft der Ukraine in Höhe von etwa 1,4 Mrd. USD bedient. Die Bonds mit einer Stückelung im Nennwert von 1000 USD können international gehandelt werden. Für die Ukraine besonders wichtig ist der Passus des Abkommens, in dem sich Russland verpflichtet, in den nächsten zwölf Jahren weiterhin sein eigenes und zentralasiatisches Erdgas über das Territorium der Ukraine nach Westen zu leiten.<sup>142</sup> Damit kann sich die Ukraine einen bedeutenden Einnahmenanteil sichern, der durch geplante Umgehungsleitungen verloren gegangen wäre.

Der langfristige produktionsgebundene Kapitalimport hat bisher wenig zur Finanzierung der ukrainischen Wirtschaft beigetragen. In Reaktion auf die geringen ausländischen Direktinvestitionen hat der Präsident im März 2001 einen Erlass unterzeichnet, der auf eine Verbesserung des Investitionsklimas abzielt.<sup>143</sup> Die Regierung wird darin verpflichtet, die Rahmenbedingungen für Investoren zu verbessern, sie rechtzeitig in die Gesetzgebungsprozesse einzubinden, die Rechtssicherheit zu erhöhen und Transparenz bei der Privatisierung herzustellen. Auch die Staatsanwaltschaft wird auf diese Prinzipien verpflichtet. Weitere begleitende Maßnahmen sind vorgesehen. Solange sich aber das gesamte wirtschaftliche Umfeld nicht noch weiter bessert, werden die ausländischen Direktinvestitionen weiter zu wünschen übrig lassen.

---

<sup>139</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, März 2002, S. 91.

<sup>140</sup> Mit der Bundesrepublik z. B. während des Kanzlerbesuchs im Dezember 2001, vgl. NfA vom 10. 12. 2001.

<sup>141</sup> Nach Angaben im Handelsblatt vom 8./9. 2. 2002 entfielen von dem gesamten Umschuldungsvolumen von 655 Mio. USD 652 Mio. USD auf Deutschland.

<sup>142</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 30. 10. 2001.

<sup>143</sup> „Über zusätzliche Maßnahmen zur Erhöhung des Investitionsaufkommens in der Wirtschaft der Ukraine“. Vgl. vwd GUS-Republiken, Nr. 50 vom 12. 3. 2001.

#### 1.2.7.10 Transportsektor droht zum Engpassfaktor zu werden.

Nach einer Studie vom International Centre for Policy Studies (ICPS) wird der Transportsektor für die ukrainische Wirtschaft zunehmend zum Engpassfaktor. Die Infrastruktur ist veraltet, und es ist schwierig, sie auf die neuen Güterstrukturen umzustellen. Bisher war das Transportwesen vor allem auf den Transport von Massengütern ausgerichtet. Jetzt müssen zunehmend Güter höherer Qualität transportiert werden. Die Transportinfrastruktur ist aber nicht dazu geeignet, dies in der notwendigen Qualität und mit dem notwendigen Schutz für die Güter durchzuführen. Nach Einschätzung der Weltbank verliert die Ukraine jährlich 400 Mio. USD, weil es an einer Strategie fehle, die Transportkorridore zu modernisieren.<sup>144</sup>

Die Bahn und Straßen spielen neben den Pipelines für den Handel mit Europa eine entscheidende Rolle. Bei der Bahn hat die Ukraine aus Sowjetzeit zwar eine umfangreiche Infrastruktur und auch rollendes Material übernommen. Da dieses jedoch nicht rechtzeitig gewartet und ersetzt wurde, gelten 49% des Kapitalstocks als überaltert.<sup>145</sup> Die Eisenbahn ist weiterhin voll verstaatlicht. Die Tarife sind erheblich subventioniert. Um die Mängel zu beheben, wurde 1998 ein Restrukturierungsprogramm für die Eisenbahnen entwickelt, das jedoch nicht implementiert wurde. Im Frühjahr 2000 erfolgte dann eine erneute Untersuchung der Situation des Sektors. Mit einem Dekret des Präsidenten<sup>146</sup> wurden dann Restrukturierungsschritte eingeleitet. Ab Juli 2000 wurde begonnen, die verschiedenen Bereiche der Eisenbahn zu entflechten, und einige Eisenbahnbaubetriebe sowie Reparatur- und Wartungsbetriebe für Rollendes Material wurden privatisiert. In Eigenbetriebe (staatliche Aktiengesellschaften) umgewandelt wurden bisher 9 Reparaturwerke, die 62% der gesamten Reparaturkapazität umfassen.

Der Frachtverkehr wurde nach Spezialbereichen aufgeteilt. Eine Revision des Programms von 1998 wurde eingeleitet. Die Diskussion über die Tarife kam in Gang. Durch die allgemein einsetzende Monetarisierung der Wirtschaft und die Auflösung der Zahlungsrückstände hat sich die Situation der Eisenbahn fühlbar verbessert. Die betriebswirtschaftlichen Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Finanzsituation sich stabilisiert und auch wieder mehr Investitionen aus Eigenmitteln zur Verfügung stehen.

Weiterhin problematisch ist die Intransparenz der Kostenstrukturen und die starke Quersubventionierung des Personenverkehrs durch den Frachtverkehr. Der Personenverkehr ist aufgrund ausufernder Privilegien hoch defizitär. Weder die Abschaffung der Privilegien, noch die direkte Subventionierung aus dem Staatshaushalt scheint derzeit für die Politiker infrage zu kommen. Ihr Reformwille für die Eisenbahn ist damit nicht besonders ausgeprägt.

Aufgrund dieser Situation sind die Gütertarife relativ hoch, was der Eisenbahn erlaubte, Gewinne zu erzielen. Allerdings sind die wieder in Gang kommenden, jedoch viel zu geringen Investitionen bisher vorwiegend in die notdürftigsten Reparaturen des Streckennetzes und in erste Neuanschaffungen für das Rollende Material im Personenverkehr erfolgt. Es war daher nicht zu verhindern, dass der Trend zur qualitativen Verschlechterung des Kapitalstocks mit allen negativen Folgen sich fortsetzt.<sup>147</sup>

---

<sup>144</sup> Vgl. u.a. vwd GUS-Republiken vom 14. 03. 2002.

<sup>145</sup> Staatliches Statistisches Komitee, 1998.

<sup>146</sup> Nr. 603/2000. „Über die Situation des Eisenbahntransportwesens in der Ukraine und Maßnahmen zur Sicherung seines effizienten Funktionierens.“ vom 20. 04. 2000.

<sup>147</sup> Nach Angaben der Transportministeriums sind im gesamten Transportsektor inzwischen 53% des vorhandenen Kapitalstocks abgeschrieben. Bei den Eisenbahnen sind es 58% und beim Rollenden Material der Eisenbahnen sogar

Ein für den Handel wichtiges Projekt ist die Rekonstruktion und Elektrifizierung der Strecke Kiew Charkiv und der Strecke Kiew - Lviv. Die Maßnahmen an der ersten Strecke haben begonnen, kommen angesichts der knappen Mittel aber nicht so schnell voran, wie dies wünschenswert wäre.

Trotz der begonnenen Reformen ist also nicht auszuschließen, dass es zu Engpässen im Eisenbahntransport kommt. Für einen Ausbau des Handels mit der erweiterten EU sollten daher insbesondere die beiden oben angeführten Strecken zügig ausgebaut und das Rollende Material modernisiert und den qualitativ veränderten Güterströmen angepasst werden. Zudem ist die beklagte Verschlechterung des Service trotz der Rationalisierungsanforderungen zu stoppen.

In der Ukraine sollte dringend geprüft werden, wie internationales Kapital für die Modernisierung des Eisenbahnnetzes gewonnen werden kann. Grundvoraussetzung wird dafür aber sein, dass die Tarife kostengerechter gestaltet und die Quersubventionierung aufgehoben wird. Sinkende Tarife für den Gütertransport würden auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit der Ukraine steigern.

Das Straßennetz befindet sich bis auf wenige Ausnahmen in einem schlechten Zustand. Die Aufwendungen für den Straßenbau werden bisher ausschließlich aus dem Staatshaushalt finanziert und die Arbeiten weitgehend in Eigenregie staatlicher Betriebe durchgeführt.

In neuester Zeit wurde nun begonnen, staatliche Straßenbaubetriebe zu privatisieren und einige Aufträge wurden inzwischen auch an private Auftragnehmer vergeben. Der Markt für LKW-Transporte wurde liberalisiert. Erste Anfänge mit der Vergabe von Straßenkonzessionen wurden mit einer 84,4 km langen Strecke 1999 gemacht.<sup>148</sup> Weitere Konzessionen sind beabsichtigt. Allerdings steht dem an vielen Strecken der geringe Verkehrsfluss entgegen.

Der Staat bleibt der dominierende Finanzier des Straßennetzes. Ihm fehlen bisher allerdings die Mittel und die Einführung zweckgebundener Steuern (z. B. stößt eine zweckgebundene Mineralölsteuer auf Widerstand). Um die Mittel für den Straßenbau und die Unterhaltung des Straßennetzes zu konzentrieren und vor Fehlleitung zu schützen, wurden diese 2000 und 2001 zentralisiert. Die bereitgestellten Summen sind jedoch von 1997 bis 2000 um etwa die Hälfte gesunken.<sup>149</sup> Weiterhin besteht eine erhebliche Unterfinanzierung des Straßenbaus. Hier erfolgte von 1998 bis 2001 eine Kürzung um über 80% auf 550 Mio. UAH (ca. 110 Mio. EURO). Der Bau von allgemeinen Straßen wurde 2001 auf 138 km zurückgeführt.<sup>150</sup> Dies ist umso problematischer, als die Situation bereits jetzt prekär ist. 130 000 km der 175 000 km allgemeiner Straßen müssen rekonstruiert und überholt werden. 70% des Rollenden Materials im öffentlichen Transportsektor ist in einem gefährlichen Zustand. Die Unterfinanzierung des Straßenbaus ist damit offensichtlich, und Konzessionen schaffen derzeit noch keine Abhilfe. Die in der Ukraine vorhandene gesetzliche Regelung gibt noch zu wenig Anreize für ein privates Engagement. Aus der schwierigen Situation scheinen aber nur Modelle des private-public-ownership einen Ausweg zu ermöglichen.

Anstrengungen zum besseren Finanzmanagement werden unternommen. Im Oktober 2001 wurde dafür eine eigene Kommission geschaffen. Diese soll insbesondere auch die verstärkte Inanspruchnahme internationaler Gelder sichern helfen. Es ist daher nicht verwunderlich, dass ihre Schaffung im Zusammenhang mit dem Abkommen mit der EBRD für die Reparatur der Strecke Kiew-Schop

---

75%. Der Anstieg dieser Raten zeigt, dass die bisherigen Investitionen nicht ausreichen, um die Transportsituation längerfristig zu verbessern.

<sup>148</sup> Krakovets-Lviv, die Konzession läuft über 45 Jahre.

<sup>149</sup> Angaben der Staatlichen Straßengesellschaft.

<sup>150</sup> Vgl. IERPC, Kiew, Infrastructure Monitoring for Ukraine (IMU), Nr. 3/2002, S. 14.

erfolgte. Dies ist die Verbindung von Kiew zur Westgrenze. Sie ist Teil des Internationalen Transportkorridors Nr. 5, dem eine zentrale Bedeutung für den Handel mit der erweiterten EU zukommt. Dies umso mehr, als ein erheblicher und steigender Teil der Waren in diesem Bereich auf LKWs transportiert wird.

Bei der derzeitigen Situation muss in der Ukraine das Hauptaugenmerk auf die Reparatur und den Ausbau des bestehenden Straßennetzes gelegt werden. Damit wird auch eine bedeutende Leistungssteigerung der Straßen erreicht. Daher ist die Vereinbarung mit der EBRD der richtige Weg.

Verbesserungen will man auch durch organisatorische Maßnahmen erreichen. In 2001 wurde aufgrund eines Dekrets des Präsidenten<sup>151</sup> die Straßenverwaltung von der Straßengesellschaft getrennt. Die Straßen wurden in das Eigentum der Straßengesellschaft „Autostraßen der Ukraine“ überführt. Das Gesetz sieht bisher aber keine Privatisierungsregelungen für Straßen vor. Die Gesellschaft bleibt der dominierende Straßenbauer in der Ukraine, kann aber Aufträge an private Firmen vergeben.

Neben den Projekten der Zentralregierung werden aber auch regionale Verkehrskonzepte entwickelt. Von besonderer Bedeutung ist dabei der Raum Odessa, da dort die wichtigsten Umschlagplätze für den seeseitigen Außenhandel sind. Gerade für dieses Gebiet wurde in 2002 ein Programm zur umfassenden Entwicklung des Transportsektors für die Jahre 2002 bis 2007 beschlossen.<sup>152</sup> Es enthält ein ganzes Bündel von Maßnahmen zur Verbesserung der Transportsituation. Die Gebietsverwaltung gab an, dass dafür in den fünf Jahren fast 5 Mrd. Grivna (rd. 1,1 Mrd. EURO) zur Verfügung stehen sollen. Dabei sollen aber nur 154 Mio. Grivna vom Staat kommen. Der Rest soll über Mittel der Betriebe und durch Kredite finanziert werden. Von der Gesamtsumme sollen 4,2 Mrd. Grivna auf den Hochseebereich, 430 Mio. Grivna auf die Eisenbahn und 208 Mio. Grivna auf den Straßenbau entfallen. Mit dem Programm soll auch die Umschlagskapazität der Häfen vergrößert werden.

Für den Energietransport wurde mit dem vor kurzem geschlossenen internationalen Abkommen über die Modernisierung und den Ausbau der Transitleitungen, die für Russland, die Ukraine und Deutschland/Europa von höchster Bedeutung sind, ein erheblicher Fortschritt in der Transportsicherheit für die nächsten Jahre erreicht.

Wie weit die Ukraine bei der Umstrukturierung des Transportsektors noch zurückliegt, zeigen die der Ukraine erteilten schlechten Ratings. Die für den Handel mit der EU so wichtigen Bereiche der Eisenbahn und des Straßenwesens wurden auf der Reformskala der EBRD nur mit 2 bewertet. Damit liegt die Ukraine nur unwesentlich vor den Zentralasiatischen Staaten und Weißrussland.<sup>153</sup> Das Institut for Economic Research and Policy Consulting (IERPC) hat einen eigenen Indikator entwickelt, der in der Skala demjenigen der EU folgt. In seiner Bewertung kommt das Institut im Juni 2001 für den Straßenverkehr zu einer Einschätzung wie die EBRD, beim Eisenbahnwesen liegt es mit 1,2 jedoch deutlich darunter.<sup>154</sup>

Die Entwicklung der Indikatoren ist ein Anhaltspunkt für die Reformpolitik und die Anstrengungen der ukrainischen Regierung auf diesem Gebiet. Sie zeigen, dass die Entwicklung noch äußerst langsam voran geht. Der EBRD-Indikator hat sich im Jahr 2001 nicht verändert. Von dieser Seite wird das Reformbemühen der Ukraine also relativ negativ eingeschätzt. Zu einem etwas positiveren

---

<sup>151</sup> Nr. 1056/2001 vom 8. Nov. 2001 „über Maßnahmen zur Verbesserung der Effizienz des Straßen-Managements“

<sup>152</sup> Vgl. dazu bfai info, Osteuropa, 8. Jg. 14. März 2002, S. 20f.

<sup>153</sup> Vgl. EBRD, Transition report 2001, Energy in Transition, London 2001, S. 14.

<sup>154</sup> Vgl. IERPC, Kiew, Infrastructure Monitoring for Ukraine (IMU), Nr. 1 –3.

Bild kommt das IERPC. Der Index für die Eisenbahn ist auf dem sehr niedrigen Niveau auf 1,54 gestiegen. Dagegen blieb er beim Straßenverkehr ebenfalls mit 2,19 konstant.

Will die Ukraine mögliche Chancen aus der Osterweiterung der EU und ihrem geplanten Beitritt zur WTO nutzen, so muss sie dem Ausbau der Verkehrsinfrastruktur bald eine höhere Priorität einräumen. Nur dann wird es ihr auch gelingen, einen Teil der unter dem Schlagwort „Neue Seidenstraße“ viel diskutierten Verkehrsströme aus dem Fernen Osten und Zentralasien über ihr Territorium leiten zu können, woran sie ein großes Interesse zeigt.

#### *1.2.7.11 Positiver Standortfaktor Ausbildung und Forschung droht verloren zu gehen*

Das Humankapital wird neben den natürlichen Produktionsfaktoren Boden und einigen Bodenschätzen als ein wichtiger Vorzug des Wirtschaftsstandorts Ukraine angeführt. Dabei wird die gute Ausbildung der Bevölkerung und das Forschungspotential an erster Stelle genannt. Das generelle Ausbildungsniveau wird auch weiterhin nicht bestritten. Dagegen leidet die wissenschaftliche und technische Kompetenz zunehmend unter der langanhaltenden Mittelknappheit. So sind die Patentanmeldungen relativ gering. 1993 bis 1998 waren sie z. B. 40 mal geringer als in den USA.

Die Ukraine zehrt von dem hohen technischen Forschungsstandard in der Sowjetzeit. Daher beruhen viele Entwicklungen noch auf altem wissenschaftlich-technischem Potential. Angesichts des schnellen technischen Fortschritts werden viele dieser Erneuerungen aber bald erschöpft sein. Damit würde die Ukraine aber Gefahr laufen, ihre Attraktivität als Forschungsstandort völlig zu verlieren.

Gerade das noch vorhandene Know How in Verbindung mit den niedrigen Gehältern würde für eine Verlagerung von Forschungskapazitäten in die Ukraine sprechen. Bei einer Osterweiterung der EU und der zu erwartenden schnelleren Anpassung der Löhne in Ostmitteleuropa als in der Ukraine müsste diese darauf bedacht sein, hier ihre Kompetenz wieder zu erhöhen. Angesichts der knappen eigenen Mittel kann dies aber nur bei einem ausreichenden Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen erreicht werden.

Dass ausländische Firmen die Ukraine derzeit noch nicht als den Standort für wissenschaftliche Entwicklung wahrnehmen, wird daran deutlich, dass die ausländischen Patentanmeldungen in der Ukraine relativ gering sind.<sup>155</sup>

Wichtig in diesem Zusammenhang ist, dass die Ukraine die notwendigen Schutzrechte für wissenschaftliche und technische Neuerungen modernisiert und durchsetzt. Die Auseinandersetzung um den Schutz geistigen Eigentums, insbesondere auch den Schutz vor Raubkopien zeigt die Bedeutung dieser Bereiche. Erst wenn hier der Schutz auch durchgesetzt wird, werden Firmen bereit sein, schutzwürdige Entwicklungen in der Ukraine vorzunehmen oder dort durchführen zu lassen.

---

<sup>155</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken, 18. 10. 2000.

### 1.2.8 Gesamteinschätzung

Die Ausführungen zeigen, dass sich die wirtschaftliche Lage und die Rahmenbedingungen in der Ukraine in den letzten Jahren deutlich verbesserten, die allgemeine politische Situation aber den Standort Ukraine negativ beeinflusst. Die positive Entwicklung ist aber bei der Wirtschaftsentwicklung weitaus ausgeprägter als bei den Transformationsfortschritten. Die beobachteten Fortschritte werden auch von den deutschen Unternehmen anerkannt. Sie stellen fest, dass sich das Investitionsklima in der Ukraine erheblich verbessert habe, wobei auch sie auf die makroökonomische Situation, die Verringerung der Inflation, die Aktivierung des Verbrauchermarktes und des Unternehmertums verwiesen.<sup>156</sup>

Dagegen bestätigen auch alle Beobachter die in den obigen Ausführungen deutlich zum Ausdruck kommenden Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Reformfortschritte und dem Zurückdrängen wachstumsfeindlichen Verhaltens. Aufgrund der noch unausgeglichenen Reformfortschritte und den gesellschaftlichen Mängeln ist es nicht verwunderlich, dass die Firmen das Tagesgeschäft als weiterhin mühsam einschätzen. Es sei immer noch viel Zeit und Geduld nötig.<sup>157</sup> Als noch bestehende Schwachpunkte des Standorts Ukraine werden hervorgehoben:

- noch vorhandene Gesetzeslücken
- sich schnell ändernde und inkonsistente Gesetze und Ausführungsbestimmungen insbesondere im Steuer- und Zollrecht,
- die immer noch nicht voll beseitigte Rechtsunsicherheit,
- aufwendige und schikanöse Zertifizierungsverfahren,
- das noch schwache Bankensystem
- die unzureichenden Kreditbeschaffungsmöglichkeiten
- zu viele und schikanöse Inspektionen der Steuerbehörden
- die umfangreiche Korruption, wo die Ukraine in internationalen Ratings mit auf den schlechtesten Plätzen liegt<sup>158</sup>, und
- die ausufernde Bürokratie.

Eine schnelle Beseitigung dieser Mängel durch die Beschleunigung der generell in die richtige Richtung zeigenden Reformen würde auch nach Ansicht der ausländischen Firmen die durch die wirtschaftliche Entwicklung gekennzeichneten positiven Aspekte des Standorts Ukraine verstärkt zum tragen kommen lassen.

Dass das Land sich aber in die richtige Richtung bewegt, wenn auch mit zu geringem Tempo, kommt auch in den sich verbessernden Ratings internationaler Agenturen zum Ausdruck. In den letzten eineinhalb Jahren konnte die Ukraine z. B. ihren Platz auf der Länderbonitätsliste von International Investors um 13 Ränge auf den 104. Platz verbessern.<sup>159</sup> Dieser Platz ist zwar immer noch ungünstig, die Entwicklung zeigt aber, dass die Ukraine sich auf dem richtigen Weg befindet.

---

<sup>156</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 14. 12. 2001.

<sup>157</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 22. 2. 2002.

<sup>158</sup> Vgl. Rating von Transparency International.

<sup>159</sup> Vgl. u. a. NfA vom 8. 5. 2001 und 24. 4. 2002.



## 2 Entwicklung der regionalen Handelsströme Russlands und der Ukraine

### 2.1 Entwicklung des Außenhandels Russlands mit der EU

#### 2.1.1 Regionalstruktur des russischen Außenhandels

Seit dem Zusammenbruch des „Sozialistischen Weltwirtschaftssystems“ hat sich die regionale Außenhandelsstruktur Russlands radikal zugunsten der europäischen Staaten verschoben. Für Russland wurde die EU zum wichtigsten Handelspartner. Die Exporte in die EU sind zweieinhalb mal so groß wie die in die GUS, die Importen übertreffen diejenigen aus den GUS-Staaten um über 40%. Auch die bisherigen ostmitteleuropäischen Staaten haben nach dem Zusammenbruch des RGW erhebliche Handelsanteile verloren. Inzwischen haben sich die Anteile jedoch stabilisiert. Mit einer erweiterten EU wird Russland wahrscheinlich mehr als die Hälfte seiner Exporte und deutlich über 40% seiner Importe abwickeln.

Tabelle 5

#### Anteil der EU und der CEFTA-Staaten am Außenhandel Russlands

(Mio. USD, Anteile in v. H.)

	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Insgesamt	88600	88300	74600	75100	105500	99198	68800	73700	59800	40200	44900	41528
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
GUS	18	18,8	19	14,4	13,1	14,6	21,2	19,3	20,3	21,9	25,9	26,8
EU	30,6	32,4	32,1	32,6	35,0	36,9	24,6	26,9	27,4	28,9	24,8	36,8
CEFTA*	11,1	11	10,3	10,4	11,6	11,8	4,3	4,9	4,6	4,1	4,3	5,9
Balt. Länder Anteil (%)	.	.	.	.	4,7	3,8	.	.	.	.	0,7	1

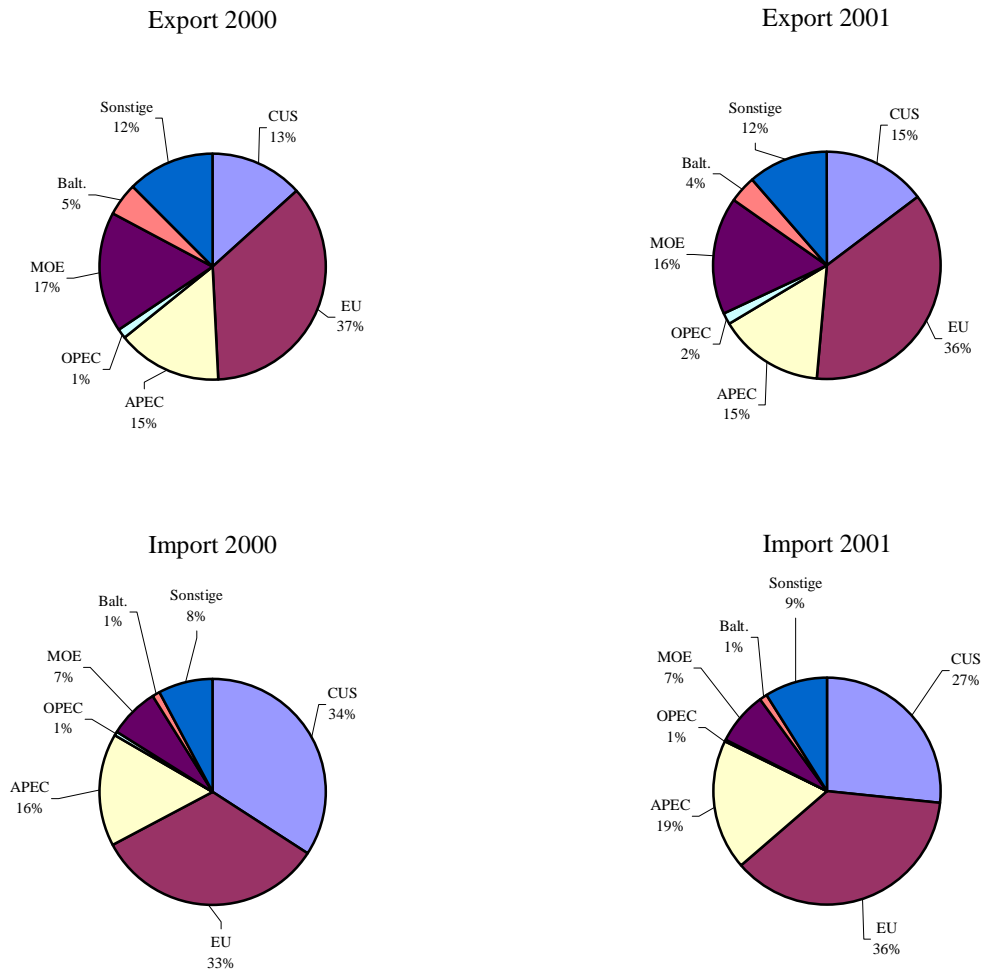
\* Export -Jahre 1996 - 2001 ohne Slowenien und Import Jahre 1996 - 1999 ohne Slowenien

Quelle: "Rossijskij statističeskij ežegodnik", Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2000, Moskva 2000, S. 578-581; „Rossija v cifrach“ Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2001, Moskva 2001, S 356-362; eigene Berechnungen.

Tabelle 5 und Schaubild 3 zeigen, dass Russland bereits jetzt mehr als ein Drittel seines Handels mit der derzeitigen EU durchführt. Nach einer Phase, in der die Anteile weitgehend konstant blieben, haben sie sich in 2001 deutlich erhöht. Verglichen mit den Beitrittsländern in Mitteleuropa ist Russlands Handelsanteil mit der EU aber noch gering. Polen, die Tschechische Republik, Ungarn und Slowenien wickeln etwa zwei Drittel ihres Handels mit der EU ab, und die Slowakei, Rumänien und Bulgarien erreichen etwa 50%.

Schaubild 3

### Regionalstruktur des russischen Außenhandels 2000 und 2001



*Quelle:* Erstellt nach: Gosudarstvennyj таможенный комитет Российской Федерации, Таможенная статистика внешней торговли Российской Федерации, Sbornik 2001, Moskva 2002, S. 7.

Die Entwicklung des Handelsvolumens ist durch die Krise von 1998 und die Entwicklung der Energiepreise gekennzeichnet. Die russischen Exporte haben von der massiven Abwertung des Rubels allerdings nur wenig profitiert, da die Nachfrage wie auch das Angebot bei der gegebenen Exportstruktur und der zum größten Teil in USD erfolgenden Fakturierung und Abrechnung auf den Wechselkurs relativ unelastisch reagiert. Trotzdem haben die Exporte 2000 stark zugenommen, weil die Energiepreise wieder deutlich angestiegen sind. 2001 ist die Zuwachsrate dann, ohne diesen monetären Effekt, wieder zurückgegangen.

Anders verlief die Entwicklung bei den Importen. Die nationale Industrie gewann einen erheblichen Teil ihrer Konkurrenzfähigkeit und damit auch die nationalen Märkte zurück. Eine beträchtliche Importsubstitution setzte ein, wodurch in besonderem Maße das Wachstum der russischen verarbeitenden Industrie gefördert wurde. Erst seit etwa Mitte 2002 hat sich der Trend geändert. Die russischen Importe steigen nun schneller als die Exporte, eine Tendenz, die sich in 2001 noch verstärkte.

Wie die Tabelle 6 zeigt, folgte der Handel Russlands mit der EU weitgehend diesem Trend.

Tabelle 6

**Handel der EU mit Russland**  
(in Mio. Euro Veränderungen gg. Vorjahr)

Jahr	EU-Export	%	EU-Import	%	Handelsbilanz
1995	14382,015		20149,545		-5767,530
1996	17110,360	18,9	22133,042	9,8	-5022,682
1997	23146,974	35,3	25683,621	16,0	-2536,647
1998	19165,825	-17,2	21846,875	-14,9	-2681,050
1999	13373,547	-30,2	24735,083	13,2	-11361,535
2000	19837	48,3	45316	83,2	-25479
2001	27713	40,2	47204	4,2	-19491

*Quelle:* EU, EC, The EU & Russia, [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/russia/intro/](http://europa.eu.int/comm/external_relations/russia/intro/) vom 2. 10. 2002.: EU-Russia Trade und Bilateral Trade Relations Russia, May 2002. Eigene Berechnung

Die Tabelle 6 zeigt die Entwicklung des Handels aus der Sicht der EU. Sowohl der Einbruch in 1998 und 1999 als auch die enorme Dynamik in 2000 und 2001 mit ihren unterschiedlichen Verläufen bei den Im- und Exporten werden deutlich bestätigt. Bei den EU-Exporten wird inzwischen das Niveau von 1997 wieder deutlich überschritten. Bei den Importen liegen die Werte fast doppelt so hoch. Das Defizit der EU war in 2000 auf enorme 25 Mrd. € angestiegen hat sich in 2001 aber um über 5 Mrd. € zurückgebildet.

Die gesamtwirtschaftliche Bedeutung des Handels mit der EU für Russland kommt im Anteil des Ex- und Imports am BIP am besten zum Ausdruck. Der Export mit den EU-Staaten trägt inzwischen über 10% zum BIP bei. Demgegenüber ist die Bedeutung der Importe weit geringer. Sie liegen unter 5% des BIP. Die Auswirkung der Krise 1998 zeigt sich hierin besonders deutlich. Die Importsubstitution führte zu einem Rückgang des Anteils der EU-Importe am BIP Russlands um fast ein Drittel.

Die stärkere Export- als Importabhängigkeit, die sich bereits in dem hohen Außenhandelsbilanzüberschuss Russlands zeigt, kommt also auch in der weitaus höheren Export- als Importabhängigkeit, gemessen am BIP deutlich zum Ausdruck.

Tabelle 7

**Anteil des Außenhandels Russlands mit der EU und der CEFTA am BIP**  
in v. H. des BIP

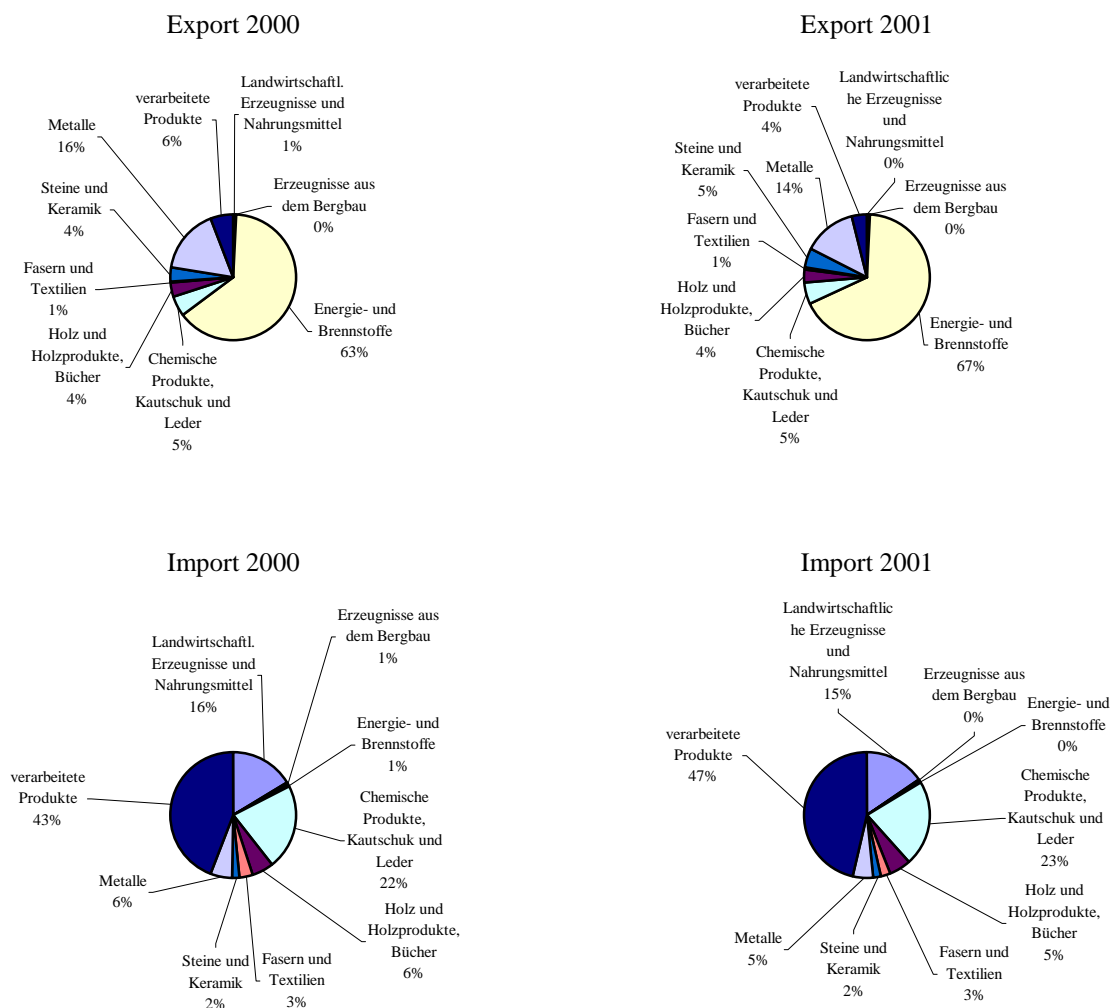
	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BIP, nominal (Mio. USD)	418582,9	428451,9	270582,5	193599,5	259534,4	309921	418582,9	428451,9	270582,5	193599,5	259534,4	309921
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Außenhandel-Insgesamt	21,2	20,6	27,6	38,8	40,6	32	16,4	17,2	22,1	20,8	17,3	13,4
Außenhandel-GUS	3,8	3,9	5,2	5,6	5,3	4,7	3,5	3,3	4,5	4,6	4,5	3,6
Außenhandel-EU*	6,5	6,7	8,8	12,6	14,2	11,8	4	4,6	6,1	6	4,3	4,9
Außenhandel-CEFTA (ohne Slowenien)	2,4	2,3	2,9	4	4,7	3,8	0,7	0,9	1	0,8	0,7	0,8
Balt. Länder	.	.	.	.	1,9	1,2	.	.	.	.	0,1	0,1

## 2.1.2 Warenstruktur des Handels mit der EU

Der Anstieg des Handels mit der EU kann jedoch nicht ohne weiteres in die Zukunft projiziert werden. In den letzten Jahren war das Exportwachstum zum größten Teil auf monetäre Entwicklungen, in erster Linie auf die Steigerung der Erdölpreise, zurückzuführen. Der Rückgang des Zuwachses in 2001 ist ebenfalls eine monetäre Reaktion. Diese Schwankungen wirken sich gegenüber der EU besonders aus, da diese der zentrale Absatzmarkt russischer Energieträger, und Russland der größte Lieferant für die EU ist. Dies zeigt, dass beide Seiten an stabilen und verlässlichen Handelsbeziehungen ein vitales Interesse haben müssen.

Schaubild 4

### Warenstruktur des russischen Außenhandels mit der EU



Erstellt nach: Gosudarstvennyj tamožennoj komitet Rossijskoj Federacii, Tamožennaja statistika vnešnej trgovli Rossijskoj Federacij, Sbornik, Moskva 2002, S. 33ff.

Tabelle 8

**Warenstruktur des Außenhandels Russlands mit der EU 2000 und 2001**

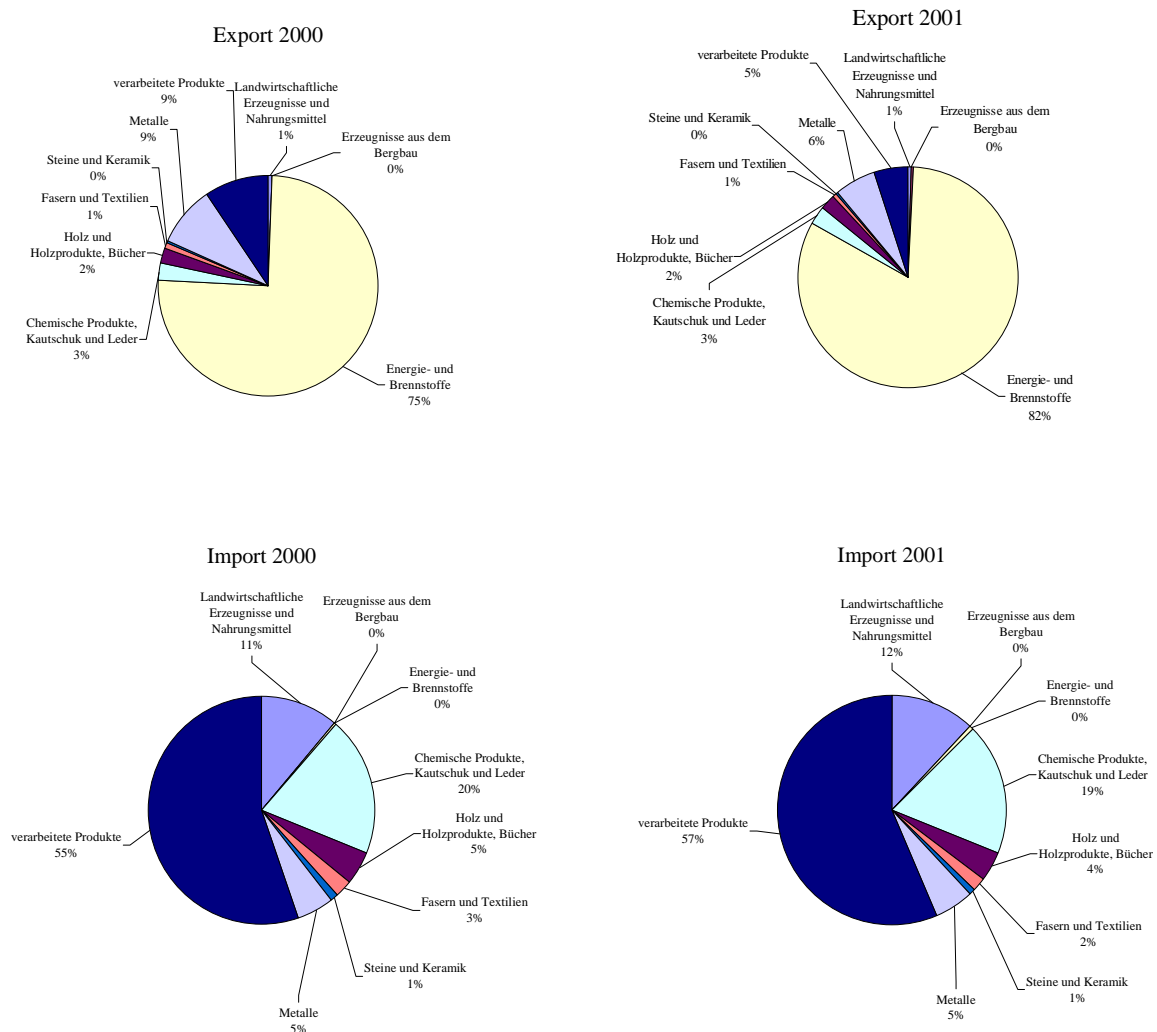
(in v. H.)

Zoll-Kenn-ziffer	Bezeichnung	Export		Import	
		2000	2001	2000	2001
01 - 09	Nahrungsmittelgrundstoffe (Fleisch und Fleischprodukte, Fisch, Gemüse u.s.w.)	0,1	0,1	6,5	9,9
10 - 19	Nahrungsmittel (Fette, verarbeitete Nahrungsmittel u.s.w.)	0,3	0,3	5,0	4,3
20 -24	Getränke, Alkohol, Tabak u.s.w.	0,1	0,0	5,1	4,4
25	Salze, Steine und Erden, Zement	0,2	0,2	0,2	0,2
26	Erze und Schlacken	0,2	0,2	0,3	0,3
27	Brennstoffe, Erdöl und Erdölprodukte	63,5	67,3	0,5	0,5
28	Anorganische Chemieprodukte	1,5	1,9	1,0	0,9
29	Produkte der organischen Chemie	1,9	1,7	1,5	1,2
30	Pharmazeutische Produkte	0,0	0,0	,9	6,8
31	Düngemittel	0,4	0,5	0,0	0,0
32-39	Versch. chemische Produkte	0,6	0,6	12,4	10,8
40-43	Kautschuk, Leder, Pelze und Erzeugnisse daraus	0,8	0,7	1,2	1,2
44	Holz und Holzprodukte	2,4	2,4	0,4	0,5
45-49	Zellstoff, Papier und Pappe, Druckerzeugnisse	1,2	1,1	5,2	5,0
50- 67	Fasern, Stoffe, Textilien, Bekleidung, Schuhe u.s.w.	0,5	0,6	3,0	2,7
68-70	Erzeugnisse aus Steinen, Gips u.s.w., Keramische Erzeugnisse, Glas	0,2	0,1	1,7	1,8
71	Schmuckrohstoffe, Edelmetalle und Schmuckwaren	3,3	4,7	0,2	0,0
72-73	Eisen, Stahl- und Produkte daraus	4,0	4,6	4,3	4,0
74-83	Bunt- und Leichtmetalle und Produkte daraus	13,8	9,2	2,2	2,3
84	Atomreaktoren, Kessel, Ausrüstungen und mechanische Teile	1,3	1,6	22,0	21,1
85	Elektrische Maschinen und Ausrüstungen, Telekommunikations-ausrüstungen u.s.w.	1,0	0,7	8,9	9,6
86-89	Transportmittel	1,3	0,7	5,3	7,3
90	Optische Geräte und Apparate, medizinische Geräte u. s.w.	0,4	0,5	5,1	5,1
91-93	Uhren, Musikinstrumente	0,4	0,1	0,0	0,1
94	Möbel u.s.w.	0,2	0,2	1,5	1,8
95	Spiele und Sportartikel	0,0	0,0	0,2	0,4
96	sonstige Fertigwaren	0,0	0,0	0,2	0,2
97	Kunstgegenstände	0,0	0,0	0,0	0,0

Quelle: Zollstatistik Russlands, eigene Berechnung.

Schaubild 5

### Warenstruktur des russischen Außenhandels mit Deutschland



Erstellt nach: Gosudarstvennyj tamožennoj komitet Rossijskoj Federacii, Tamožennaja statistika vnešnej trgovli Rossijskoj Federacii, Sbornik, Moskva 2002, S. 466ff.

Die russische Exportgüterstruktur gegenüber der EU wird in hohem Grad durch Energie dominiert. Obwohl das Land in den letzten Jahren davon profitierte, wird dies auch in Russland wegen der damit verbundenen Abhängigkeit von den Weltmarktpreisen überaus kritisch gesehen. Aufgrund des Anstiegs der Energiepreise auf dem Weltmarkt hat sich diese Struktur 2001 gegenüber dem Vorjahr sogar noch verstärkt. Nach der russischen Statistik erreichten Brennstoffe und Energie im Jahr 2001 einen Anteil an den russischen Exporten in die EU von 67,3%. Metalle stellten weitere 13,8% und chemische Produkte 4,7%, Maschinen und Ausrüstungen dagegen nur 3,2%.

Die Importstruktur unterscheidet sich davon deutlich. Hier dominieren Maschinen und Ausrüstungen mit 42,1%, chemische und pharmazeutische Waren mit 19,7% sowie Nahrungsmittel und -rohstoffe mit 18,5%.

Die Grobstruktur des russischen Außenhandels mit der EU ist stark verfestigt und hat sich in den letzten Jahren kaum verändert. Im wesentlichen wurden die Veränderungen durch die Schwankungen der Weltmarktpreise auf den Energiemärkten hervorgerufen.

Die Schaubilder 5 zeigen, dass die Handelsstruktur mit Deutschland von dieser Grobstruktur nur wenig abweicht. Dies ist nicht verwunderlich, da Deutschland der wichtigste Handelspartner Russlands in der EU ist.

Eine genauere Analyse der Handelsentwicklung zwischen Russland und der EU ist nun auf Basis der bis 2001 vorliegenden Eurostat-Daten möglich. Die Zuwachsraten und die Anteile sind in den folgenden Tabellen 9 und 10 dargestellt.

Tabelle 9

**Importstruktur der EU mit Russland**

Anteile in %

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	1,04	1,41	1,34	1,98	1,53	1,06	1,15
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	0,56	1,28	0,60	0,76	0,36	0,41	0,45
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	0,05	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,01
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	0,28	0,23	0,18	0,14	0,13	0,11	0,15
V	Mineralische Stoffe	35,83	46,58	43,10	36,14	46,01	50,27	52,15
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	6,63	5,84	5,26	6,02	5,70	4,30	4,21
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	0,99	0,41	0,29	0,45	0,42	0,28	0,29
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	1,34	0,99	0,84	0,77	0,45	0,46	0,42
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	3,67	2,90	2,98	3,78	4,22	2,85	2,70
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	2,10	1,09	0,81	1,18	1,14	1,03	1,06
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	1,26	1,06	0,92	1,00	0,89	0,65	0,59
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	0,04	0,05	0,03	0,04	0,03	0,01	0,01
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	0,11	0,06	0,07	0,07	0,08	0,06	0,06

Tabelle 9, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	3,96	3,85	3,90	5,66	4,64	4,35	4,13
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	24,27	17,31	20,06	21,53	16,86	15,11	11,58
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	0,98	1,04	0,86	1,21	1,18	0,84	0,72
XVII	Beförderungsmittel	1,72	1,33	0,70	0,63	0,55	0,42	0,36
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess-, Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	0,14	0,16	0,15	0,15	0,11	0,08	0,10
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	0,02	0,36	0,49	0,09	0,03	0,02	0,01
XX	Verschiedene Waren	0,19	0,17	0,13	0,16	0,18	0,14	0,15
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	0,34	0,29	0,30	0,29	0,25	0,16	0,43

Quelle: Eurostat, Eigene Berechnungen

Tabelle 10

### Importe der EU aus Russland

#### Zuwachsraten in %

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
TT		4,43	16,08	-13,30	12,08	75,94	4,33	13,71
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	41,35	10,54	28,13	-13,16	21,60	12,85	15,59
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	140,60	-45,40	8,83	-46,14	99,23	13,78	9,73
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	-87,35	58,08	-43,70	14,59	-61,54	521,51	-17,80
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	-12,86	-12,97	-29,29	5,52	37,67	47,41	2,33
V	Mineralische Stoffe	35,75	7,41	-27,29	42,68	92,22	8,24	21,05
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	-8,12	4,58	-0,70	6,12	32,66	2,06	5,40



Tabelle 10, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	-56,99	-15,85	33,66	2,95	18,82	9,01	-7,04
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	-22,71	-1,97	-20,14	-34,67	77,57	-4,09	-6,38
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	-17,68	19,30	10,04	25,15	18,94	-1,36	8,00
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	-46,07	-12,98	25,47	8,41	58,80	7,25	1,40
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	-11,96	0,76	-6,06	0,11	28,70	-5,20	0,30
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	17,96	-33,67	32,88	-27,33	-10,44	-9,11	-7,78
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	-37,14	17,26	-5,21	27,51	22,83	6,20	2,53
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	1,47	17,47	25,93	-8,16	64,99	-0,87	14,51
XV	Uedle Metalle und Waren daraus	-25,49	34,46	-6,93	-12,22	57,62	-19,99	0,53
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	10,66	-3,65	21,44	9,23	25,72	-10,30	8,09
XVII	Beförderungsmittel	-19,68	-38,93	-21,55	-2,54	35,58	-11,78	-12,51
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess- Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	23,25	8,26	-16,80	-14,95	30,27	28,39	7,91
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	1785,89	58,08	-83,69	-62,84	30,45	-47,03	3,77
XX	Verschiedene Waren	-6,62	-13,13	8,56	25,54	44,01	6,22	9,15
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	-12,89	21,53	-16,62	-2,32	8,89	190,16	18,18

Quelle: Eurostat, Eigene Berechnungen.

Im Groben werden in dieser Spiegelstatistik die Strukturen der russischen Statistik bestätigt, die einzelnen Anteile weichen aber durchaus deutlich voneinander ab, was z. T. auf unterschiedlichen Erfassungen und zum Teil auf etwas andere Kategorienabgrenzungen zurückzuführen ist. Auch die EU-Daten zeigen aber die einseitige Struktur des EU-Handels mit Russland. Über zwei Drittel der Importe aus Russland entfallen auf drei Kategorien, es sind dies Mineralische Rohstoffe, Unedle Metalle und Waren daraus sowie Erzeugnisse der Chemischen Industrie, wobei Produkte der Schwerchemie dominieren. Über die Hälfte aller Importe stellen allein Mineralische Stoffe, bei denen Erdöl und Erdgas sowie deren Produkte eindeutig dominieren. Dies ist auch nahezu die einzige Gruppe, die gegenüber 1995 überdurchschnittliche Zuwachsraten aufzuweisen hat. Bei einem gesamten durchschnittlichen Wachstum von 13,7% erreichten die Mineralischen Stoffe 21%. Lediglich Lebende Tiere (Gruppe I) und Schmuckwaren (Gruppe XIV) erzielten noch überdurchschnittliche Zuwachsraten. Dass hinter dieser Entwicklung zu einem großen Teil auch Preisschwankungen auf den internationalen Märkten liegen, wird daran deutlich, dass in 1997 ein überdurchschnittlicher Rückgang zu verzeichnen war, dem dann in 2000 nahezu eine Verdoppelung der Importe in dieser Gruppe folgte.

Weit abgeschlagen folgt die zweite Gruppe Unedle Metalle und Waren daraus (Gruppe XV). Ihr Anteil an den russischen Lieferungen in die EU hat ständig abgenommen. Ein Teil dieser Waren unterliegt den Quotenregelungen für Eisen- und Stahlprodukte. Zwar sehen die Stahlabkommen der EU mit Russland Liefersteigerungen vor. Die russischen Lieferungen sind aber in den kontingentierte Bereichen auf dem europäischen Markt behindert. Der Zuwachs russischer Lieferungen zwischen 1995 und 2001 betrug bei dieser Produktgruppe jahresdurchschnittlich nur 0,5%.

Russland ist weiterhin traditioneller Lieferant von Holz und Holzprodukten (Gruppe IX) in die EU. Mit einer durchschnittlichen jährlichen Zuwachsrate von 8% blieb diese Gruppe zwar unter der von den Mineralischen Stoffen bestimmten Dynamik, weist aber bis 2000 hohe Zuwachsraten auf. 2001 ist nach 1995 der Zuwachs bei diesen Produkten erstmals negativ.

Erzeugnisse der Chemischen Industrie verloren deutlich an Bedeutung und stellen nur noch 4,2% der russischen Lieferungen in die EU gegenüber 6,6% in 1995. Insgesamt sind die Lieferungen aber jahresdurchschnittlich um 5,4% in diesem Zeitraum gewachsen, was zeigt, dass diese Industrie durchaus gute Ansätze für eine weitere Steigerung ihrer Lieferungen in die EU vorzuweisen hat.

Gering sind bisher die russischen Lieferungen im Bereich der landwirtschaftlichen Produkte und Nahrungsmittel (Gruppen I-III), der Leichtindustrie (Gruppe II, XI-XIII) sowie der sonstigen Verarbeitenden Industrie (XVI-XVII). Es zeigt sich also, dass die russische Landwirtschaft und verarbeitende Industrie auf den europäischen Märkten noch wenig konkurrenzfähig sind. In einigen Bereichen deuten sich nun aber mit der Erholung dieser Sektoren in Russland Veränderungen an. So haben mit der Erholung der russischen Landwirtschaft die landwirtschaftlichen Produkte sowohl tierischen als auch pflanzlichen Ursprungs in 2000 und 2001 deutliche Zuwachsraten bei ihren Lieferungen in die EU erzielt.

Dagegen ist die Entwicklung bei den industriellen Erzeugnissen noch nicht eindeutig, Einige Bereiche hatten in 2000 deutliche Zuwachsraten erreicht (Gruppe XI Spinnstoffe und Waren daraus, Gruppe XVI Maschinen u.s.w., Gruppe XVII Beförderungsmittel). Diese positive Entwicklung ist aber in 2001 abgebrochen. Neben der immer noch vorhandenen geringen Konkurrenzfähigkeit der russischen Industrie hat dazu auch die sich in der EU verschlechternde Konjunktur wesentlich beigetragen. Kaum Anzeichen dafür, dass sich die Marktposition wieder verbessern würde, sind bei den Gruppen VIII (Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus), Gruppe XII (Schuhe, Kopfbedeckungen u.s.w) und XVII (Beförderungsmittel) zu erkennen. In letzterem spiegelt sich vor allem die immer noch geringe Konkurrenzfähigkeit der russischen Automobilindustrie wider.

Die im Inland seit kurzem festzustellende Verbesserung der Position dieser Produktionsbereiche hat offensichtlich noch nicht ausgereicht, ihre Position auf dem europäischen Markt zu stärken. Da bei diesen Waren neben Qualität und Preis vor allem auch gute Vertriebswege und Schnelligkeit in der Anpassung eine Rolle spielen, könnte die russische verarbeitende Industrie durch einen verstärkten Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen auch stark im Export profitieren, da die Investoren neben Kapital und Managementkenntnissen vor allem auch die internationalen Absatzkanäle mit bringen. Die Standortvorteile, gut ausgebildete Arbeitskräfte und die niedrigen Löhne kämen dann als Konkurrenzvorteil voll zum Tragen. Erste Ansätze sind in dieser Richtung zu erkennen. Aber erst wenn die Rahmenbedingungen für den Zufluss von Auslandsinvestitionen stimmen, werden diese Effekte erzielt werden, die dann zur Verbesserung der russischen Exportstruktur beitragen, die von Russland als wichtiges Ziel schon länger formuliert ist.

Tabelle 11

**Exportstruktur der EU mit Russland**

Anteile in %

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	5,14	5,44	6,75	5,80	8,21	4,66	4,38
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	2,27	3,07	2,88	2,86	3,67	2,99	2,68
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	1,79	1,25	1,82	2,03	2,35	1,22	0,94
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	13,14	12,44	10,34	8,41	4,76	4,39	3,74
V	Mineralische Stoffe	0,63	0,73	0,67	0,57	0,64	0,79	0,67
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	7,93	9,41	9,80	9,76	10,24	11,68	11,81
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	2,80	3,26	3,77	4,01	4,27	4,82	4,49
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	0,78	1,07	1,40	1,30	1,28	1,49	1,37
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	0,74	0,89	0,96	1,04	0,81	0,79	0,75
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	3,13	3,98	3,94	4,13	4,23	4,34	3,94
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	4,39	4,46	4,17	4,38	4,45	5,30	4,99
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	2,59	2,93	2,21	2,09	1,34	1,67	1,54
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	1,44	1,56	1,61	1,67	1,62	1,73	1,73

Tabelle 11, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	0,30	0,44	0,33	0,19	0,26	0,39	0,22
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	4,99	4,76	4,59	4,77	5,84	5,05	4,92
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	29,13	27,49	27,79	28,90	29,07	31,46	32,50
XVII	Beförderungsmittel	7,05	6,22	7,17	7,53	6,94	6,68	9,14
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess- Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	4,80	3,69	3,14	3,94	3,37	3,51	3,89
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	0,03	0,03	0,04	0,04	0,03	0,04	0,04
XX	Verschiedene Waren	5,02	4,59	4,47	4,42	3,99	4,00	3,61
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	0,74	0,61	0,58	0,47	0,53	0,47	0,53

Quelle: Eurostat, Eigene Berechnungen

Tabelle 12

### Exporte der EU nach Russland

#### Wachstumsraten in %

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
TT		18,30	32,17	-16,56	-29,79	34,55	40,13	9,54
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	25,14	63,95	-28,22	-0,66	-23,70	31,68	6,63
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	60,41	23,90	-17,17	-10,02	9,68	25,67	12,63
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	-17,58	93,42	-6,86	-18,89	-30,41	8,79	-1,53
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	11,98	9,83	-32,09	-60,28	24,20	19,33	-11,16
V	Mineralische Stoffe	37,70	20,96	-29,31	-21,05	67,16	19,64	10,89
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	40,35	37,63	-16,92	-26,28	53,49	41,63	17,05

Tabelle 12, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	37,85	52,92	-11,28	-25,22	51,94	30,43	18,52
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	63,17	72,46	-22,33	-31,05	56,96	29,21	20,47
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	42,64	41,51	-9,62	-44,83	30,83	33,34	9,84
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	50,48	30,67	-12,50	-28,09	38,15	27,28	13,83
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	20,04	23,65	-12,36	-28,62	60,00	31,98	11,88
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	33,91	-0,48	-21,07	-54,83	67,02	29,01	0,39
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	28,24	36,23	-13,49	-31,87	43,62	40,30	12,93
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	76,20	-1,17	-52,80	-1,88	99,88	-21,34	4,04
XV	Uedle Metalle und Waren daraus	12,83	27,46	-13,30	-13,99	16,21	36,74	9,29
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	11,64	33,59	-13,21	-29,38	45,61	44,76	11,55
XVII	Beförderungsmittel	4,28	52,38	-12,32	-35,32	29,63	91,68	14,38
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Messe- Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte.	-9,07	12,33	4,79	-39,95	40,31	55,25	5,77
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	45,58	42,04	-6,74	-54,31	91,03	64,75	18,53
XX	Verschiedene Waren	8,14	28,62	-17,37	-36,67	34,95	26,53	3,69
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	-2,52	26,10	-32,18	-21,39	17,85	60,27	3,62

Quelle: Eurostat, Eigene Berechnungen

Die Lieferungen der EU in die Russische Föderation zeigen eine weitaus ausgeglichene Struktur als die Importe. Allerdings entfielen auch hier 2001 gut 53% der russischen Bezüge nur auf drei Gruppen. Mit einem Anteil von einem knappen Drittel waren daran die Gruppe XVI (Maschinen, Apparate u.s.w.) am stärksten beteiligt. An zweiter Stelle folgen mit knapp 12% Erzeugnisse der chemischen Industrie und mit einem knappen Zehntel Beförderungsmittel. In den anderen Kategorien ist die Lieferstruktur weitaus breiter verteilt als bei der Bezugsstruktur der EU.

Seit 1995 haben sich die einzelnen Gruppen unterschiedlich entwickelt. Insgesamt war das Wachstum der Lieferungen der EU nach Russland in diesem Zeitraum mit jahresdurchschnittlich 9,5%, trotz des starken Einbruchs während der Währungskrise 1998 und 1999, sehr hoch. In den letzten beiden Jahren wurden 35% bzw. 40% erreicht. Besonders hohe Zuwächse über den Gesamtzeitraum erzielten die Gruppen VII (Häute, Felle, Leder, Pelz und Waren daraus), XIX (Waffen und Munition), die allerdings einen extrem geringen Anteil an den Gesamtlieferungen haben sowie VII (Kunststoffe und Waren daraus). Dicht darauf folgen die Erzeugnisse der Chemischen Industrie. Einen durchschnittlichen Rückgang hatten nur die Gruppen IV (Waren der Lebensmittelindustrie) sowie die Gruppe III (tierische und pflanzliche Fette) zu verzeichnen.

Insbesondere die Lebensmittelindustrie wurde von den Folgen der Krise 1998 extrem betroffen. Die Lieferungen nach Russland brachen mit einem Lieferrückgang von 32% 1998 und 60% 1999 fast völlig weg. Seither erholen sie sich zwar wieder mit Zuwachsraten von gut 20%, was allerdings deutlich unter dem durchschnittlichen Wachstum liegt. Ihr Anteil an den gesamten Lieferungen nach Russland ist aber von 13,1% 1995 auf 3,7% 2001 gesunken. In dieser Entwicklung kommt vor allem die bereits oben konstatierte gestiegene Wettbewerbsfähigkeit der russischen Nahrungsmittelindustrie nach der Währungsreform auf dem Binnenmarkt sowie die bedeutenden Fortschritte der russischen Landwirtschaft in den letzten Jahren zum Ausdruck.

Der in Russland steigende Lebensstandard und die wieder anziehende Investitionskonjunktur schlug sich in den bemerkenswerten Zuwachsraten der Gruppe XVI-XVIII (Maschinen, Apparate u.s.w., Beförderungsmittel sowie Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte u.s.w.) nieder. Die ersten beiden Gruppen konnten ihre Anteile, die bis 1999 deutlich unter 1995 gefallen waren, inzwischen wieder über diese Marke steigern. Bei der Gruppe XVII liegt der Anteil allerdings immer noch deutlich darunter.

Die EU-Erweiterung wird die Wettbewerbsposition Russlands vor allem in den bisher unterrepräsentierten Branchen beeinflussen, wobei zum Teil einander entgegengerichtete Faktoren auf die Struktur Einfluss nehmen werden. Die Änderung der Lohnkostendifferenzen, höhere Stückkosten durch Umweltauflagen usw. in den Beitrittsländern wirken zugunsten Russlands. Entgegen stehen dem steigende interne Energiepreise, relativ höhere Kapitalkosten, schnell voranschreitende Anpassungen an europäische Standards in den Aufnahmeländern u.s.w., die Russlands Position negativ beeinflussen. Wenn im Zuge der Annäherung an die EU durch die Anpassung institutioneller und rechtlicher Regelungen die Rahmenbedingungen für Direktinvestitionen verbessert werden, Russland sich europäischen Standards möglichst schnell anpasst und die steigenden Lohnkosten durch die Nutzung des bedeutenden Rationalisierungspotentials weitgehend neutralisiert werden, sodass die Lohnstückkosten allenfalls gedämpft wachsen, wird Russland seine Position aufgrund der EU-Erweiterung deutlich steigern können. Da im Handel zwischen der bisherigen EU und den Aufnahmeländern die handelswirksamen Maßnahmen bereits weitgehend vollzogen sind, wird sich die relative Position Russland gegenüber diesen Staaten kaum verschlechtern. Auf dieses Problem wird weiter unten noch genauer eingegangen.

### 2.1.3 Abschätzung des Handelspotentials

Eine vielfach gestellte Frage ist, ob das Handelspotential zwischen Russland und der EU und damit auch zwischen Russland und Deutschland ausgeschöpft ist, oder mit einem weiteren Wachstum zu rechnen ist und welchen Einfluss die EU-Erweiterung darauf hat. Zu einer ersten Abschätzung des möglichen Außenhandelspotentials werden vielfach sog. Gravitationsmodelle herangezogen.<sup>160</sup> Sie sind ein Versuch, das mögliche Handelspotential mit dem tatsächlichen Handel zu vergleichen. Sie beziehen vor allem zwei Komponenten ein, das Entwicklungsniveau (meist als BIP pro Kopf) und die Distanz zwischen den Handelspartnern (meist zwischen den Hauptstädten).

Ein solches Modell wurde auch für die folgende Abschätzung des russischen Außenhandelspotentials verwendet.<sup>161</sup> Als Vergleichsbasis wurden die EU und die ostmitteleuropäischen Länder herangezogen.

Die aufgrund des Gravitationsmodells gewonnenen Ergebnisse stellen sich für Russland wie folgt dar:

Die Werte im Vergleich mit der EU sind in Tabelle 13 wiedergegeben.

Die Tabelle 14 zeigt die Werte, wenn die ostmitteleuropäischen Staaten als Vergleichsbasis herangezogen werden.

Die in den Tabellen 13 und 14 auszugsweise dargestellten Ergebnisse zeigen, dass, gemessen an der Handelsintensität der EU und den ostmitteleuropäischen Staaten, Russland sein langfristig zu erwartendes Handelspotential im Export bereits um das 2,7-fache bzw. 6,3-fache überrealisiert. D.h. es ist exportseitig weit höher in die Weltwirtschaft integriert, als dies der Fall wäre wenn es die Strukturen der EU bzw. die mittelosteuropäischen Staaten auf gleichem Entwicklungsniveau realisieren würde. Ähnliche Abweichungen sind auch bei den wichtigsten Handelspartnern festzustellen.

Besonders stark ist diese Handelsintensität mit den Baltischen Staaten, den wichtigsten Handelspartnern der GUS und einigen ostmitteleuropäischen Staaten ausgeprägt. Dies ist eine Nachwirkung des früher geschlossenen Wirtschaftsraums dieser Staaten in der Sowjetunion bzw. im RGW. Besonders wirken sich dabei die Abhängigkeiten im Energiebereich aus.

Bei den entwickelten Industriestaaten sind hohe Werte vor allem bei der Schweiz, Finnland, Niederlande, Italien, USA und Deutschland festzustellen.

Russland exportiert also deutlich mehr als dies seinem derzeitigen Entwicklungsniveau entspricht. Betrachtet man nur diese Werte, so wäre davon auszugehen, dass der Handel Russlands mit der EU keine zusätzlichen Entwicklungschance mehr hätte.

Ursächlich für die hohen Werte ist, wie oben gezeigt, aber vor allem der Energiereichtum Russlands. Dieses Exportpotential ist nur bedingt mit dem Entwicklungsniveau des Landes verknüpft. Es überhöht daher die Exportwerte gegenüber den Strukturen der EU und Ostmitteleuropas enorm.

---

<sup>160</sup> Zur Frage des Erklärungs- und Prognosewertes von Gravitationsmodellen siehe die Kurzdarstellung in der Zeitschrift Wirtschaftswissenschaftliches Studium. M. Perlitz, J. Bufka, M Schmidberger, Die Bestimmung von Exportpotentialen mit Hilfe des Gravitationsansatzes, In WiST, Heft 3, März 1998, S. 131 ff. Sie sprechen diesen Modellen einen hohen Erklärungs- und Prognosewert zu.

<sup>161</sup> Zum Modell siehe Anhang Anlage 1.

Tabelle 13

**Russlands Außenhandelspotential im Verhältnis zum aktuellen Handel**

Vergleichsstruktur EU, Jahr : 1999

Region	Export aktuell	Export Potential	Verhältnis aktuell zu Potential	Import aktuell	Import Potential	Verhältnis aktuell zu Potential
Gesamthandel	102998	37960	2,71	33853	38190	0,89
Europäische und andere fortgeschrittene Länder	51775	22355	2,32	15283	20199	0,76
Österreich	758	596	1,27	479	472	1,01
Finnland	3105	574	5,41	958	434	2,21
Frankreich	1913	2329	0,82	1188	2024	0,59
Deutschland	9231	3847	2,40	3896	3302	1,18
Griechenland	1273	412	3,09	125	347	0,36
Italien	7258	2093	3,47	1211	1829	0,66
Niederlande	4340	892	4,87	738	733	1,01
Norwegen	127	452	0,28	154	345	0,45
Portugal	37	283	0,13	18	246	0,07
Schweden	1729	781	2,21	465	609	0,76
Schweiz	3976	297	13,39	279	273	1,02
Großbritannien	4663	2343	1,99	860	2035	0,42
USA	7972	2847	2,80	2703	3177	0,85
Japan	2766	1582	1,75	572	1709	0,33
Ostmitteleuropäische Staaten und Baltikum	20722	3818	5,43	2639	3958	0,67
Estland	1235	70	17,75	97	57	1,71
Lettland	1626	101	16,14	91	86	1,06
Litauen	2065	149	13,88	149	129	1,16
Polen	4452	937	4,75	715	860	0,83
Tschechische Republik	1745	298	5,85	366	261	1,40
Slowakei	2121	153	13,90	105	135	0,78
Ungarn	2405	286	8,41	403	252	1,60
GUS-Staaten	13784	2220	6,21	11649	2672	4,36
Belarus	5535	185	29,95	3764	192	19,59
Ukraine	5024	274	18,34	3647	325	11,21
Kazachstan	2246	75	30,10	2197	90	24,43
Uzbekistan	274	40	6,94	662	45	14,86
Asien	8499	3220	2,64	2066	4114	0,50
Afrika	431	763	0,57	160	969	0,17
Mittlerer Osten	2458	2377	1,03	204	3524	0,06
Südamerika	602	1542	0,39	1112	1936	0,57



Tabelle 14

**Russlands Außenhandelspotential im Verhältnis zum aktuellen Handel**

Vergleichsstruktur ostmitteleuropäische Staaten, Jahr: 1999

Region	Export aktuell	Export Potential	Verhältnis aktuell zu Potential	Import aktuell	Import Potential	Verhältnis aktuell zu Potential
Gesamthandel	102998	16429	6,27	33853	27696	1,22
Europäische und andere Fortgeschrittene Länder						
Österreich	758	453,5	1,67	479	728,2	0,66
Finnland	3105	691,5	4,49	958	851,5	1,13
Frankreich	1913	930,1	2,06	1188	2077,6	0,57
Deutschland	9231	1860,1	4,96	3896	3687,2	1,06
Griechenland	1273	248,4	5,13	125	421,5	0,30
Italien	7258	865,5	8,39	1211	1861,5	0,65
Niederlande	4340	508,7	8,53	738	953,3	0,77
Norwegen	127	390,7	0,33	154	608,2	0,25
Portugal	37	123,4	0,30	18	253,0	0,07
Schweden	1729	698,8	2,47	465	1022,9	0,45
Schweiz	3976	212,4	18,72	279	287,2	0,97
Großbritannien	4663	932,8	5,00	860	2090,4	0,41
USA	7972	480,5	16,59	2703	1390,4	1,94
Japan	2766	322,6	8,57	572	854,7	0,67
Ostmitteleuropäische Staaten und Baltikum						
Estland	1235	102,3	12,07	97	90,8	1,07
Lettland	1626	129,3	12,57	91	117,5	0,77
Litauen	2065	181,5	11,38	149	168,2	0,89
Polen	4452	608,8	7,31	715	831,8	0,86
Tschechische Republik	1745	206,2	8,46	366	291,2	1,26
Slowakei	2121	117,3	18,09	105	149,3	0,70
Ungarn	2405	204,7	11,75	403	278,8	1,45
GUS-Staaten						
Belarus	5535	229,0	24,17	3764	158,2	23,80
Ukraine	5024	226,8		3647	165,8	
Kazachstan	2246	32,9	68,32	2197	37,6	58,47
Uzbekistan	274	23,6	11,61	662	24,1	27,43
Asien	8499			2066		
Afrika	431			160		
Mittlerer Osten	2458			204		
Südamerika	602			1112		

Man kann nun davon ausgehen, dass das Energieexportpotential als eine entscheidende Größe im russischen Außenhandel weiterhin zur Verfügung steht, dies sich also langfristig nicht auf das Niveau der Vergleichsländer zurückbilden wird. Da der Bedarf in Mittel- und Westeuropa für Energie nicht zurückgehen wird und eine Einschränkung aufgrund von einer zu großen Abhängigkeit nicht zu erwarten ist, kann der hohe Export von Energie aus Russland quasi als Sonderfaktor berücksichtigt werden. Der Wert der Exporte wird allerdings Schwankungen unterliegen, die von den internationalen Energiepreisen bestimmt werden. Somit können die Energieexporte, die dafür verantwortlich sind, dass die aktuellen Handelswerte weit über den rechnerischen des Modells liegen, als Konstante angesehen werden.

Da die russischen Exporte in den verarbeitenden Bereichen bei weitem nicht das Potential ausschöpfen, wie es langfristig nach den Vergleichsräumen zu erwarten wäre, kann daher angenommen werden, dass trotz dieser hohen aktuellen rechnerischen Ausnutzung des Exportpotentials, ein steigendes Exportvolumen realisiert werden kann. Im Wesentlichen wird eine weitere Steigerung der russischen Exporte also von der Entwicklung der Konkurrenzfähigkeit seiner eigenen verarbeiteten Produkte abhängen. Entscheidend dafür wird sein, wie die Entwicklung der Außenhandelsstruktur zeigte, dass die Modernisierung der Wirtschaft voranschreitet und dass Russland sich den ungehinderten Zugang zu den Weltmärkten verschaffen kann, wofür eine WTO-Mitgliedschaft und eine Annäherung an die EU von entscheidender Bedeutung sind.

Anders ist die Situation bei den Importen. Insgesamt realisiert Russland dabei sein Handelspotential noch nicht voll, wenn die EU-Strukturen zugrunde gelegt werden. Gemessen an den mitteleuropäischen Strukturen ist das Importpotential Russlands allerdings bereits ausgeschöpft.

Auch hier ist die Verflechtung mit den GUS-Staaten mit dem 4,36-fachen des Potentials weitaus höher als sie zu erwarten wäre. Bei allen anderen Regionen schöpft der aktuelle Handel, gemessen an der EU-Struktur das Potential nicht aus. Bei den europäischen Ländern und den fortgeschrittenen Industriestaaten sind dies etwa drei Viertel, bei den ostmitteleuropäischen Staaten zwei Drittel und gegenüber Asien die Hälfte. Beim Mittleren Osten und Afrika erreicht der aktuelle Handel gerade einmal einen Bruchteil seines Potentials.

Diese Werte lassen also darauf schließen, dass der Handel Russlands mit der EU über ein Wachstumspotential verfügt, das über die rein aufgrund des gesamtwirtschaftlichen Wachstums in der EU und Russland zu erwartenden Zuwächse hinausreicht. Durch die Verbesserung der rechtlichen Grundlagen der Handelsbeziehungen zwischen Russland und der EU kann also das Handelsvolumen noch deutlich gesteigert werden. Russland sieht sich derzeit durch die EU mit Antidumpingmaßnahmen, Importquoten für russische Stahllieferungen und einer Reihe nicht-tarifärer handelshemmender Maßnahmen eingeschränkt. 13 Antidumpingverfahren brachten Ende der 90-er Jahre für Russland nach russischen Schätzungen Verluste im Umfang von gut 200 Mio. USD oder 0,75 bis 1% des gesamten damaligen russischen Exports in die EU<sup>162</sup>. Ende 2001 waren noch 12 Verfahren anhängig, und der Schaden wurde in dieser Meldung mit 250 Mio. USD angegeben.<sup>163</sup> Eine zumindest teilweise Regelung dieser Verfahren im Rahmen des WTO-Beitritts würde also zusätzliche Handelskapazitäten schaffen. Die Erfahrung der letzten Jahre zeigt aber, dass auch WTO-Mitglieder zunehmenden Antidumping Verfahren ausgesetzt sind.<sup>164</sup>

Ebenso können Impulse aufgrund der EU-Erweiterung erwartet werden, zu denen weiter unten Stellung genommen wird.

---

<sup>162</sup> Angaben des Handelsministeriums, vgl.: *Borko, J.*, in: *Rossija – Evropejskij Sojuz: vyzovy vremeni i perspektivy sotrudnitschestva.* - M., 2000. S.22; *Chromova, A.*, a.a.O., S.151.

<sup>163</sup> Vgl. NfA vom 12. 12. 2001.

<sup>164</sup> Vgl. Volodymyr Sidenkio, Olexander Bara, Ukraine and WTO: How to make the pluses larger and the minuses smaller, in *Zerkalo Nedele*, No. 26 (401) 13. Juli 2002.

## 2.2 Handel EU-Ukraine

### 2.2.1 Handelsanteile

Der Ukraine ist es bei weitem nicht in dem Maße wie Russland gelungen, ihren Handel auf die EU umzuorientieren. Ein wesentlicher Grund dafür ist die Exportstruktur, die auch die Importmöglichkeiten entsprechend beschränkt. Die Ukraine verfügt über keine großen Exportressourcen im Energie- und Rohstoffbereich. Die verarbeiteten Produkte sind dagegen noch nicht in ausreichendem Maße konkurrenzfähig. Steigerungen in einigen dieser Bereiche reichen noch nicht aus, die Warenstruktur deutlich zu verändern. Insgesamt weist die Ukraine aber trotzdem eine beträchtliche Außenhandelsintegration auf.

Tabelle 15

#### Anteil der EU und der CEFTA-Staaten am Außenhandel der Ukraine

	Mrd. USD und in v. H. des Gesamthandels											
	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Insgesamt	14401	14232	12637	11582	14573	16265	17603	17128	14676	11846	13956	15775
GUS	51,4	39,3	33,2	28,2	30,9	28,7	63,5	57,7	53,8	57	57,7	56,1
EU	11	12,3	16,9	18,1	16,1	18,3	15,6	19,7	21,6	20,3	20,6	21,8
CEFTA	9,8	10,3	10,8	11,2	11,8	12,2	8	8,5	8,6	6,7	6,5	7,0
Balt. Länder	1,8	1,6	1,8	1,4	2,1	2,8	1,6	2,3	2,6	1,7	1,6	1,4
Anteil (%)												

Quelle: „Statystyčnyj ščoričnyk Ukarainy“, Deržavnyj komitet statystyky Ukraïny, Kyïv 1999 (S. 289-290), Kyïv 2001 (S. 275-277); „Ukraina v cifrach“ 1999, 2001, Deržavnyj komitet statystyky Ukraïny, Kyïv 2000, 2002, S.130; eigene Berechnungen

Der Anteil der EU an den Gesamtexporten der Ukraine stieg von 11% in 1996 auf 18,3% im Jahr 2001 und bei den Importen von 15,6% auf 21,8%. Damit wickelt die Ukraine etwa ein Fünftel ihres Handels mit der EU ab. Zieht man die CEFTA-Staaten und die baltischen Länder als potentielle EU-Mitglieder in die Betrachtung mit ein, so erreicht die zukünftige EU einen Anteil von einem knappen Drittel des ukrainischen Außenhandels. Dieser Wert liegt weit unter dem Russlands, wo die Quote bei den Exporten etwa die Hälfte und bei den Importen fast ein Drittel beträgt. Die Ukraine ist, wenn nur die Handelsanteile betrachtet werden, also weit weniger mit der EU integriert als Russland. Die Handelsverflechtung ist sehr einseitig. Die Ukraine ist für die EU kein besonders bedeutender Handelspartner. Ihr Anteil am Handel der EU hat zwar leicht zugenommen, betrug aber 2001 nur 0,4% bei den EU-Importen und 0,5% bei den EU-Exporten.

Bisher sind die GUS-Staaten für die Ukraine die dominierenden Handelspartner, wenngleich ihr Anteil deutlich zurückgeht. Noch knapp 30% ihrer Exporte gehen in diese Staaten und deutlich über die Hälfte der Importe kommen von dort, wofür vor allem die Energielieferungen aus Russland verantwortlich sind. Der Anteil Russlands allein bei den Importen betrug 2001 36,9%, bei den Exporten

ten liegt er bei 22,6%. Allerdings sind auch die Anteile Russlands in den letzten Jahren rückläufig.<sup>165</sup>

### 2.2.2 Entwicklung des Handels mit der EU

Die Steigerung der Anteile zeigt, dass der Handel mit der EU eine überdurchschnittliche Dynamik aufweist. Abgesehen von der durch die Krise 1998 ausgelösten Unterbrechung wurden seit 1997 zweistellige Zuwachsraten erreicht.

Tabelle 16

#### Handel der EU mit der Ukraine

(in Mrd. €, Veränderungen gg. Vorjahr)

Jahr	EU-Import	%	EU-Export	%	Handelsbilanz
1995	1,54		2,25		0,71
1996	1,46	-5	2,63	17	1,17
1997	1,89	29	3,44	31	1,55
1998	2,24	19	3,54	3	1,30
1999	2,08	-7	2,61	-26	0,53
2000	2,94	41	3,65	40	0,71
2001	3,63	24	4,90	34	1,27

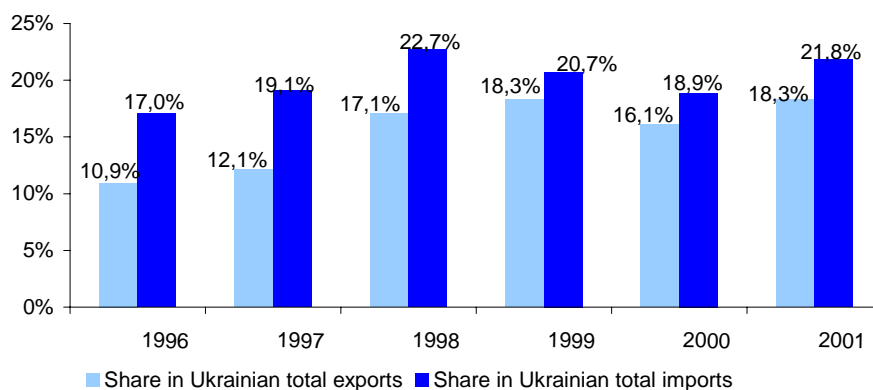
Quelle: EU, EC, The EU & Ukraine: [http://europa.eu.int/comm/external\\_relations/ukraine/intro/](http://europa.eu.int/comm/external_relations/ukraine/intro/). DG TRADE A2/CG/SG/WB, Juli 2002.

Die Krise von 1998 hat sich in einer Verringerung des Handelsanteils mit der EU niedergeschlagen, weil dieser Handel aufgrund seiner Struktur in weit stärkerem Maße als der Handel mit den GUS-Staaten von den Wechselkursveränderungen und dem Kaufkraftverlust beeinflusst wurde. Von der Veränderung waren die ukrainischen Importe (EU-Exporte) in weit stärkerem Maße betroffen als die ukrainischen Exporte, die ebenfalls negative Wachstumsraten aufzuweisen hatten. Dies war so zunächst nicht zu erwarten, da die ukrainischen Produkte aufgrund der massiven Abwertung auf den Exportmärkten, und damit auch in der EU, an Konkurrenzfähigkeit gewonnen haben. Die Ukraine hat allerdings ihre durch die Abwertung gewonnenen Vorteile weniger gegenüber der EU als gegenüber anderen Regionen, insbesondere den GUS-Staaten, realisiert, wobei in diesen Beziehungen gleichzeitig auch administrative Maßnahmen (Schuldentilgung) eine stimulierende Rolle spielten.

Das Schaubild 6 zeigt aber deutlich, dass die Ukraine diesen Einbruch auch im Handel mit der EU schnell wieder kompensieren konnte. Die Umorientierung nach Westen und die Ausrichtung auf die EU setzt sich fort, wenn auch noch auf relativ niedrigem Niveau.

<sup>165</sup> siehe Tabelle (Gesamtwirtschaftliche Daten) oben. .

Schaubild 6

**Anteil der EU-Länder am ukrainischen Außenhandel**

Source: Derzhkomstat

**2.2.3 Wirtschaftliche Verflechtung der Ukraine mit der EU**

Ein Vergleich der Außenhandelsanteile der Ukraine mit der EU am ukrainischen BIP zeigt deutlich, dass die ökonomischen Abhängigkeiten durchaus schon beachtlich sind. Aufgrund der höheren Außenhandelsintensität der Ukraine liegt die Verflechtung, gemessen am BIP, bei den Exporten z. B. bereits deutlich über den russischen Werten. Rechnet man die CEFTA-Länder mit ein, von denen die meisten Aufnahmekandidaten der EU sind, so überstieg der mit der EU über den Export realisierte Anteil des BIP im Jahr 2001 mit 13,2% erstmals denjenigen, der mit den GUS-Staaten realisiert wird.

Tabelle 17

**Anteil des Außenhandels der Ukraine mit der EU und der CEFTA am BIP**

in v. H. des BIP

	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001
BIP, nominal (Mio. USD)	44558,1	50150,4	41883,2	31580,7	31261,5	37587,7	44558,1	50150,4	41883,2	31580,7	31261,5	37587,7
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Außenhandel-Insgesamt	32,3	28,4	30,2	36,7	46,6	43,3	39,5	34,2	35	37,5	44,6	42
Außenhandel-GUS	16,6	11,1	10,0	10,3	14,4	12,4	25,1	19,7	18,9	21,4	25,7	23,5
Außenhandel-EU	3,6	3,5	5,1	6,7	7,5	7,9	6,2	6,7	7,6	7,6	9,2	9,1
Außenhandel-CEFTA	3,2	2,9	3,3	4,1	5,5	5,3	3,2	2,9	3,0	2,5	2,9	2,9
Balt. Länder	0,6	0,4	0,6	0,5	1	1,2	0,6	0,8	0,9	0,6	0,7	0,6

Quelle: „Statystyczny ščoričnyk Ukraïny“, Deržavnyj komitet statystyky Ukraïny, Kyïv 1999, 2000; "Ukraina v cifrach" 2001, Deržavnyj komitet statystyky Ukraïny, Kyïv 2002, S. 130; eigene Berechnungen

Wie bereits die Außenhandelsanteile zeigten, ist die Verflechtung bei den ukrainischen Importen noch deutlich anders verteilt. Mit 12% erreicht der Anteil der Importe am BIP erst etwa die Hälfte des Anteils der GUS-Staaten. Deutlich bestätigen diese Werte aber noch einmal, dass die Verbindung der Ukraine mit der EU zwar langsam, aber stetig zunimmt und die EU für die Ukraine sich zu einem entscheidenden Handelspartner entwickelt.

Die Tabelle 17 unterstreicht zudem, dass die Ukraine mit ihrer hohen Export- und Importintensität eine beträchtliche außenwirtschaftliche Verflechtung aufweist, die es nahe legt, dem Außenhandel und den Beziehungen zur EU einen hohen Stellenwert in der ukrainischen Wirtschaftspolitik einzuräumen.

#### 2.2.4 Struktur des ukrainischen Außenhandels

Ähnlich wie bei Russland wird auch bei der Ukraine der Außenhandel von wenigen Produkten dominiert. Die Handelsstruktur ist unausgewogen. Die Ukraine ist in hohem Maße von Energieimporten abhängig. Dies schlägt sich in einem extrem hohen Anteil der Mineralischen Erzeugnisse am Import nieder. Die Tabelle 18 und die Schaubilder 7 und 8 zeigen, dass daneben als weitere Gruppe noch Verarbeitete Industrieprodukte mit knapp einem Viertel eine bedeutende Stellung einnehmen. Des weiteren führt die Ukraine Chemische Produkte und Lederwaren in bedeutendem Umfang ein.

Ein Vergleich der Entwicklung zwischen 1997 und 2001 zeigt, dass die Importstruktur sich nur sehr langsam verändert. Der Import von Energie hat etwas an Bedeutung verloren, ebenso hat der Anteil der verarbeiteten Industrieprodukte leicht abgenommen. Dagegen konnten Nahrungsmittel, Produkte der Leichtindustrie sowie die Holz- und Papierindustrie ihren Anteil leicht erhöhen. Dies deutet darauf hin, dass die Ukraine mit bisher sehr geringem Tempo ihren interindustriellen Handel mit dem Ausland ausweitet.

Da die Energieimporte zum größten Teil aus Russland und Turkmenistan erfolgen, weicht die Handelsstruktur mit der EU erheblich von dieser Gesamtstruktur ab. Der Anteil der Mineralischen Erzeugnisse ist dort gering. Dafür sind die Anteile der Verarbeitenden Industrie und der Leicht- und Nahrungsmittelindustrie wesentlich höher. Genaue Daten für die letzten beiden Jahre liegen uns dazu aber derzeit aus der ukrainischen Statistik nicht vor. Jedoch wird diese Annahme durch die Spiegelstatistik der EU bestätigt, die unten näher dargestellt wird.<sup>166</sup>

Ähnlich konzentriert wie die Importstruktur ist auch die Exportstruktur der Ukraine. Gerade bei ihren Exporten dominieren rohstoff- und energieintensive Produkte. Eisen- und Stahlwaren sind die wichtigsten Exportgüter der Ukraine. Bei diesen Produkten sieht sich die Ukraine aber seit 1999 einem verstärkten Antidumpingdruck in Russland, Nordamerika und Europa gegenüber.<sup>167</sup> Über 40% der gesamten ukrainischen Exporte fallen unter die Kategorie Metalle und Metallerzeugnisse. Verarbeitete Industrieprodukte erreichen 15% und Landwirtschaftliche Produkte und Nahrungsmittel gut 10%. Weitere wichtige Produktgruppen sind Chemische Produkte sowie Leder und Mineralische Erzeugnisse. Bei beiden handelt es sich zum größten Teil um mehr oder weniger weiterverar-

---

<sup>166</sup> Vgl. auch DG TRADE A2/CG/SG/WB, Juli 2002.

<sup>167</sup> Vgl. Financial Times vom 29. 3. 2001

beitete Reexporte. Auch hier weicht die EU-Struktur, wie sie sich nach der Spiegelbilanz der EU darstellt, von der Gesamtstruktur des ukrainischen Handels ab. Allerdings sind in dieser Veröffentlichung der EU Metalle nicht aufgeführt, die den größten Anteil einnehmen dürften, was auch die unten dargestellten Daten von Eurostat bestätigen. Mit knapp 20% haben die Energieträger die bedeutendste Position. Es folgen Landwirtschaftliche Produkte mit 16%, Textilien und Kleider mit 12%, wobei die Lohnveredlung beträchtlich dazu beitragen dürfte. Maschinen und Transportmittel erreichen dagegen nur 6%.<sup>168</sup>

Tabelle 18

**Struktur des ukrainischen Außenhandels (in %)**

		Export		Import	
		1997	2001	1997	2001
	Insgesamt (Mio. USD)t	14231,9	16264,7	17128	15775,1
		100	100	100	100
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	3,1	2,8	1,1	1,2
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	3,9	4,3	1	1,7
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	0,9	1,4	0,2	0,6
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	4,8	2,8	2,9	3,7
V	Mineralische Stoffe	9	10,8	47,6	42,6
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	10,6	9,1	7,3	7,1
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	2,6	1,6	4,2	4,4
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	1	0,8	0,3	0,4
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	0,4	1,4	0,5	0,5
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen Cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	1	1,8	2,4	3,4
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	3,2	3,8	2,9	4,1
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	0,4	0,5	0,3	0,3

<sup>168</sup> Vgl. DG TRADE A2/CG/SG/WB, Juli 2002.

Tabelle 18, Forts.

		Export		Import	
		1997	2001	1997	2001
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	0,9	0,9	1,2	1,2
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	.	.	.	.
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	41,5	41,3	3,9	5,2
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	9,7	10,5	15,2	15,1
XVII	Beförderungsmittel	3,8	3,4	5	4,7
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess-, Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	0,4	0,5	1,4	1,7
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	0,4	0,6	0,9	0,7
XX	Verschiedene Waren	0	0,1	0	0
XX!	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	2,4	1,8	0,7	0,9

Quelle: Statystyčnyj ščoričnik Ukrainy (Statistisches Jahrbuch der Ukraine), versch. Jahrgänge.

Wie bei den Importen wandelt sich auch die Exportstruktur nur langsam. Ähnlich wie Russland ist es auch der Ukraine noch nicht gelungen, die Verarbeitungstiefe ihrer Exporte wesentlich voranzutreiben. Dies macht das Land von wenigen Exportprodukten abhängig. Gerade bei den Eisen- und Stahlerzeugnissen läuft aber die Ukraine Gefahr, neben der Anfälligkeit gegenüber Konjunkturschwankungen auch noch mit Antidumpingverfahren konfrontiert zu werden.

Die EU-Spiegelstatistik bestätigt in der Tendenz die oben dargestellte Struktur und Entwicklung. Auch die ukrainischen Lieferungen in die EU konzentrieren sich auf wenige Produktgruppen, wenn auch nicht in der Intensität wie dies im Gesamthandel der Ukraine oder bei Russland der Fall ist. Fast 58% der Bezüge der EU aus der Ukraine entfallen auf die drei wichtigsten Warengruppen. Dies sind die Gruppe XV (Unedle Metalle und Waren daraus mit 23%), Gruppe V (Mineralische Stoffe mit 22%) und die Gruppe XI (Spinnstoffe und Waren daraus mit 12%). Bei den ukrainischen Gesamtexporten dominieren die Unedlen Metalle (zumeist Eisen- und Stahlprodukte) mit 41,3%. Mineralische Produkte nehmen dagegen nur 10,8% ein. Spinnstoffe und Waren daraus erreichen sogar nur 3,8%. Dagegen erreichen Maschinen und Apparate im Gesamtexport 10,5% Also deutlich mehr als die 3,4% bei den Lieferungen in die EU.



Schaubild 7

**Struktur des ukrainischen Außenhandels  
Export (in %)**

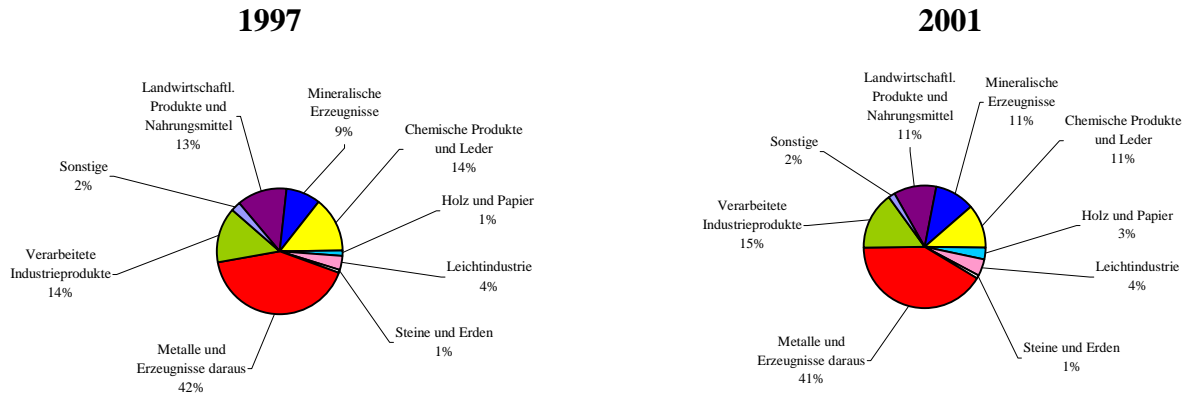
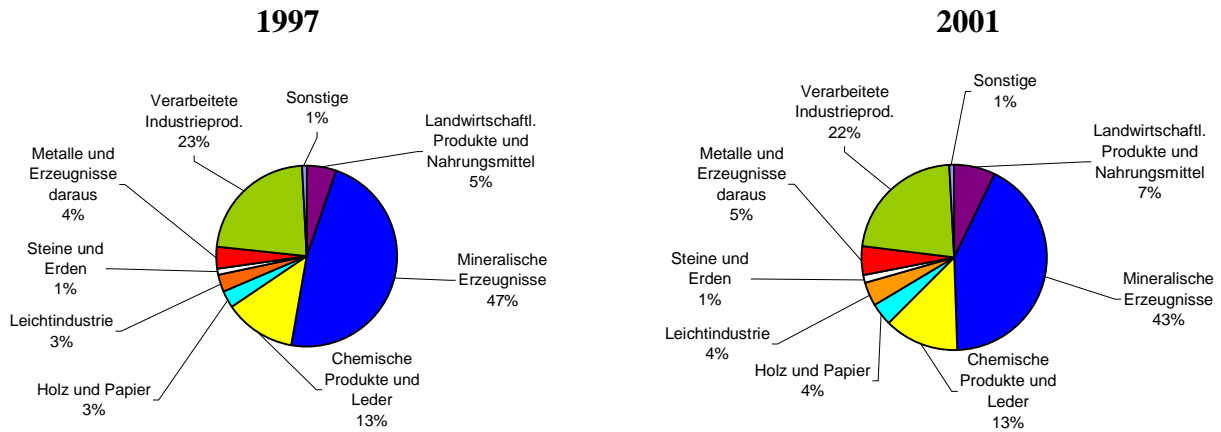


Schaubild 8

**Struktur des ukrainischen Außenhandels  
Import (in %)**



Diese Struktur macht deutlich, dass die ukrainischen Lieferungen von einigen Besonderheiten geprägt sind. Zum einen handelt es sich bei den Lieferungen von Mineralischen Stoffen vor allem um Produkte, die aufgrund importierter Rohstoffe in der Ukraine verarbeitet werden. Die Lieferungen der entsprechenden Vormaterialien erfolgen zum großen Teil aus Russland oder den anderen GUS-Staaten. Bei den Unedlen Metallen handelt es sich primär um Lieferungen der Stahlindustrie. Ein bedeutender Teil davon unterliegt in der EU Importrestriktionen. Mit dem Stahlabkommen (siehe unten) hat die Ukraine allerdings die Möglichkeit, einen gewissen Lieferzuwachs zu realisieren und genießt damit auch einen gewissen Schutz vor allgemeinen Schutzmaßnahmen der EU für diesen Sektor. Trotzdem ist auch hier das Wachstumspotential derzeit eingeschränkt.

Der hohe Anteil der Gruppe XI (Spinnstoffe und Waren daraus) beruht auf einem bedeutenden Engagement von europäischen Firmen in der Ukraine bei der Lohnveredlung. Deutlich wird dies an dem ebenfalls relativ hohen Anteil der entsprechenden Position bei den EU-Lieferungen in die Ukraine. Da sich die Export- und Importwerte aber in der letzten Zeit etwas entkoppeln wird auch deutlich, dass der allgemeine Handel mit diesen Produkten sich nun verstärkt entwickelt.

Neben diesen dominierenden Bereichen kommen Lieferungen der Ukraine bei Waren pflanzlichen Ursprungs (Kategorie II, 9,1%) und Erzeugnissen der Chemischen Industrie (Kategorie VI, 7,5%) eine wesentliche Bedeutung zu. Relativ geringe Anteile haben die industriellen Waren, abgesehen von Textilien).

Tabelle 19

**Struktur der Importe der EU aus der Ukraine**

Anteile in %

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	0,32	0,48	0,40	0,27	0,27	0,83	1,01
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	6,48	11,21	12,95	9,52	6,14	5,17	9,14
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	0,07	0,08	0,06	0,13	0,09	0,38	0,64
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	2,25	3,81	2,39	1,88	1,32	1,46	1,70
V	Mineralische Stoffe	13,23	10,53	8,58	7,48	11,79	12,66	22,42
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	14,75	13,99	10,14	9,22	9,64	9,57	7,59
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	0,78	0,47	0,62	0,97	0,49	0,34	0,49
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	5,77	5,10	5,77	3,29	3,00	4,39	3,39
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	0,77	1,25	1,19	1,80	4,10	3,47	3,51
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	0,13	0,07	0,09	0,04	0,05	0,03	0,05
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	11,97	13,20	12,13	12,61	14,48	13,15	11,93
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	1,22	1,53	1,70	1,41	1,64	1,35	1,43
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	0,26	0,17	0,12	0,17	0,23	0,25	0,26

Tabelle 19, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	1,55	2,70	2,90	1,49	2,95	4,41	1,86
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	28,65	19,49	26,27	32,78	30,18	28,68	23,38
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	2,38	4,02	4,26	5,18	4,70	4,36	3,39
XVII	Beförderungsmittel	6,92	3,57	2,18	4,38	3,16	3,66	2,67
XVIII	Optische, Photographische oder Kinetographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess-, Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	0,25	0,25	0,24	0,19	0,20	0,14	0,13
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	0,07	0,04	0,03	0,04	0,01	0,01	0,01
XX	Verschiedene Waren	0,69	1,02	1,11	1,14	1,33	1,49	1,41
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	0,73	0,85	0,71	0,81	0,81	0,62	0,38

Tabelle 20

**Importe der EU aus der Ukraine**  
Zuwachsraten in %

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
TT		-1,88	29,46	18,52	-7,11	41,80	23,65	16,12
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	47,02	6,25	-20,50	-5,81	338,44	50,28	40,54
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	69,82	49,57	-12,90	-40,05	19,29	118,76	22,99
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	23,59	-7,80	164,09	-37,05	507,63	106,70	69,59
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakerzeugnisse	66,37	-18,78	-6,61	-34,71	56,89	43,23	10,81
V	Mineralische Stoffe	-21,93	5,47	3,32	46,45	52,25	118,97	26,79
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	-6,91	-6,19	7,77	-2,92	40,86	-1,93	3,96

Tabelle 20, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	-41,07	71,62	86,49	-53,22	-2,81	81,26	7,63
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	-13,27	46,49	-32,47	-15,43	107,79	-4,48	6,26
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	59,91	22,99	78,97	111,97	20,11	25,02	49,59
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	-41,59	50,83	-43,12	20,22	-15,30	76,66	-1,72
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	8,17	18,94	23,27	6,63	28,86	12,14	16,06
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	23,08	43,15	-1,47	8,39	16,31	31,33	19,24
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	-33,57	-10,27	65,74	28,11	49,65	28,40	15,96
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasienschmuck; Münzen	70,75	38,98	-39,06	84,00	111,69	-47,85	19,67
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	-33,25	74,49	47,90	-14,49	34,75	0,83	12,26
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	66,17	37,20	43,83	-15,60	31,50	-3,77	23,23
XVII	Beförderungsmittel	-49,43	-20,83	137,84	-32,88	64,14	-9,71	-0,90
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Mess-, Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	-0,74	24,40	-7,73	0,91	-4,47	19,84	4,69
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	-37,56	-13,69	76,47	-86,16	143,80	-5,09	-17,98
XX	Verschiedene Waren	45,03	40,70	22,56	8,02	58,66	16,82	30,80
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	14,70	8,67	33,93	-6,97	8,02	-23,72	4,20

Auch die EU-Statistik bestätigt die dynamische Entwicklung des Handels der Ukraine mit der EU. Die Lieferungen der Ukraine nahmen von 1995 bis 2001 um jährlich durchschnittlich 16% zu. Davon haben aber nicht alle Kategorien profitiert. Weit überdurchschnittliche Zuwachsraten erzielten die Kategorien III (Tierische und Pflanzliche Fette mit 70%), IX (Holz und Holzwaren u.s.w., 50%) und I (Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs, 40%).

Besonders gering bzw. rückläufig waren dagegen die Zuwachsraten bei den Kategorien XIX (Waffen und Munition, -18%, deren Anteil allerdings nicht einmal 0,1% beträgt), X (Halbstoffe aus Holz u.s.w., -1,7%) und XVII (Beförderungsmittel -0,9%). Ebenfalls geringe Zuwächse erzielten die Produkte der Chemischen Industrie und die Kunststoffe. Unter dem Durchschnitt lagen mit durchschnittlich 12,3% auch die Zuwächse der Gruppe XV Unedle Metalle und Waren daraus. Stahlwaren waren demnach nicht die treibende Position der ukrainischen Lieferungen in die EU, wenn sie aufgrund ihres Gewichts aber durchaus auch eine zentrale Rolle spielen. Die Entwicklung seit 1999 zeigt aber auch deutlich die nach der Währungskrise eingetretene Veränderung in der ukrainischen Wirtschaft. Z. T. extrem hohe Zuwachsraten haben Landwirtschaftliche Produkte und Produkte der Nahrungsmittelindustrie erzielt. Hierin spiegelt sich deutlich die verbesserte Situation dieses Sektors wider. Die bis 1999 eingetretenen Verluste konnten weitgehend wettgemacht, und die Anteile an den ukrainischen Gesamtlieferungen z. T. deutlich erhöht werden. Der Anteil der Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie erreicht nun etwa ein Achtel gegenüber weniger als einem Zehntel 1995.

Nicht gelungen ist es offensichtlich der verarbeitenden Industrie, ihre wieder verbesserte Position im Binnenmarkt auch in überproportionalen Zuwächsen beim Export in die EU umzusetzen. Die Entwicklung ist dabei noch deutlich differenziert. Zumeist haben die Bereiche in 2000 hohe Zuwachsraten erzielt, mussten aber in 2001 mit geringeren Wachstumsraten zufrieden sein, bzw. sogar wieder negative Raten hinnehmen (z. B. Gruppe XVI Maschinen, Apparate u. s. w. und Gruppe XVII Beförderungsmittel).

Tabelle 21

**Struktur der Exporte der EU in die Ukraine**

Kategorie	Bezeichnung	Anteile in %						
		1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	1,42	2,17	2,09	1,51	0,63	0,71	0,66
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	1,44	1,74	1,32	1,03	1,18	1,37	1,19
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	0,51	0,47	0,78	0,57	0,62	0,45	0,38
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	10,69	12,52	8,99	6,18	4,25	3,99	2,81
V	Mineralische Stoffe	3,19	1,31	2,18	1,80	1,84	1,34	0,89
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	10,08	11,67	14,10	12,36	12,40	11,21	11,06
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	2,98	3,55	4,57	4,32	5,24	5,74	5,35

Tabelle 21, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	0,81	0,89	0,83	1,04	1,23	1,17	1,37
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	0,33	0,36	0,53	0,55	0,51	0,47	0,51
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	2,72	2,85	3,39	3,29	3,97	3,71	3,62
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	6,87	7,13	7,25	8,47	11,42	11,26	10,40
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	1,16	1,30	1,34	1,39	1,46	1,45	1,35
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	1,08	1,35	1,66	1,75	1,98	1,76	1,96
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasienschmuck; Münzen	1,28	1,16	1,10	1,24	2,83	2,90	1,51
XV	Uedle Metalle und Waren daraus	3,54	6,45	3,85	3,91	3,95	5,03	4,43
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	30,26	25,70	26,06	28,86	28,99	28,96	32,10
XVII	Beförderungsmittel	12,02	9,08	11,44	13,31	8,06	10,06	12,06
XVIII	Optische, Photographische oder Kinematographische Instrumente, Apparate und Geräte, Messe- Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	3,13	2,56	2,46	2,87	2,56	2,11	2,43
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	0,11	0,08	0,05	0,07	0,12	0,09	0,07
XX	Verschiedene Waren	3,16	3,63	3,27	3,19	3,54	2,98	3,32
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	1,70	1,25	0,82	0,70	1,08	0,83	0,72

Tabelle 22

**Export der EU in die Ukraine**

Zuwachsraten in %

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
TT		16,75	30,33	2,98	-26,17	40,46	34,38	13,90
I	Lebende Tiere und Waren tierischen Ursprungs	78,61	25,73	-25,63	-69,00	58,24	23,55	0,20
II	Waren pflanzlichen Ursprungs	41,24	-1,34	-19,14	-15,83	63,52	16,41	10,35
III	Tierische und pflanzliche Fette und Öle	6,24	117,95	-25,20	-19,62	2,65	13,59	8,41
IV	Waren der Lebensmittelindustrie; Getränke, Alkoholhaltige Flüssigkeiten und Essig, Tabak und verarbeitete Tabakersatzstoffe	36,74	-6,37	-29,17	-49,28	31,83	-5,32	-8,84
V	Mineralische Stoffe	-52,10	117,56	-14,99	-24,43	1,75	-10,88	-7,98
VI	Erzeugnisse der chemischen Industrie und verwandter Industrien	35,23	57,44	-9,71	-25,97	27,05	32,54	15,68
VII	Kunststoffe und Waren daraus; Kautschuk und Waren daraus	39,01	67,75	-2,73	-10,28	53,73	25,30	25,57
VIII	Häute, Felle, Leder, Pelzfelle und Waren daraus, Sattlerwaren; Reiseartikel, Handtaschen und ähnliche Behältnisse; Waren aus Därmen	29,10	21,34	28,27	-12,31	33,40	57,24	24,34
IX	Holz und Holzwaren; Holzkohle; Kork und Korkwaren; Flechtwaren und Korbmacherwaren	29,67	89,24	7,98	-31,65	30,40	43,59	22,57
X	Halbstoffe aus Holz oder anderen cellulosehaltigen Faserstoffen; Papier, Pappe und Waren daraus	22,07	55,14	0,01	-10,96	31,36	30,91	19,42
XI	Spinnstoffe und Waren daraus	21,20	32,53	20,32	-0,56	38,52	24,12	22,04
XII	Schuhe, Kopfbedeckungen, Regen- und Sonnenschirme, Gehstöcke usw. Federn; Künstliche Blumen; Waren aus Menschenhaaren	30,48	35,08	6,72	-22,80	39,80	24,77	16,75
XIII	Waren aus Steinen, Gips, Zement, Asbest, Glimmer oder ähnlichen Stoffen; Keramische Waren; Glas und Glaswaren	46,59	59,61	8,63	-16,38	24,60	49,65	25,80
XIV	Echte Perlen oder Zuchtperlen, Edelsteine oder Schmucksteine, Edelmetalle, Edelmetallplattierungen und Waren daraus; Phantasieschmuck; Münzen	5,43	23,99	16,23	67,96	44,21	-30,37	16,98
XV	Unedle Metalle und Waren daraus	113,01	-22,30	4,52	-25,32	78,73	18,54	18,27
XVI	Maschinen, Apparate, Mechanische Geräte und elektronische Waren, Teile davon; Tonaufnahmegeräte oder Tonwiedergabegeräte, Fernseh-, Bild- und Tonaufzeichnungsgeräte usw.	-0,85	32,17	14,03	-25,83	40,28	48,94	15,02

Tabelle 22, Forts.

Kategorie	Bezeichnung	1996	1997	1998	1999	2000	2001	Durchschnitt 1995 bis 2001
XVII	Beförderungsmittel	-11,85	64,28	19,84	-55,29	75,20	61,09	13,96
XVIII	Optische, Photographische oder Kinetographische Instrumente, Apparate und Geräte, Messe- Prüf- oder Präzisionsinstrumente, -apparate und -geräte; medizinische Instrumente, Apparate und Geräte; Uhrmacherwaren; Musikinstrumente; Teile und Zubehör für diese Instrumente, Apparate und Geräte	-4,79	25,55	19,99	-34,19	15,75	54,90	9,17
XIX	Waffen und Munition, Teile davon und Zubehör	-12,33	-23,97	49,28	24,83	3,88	2,70	4,80
XX	Verschiedene Waren	34,18	17,49	0,47	-18,07	18,05	50,03	14,88
XXI	Kunstgegenstände, Sammlungsstücke und Antiquitäten	-13,64	-14,31	-12,81	13,74	7,69	17,60	-1,21

Die Bezüge der Ukraine aus der EU weisen ebenfalls eine gewisse Konzentration auf. Mit fast einem Drittel dominiert die Gruppe XVI (Maschinen; Apparate u.s.w.), Beförderungsmittel (Gruppe XVII, 12,1%) und Erzeugnisse der Chemischen Industrie (11,6%) folgen. Es zeigt sich also, dass die Ukraine von der EU in erheblichem Maße industrielle Güter und insbesondere Investitionsgüter bezieht. Auffallend ist der hohe Anteil der Gruppe XI (Spinnstoffe und Waren daraus). Dies stützt die Annahme, dass die Gestattungsproduktion vor allem in diesem Bereich eine besonders hohe Bedeutung hat. Relativ gering sind die Anteile von Bezügen landwirtschaftlicher Produkte und Nahrungsmittel (Gruppen I - IV). Die Entwicklung der Anteile der letzt genannten Gruppen zeigt deutlich die Veränderung in der ukrainischen Wirtschaft nach der Krise von 1998. Während die Anteile vor der Krise kontinuierlich zunahmen, sind sie danach deutlich gesunken. Bei den Waren der Lebensmittelindustrie hat sich der bereits vorhandene Trend sinkender Anteile nach 1998 beschleunigt. Der Anteil aller vier Gruppen zusammen ist von etwa 15% 1995 auf 5% gesunken.

Auch hier weicht die Struktur stark von der Struktur der ukrainischen Importe insgesamt ab, wo z. B. die Mineralischen Stoffe 42,6% erreichen, bei der EU nach der Spiegelstatistik jedoch nur 0,9%. Demgegenüber liegen die Lieferungen der EU von Industriewaren weitaus höher als diese bei den Gesamtimporten der Ukraine ausgewiesen sind. So ist der Anteil bei Maschinen, Beförderungsmitteln und Apparaten mehr als doppelt so hoch wie bei den Gesamtbezügen der Ukraine. Auffallend ist auch die starke Differenz bei den Spinnstoffen und Waren daraus, die erneut das starke Engagement der europäischen Wirtschaft in diesem Bereich in der Ukraine bestätigt.

Eine Betrachtung des zeitlichen Verlaufs bei den Zuwachsraten gibt noch einen genaueren Einblick in die Entwicklung der Handelsbeziehungen zwischen EU und Ukraine. Seit 1995 haben die Bezüge der EU aus der Ukraine jährlich durchschnittlich um etwa 14% zugenommen. Die höchsten Zuwachsraten weisen dabei die Gruppen XIII (Waren aus Steinen, Gips, Zement u.s.w., 25,8% ), Gruppe VII (Kunststoffe und Waren daraus, 25,6%) sowie Gruppe VIII (Häute, Felle, Leder Pelze



und Waren daraus u.s.w.) auf. Über 20% jährlichen Zuwachs erzielten noch die Gruppe IX (Holz und Holzwaren) sowie XI (Spinnstoffe und Waren daraus). Wie bereits oben angedeutet, konnten die Landwirtschaftlichen Produkte und Nahrungsmittel (Gruppe I-IV) nur deutlich unterdurchschnittliche Zuwachsraten erzielen bzw. es traten deutliche Rückgänge der Bezüge ein. Auch in der Gruppe V (Mineralische Stoffe) war ein jahresdurchschnittlicher Rückgang der Bezüge von 8% zu verzeichnen.

Deutlich zeigen die Zuwachsraten die Auswirkungen der Krise von 1998. Massive Einbrüche bei den Lieferungen der EU sind insbesondere in 1998 und 1999 bei den Landwirtschaftlichen Produkten und Nahrungsmitteln (Gruppen I-IV) eingetreten. Die wieder positiven Zuwachsraten blieben auch in 2000 und 2001 hinter dem Durchschnitt zurück. Dies bestätigt die Realeinkommensverluste der ukrainischen Bevölkerung in dieser Zeit, zeigt aber auch die zu beobachtende Erholung der ukrainischen Landwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie. Sie kann offensichtlich ihre gestärkte Wettbewerbsposition auf dem Binnenmarkt verteidigen, was ein guter Ansatz dafür ist, dass sie auch wieder verstärkt exportfähig wird, worauf auch die starke Zunahme der Lieferungen in 2000 und 2001 in die EU hindeuten.

Weit überdurchschnittlich haben in 2000 und 2001 die Importe der Ukraine in den Warengruppen XVI (Maschinen, Apparate u.s.w.) sowie XVIII (Beförderungsmittel) und in 2001 bei den Gruppen XVIII (Optische und sonstige Apparate) und XX (Verschiedene Waren) zugenommen. Dies ist eine Folge der wieder deutlich steigenden Investitionen und des zunehmenden und sich differenzierenden Lebensstandards in der Ukraine. Diese Entwicklung deutet also darauf hin, dass die ukrainischen Bezüge aus der EU sich immer mehr auf Investitionsgüter und industrielle Konsumgüter verlagern.

### **2.2.5 Abschätzung des Handelspotentials der Ukraine**

Auch für die Ukraine wurde anhand eines Gravitationsmodells das potentielle Handelsvolumen errechnet und dem aktuellen Handel gegenübergestellt. Bereits die hohe Außenhandelsquote der Ukraine lässt zunächst vermuten, dass sie zumindest rein quantitativ insgesamt ihr Handelsvolumen derzeit weitgehend ausgeschöpft hat. Eine Handelssteigerung wäre also nur noch aufgrund des Wachstums in der Ukraine und bei den wichtigsten Handelspartnern zu erwarten. Ein überproportionales Wachstum des Handels wegen einer bisher vorhandenen Handelslücke wäre eine Überraschung. Allerdings ist die hohe Handelsintensität regional unterschiedlich verteilt. Damit sind weitere Anpassungen der Handelsströme an das längerfristige Potential nicht ausgeschlossen.

Tabelle 23 zeigt wiederum die errechneten Werte für die Ukraine, wenn die EU als Vergleichsbasis herangezogen wird. Aus Tabelle 24 geht hervor, dass, wenn die ostmitteleuropäischen Staaten als Vergleichsbasis zugrunde gelegt werden, sich deutlich abweichende Werte ergeben.

Die beiden Tabellen 23 und 24 zeigen tatsächlich, dass bei der Ukraine das aktuelle Handelsvolumen gemessen an den Strukturen der EU das potentielle Handelsvolumen um gut das Doppelte übersteigt. Gemessen an den Strukturen der ostmitteleuropäischen Staaten liegt die Rate bei den Exporten sogar noch höher, während sie bei den Importen bei gut dem Eineinhalbfachen des Potentials zu veranschlagen ist.

Regional ergeben sich dabei aber erhebliche Unterschiede. Mit dem Fünffachen bei den Exporten und dem 2,5-fachen bei den Importen ist die Nutzung des Potentials gegenüber den ostmitteleuropäischen Staaten und dem Baltikum besonders ausgeprägt, wobei mit den Baltischen Staaten die

Relationen besonders hoch sind. Diese noch bestehende enge Verflechtung mit dem Wirtschaftsraum der ehemaligen Sowjetunion, die bereits in den Handelsanteilen sichtbar wurde, zeigt sich auch bei den GUS-Staaten, gegenüber denen die Ukraine ihr Potential um das 6,5- bzw. fast Zehnfache überschreitet.

Demgegenüber nutzt die Ukraine ihr Potential mit anderen Wirtschaftsregionen zumeist nur unzureichend. Dies gilt durchgängig für die Importe, wo die Raten unter der Hälfte bleiben. Bei den Exporten bilden der Mittlere Osten und Asien allerdings bedeutende Ausnahmen. Stahlprodukte, Wehrtechnik und landwirtschaftliche Güter aus der Ukraine fanden dort einen erhöhten Absatz, so dass das Handelspotential weit übertroffen wurde.

Auch bei den Exporten in die europäischen und anderen fortgeschrittenen Industriestaaten nutzt die Ukraine ihr Potential noch nicht voll aus. Hier gibt es also noch Spielräume für die Handelssteigerung, wenn die Ukraine ihr Angebot diesen Märkten besser anpassen kann. Dazu müssen die Bedingungen in der Wirtschaft insgesamt verbessert werden.

Bei den Importen der Ukraine liegen die aktuellen Werte nur leicht über dem langfristigen Potential.

Zwischen den einzelnen Ländern sind weitere ausgeprägte Differenzierungen erkennbar. So wird das Potential gegenüber Österreich und Deutschland weit überdurchschnittlich ausgenutzt, und bei der Schweiz ergibt sich eine besonders hohe Intensität. Insgesamt kann daher davon ausgegangen werden, dass der Handel der Ukraine mit Europa noch Spielräume aufweist, die über das reine Wachstum der beiden Volkswirtschaften hinausgehen.

Die oben gezeigte, derzeitige Handelsstruktur ist für ein Land, das für sich in Anspruch nimmt, über gut ausgebildetes Personal und hohes technisches Know-how zu verfügen, völlig inadäquat. Daher kann angenommen werden, dass bei einer weiteren Erholung der ukrainischen Wirtschaft und bei einer Annäherung an die EU ein verstärkter Handel mit verarbeiteten Produkten gerade gegenüber den EU-Staaten entwickelt werden kann, ohne dass die bisherigen Handelspotentiale stark darunter leiden müssen, was im Falle der Ukraine vor allem für die Stahlindustrie gilt. Mit den Stahlabkommen hat sie auch in diesem Bereich eine, wenn auch beschränkte, Steigerungsmöglichkeit.

Das veränderte Angebot würde zu einem zusätzlichen Handelsvolumen führen. Bei den ukrainischen Importen ist zudem davon auszugehen, dass bei der anstehenden dringenden Modernisierung und Umstrukturierung des Kapitalstocks die Importe von Kapitalgütern überproportional zunehmen werden. Davon wird vor allem die europäische und insbesondere die deutsche Industrie profitieren. Auch die Handelsdelegierte der deutschen Wirtschaft sieht das Handelspotential zwischen der Ukraine und Deutschland und damit auch der EU noch lange nicht ausgeschöpft.<sup>169</sup> Es ist daher zu erwarten, dass hier das langfristige Potential, wie es sich nach dem Gravitationsansatz zeigt, deutlich überschritten werden wird.

---

<sup>169</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 14. 12. 2001.

Tabelle 23

**Außenhandelspotential der Ukraine im Verhältnis zum aktuellen Handel**

Vergleichsstruktur EU, Jahr: 1999

Region	Export aktuell	Export Potential	Verhältnis aktuell zu Potential	Import aktuell	Import Potential	Verhältnis aktuell zu Potential
Gesamthandel	14579	6584	2,21	13955	5982	2,33
Europäische und andere fortgeschrittene Länder	3396	3580	0,95	3677	3098	1,19
Österreich	164	113	1,45	185	85	2,18
Finnland	24	76	0,32	96	56	1,70
Frankreich	114	387	0,29	237	322	0,74
Deutschland	741	669	1,11	1134	547	2,07
Griechenland	48	75	0,64	39	60	0,65
Italien	644	374	1,72	347	311	1,12
Niederlande	138	147	0,94	147	116	1,27
Norwegen	18	68	0,26	44	50	0,87
Portugal	29	32	0,62	8	28	0,29
Schweden	8	64	0,13	150	51	2,95
Schweiz	150	55	2,75	218	48	4,58
Großbritannien	138	381	0,36	203	317	0,64
USA	727	427	1,70	361	461	0,78
Japan	68	266	0,30	99	238	0,42
Ostmitteleuropäische Staaten und Baltikum	2957	602	4,92	1298	529	2,46
Estland	55	9	6,28	46	7	6,77
Lettland	167	14	12,18	44	11	4,05
Litauen	83	24	3,53	135	19	7,26
Polen	418	171	2,44	313	145	2,16
Tschechische Republik	189	52	3,62	163	43	3,81
Slowakei	231	27	8,43	124	22	5,58
Ungarn	327	55	5,97	165	44	3,71
GUS-Staaten	4496	684	6,57	8039	806	9,98
Belarus	272	31	8,64	602	30	20,29
Russland	3516	151	23,36	5825	168	34,75
Kazachstan	77	10	7,85	413	11	36,69
Uzbekistan	114	6	18,06	178	7	24,45
Moldova	176	463	0,38	35	562	0,06
Turkmenistan	148	5	28,05	946	7	138,98
Asien	1310	567	2,31	397	778	0,51
Afrika	96	110	0,87	9	127	0,07
Mittlerer Osten	684	228	3,01	75	250	0,30
Südamerika	188	216	0,87	122	254	0,48

Tabelle 24

**Außenhandelspotential der Ukraine im Verhältnis zum aktuellen Handel****Vergleichsstruktur Ostmitteleuropäische Staaten, Jahr :1999**

Region	Export aktuell	Export Potential	Verhältnis aktuell zu Potential	Import aktuell	Import Potential	Verhältnis aktuell zu Potential
Gesamthandel	14579	5142	2,84	13955	8503	1,64
Europäische und andere fortgeschrittene Länder	3396	2636	1,29	3677	5746	0,59
Österreich	164	166,4	0,99	185	266,6	0,62
Finnland	24	117,7	0,20	96	185,1	0,13
Frankreich	114	257,4	0,44	237	628,1	0,18
Deutschland	741	565,6	1,31	1134	1188,2	0,62
Griechenland	48	85,5	0,56	39	147,8	0,32
Italien	644	280,0	2,29	347	626,8	1,03
Niederlande	138	138,1	1,00	147	284,5	0,49
Norwegen	18	87,3	0,21	44	159,1	0,11
Portugal	29	15,6	1,28	8	45,0	0,44
Schweden	8	41,6	0,19	150	109,0	0,07
Schweiz	150	72,2	2,08	218	99,8	1,50
Großbritannien	138	245,2	0,56	203	610,4	0,23
USA	727	105,6	6,89	361	359,5	1,00
Japan	68	64,1	1,06	99	206,3	0,33
Ostmitteleuropäische Staaten und Baltikum	2957	855	3,46	1298	1064	1,22
Estland	55	18,1	3,04	46	20,3	2,27
Lettland	167	29,0	5,77	44	30,8	1,43
Litauen	83	56,2	1,48	135	54,8	2,46
Polen	418	231,8	1,80	313	312,2	1,00
Tschechische Republik	189	69,2	2,73	163	100,4	1,62
Slowakei	231	44,2	5,23	124	55,7	2,23
Ungarn	327	84,3	3,88	165	110,4	1,49
GUS-Staaten	4496	756	5,95	8039	686	11,71
Belarus	272	83,6	3,24	602	57,8	10,1
Russland	3516	157,9	22,26	5825	163,7	35,57
Kazachstan	77	6,2	12,39	413	8,8	47,09
Uzbekistan	114	4,6	24,94	178	5,7	31,08
Moldova	176	481,1	0,37	35	429,1	0,08
Turkmenistan	148	3,5	42,79	946	3,8	252,16
Asien	1310	138	9,52	397	314	1,27
Afrika	96	62	1,54	9	95	0,09
Mittlerer Osten	684	172	3,97	75	241	0,31
Südamerika	188	58	3,24	122	155	0,79

### 2.3 Gesamtschätzung der Integration der beiden Staaten mit der (erweiterten) EU

Die Zahlen zeigen, dass das Integrationsniveau sowohl Russlands als auch der Ukraine mit der EU gemessen an den Handelsanteilen weit hinter dem der mittelosteuropäischen Staaten zurückliegt und dass die Ukraine selbst von dem Integrationsgrad Russlands noch weit entfernt ist. Auch sind die relativ hohen Zuwachsraten im Handel mit der EU dennoch nicht so ausgeprägt, wie sie es nach dem Zusammenbruch des RGW mit den ostmitteleuropäischen Staaten waren. Neben den institutionellen Bedingungen, die für die ostmitteleuropäischen Staaten mit den Assoziierungsverträgen sehr schnell eine bedeutende Verbesserung des Marktzugangs in der EU und mit Verzögerung umgekehrt auch für EU-Waren auf den Märkten Ostmitteleuropas brachten, ist für das Zurückbleiben vor allem auch die immer noch unzureichende Exportwarenstruktur dieser beiden Länder verantwortlich. Die tragende Säule der Entwicklung der Handelsbeziehungen ist der intraindustrielle Handel und der Handel innerhalb internationaler Unternehmen bzw. Unternehmensverbänden. Für die Handelsentwicklung spielt daher die Internationalisierung der beiden Volkswirtschaften eine entscheidende Rolle. Diese hängt, wie die Länder Ostmitteleuropas zeigen, aber entscheidend von der Privatisierung ab, die bei geeigneten Rahmenbedingungen den Zufluss von Direktinvestitionen fördert. Wie unten gezeigt wird, ist aber im Bereich der verarbeitenden Industrie der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in beiden Ländern gering.

Auch die Erweiterung der EU wird an der grundsätzlichen strukturellen Schwäche des Handels mit Russland und der Ukraine nichts Wesentliches ändern. Die Handelsstruktur der Aufnahmekandidaten weicht von der EU kaum ab, ist im Gegenteil noch energie- sowie roh- und grundstofflastiger.

Tabelle 25

#### Russland und Ukraine: Handel mit den CEFTA Staaten\*

Anteil am Gesamthandel, in v. H.

Jahr	Russland**		Ukraine	
	Export	Import	Export	Import
1995	8,6	6,4	.	.
1996	11,1	4,3	9,8	8,0
1997	11,0	4,9	10,3	8,5
1998	10,3	4,6	10,8	8,6
1999	10,4	4,1	11,2	6,7
2000	11,6	4,3	11,8	6,5
2001	11,8	5,9	12,2	7,0

\* Polen, Tschechische Republik, Slowakei, Slowenien, Rumänien, Ungarn; \*\*Ohne Slowenien

Quelle: Statistische Jahrbücher Russland und Ukraine, Tabellen 1 und 3 dieser Studie.

Der Handel mit diesen Staaten war nach dem Zusammenbruch des RGW zunächst erheblich eingebrochen. Seit Mitte der 90er Jahre hat sich der Anteil dann stabilisiert und nach dem Rückgang während der Krise 1998 zeigte sich in den letzten Jahren wieder ein Aufschwung. Die Verbesserung der Rahmenbedingungen bietet Ansatzpunkte für einen weiteren überdurchschnittlich wachsenden Handel. Insbesondere die kritische politische Haltung in den Ostmitteleuropäischen Staaten gegen-

über dem Handel mit Russland und der Ukraine baut sich derzeit ab. Mit der EU-Mitgliedschaft wird sich diese Entwicklung fortsetzen, so dass die Handelsanteile wieder etwas steigen können. Mit der fortschreitenden Modernisierung der Wirtschaften in den Aufnahmekandidatenländern dürften diese aber zu Konkurrenten für Lieferanten aus den alten EU-Ländern werden, wobei die Niederlassungen internationaler Firmen den regionalen Verbund besonders nutzen werden.

Für die Lieferungen der beiden Länder nach Ostmitteleuropa wird entscheidend sein, dass der intraindustrielle Handel ausgedehnt wird. Hier sind mittelfristig überproportionale Steigerungen zu erwarten, da die Verlagerung arbeitsintensiver Prozesse von Ostmitteleuropa in die Ukraine und Russland angenommen werden kann.

Allein aufgrund des derzeitigen Potentials ergibt sich bei einer Erweiterung ein Zuwachs beim Anteil des Handels der beiden Staaten mit der vergrößerten EU von zwischen 7 und 9 Prozentpunkten. Die EU wird dann für beide Staaten der sowohl quantitativ wie qualitativ wichtigste Handelspartner sein.

### 3 Kapitalverkehr<sup>170</sup>

Für die längerfristige Entwicklung der Wirtschaftsbeziehungen zwischen der EU einerseits und Russland und der Ukraine andererseits spielen die ausländischen Direktinvestitionen eine zentrale Rolle. Sie sind die Grundlage für die Modernisierung dieser Wirtschaften, leisten Hilfe bei der Erschließung von Märkten und sind eine wesentliche Basis für den intraindustriellen Handel. Ausländische Direktinvestoren akzeptieren einen Standort umso eher, je sicherer und stabiler die wirtschaftspolitischen und rechtlichen Rahmenbedingungen sind. Von der Annäherung an die WTO und die EU werden daher sowohl Russland als auch die Ukraine vor allem deshalb profitieren, weil gerade dieser Prozess die allgemeinen wirtschaftlichen und insbesondere die außenwirtschaftlichen Rahmenbedingungen massiv verbessert.<sup>171</sup> Dadurch sinken die Risikomargen („Länderrisiken“), die von Unternehmen bei einer Investition im Ausland einzukalkulieren sind.<sup>172</sup>

Wir betrachten hier nur die Direktinvestitionen, da sie für die längerfristige Zusammenarbeit von besonderer Bedeutung sind. Sie sind auch der beste Indikator, ob die wirtschaftlichen Beziehungen bereits ein hohes Niveau erreicht haben. Für beide Staaten sind die EU-Mitgliedstaaten die größten ausländischen Investoren.<sup>173</sup>

#### 3.1 Russland

Der Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen (ADI) nach Russland ist bisher zu gering. Nach den Angaben der EBRD flossen von 1989 bis 2000 10 Mrd. USD an Auslandsinvestitionen nach Russland. Pro Kopf bedeutete das allerdings nur 69 USD, was z. B. im Vergleich zum Durchschnitt der Mittelosteuropäischen Staaten und des Baltikums, die Pro Kopf 1154 USD erhielten, äußerst gering ist. Auch im Vergleich zum BIP ist der Zufluss mit 0,4 bzw. -0,1% äußerst gering.<sup>174</sup>

Die von der UNCTAD veröffentlichten Werte decken sich mit den EBRD-Angaben weitgehend.

---

<sup>170</sup> Zu der Entwicklung der Kapitalbeziehungen auch der Ukrain und Russlands siehe V. Vincentz, Entwicklung und Tendenzen der Finanzsysteme in Osteuropa, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers Nr. 237) Februar 2002, S. 13ff. sowie B. Dietz, A. Protsenko, V. Vincentz, Direktinvestitionen in Osteuropa und ihre Auswirkungen auf den Arbeitsmarkt in Deutschland, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 229, Februar 2001.

<sup>171</sup> siehe dazu unten.

<sup>172</sup> Dieser „risk premium effect“ und seine Auswirkungen wurde von Baldwin u.a. für die Erweiterungskandidaten untersucht, vgl. Baldwin/Francois/Portes: The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on EU and central Europe, S. 139ff. In: Economic Polica Nr. 24, April 1997, S.127-253.

<sup>173</sup> Vgl. *Ekonomika i žizn'*, Nr. 27, Juli 2001, S. 2.

<sup>174</sup> Vgl. Transition report 2001, Energy in transition, S. 68.

Tabelle 26

**Russland: Ausländische Direktinvestitionsströme (ADI)**(Mrd. USD)<sup>175</sup>

	1985–95*	1997	1998	1999	2000	Anteil EU**
In das Inland	0,415	6,638	2,761	3,309	2,704	39,4 %
In das Ausland	0,055	2,597	1,011	1,963	3,050	
Saldo	0,360	4,041	1,750	1,346	-0,346	

Quelle: UNCTAD, World Investment Report 2001, \*jährlicher Durchschnitt, \*\*Anteil der EU an den gesamten ADI 2000.

Beide Quellen gehen von der Zahlungsbilanzstatistik aus. In diesen Werten sind thesaurierte Gewinne nicht enthalten. Die Werte weichen daher von denen der Russischen Zentralbank erheblich ab. Dort wird der Bestand an Direktinvestitionen für Ende 2000 mit 17,9 Mrd. USD und für Ende 2001 mit 20,1 Mrd. USD angegeben.<sup>176</sup> Nach anderen Angaben beliefen sich die Zuflüsse an ADI in Russland im Jahr 2000 auf 4,429 Mrd. USD und sanken 2001 auf 3,980 Mrd. USD.<sup>177</sup>

Es ist also festzuhalten, dass die Werte für die ADI je nach Quelle und Erfassungsart äußerst differieren. Dies ändert aber nichts an der Tatsache, dass sie vergleichsweise äußerst gering sind.

Von den sieben wichtigsten Investoren in Russland sind fünf EU-Staaten (Deutschland, Frankreich, Großbritannien, Italien und Niederlande). Sie leisteten bis Ende 2000 rund 48% der gesamten ausländischen Investitionen (einschließlich Portfolio u. s. w. ) in Russland. An den Direktinvestitionen betrug ihr Anteil allerdings nur 24%<sup>178</sup>.

In 2000 hatten die EU-Länder insgesamt einen Anteil von 39,4% an allen ADI in Russland. Im Vergleich zu dem Engagement in den Beitrittskandidaten ist das Investitionsvolumen der EU in Russland aber noch bescheiden. Verzerrt wird die Statistik allerdings durch Zypern. Sein hoher Anteil an den Direktinvestitionen (3,224 Mrd. USD-\$, was dieses Land auf Platz 3 bringt und insgesamt mehr ist als für Deutschland, Frankreich, Großbritannien und Italien zusammen) kommt vermutlich vor allem durch den Rückfluss russischen Kapitals zustande. Auch 2001 stand Cypern mit 16,3% aller ADI an der Spitze, gefolgt von den USA (11,3%), Großbritannien (10,9%) und der Schweiz (9,4%). Aus Deutschland kamen 8,7% aller ADI in diesem Jahr.

Die Dynamik der Direktinvestitionen lässt einen ähnlichen Verlauf wie die Handelsströme erkennen. Der starke Anstieg nach 1995 wurde durch den Schock aufgrund der Finanzkrise von 1998 unterbrochen, und trotz allgemeiner Erholung konnte das Niveau von 1997 noch nicht wieder erreicht werden. In jüngster Zeit scheinen die Direktinvestitionen in Russland aber wieder deutlich zu

<sup>175</sup> Anmerkung zu den Angaben der UNCTAD: Für 2000 werden die ADI in Russland mit 2,704 Mrd. USD angegeben; im Anhang, der die Aufteilung auf einzelne Länder und –gruppen vornimmt, werden dagegen 4,429 Mrd. USD genannt – als Quelle werden die Finanzierungszusagen lt. Goskomstat angegeben. Hier wurde der Anteil der EU an den 4,429 Mrd. \$ errechnet. Im Statistischen Jahrbuch sind um ein Vielfaches höhere Werte als in den hier genannten Statistiken ausgewiesen. Dort sind auch Portfolioinvestitionen enthalten. Im Statistischen Jahrbuch wird der Anteil der EU nicht ausgewiesen, sondern nur die 6 wichtigsten Länder der EU, deren Anteil zwischen 27,7% (1995) und 60% (1998) variiert.

<sup>176</sup> Vgl. Bank of Russia (Zentralbank Russlands), [Http://www.cbr.ru/eng/statistics/credit-statistics](http://www.cbr.ru/eng/statistics/credit-statistics), 19. 9. 2002.

<sup>177</sup> Vgl. [www.gks.ru/scripts/engl./lc.exe](http://www.gks.ru/scripts/engl./lc.exe), 25. 07. 2002. Diese Werte sind auch von bfai-Info 14/02 übernommen.

<sup>178</sup> Angaben von Goskomstat. Die Werte beziehen sich offensichtlich auf die von der Zentralbank Russlands gemachten Angaben für die gesamten Auslandsinvestitionen.



steigen. Nach Angaben der Online-Ausgabe der Moscow Times sollen 2002 etwa 6 Mrd. USD nach Russland fließen, nach 4 Mrd. in 2001.<sup>179</sup> Wie unsicher diese Angaben aber sind, ist allein daraus zu erkennen, dass eine andere Quelle angibt, dass der Zufluss von Direktinvestitionen in 2001 um 10% auf 2,92 Mrd. USD abgenommen hat<sup>180</sup>, was allerdings über den Angaben der Russischen Nationalbank von 2,186 Mrd. USD liegt. Der Wert ist auch noch höher als der von der UNCTAD ausgewiesene Bruttozufluss anhand der Zahlungsbilanz. Auch die von der Bundesbank ausgewiesenen deutschen Direktinvestitionen folgten diesem zeitlichen Muster. Ein Indikator für die Reaktion der Investoren auf eine mögliche Veränderung des Länderrisikos in Folge der Osterweiterung kann darin aber noch nicht gesehen werden.

Seit dem Machtantritt von Präsident Putin hellt sich nach einer Umfrage des Handelsblatts die Stimmung für den Standort Russland wieder auf.<sup>181</sup> Dies bestätigen die oben gemachten Ausführungen.

Tabelle 27

**Russland: Auslandsinvestitionen 1996 und 2000**

(in %)

	1996	2000
Insgesamt (Mio. USD)	6970	10958
		100
Industrie	32,7	43,1
Davon:		
Elektroenergie	.	0,1
Brennstoffindustrie	7,4	5,7
Eisenmetallurgie	.	6
Buntmetallurgie	.	3,9
Chemie und Petrochemie	1,5	2,2
Maschinenbau und Metallverarbeitung	2,8	4,3
Holzverarbeitung, Papier-, Holz-, und Zellstoffindustrie	4,5	2,3
Baustoffindustrie	.	0,6
Leichtindustrie	.	0,1
Nahrungsmittelindustrie	11,2	16,3
Landwirtschaft	.	0,4
Bauindustrie	1,4	0,8
Transport	1,3	9,3
Kommunikation	2,6	8,5
Handel, Gaststätten u. s. w.	5,4	17,8
Marktdienstleistungen	23,4	2,5
Finanzen- und Kreditwesen	29	2,5
Wohnungswesen	.	0,4
Sonstige	4,2	14,7

Quelle: Statistische Jahrbücher Russlands

<sup>179</sup> Vgl. NfA vom 19. 7. 2002. In den nächsten Jahren wird mit zusätzlichen Steigerungen gerechnet.

<sup>180</sup> Vgl. Ekonomika i Žizn' Nr. 8 Febr. 2002.

<sup>181</sup> Vgl. Handelsblatt vom 17. 10. 2000.

Die Struktur der Auslandsinvestitionen in Russland lässt sich nur anhand der gesamten ausländischen Investitionen darstellen. Dabei zeigt sich, dass der Industrie mit über 40% ein relativ bedeutender Anteil zufließt. Stark vertreten sind auch der Handel und das Gaststättenwesen mit 17,8%. Da bei der Industrie wiederum der Anteil der Nahrungsmittelindustrie mit 16,3% an den Gesamtinvestitionen dominiert, zeigt sich, dass die konsumnahen Bereiche neben der Energiewirtschaft und der Metallurgie auf die ausländischen Investoren die größte Anziehungskraft ausüben. Deutlich zeigen auch die Schaubilder diese Verteilung. Während die Dominanz der Nahrungsmittelindustrie erhalten blieb, haben sich die Anteile in einigen anderen Bereichen erheblich verändert.

Schaubild 9

**Russland: Auslandsinvestitionen (in %)**

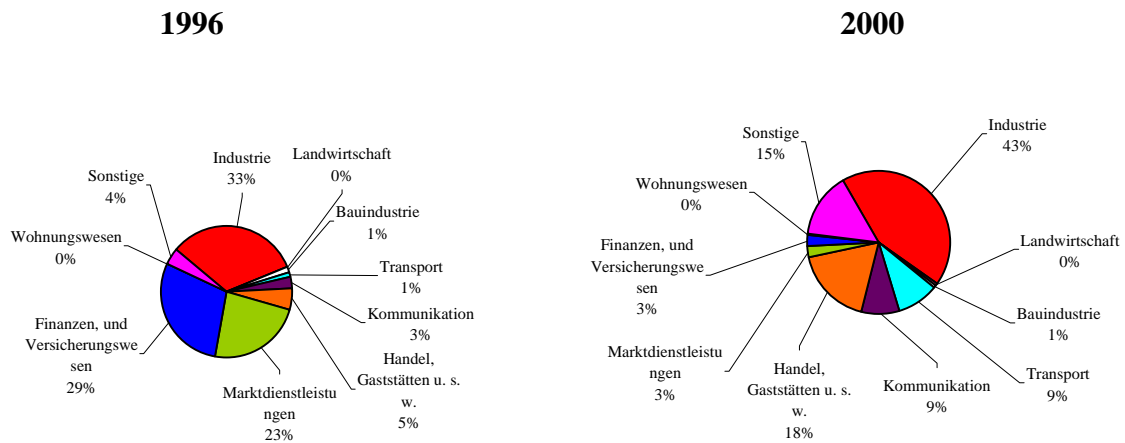
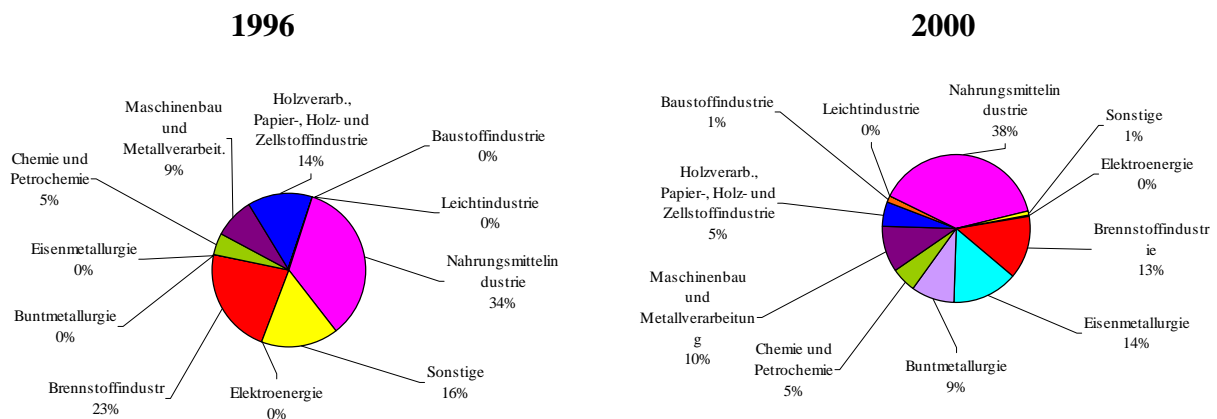


Schaubild 10

**Russland: Auslandsinvestitionen in der Industrie (in %)**



### 3.2 Ukraine

Auch in der Ukraine sind die europäischen Direktinvestitionen noch äußerst niedrig. Innerhalb der GUS haben nur noch Weißrussland, Tadschikistan und Uzbekistan weniger Auslandsinvestitionen pro Kopf zu verzeichnen. Der Zufluss in die Ukraine betrug von 1998 bis 2000 3,3 Mrd. USD, pro Kopf waren dies 68 USD, was fast genau dem Wert Russlands entspricht. Im Verhältnis zum BIP flossen allerdings mit zuletzt etwa 1,5 - 1,8% weit mehr Direktinvestitionen in die Ukraine als nach Russland<sup>182</sup>.

Die Tabelle 28 der UNCTAD bestätigt im wesentlichen diese auf der Zahlungsbilanz beruhenden Werte.

Tabelle 28

#### Ukraine: Ausländische Direktinvestitionsströme

(Mio. USD)

	1985 – 95*	1997	1998	1999	2000	2000 Anteil der EU in %
In das Inland	75	624	743	496	595	35
In das Ausland	2	42	-4	7	1	-
Saldo	73	582	747	489	594	-

Quelle: UNCTAD, World Investment Report 2001, \* jährlicher Durchschnitt.

Die Angaben des Staatskomitees für Statistik der Ukraine bestätigen die Werte der EBRD und UNCTAD weitgehend. Bis 1. April 2002 sollen die ADI weiter auf 4,532 Mrd. USD, fast 85 USD je Einwohner<sup>183</sup> gestiegen sein. Gegenüber Ende 2000 ist dies ein Zuwachs von knapp 1,7 Mrd. USD.<sup>184</sup>

Die EU-Länder sind mit 36% Anfang 2001 die wichtigsten Investoren in der Ukraine. Der Gesamtbestand an ADI aus der EU in der Ukraine soll bis 30. Juni 2001 auf 1,469 Mrd. USD gestiegen sein, gegenüber 759 Mio. USD aus den USA.<sup>185</sup> Bei den EU-Ländern waren Ende 2001 Großbritannien (8,1%), die Niederlande (8,4%) und Deutschland (6,2%) die wichtigsten Investoren.

Alle Tabellen bestätigen, dass die FDI-Zuflüsse erst in den letzten Jahren an Bedeutung gewonnen haben und wie bei Russland durch die Krise 1998 negativ beeinflusst waren.

<sup>182</sup> Vgl. EBRD Transition Report, 1999 und 2000, S. 68.

<sup>183</sup> Vgl. Delovaja Ukraina vom 26. Juni 2002.

<sup>184</sup> Nach den Angaben des Statistischen Jahrbuches der Ukraine beliefen sich die kumulierten ADI Ende 2000 auf 3,248 Mrd. USD. Bedeutendster Investor waren die USA, die 590 Mio. USD auf sich vereinigen.

<sup>185</sup> Vgl. UEPLAC, Ukrainian Economic Trends, Februar 2002.

Tabelle 29

**Kumulierter Zufluss von ausländischen Direktinvestitionen in die Ukraine**

(Stand 1. Jan., in Mio. USD)

	1996	2000	ADI, Mio. USD 2001	2002	Anteil 1996	Anteil 2001	Anteil 2002
<b>Total</b>	<b>896,9</b>	<b>3281,8</b>	<b>3875,0</b>	<b>4406,2</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Österreich	16,4	87,9	124,50	144,1	1,8	3,2	3,3
Belgien			23,28			0,6	
Dänemark			10,90			0,3	
Luxemburg			10,65			0,3	
Niederlande	46,5	302,9	326,20	370,2	5,2	8,4	8,4
Finnland			8,9			0,2	
Frankreich			40,7			1,1	
Deutschland	156,9	228,5	240,90	249,5	17,5	6,2	5,7
Griechenland			25,28			0,7	
Portugal			0,92			0,0	
Irland	25,2	56,2	90,50	85,8	2,8	2,3	1,9
Italien	19,2	69,9	72,20	81,6	2,1	1,9	1,9
Spanien			29,08			0,8	
Schweden	19,1	64,8	77,10	88,4	2,1	2,0	2,0
Großbritannien	53,9	246,1	312,00	420,4	6,0	8,1	9,5
<b>EU, gesamt</b>			<b>1393,11</b>			<b>35,95</b>	
USA	183,3	589,5	639,5	730,9	20,4	16,5	16,6
Zypern	51,5	211,2	377,7	478,0	5,7	9,7	10,8
Russland	50,0	287,9	286,6	295,1	5,6	7,4	6,7
Schweiz	38,4	133,0	163,3	193,1	4,3	4,2	4,4
Südkorea	0,1	171,2	170,4	170,4	0,0	5,2	1,6
Lichtenstein	19,3	84,1	75,30	75,9	2,2	1,9	1,7
Polen	20,5	54,5	62,80	69,3	2,3	1,6	1,6
Kanada	19,4	57,8	57,50	52,1	2,2	1,8	1,2
Ungarn	20,0	45,0	51,9	58,0	2,2	1,5	1,3
Virgin Inseln (Brt.)	5,0	156,6	192,8	248,2	0,6	5,0	5,6
Sonstige Länder	152,2	434,7	517,8	595,2	16,7	13,4	13,5

Quelle: Derzhkomstat, State Statistics Committee of Ukraine, Ukraine in figures in 2001, Kyiv 2002. S. 145, eigene Berechnungen.

Das Schaubild zeigt, dass in der Ukraine die Nahrungsmittelindustrie und der Handel die bevorzugten Zweige für FDI waren. Aber auch in den Maschinenbau und das Transportwesen flossen erhebliche Investitionen. Dagegen zogen viele andere verarbeitende Bereiche bisher nur wenig Investitionen an.

Auch die EU-Staaten investierten vorwiegend in die Nahrungsmittelindustrie, die Verarbeitung von Agrarprodukten, den Binnenhandel, den Bergbau sowie die chemische und petrochemische Industrie.<sup>186</sup>

Schaubild 11



Quelle: UEPLAK, Ukrainian Economic Trends, Februar 2002, S. 5.

Die bisher relativ geringen Direktinvestitionen und die strukturellen Probleme der ukrainischen Wirtschaft zeigen, dass es der Ukraine ohne wesentliche Steigerung der ausländischen Direktinvestitionen mittelfristig nicht gelingen wird, ein ausreichend hohes Wachstum aufrecht zu erhalten. Nicht zuletzt deshalb wurde beschlossen, die ukrainischen Gesetze an die europäischen Regeln anzupassen.

Manche Annäherung der Gesetze an allgemeine Regeln schaffen jedoch auch Privilegien ab. So hat die Ukraine Steuerbegünstigungen beseitigt, die bisher ausländischen Unternehmen gewährt wurden. Dazu zählen u.a. die 30-tägige Mehrwertsteuerstundung bei Einfuhren, niedrigere Steuersätze und andere Vergünstigungen aufgrund früherer Gesetze.<sup>187</sup> Unter westlichen Geschäftsleuten

<sup>186</sup> Auch bei diesen flossen 44% der Gesamtinvestitionen in die Nahrungsmittelindustrie (806,9 Mio. USD). Diese Zuflüsse erfolgten vor allem im Rahmen der Privatisierung dieses Sektors, die mittlerweile fast abgeschlossen ist. Auch der Binnenhandel (673,4 Mrd. USD) und der Maschinenbau (343,2 Mrd. USD) konnten nennenswerte Anteile von ADI auf sich ziehen. Nicht unerhebliche Beträge wurden auch in die Banken und Versicherungen investiert (375,4 Mio. USD), auf den Verkehrssektor entfielen noch 319,4 Mrd. USD. Vgl. NfA vom 28. 06. 2002.

<sup>187</sup> Z. B. aus dem Gesetz „Über ausländische Investitionen“ von 1992 und „Über das Regime ausländischer Investitionen“ von 1996. Vgl. u. a. vwd GUS-Republiken vom 27. 3. 2002.

wird kritisiert, dass das Gesetz dem Geist und den Buchstaben des PCA mit der EU und dem bilateralen Investitionsschutzabkommen mit der Bundesrepublik widerspreche und das Investitionsklima deutlich verschlechtere.<sup>188</sup> Dem ist jedoch entgegen zu halten, dass es durchaus vernünftig ist, die allgemeinen Rahmenbedingungen für die gesamte Wirtschaft zu verbessern und damit den Standort insgesamt so attraktiv zu gestalten, dass Sonderregelungen für ausländische Investoren, die Wettbewerbsverzerrungen darstellen können, nicht mehr nötig sind.

Tabelle 30

### Strukturelle Verteilung der EU-Direktinvestitionen in der Ukraine

(Stand 31. Dezember in v.H. )

	2000	2001
<b>Alle Sektoren</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
Industrie	74,41	51,9
Elektroerzeugung, Brennstoffe und Atomenergie	0,94	4,1
<i>Eisenmetalle</i>	0,77	↓
<i>Nichteisenmetalle</i>	1,35	3,9
<i>Chemische und Petrochemische Industrie</i>	4,99	5,3
<i>Maschinenbau</i>	10,93	
<i>Holzverarbeitende Industrie, Zellulose</i>	4,61	2,4
<i>Baumaterialien</i>	1,44	2,0
<i>Leichtindustrie</i>	2,50	1,2
<i>Nahrungsmittelindustrie</i>	<b>44,08</b>	<b>18,1</b>
<i>Medizintechnik</i>	1,06	.
Landwirtschaft	1,93	2,0
Transport und Telekommunikation	5,71	7,0
Bauwesen	3,61	2,6
Binnenhandel	<b>19,37</b>	<b>17,6</b>
Außenhandel	0,93	.
Tourismus und Gesundheitsdienst	0,73	5,3
Finanzdienstleistungen	8,96	8,2

Quelle: Derzhkomstat, State Statistics committee of Ukraine, Ukraine in figures in 2001, Short statistical abstract, Kyiv 2002. S. 142f.

<sup>188</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 27. 3. 2002.

In dieser Richtung wirkt z.B. der Bodenkodex.<sup>189</sup> Mit ihm sind die wirtschaftlichen Perspektiven nicht nur für die ukrainischen, sondern auch für ausländische Investoren wesentlich verbessert worden, denn nach Artikel 81 Abs. 2 können ausländische natürliche sowie juristische Personen Grundstücke in Wohngebieten erwerben. Auch außerhalb von Wohngebieten können Grundstücke erworben werden, wenn darauf Gebäude stehen, die sich bereits im Eigentum des Erwerbers befinden. Ausgenommen sind lediglich landwirtschaftliche Grundstücke. Mit dieser Regelung ist ein lange Zeit auch von deutschen Unternehmen in der Ukraine bemängelter unzureichender Zugang zu Grund und Boden beseitigt worden. Darin wird auch ein Schlüssel für eine bessere Kreditversorgung der Unternehmen gesehen.

Auslandsinvestitionen versucht die Ukraine auch durch elf Sonderwirtschaftszonen und neun sogenannte Territorien der prioritären ökonomischen Entwicklung anzuziehen. In sie sollen inzwischen bereits 17% aller ausländischen Direktinvestitionen geflossen sein.<sup>190</sup>

Die im April 1996 gegründete Sonderzone Siwasch scheint dabei verstärkt Investitionen anzuziehen. Bisher wurden 34 Investitionsprojekte mit einem Gesamtvolumen von 90,5 Mio. USD genehmigt, und bis Mitte 2001 wurden 21 Mio. USD investiert, wovon 2,5 Mio. USD auf ausländische Investoren entfielen.<sup>191</sup> Auch hier sind die Ausländer offensichtlich noch vorsichtig. Darüber hinaus wurde im Gebiet Nikolaev im Jahr 2000 eine Sonderwirtschaftszone gegründet.<sup>192</sup>

---

<sup>189</sup> In Kraft seit dem 1. 1. 2002, vgl. vwd Gus-Republiken vom 7. 12. 2001.

<sup>190</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 6. 12. 2001.

<sup>191</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken, 25. 10. 2001.

<sup>192</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 17. 9. 2001.

## 4 Annäherung bzw. Aufnahme in die WTO

Die Mitgliedschaft in der WTO ist für beide Staaten ein bereits lange Zeit angestrebtes Ziel. Von besonderer Bedeutung ist diese auch deshalb, weil die EU die Bildung einer Freihandelszone, wie sie in den PCAs (Partnerschafts- und Kooperationsabkommen) anvisiert wird<sup>193</sup>, an die Mitgliedschaft in der WTO gekoppelt hat.

Russland und die Ukraine werden nicht die ersten Länder der GUS sein, die der WTO beitreten. Mitglieder sind bereits Kyrgystan, Moldova, Georgien und Armenien.

### 4.1 Russland

#### 4.1.1 Stand der Verhandlungen

Über den Zeitpunkt der Aufnahme Russlands in die WTO gibt es viele Ankündigungen. Die einen sehen den Abschluss der Verhandlungen und das Aufnahmedatum in unmittelbarer Nähe, die anderen gehen davon aus, dass der Abschluss der Verhandlungen und die Aufnahme noch zwei bis drei Jahre in Anspruch nehmen werden.

Russland selbst will nach vielfachen Bekundungen seiner Führung bis zur Mexiko-Konferenz 2003 die Grundlagen für die Aufnahme geschaffen haben.<sup>194</sup> Inzwischen erhöht es den Verhandlungsdruck. Die Regierungsvertreter bringen aber immer wieder zum Ausdruck, dass Russland nur beitreten wird, wenn die Bedingungen so sind, dass es davon profitiert. Offiziell ist es dafür sogar bereit, den Aufnahmezeitpunkt zu verschieben. Der russische Unterhändler Medwedkow schließt auch nicht aus, dass wenn die Verhandlungspartner nicht auf die russische Position eingehen, Russland der WTO fernbleiben könnte.

Im Verlauf der Verhandlungen<sup>195</sup> wurde die Zahl der Teilnehmer an der Arbeitsgruppe, die Verhandlungen mit Moskau führt, immer größer. Anfang 2002 waren es 63 WTO-Mitgliedsländer bzw. 78 Einzelstaaten, da die EU als ein Unterhändler fungiert. Verhandlungen über den Zugang zum russischen Warenmarkt werden mit 52 Ländern geführt.<sup>196</sup> Russland muss mit allen interessierten

---

<sup>193</sup> Vgl. Artikel 3 des PCA mit Russland und Artikel 4 des PCA mit der Ukraine. Für 1998 war eine Konsultation über die Bedingungen für eine Freihandelszone vorgesehen, wobei vor allem die Fortschritte bei den Wirtschaftsreformen im Zentrum stehen sollten.

<sup>194</sup> Auch der WTO Generalsekretär M. Moore geht inzwischen davon aus, dass Russland diesen Zeitplan schafft. Vgl. u. a. vwd Russland vom 22. 4. 2002. Er nimmt an, dass die Abschlussdokumente bis Ende Juli 2002 vorliegen werden. Ein besonders schwieriger Punkt sind offensichtlich immer noch die Subventionen für die Landwirtschaft.

<sup>195</sup> Die einzelnen Meetings und die dort verhandelten Punkte siehe. Russia and World Trade Organization, Main stages of negotiations, main stages of Russias WTO accession negotiations, WEB-Site WTO ([www.WTO.org](http://www.WTO.org)), 8. 10. 2002)

<sup>196</sup> Vgl. Über den Stand der bilateralen Verhandlungen stellte Russland im Januar einen Bericht für die Verhandlungen der Arbeitsgruppe zur Verfügung. Vgl. RUS/45.Rev. 1



WTO-Staaten entsprechende Vereinbarungen treffen. Diese bilateralen Verhandlungen haben bisher keine unüberwindlichen Schwierigkeiten gezeigt. Sie sind aber auch nicht frei von Missbrauch für allgemeinpolitische Interessen. Dies wird von Russland z. B. Georgien unterstellt.<sup>197</sup>

Die multilateralen Verhandlungen sind bereits so weit fortgeschritten, dass auf der 13. Sitzung der Arbeitsgruppe im Januar 2002 das Sekretariat beauftragt wurde, einen ersten Entwurf für die Schlusssdokumente auszuarbeiten. Dieser wurde dann auf den Sitzungen im April und auf dem 15. Treffen der Arbeitsgruppe am 19.-20. Juni 2002 behandelt. Das Sekretariat wurde beauftragt, eine revidierte Fassung auszuarbeiten.<sup>198</sup> Auf der gleichen Sitzung wurde festgestellt, dass Russland noch eine Menge detaillierter Arbeit zu unternehmen hat, um die Informationen für den revidierten Bericht zu liefern. Außerdem werden direkt die Problembereiche Dienstleistungen, Agrarwirtschaft und die Anpassung der Gesetze angesprochen.

Mit der Anerkennung als Marktwirtschaft durch die USA und die EU hat Russland einen wichtigen Meilenstein hinter sich gelassen, den es selbst auch immer als Voraussetzung für einen Beitritt sah.<sup>199</sup>

#### 4.1.2 Position Russlands

Russland strebt bei der Aufnahme in die WTO für verschiedene Bereiche erhebliche Übergangszeiten an. Dem Ministerpräsidenten schweben dabei zehn Jahre vor, in denen „lebenswichtige Branchen“ umstrukturiert werden können.

Daher läuft in Russland eine intensive Diskussion über WTO-konforme Schutzmaßnahmen. Dabei geht es vor allem darum, wie der Abbau von Subventionen zumindest teilweise durch andere WTO-konforme Schutzmaßnahmen ersetzt werden soll.<sup>200</sup>

U.a. verlangt der russische Unternehmerverband für eine Reihe von Sektoren relativ lange Übergangsfristen. Er wirft führenden WTO-Mitgliedern vor, sie nähmen hinsichtlich des Beitritts Russlands eine übermäßig harte Haltung ein und verlangten von Russland Verpflichtungen, die über die Standardforderungen der WTO hinausgingen.<sup>201</sup> Dies kann angesichts der Bedingungen für die Aufnahme einiger GUS-Staaten nicht ganz von der Hand gewiesen werden.

Das zentrale Problem ist die Liberalisierung des Marktzugangs. Die Verhandlungspunkte in den Arbeitsgruppen führen seit der 10. Sitzung die Zölle aber nicht mehr als wichtigen Tagesordnungspunkt auf. Dies zeigt, dass hier weitgehend eine Einigung erreicht ist. Während einige Angaben davon sprechen, dass der durchschnittliche Zollsatz in Russland bei 12% bis 17% liege, und die

---

<sup>197</sup> Vgl. vwd Russland vom 10. 1. 2002.

<sup>198</sup> Vgl. Russia and World Trade Organization, Main stages of negotiations, main stages of Russias WTO accession negotiations, WEB-Site WTO (www.WTO.org , 8. 10. 2002).

<sup>199</sup> Vgl. u. a. vwd Russland vom 10. 1. 2002. RIA Nowosti, 16. 4. 2002, FAZ vom 31. 5. 2002 und Financial Times vom 31.5. 2002. Von dieser Anerkennung wird auch ein Rückgang der derzeit 100 Antidumpingverfahren gegen Russland erwartet, die dem Land nach Angaben Putins einen Schaden von 1,5 Mrd. USD zufügen. Vgl. RIA Nowosti vom 06. 06. 2002.

<sup>200</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 31. 5. 2001. und NfA vom 8. 11. 2001.

<sup>201</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 1. 3. 2002.

einzelnen Sätze zwischen 10% und 30% schwankten, geben offizielle Stellen an, dass derzeit noch ein durchschnittlicher Zollsatz von 10% bis 11% existiere. Dieser entspreche weitgehend den 10%, die für den Beitritt Russlands zur WTO gefordert würden. Kudrin stellte fest, dass Russland eine Schonfrist von 7 Jahren erhandelt habe, zu deren Beginn der durchschnittliche Zollsatz mit 16% bis 17%, also über dem derzeitigen Niveau, angesetzt und dann allmählich auf 10% gesenkt werden könne. Werden die offiziellen Angaben zugrunde gelegt, so würde dies eine Zollerhöhung zu Beginn des Beitritts bedeuten. Insbesondere für technologische Importe seien die Importzölle inzwischen aber schon wesentlich gesenkt worden, was für die Investoren besonders wichtig sei. Mittelfristig strebe Russland eine Senkung der Sätze auf 3% bis 4% an, was den Sätzen der EU und den USA entsprechen würde.<sup>202</sup>

Die weitere Liste der Verhandlungen umfasst die Anpassung der als schikanös empfundenen russischen Zollverwaltung.<sup>203</sup>

Eines der wichtigsten Probleme stellt der Agrarmarkt dar. Der Streit dreht sich vor allem um die Höhe der zulässigen Subventionen für Exporte. Russland führt hier die Ferne vieler seiner Anbaugebiete zu den Exportpunkten ins Feld. Ohne Subventionen zum Ausgleich der hohen Frachtkosten seien diese Gebiete international nicht konkurrenzfähig.<sup>204</sup> Bei den Agrarverhandlungen scheint aber ein Kompromiss möglich, wobei die unterschiedlichen Positionen der Cairns-Gruppe<sup>205</sup> und der EU diesen nicht gerade erleichtern.

Der zweite große Komplex ist der Zugang zum russischen Dienstleistungsmarkt und insbesondere zu den Finanzdienstleistungen und der Telekommunikation. Anfang 2002 legten einige Mitglieder der WTO ihre Pläne für den Zugang zum russischen Dienstleistungsmarkt vor. Zu diesem Zeitpunkt führte Russland mit 28 Ländern aktive Gespräche zu diesem Thema. Im Mittelpunkt stehen dabei fünf Hauptbereiche: Finanzen, Telekommunikation, Transport, Distribution und Beratungsdienste.

Einen hohen Schutz möchte Russland vor allem im Finanz- und Versicherungswesen durchsetzen. Ausländische Beteiligungen am Bankensektor sollen auf 25% und am Versicherungssektor auf 15% beschränkt werden. Zudem sollen ausländische Versicherer zum Lebensversicherungsgeschäft und zu Pflichtversicherungen keinen Zugang haben.<sup>206</sup> Anfang Oktober 2002 hat die russische Regierung ein Konzept für die Entwicklung des Versicherungsmarktes angenommen, das von den europäischen Partnern in dieser Art wohl nicht für den WTO-Beitritt akzeptiert werden wird.<sup>207</sup> Russland wäre gut beraten, diese Position nochmals zu überdenken. Gerade diese wenig ausgebauten Bereiche müssten für ausländische strategische Investoren geöffnet werden, damit sie sich schnell und konsumentenfreundlich entwickeln können und in Russland ein funktionsfähiger umsatzstarker Kapitalmarkt entsteht.

Einen weiteren zentralen Verhandlungspunkt stellen die russischen Preissubventionen im Energiebereich dar. Eine Angleichung der Energiepreise schließt der russische Unterhändler immer noch

---

<sup>202</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 26. 2. 2002.

<sup>203</sup> Vgl. u. a. NfA vom 21. 3. 2002.

<sup>204</sup> Vgl. AP, Genf, 25. 1. 2002.

<sup>205</sup> dazu zählen Australien, Neuseeland und einige andere Agrarexport-Länder.

<sup>206</sup> Vgl. [Http://www.teletrader.com](http://www.teletrader.com) 21. 2. 2002.

<sup>207</sup> WEB-Site WTO, Russia and World Trade Organization, Monitor, 10. 2002.

aus, wobei es vor allem um die Erdgaspreise geht, die im Inland um 85% niedriger sind als die Erdgas-Exportpreise etwa nach Deutschland.<sup>208</sup> Für ihren Abbau verlangt Russland eine Übergangsfrist von 15 Jahren, die aber wahrscheinlich zu Recht nicht gewährt werden wird. Ohne einen Abbau dieser Subventionen entstehen erhebliche Wettbewerbsverzerrungen, die von den WTO-Partnern für längere Zeit nicht hingenommen werden können.

Für die Anpassung der Energiepreise für den Privatverbrauch sollte Russland dagegen aus sozialpolitischen Gründen eine längere Übergangsfrist eingeräumt werden. Grundsätzlich sollte aber auf einem Subventionsabbau, einer Liberalisierung der Energiemärkte und eines weitgehend freien Zugang von ausländischen Unternehmen auch zu den Leitungsnetzen bestanden werden. Da gerade die russischen Energiekonzerne derzeit dabei sind, sich den freien Marktzugang in den europäischen Ländern zunutze zu machen, muss in diesem Bereich auf eine Gleichbehandlung gedrängt werden.

Ein überaus strittiger Punkt in diesem Bereich sind die von Russland geforderten längeren Übergangsfristen für die relativ hohen Schutzzölle für die Auto- und Flugzeugindustrie. Gerade die russische Automobilindustrie befindet sich derzeit in einer schwierigen Phase. Die Strategie der russischen Regierung für diesen Industriezweig wird derzeit entwickelt, was die Verhandlungsposition Russlands nicht erleichtert.

Um die Bedingungen für die WTO-Aufnahme zu erreichen, müssen in Russland etwa 100 Gesetze und einige Hundert Durchführungsbestimmungen geändert werden.<sup>209</sup> In der Verordnung Nr. 10 des Ministerrats vom 8. August 2001 ist ein fester Fahrplan vorgegeben, mit dem die wichtigsten Gesetze in Einklang mit der WTO gebracht werden sollen.<sup>210</sup> Die Zahlen und Abgrenzungen der zu ändernden Gesetze sind nicht eindeutig, denn andere Meldungen sprechen von 70 bis 80 Gesetzen, die geändert oder aufgehoben werden müssen.<sup>211</sup> Während auf der einen Seite beklagt wird, dass der Anpassungsprozess bei den Gesetzen nur langsam vorankomme<sup>212</sup>, besagen neuere Meldungen, dass von den ursprünglich notwendigen etwa 200 Gesetzesänderungen [wiederum eine andere Zahl] bereits 160 erfolgt seien, 40 stünden noch aus.<sup>213</sup> Da auf der letzten Sitzung der Arbeitsgruppe dieses Problem wieder angesprochen wurde, ist klar, dass noch nicht alle Gesetze angepasst sind. Von der russischen Seite wird dazu ein Bericht erwartet. Generell wird die Angleichung der russischen Gesetze an die internationalen Normen im Prozess des WTO-Beitritts das Rechtsklima in Russland wesentlich verbessern.<sup>214</sup> Von Seiten ausländischer Wirtschaftsvertreter in Moskau wird der Prozess der Anpassung der Gesetze überaus positiv bewertet. Auch die Entbürokratisierung wird als ein Schritt in die richtige Richtung beschrieben. Probleme sieht man in der Umsetzung. Daher wird auch empfohlen, die Rechtsbeihilfe Deutschlands und der EU auf diesen Bereich zu konzentrieren. U. a. ist in Russland ein neues Außenhandelsgesetz in Vorbereitung. Die Vorlage „Über besondere

---

<sup>208</sup> Vgl. Handelsblatt vom 12./13. Juli 2002.

<sup>209</sup> Vgl. Verordnung der Regierung der RF Nr. 1054-z vom 8. August 2000. Vgl. auch *Ekonomika i Žizn'*, Nr. 44 November 2001 und. *RAI Nowosti*, Moskau, 30. 03. 2001.

<sup>210</sup> VGL WEB-SEITE WTO, Russia and World Trade Organization, Dokument. Documents, analytics, Government of the Russian Federation, Decree of August 8 2001 # 1054-d

<sup>211</sup> Vgl. AP, Genf 25. 01. 2002.

<sup>212</sup> Medvedkov, Maxim. *Rossija i vseirnaja trgovaja organizacija: dialog s ES // Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3. S. 94.

<sup>213</sup> Vgl. vwd Russland vom 22. 4. 2002.

<sup>214</sup> Vgl. dazu auch Liventsev N., Lisovolik Ja, *Regional'nyje aspekty prisojedenenija Rossii k WTO [Regionale Aspekte des WTO-Beitritts Rußlands]*, in: *MEiMO*, 2002. Nr.5, S.57.

Antidumping-, Schutz- und Ausgleichsmaßnahmen bei Warenimporten“ wurde bereits von der Regierung verabschiedet. Das Gesetz ist nach Ansicht von Beobachtern in voller Übereinstimmung mit den Normen der WTO.<sup>215</sup>

Die größten Probleme werden von ausländischen Experten bei der Angleichung der Gesetzgebung innerhalb Russlands, also zwischen der Zentrale und den Regionen, gesehen. Etwa 25% bis 35% der regionalen Rechtsvorschriften widersprechen der Föderationsgesetzgebung.<sup>216</sup> Erst im Jahr 2000 sei mit der Überprüfung der regionalen Gesetze, Verfassungen u.s.w. begonnen worden. Insgesamt seien inzwischen 12 Tsd. Vorschriften überprüft worden, weitere 14 Tsd. müssten noch überprüft werden. Die Kommission, die sich mit der Angleichung der Gesetze innerhalb Russlands beschäftigt, soll daher gleichzeitig diese Angleichung mit überprüfen und die WTO-Konformität veranlassen.

Der Minister für Wirtschaftsentwicklung und Handel der Russischen Föderation, German Gref, weist aber auch auf das Ziel Russlands hin, die Handelsbeziehungen zu den anderen GUS-Staaten deutlich weiter entwickeln zu wollen.<sup>217</sup> Dabei soll ein Konflikt vermieden werden, und die Annäherung soll im Zuge der Liberalisierung im Rahmen der WTO geschehen, da alle GUS-Staaten die Aufnahme in die WTO anstreben. Die Versuche, funktionsfähige und WTO-anerkannte Freihandelszonen oder Zollunionen zwischen den Staaten der ehemaligen Sowjetunion oder Gruppen von ihnen zu schaffen, sind bisher gescheitert. Dies ist auch für die Eurasische Wirtschaftsgemeinschaft zu erwarten. Die meisten Fachleute halten sie in ihrer bisherigen Ausrichtung für nicht WTO-kompatibel.<sup>218</sup>

### 4.1.3 Erwartete Vor- und Nachteile

#### 4.1.3.1 Generelle Diskussion

Die Diskussion über die Vor- und Nachteile eines Beitritts zur WTO wird in Russland intensiv geführt.<sup>219</sup> Während viele Ökonomen und Wirtschaftspolitiker die Mitgliedschaft begrüßen und darin Vorteile sehen, stehen andere dem Beitritt aus Angst vor der unzureichenden Konkurrenzfähigkeit der eigenen Industrie und vor einem möglichen Ausverkauf russischer „Schätze“ negativ gegenüber.<sup>220</sup> Die Wirtschaft sieht einer WTO-Mitgliedschaft offensichtlich weitgehend positiv entgegen. Nach Angaben des Geschäftsführers von „Delowaja Rossija“ unterstützen 70% der mittelständischen und großen Unternehmer Russlands die Mitgliedschaft in der WTO. Die restlichen 30% hätten keine Einwände gegen die Mitgliedschaft, jedoch gegen das eingeschlagene Tempo und die

---

<sup>215</sup> Vgl. u. a. NfA vom 26. 3. 2002. Das Gesetz soll in etwa dem amerikanischen Handelsgesetz von 1974 entsprechen.

<sup>216</sup> Stand 2000, Vgl. Liventsev N., Lisovolik Ja, Regional'nyje aspekty prisojedeninija Rossii k WTO [Regionale Aspekte des WTO-Beitritts Rußlands], in: MEiMO, 2002. Nr.5, S.51.

<sup>217</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 13. 2. 2002.

<sup>218</sup> Siehe unten.

<sup>219</sup> Die Regierung Russlands hat auch das Institut für Weltwirtschaft und Internationale Beziehungen der Akademie der Wissenschaften mit einer Untersuchung der Folgen eines Beitritts für die einzelnen Wirtschaftszweige beauftragt.

<sup>220</sup> Zu letzteren zählt z. B. auch der Oberbürgermeister Moskaus. Vgl. u. a. RIA Nowosti, Moskau, 1. 3. 2002.

Methoden.<sup>221</sup> Gref, der russische Wirtschaftsminister, sieht zwei Gruppen bei den Vertretern der Großindustrie. Die einen sind dafür, weil sie stabile Regeln, ein stabiles Steuersystem ein entwickeltes und zuverlässiges Rechts- und Gerichtssystem benötigen, das sicher arbeitet. Die anderen wollen noch eine Phase der Instabilität für die Umverteilung der Eigentumsrechte.<sup>222</sup> Daraus kann geschlossen werden, dass die Branchen, bei denen die Privatisierung weiter vorangeschritten ist, positiver einem WTO-Beitritt gegenüberstehen als diejenigen, bei denen die Privatisierung noch nicht so weit fortgeschritten ist.

Auch das Institut für Weltwirtschaft und Internationale Beziehungen hat sich u. a. mit einem Buch zur Aufnahme Russlands in die WTO zu Wort gemeldet.<sup>223</sup> In dem Buch werden vor allem die Funktionsweise und die Regeln der WTO dargestellt.

Die Autoren betonen, dass der WTO-Beitritt häufig noch viel zu statisch gesehen wird und dass die Vorteile aus der Liberalisierung des Handels und dem verbesserten Investitionsklima nicht genug in der russischen Diskussion berücksichtigt würden. Zudem heben sie den bereits angesprochenen potentiellen Konflikt hervor, der sich aus der Kluft zwischen den zentralen und regionalen Unterschieden in der Gesetzgebung und Ausführung ergeben kann und der Russland möglicherweise gegenüber Strafmaßnahmen anfällig machen könnte.<sup>224</sup> Sie halten die in der russischen Öffentlichkeit geführte Debatte über mögliche inselartige Entwicklungen in der russischen Wirtschaft nach einem WTO-Beitritt ebenfalls für übertrieben, weil diese von viel zu optimistischen Annahmen über den Zufluss ausländischen Kapitals ausgehe.<sup>225</sup>

Zu einer etwas anderen Einschätzung kommt eine Studie der Akademie der Wissenschaften.<sup>226</sup> Sie erweckt auch den Eindruck einer insgesamt sehr skeptischen Grundhaltung. Zunächst stellt die Studie fest, dass die russische Wirtschaft noch wenig außenwirtschaftlich aktiv ist. Von den 89 Regionen seien nur 29 stärker außenwirtschaftlich verflochten. Bei nur 19 Regionen überschreitet der Import 20% des Bruttoregionalprodukts. Von 120 in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung erfassten Branchen sind nur 25 so in den Weltmarkt integriert, dass sie von der WTO-Aufnahme betroffen werden könnten.

Der Studie liegen zwei extreme Szenarien zugrunde. Zum einen wird unterstellt, dass Russland gezwungen sein wird, alle von den bisherigen WTO-Mitgliedern geforderten Maßnahmen zur Marktöffnung zu akzeptieren (Zollsenkung), die zweite nimmt an, dass Russland seine geforderten protektionistischen Maßnahmen durchsetzen kann (Erhöhung der Zölle). Bei der ersten Variante kommt diese Berechnung zu dem Ergebnis, dass der Produktionszuwachs sich um 0,7 Prozentpunkte abschwächen würde, bei der zweiten Variante könnte mit einem direkten Wachstumsanstieg von 0,6%-Prozentpunkten gerechnet werden.<sup>227</sup> Die Berechnung kommt zudem zu dem Ergebnis, dass sich bei der ersten Variante die Importe um 2,7% verringern würden und die Exporte vom WTO-Beitritt praktisch nicht betroffen seien.

---

<sup>221</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 23. 10. 2001.

<sup>222</sup> WEB-Site WTO, Russia and World Trade Organization, Monitor, . 10. 2002.

<sup>223</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001.

<sup>224</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001, S. 26.

<sup>225</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001, S. 27.

<sup>226</sup> Rossijskaja akademija nauk, Nacional'nyj investicionnyj sovet, Narodnochozjajstvennyje poselstvija prisoeedinenija Rossii k VTO, Moskva 2002, russische, WEB-Seite der WTO Russia and World Trade Organization, Documents.

<sup>227</sup> Vgl. Tabelle Nr. 21.

Die Studie berücksichtigt in ihrem umfangreichen Rechenwerk jedoch zu wenig die dynamischen Aspekte, die von einer WTO-Mitgliedschaft ausgehen würden. Die Ergebnisse müssen daher wie viele dieser Berechnungen mit Skepsis betrachtet werden. Sie gibt aber erste Anhaltspunkte für eine Bewertung. Andere Untersuchungen kommen bei stärkerer Betrachtung der dynamischen Effekte zu dem Ergebnis, dass für die russische Wirtschaft die WTO-Mitgliedschaft auch bei einer entsprechenden Öffnung der russischen Märkte durch den besseren Marktzutritt russischer Waren auf den Auslandsmärkten Vorteile bringt. Sie gehen u. a. von einem zusätzlichen Exportvolumen von 18,5 Mrd. USD aus.<sup>228</sup>

Auch die Unsicherheit über die indirekten Kosten eines WTO-Beitritts ist in Russland groß. Dies zeigt sich u. a. darin, dass Russland sich jetzt an die International Labour Organisation mit der Bitte wandte, das Land bei der Frage der „social dimension and social implications“ eines WTO-Beitritts zu beraten.<sup>229</sup> Die ILO wird einen vorläufigen Bericht im Oktober 2002 und einen Endbericht Mitte 2003 vorlegen.

Dass für das Wachstum und die Umstrukturierung der russischen Wirtschaft neben der Marktöffnung im Rahmen des WTO-Beitritts der Wechselkurspolitik eine zentrale Rolle zukommt, zeigen, die Erfahrungen vor und nach der russischen Krise von 1998.

#### 4.1.3.2 Einzelargumente und Branchenanalyse

Ein zentrales Argument der Gegner eines schnellen WTO-Beitritts ist die mangelnde Konkurrenzfähigkeit der russischen Wirtschaft. Grundsätzlich ist dieses Argument nicht von der Hand zu weisen. Auch wissenschaftliche Untersuchungen kommen zu dem Ergebnis, dass ein erheblicher Teil der russischen verarbeitenden Industrie dem Konkurrenzdruck nicht standhalten kann, solange kein stabiles Wachstum erreicht ist, das die russische Industrie stärkt.<sup>230</sup> Auch von der russischen Wissenschaft wird das Problem des WTO-Beitritts diskutiert. Dabei wird die gesamte Wettbewerbsfähigkeit der russischen Wirtschaft in die Betrachtung mit einbezogen. So stellt z. B. Obolevskij<sup>231</sup> fest, dass Russland nach Umfang, Qualität und Struktur der wichtigsten Ressourcen die meisten Länder nicht übertrifft, wie vielfach unterstellt wird, und den Industriestaaten sogar deutlich unterlegen ist. Die bis 1999 schrumpfende innere Nachfrage habe die Produktion und die Umstrukturierung eher gehemmt als gefördert. Auch derzeit sei die Binnennachfrage ein bremsender Faktor für die Produktion, obwohl die Qualität der Nachfrage sich verbessert habe, das Volumen sei jedoch weiterhin zu gering. Gleichzeitig seien in Russland kaum funktionierende Produktionsverbände vorhanden, was sich bei Branchen, die mit vielen Zulieferern arbeiten (z.B. in der Automobilindustrie), besonders negativ auswirke. So habe z. B. Fiat von 127 potentiellen Betrieben dieser Branche in Russland keinen gefunden, der den Anforderungen der Firma gerecht worden wäre. Renault sei mit einer Er-

---

<sup>228</sup> Vgl. *Ekonomika i žizn'* Nr. 44 vom November 2001.

<sup>229</sup> Vgl. u. a. *Financial times* 18. 7. 2002.

<sup>230</sup> Vgl. *Ekonomika i žizn'* Nr. 44 vom November 2001.

<sup>231</sup> Vgl. Obolevskij W. *Rossija i WTO: vozmožnosti povyšeniija konkurentosposobnosti otečestvennoj produkcii* [Russland und WTO: Möglichkeiten der Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Produktion], in: MEiMO, 2002. Nr. 5, S.38-48. [Dr. Wladimir Obolevskij ist leitender wissenschaftlicher Mitarbeiter des Zentrums für außenwirtschaftliche Forschungen der Russischen Akademie der Wissenschaften.]

folgsquote von 16 bei 91 Betrieben, die „den Kriterien der Firma entsprechen können“, erfolgreicher gewesen.<sup>232</sup> Auch die russische Regierung gehe davon aus, dass selbst auf dem Binnenmarkt nur 30% der Industriebetriebe wettbewerbsfähig sind.<sup>233</sup> Das Management und die strategische Planung in russischen Firmen seien unentwickelt, die kurzfristigen Elemente würden vom Management überbewertet. Der Wettbewerb auf dem inneren Markt ist bis heute unterentwickelt und wird durch Privilegien deformiert. Das Ergebnis ist die niedrige Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Güter. Daher brauche die russische Industrie vor allem eine Stärkung der Investitions- und Innovationstätigkeit, die die russische Regierung unterstützen müsse. Der WTO-Beitritt dürfe dabei kein Hindernis sein. Deshalb seien maximale Zölle von 30% und die Vereinheitlichung der Importzölle kontraproduktiv. Die Wirtschaft müsse durch den Wettbewerb gestärkt werden.

Ein erhebliches Problem stellt auch die regionale Entwicklung in Russland dar. Zwar sind, wie oben gezeigt, nur ein Teil der Föderationssubjekte in den Außenhandel einbezogen. Aber auch die anderen Regionen werden davon betroffen sein. Als Gesamtstudie zu dem Problem liegt die bereits angeführte Arbeit der Akademie der Wissenschaften vor, die hier trotz ihrer Mängel zitiert wird.

Für *wettbewerbsfähig* werden bei einer Aufnahme in die WTO folgende Regionen in der Studie angesehen:

Stadt Moskau, St.-Petersburg, Karelja, Tatarstan, Primorje, Chabarowsker Kraj, Leningrader, Moskauer, Kaluga-, Samara-, Wladimir-, N.Nowgorod-, Wologda-, Tula-, Murmansk-, Archangelsk-, Perm-, Orel-, Belgorodgebiet sowie Kaliningrader Gebiet.

*Gewinner auf der Exportseite* könnten folgende Regionen sein:

Stadt Moskau, St.-Petersburg, Moskauer, Leningrader, N. Nowgorod-, Kaliningrader Gebiet, Swerdlower, Tscheljabinsker, Wologda-, Murmansk-, Lipetsk-, Belgorod-, Irkutsk-, Kemerowo-, Krasnojarskgebiet, Primorje, Tatarstan, Baschkortostan, Karelja, Chakassija

Tabelle 31 gibt die regional erwarteten Wirkungen des WTO-Beitritts für die einzelnen russischen Regionen, wie sie die Bearbeiter der Akademiestudie sehen, wieder.

Die Studie bestätigt im Grundsatz auch frühere Analysen des Osteuropa-Instituts, die zu dem Ergebnis kamen, dass vor allem die russischen Nord-West-Gebiete und einige Regionen im Ural und Westsibirien zu dynamischen Räumen zählen und das größte Wachstum erreichen werden.<sup>234</sup> Dies ist insbesondere für potentielle Investoren von höchstem Interesse.

---

<sup>232</sup> Die Angaben beziehen sich auf das Jahr 2000. Vgl. Obolenskij W. *Rossija i WTO: vozmoschnosti povyschenija konkurentosposobnosti otečestvennoj produkcii*, S. 41.

<sup>233</sup> Vgl. Obolenskij W. *Rossija i WTO: vozmoschnosti povyschenija konkurentosposobnosti otečestvennoj produkcii*, S. 41.

<sup>234</sup> H. Clement, M. Knogler, S. Thiede et al., *Russische und ukrainische Regionen im Transformationsprozess. Darstellung der Wirtschaftskraft einzelner Regionen (Föderationssubjekte der Russischen Föderation und der Ukraine, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München(Working Papers) Nr. 219/1-3, September 1999.*

Tabelle 31

**Mögliche Einwirkung auf die einzelnen Regionen**

unbedeutend	gering	mäßig	zunehmend	Hoch
Astrachaner Oblast <sup>4</sup>	Bransker Oblast <sup>4</sup>	Krasnojarsker Kraj	Novgoroder Oblast <sup>4</sup>	Sankt Peterburg
Republik Dagestan	Novosibirsker Oblast	Lipezker Oblast <sup>4</sup>	Samarer Oblast <sup>4</sup>	Leningrader Oblast <sup>4</sup>
Kabardino-Kalbakische Republik	Saratover Oblast <sup>4</sup>	Wolgograder Oblast <sup>4</sup>	Vladimierer Oblast <sup>4</sup>	Moskauer Oblast <sup>4</sup>
Karačevo-Čerkassische Republik	Ivanover Oblast <sup>4</sup>	Sachaliner Oblast <sup>4</sup>	Nišnenovgoroder Oblast <sup>4</sup>	Stadt Moskau
Stavropol'er Kraj	Kursker Oblast <sup>4</sup>	Smolensker Oblast <sup>4</sup>	Vologodsker Oblast <sup>4</sup>	Republik Karelien
Kemerovoer Oblast <sup>4</sup>	Kamčatka Oblast <sup>4</sup>	Republik Komi	Tul'er Oblat <sup>4</sup>	Primorsker Kraj
Tomsker Oblast <sup>4</sup>	Republik Baškortostan	Sverdlovsker Oblast <sup>4</sup>	Murmansker Oblast <sup>4</sup>	Kaluger Oblast <sup>4</sup>
Burjatische Republik	Republik Moldowa	Rostover Oblast <sup>4</sup>	Republik Tatarstan	Irkutsker Oblast <sup>4</sup>
Republik Sacha (Jakutien)	Uljansker Oblast <sup>4</sup>	Čuvašische Republik	Archangelsker Oblast <sup>4</sup>	Jaroslawer Oblast <sup>4</sup>
Jüdisches Autonomes Gebiet	Čeljabinsker Oblast <sup>4</sup>	Rjansker Oblast <sup>4</sup>	Chabarovsker Kraj	
Amur Oblast <sup>4</sup>	Tjumener Oblast <sup>4</sup>	Tversker Oblast <sup>4</sup>	Permsker Oblast <sup>4</sup>	
Republik Adygeja	Kurgansker Oblast <sup>4</sup>		Kaliningrader Oblast <sup>4</sup>	
	Kostromaer Oblast <sup>4</sup>		Orlovsker Oblast <sup>4</sup>	
	Pensensker Oblast <sup>4</sup>		Belgoroder Oblast <sup>4</sup>	
	Udmurtsker Oblast <sup>4</sup>			
	Voronešer Oblast <sup>4</sup>			
	Omsker Oblast <sup>4</sup>			
	Altajer Kraj			
	Republik Mari-El			
	Kirover Oblast <sup>4</sup>			
	Tambovsker Oblast <sup>4</sup>			
	Pskovsker Oblast <sup>4</sup>			
	Republik Kalmükien			
	Ingušetische Republik			
	Republik Nordossetien			
	Krasnodarsker Kraj			
	Orenburger Oblast <sup>4</sup>			
	Republik Altaj			
	Republik Tuva			
	Republik Chakasien			
	Čitaer Oblast <sup>4</sup>			
	Magadansker Oblast <sup>4</sup>			

*Quelle:* Rossijskaja akademija nauk, Nacional'nyj investicionnyj sovet, Narodnočzjajstvennye poselstvija prisoedinenija Rossii k VTO, Moskva 2002, russisch, WEB-Seite der WTO Russia and World Trade Organization, Documents., S. 51.



Liventsev und Lisovolik<sup>235</sup> befassen sich ebenfalls mit dem WTO-Beitritt unter regionalpolitischen Gesichtspunkten. Grundsätzlich kommen sie aufgrund ihres neoklassischen Ansatzes zu dem Schluss, dass die regionalpolitischen Auswirkungen des WTO-Beitritts relativ gering seien. Gleichzeitig werde jetzt in Moskau eine Regionalpolitik erarbeitet, die den WTO-Normen entspricht. Beim Außenministerium ist ein spezieller Koordinationsrat für die Außen- und Außenwirtschaftsbeziehungen gegründet worden, der die Perspektiven und Prioritäten der Teilnahme der Regionen am WTO-Prozess koordiniert. Der WTO-Beitritt trägt also auch zu der dringend notwendigen Vereinheitlichung der russischen Gesetzgebung bei.

Ein weiterer Effekt des WTO-Beitritts ist die notwendige Verringerung der regionalen Subventionen. Diese sind in den Jahren, als sich die einzelnen Unionssubjekte viele eigene Rechte gesichert haben, enorm aufgebläht worden.<sup>236</sup> Eine Rückverlagerung zumindest eines Teils der Subventionen auf das Zentrum und die Streichung vieler regionaler Subventionen würde das Investitions- und Innovationspotential steigern, weil die Regionen bisher dazu neigten Prestigeobjekte zu fördern. Der außenwirtschaftlichen Liberalisierung im Rahmen der WTO komme deshalb für die Dynamisierung in den Regionen ein hoher Stellenwert zu. Trotzdem wird der Liberalisierungsprozess zu weiteren Differenzierungen zwischen den Regionen führen, was trotz des positiven gesamtwirtschaftlichen Effektes eine negative regionale Entwicklung fördern wird.

Angesichts der bereits in den letzten Jahren gestiegenen regionalen Disparitäten sind weitere Verschärfungen in dieser Richtung nicht im gesamtrossischen Interesse.<sup>237</sup> Es ist Liventsev und Lisovolik zuzustimmen, dass Russland eine WTO-konforme Regionalpolitik entwickeln muss, die sich von den derzeitigen partiellen Ansätzen löst. Dann könnten bei einer konsequenten außenwirtschaftlichen Liberalisierung bisher ungenutzte Potentiale freigesetzt werden, die zu einem größeren regionalen Ausgleich beitragen würden.

Angesichts der Konkurrenzschwäche suchen viele Branchen ihr Heil in der Forderung nach länger anhaltenden Schutzzöllen. Auch in der Wissenschaft gibt es Stimmen, die einer Art von Entwicklungszöllen anhängen und daher gegen eine schnelle Liberalisierung sind. Den Anhängern der Schutzzölle ist jedoch entgegenzuhalten, dass weltweit nur wenige Beispiele bekannt sind, bei denen protektionistische Maßnahmen zur Unterstützung der Umstrukturierung nicht in Erhaltungssubventionen und selektiven Schutzzöllen endeten, was die wirtschaftliche Entwicklung eines Landes dann behinderte und nicht förderte.

Daher wird auch in Russland über die möglichen Vor- und Nachteile für einzelne Branchen diskutiert. Auch hier werden vielfach Berechnungen angestellt. Allerdings stehen viele Beobachter solchen Studien äußerst skeptisch gegenüber, da die Ergebnisse zumeist sehr fraglich sind. Das Ministerium für Handel und Entwicklung (MERT) wartet zudem immer noch auf die Ergebnisse eines Forschungsprojektes (Termin Juli 2002), das auch die sektoralen Vor- und Nachteile darstellen soll. Bisher ist diese Studie noch nicht bekannt. Das Ministerium ist daher bisher nicht bereit, zu entspre-

---

<sup>235</sup> Vgl. Liventsev N., Lisovolik Ja, Regional'nyje aspekty prisojedinenija Rossii k WTO [Regionale Aspekte des WTO-Beitritts Rußlands], in: MEiMO, 2002. Nr.5, S.49-58.[Die Autoren gehören der MGIMO (Universität) an]

<sup>236</sup> Vgl. Liventsev N., Lisovolik Ja, Regional'nyje aspekty prisojedinenija Rossii k WTO [Regionale Aspekte des WTO-Beitritts Rußlands], in: MEiMO, 2002. Nr.5, S.52.

<sup>237</sup> Vgl. Liventsev N., Lisovolik Ja, Regional'nyje aspekty prisojedinenija Rossii k WTO [Regionale Aspekte des WTO-Beitritts Rußlands], in: MEiMO, 2002. Nr.5, S.54.

chenden erwarteten Entwicklungen Stellung zu nehmen.<sup>238</sup> Die Mängel solcher Prognosen werden auch zum Anlass genommen, den Prozess zu verzögern, wie dies der Föderationsrat mit der Forderung nach einer Branchenstudie für den agroindustriellen Komplex vor einer Beitrittsentscheidung versucht.<sup>239</sup>

In der oben angeführten Studie der Akademie der Wissenschaften wurden die Berechnungen über die Wirkung einer möglichen Zollsenkung auch für einzelne Branchen vorgenommen. Dabei wurden offensichtlich die russischen Vorschläge für die Gestaltung der Zölle nach dem Beitritt zur WTO als Grundlage genommen. Die Ergebnisse, die insgesamt in der Tabelle 32 dargestellt sind, decken sich allerdings nicht in allen Bereichen mit denen anderer Untersuchungen.:

- Nahrungsmittelindustrie - negativ
- Möbelindustrie - negativ
- Pharmaindustrie -negativ
- Eisen-, Stahl- und NE-Metallindustrie – negativ - wobei hier weniger die WTO-Regeln als vielmehr die Abhängigkeit von inländischen Bedingungen, wie den Preisen der natürlichen Monopole, eine Rolle spielen.
- Automobilindustrie und Flugzeugbauindustrie - negativ
- Statistische Daten für Dienstleistungsmärkte fehlen, deshalb gibt es keine Berechnungen. Dieser Bereich ist in Russland schwach entwickelt (Produktionsleistung: 3000 \$ pro Kopf in Russland gegenüber 15 000 – 16 000 USD in der EU).
- Transport – keine Wirkung
- Handel – Bedeutung des ausländischen Kapitals wird zunehmen.
- Versicherung – nach Ansicht der Autoren könnten russische Firmen den Markt verlieren.

Wie die Tabelle 32 zeigt, werden die stärksten Veränderungen im Bereich der Buntmetalle, des Maschinenbaus und der Eisenmetalle erwartet. Bei den Energieträgern sind die Veränderungen dagegen äußerst gering, da diese mit Ausnahme von Atombrennstoffen mit wenig außenwirtschaftlichen Behinderungen konfrontiert sind. Bei verarbeiteten Produkten wird von russischer Seite die Möglichkeit der Exportsteigerung aufgrund der geringen Konkurrenzfähigkeit zumeist skeptisch eingeschätzt.

Insgesamt lassen sich die Stellungnahmen zu den einzelnen Branchen, wie sie in den Studien und den Stellungnahmen deutscher und ausländischer Unternehmen in Russland zum Ausdruck kommen, wie folgt zusammenfassen.

---

<sup>238</sup> Vgl. RAI-Novosti vom 19. Oktober 2001

<sup>239</sup> Vgl. RIA-Novosti vom 14. 5. 2002.

Tabelle 32

**Mögliche Veränderungen der Produktion in den Branchen**

Annahme: Zollentwicklung gemäß russischer Vorschläge

	Anfangsniveau der Verknüpfung	Erhöhung der Zölle 2003		Senkung der Zölle 2004	
		Veränderung der Importe Importindex	Veränderung der Produk- tion Produk- tions-index	Veränderung der Importe Importindex	Veränderung der Produk- tion; Pro- duktions- index
Elektroenergie	0.000	1.000	1.004	1.000	0.995
Erdölförderung	0.000	1.000	1.001	1.000	0.999
Erdölverarbeitung	0.139	0.958	1.005	1.042	0.994
Gasindustrie	0.000	1.000	1.002	1.000	0.998
Kohlebergbau	0.059	1.000	1.004	1.000	0.995
Andere Brennstoffindustrien	0.000	1.000	1.003	1.000	0.997
Eisen- und Stahlindustrie	0.190	0.984	1.007	1.047	0.989
Buntmetallurgie	0.120	0.909	1.014	1.081	0.986
Chemische Industrie	0.181	0.980	1.008	1.022	0.990
Maschinenbau	0.359	0.956	1.013	1.038	0.988
Holz-, Zellulose und Papierindustrie	0.184	0.988	1.003	1.025	0.996
Baumaterialindustrie	0.059	0.997	1.001	1.003	0.999
Leichtindustrie	0.321	0.977	1.060	1.031	0.919
Nahrungsmittelindustrie	0.422	0.984	1.012	1.032	0.978
Andere Industriezweige	0.350	0.942	1.007	1.070	0.992
Bauwirtschaft	0.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Landwirtschaft	0.437	0.971	1.004	1.013	0.996
Gütertransport	0.000	1.000	1.004	1.000	0.995
Personentransport	0.000	1.000	1.001	1.000	0.999
Umlaufssphäre	0.000	1.000	1.008	1.000	0.990
Andere Produktionszweige	0.000	1.000	1.003	1.000	0.996
Bildung, Gesundheit, Kultur	0.000	1.000	1.000	1.000	1.000
Wohnungswirtschaft	0.000	1.000	1.001	1.000	0.999
Verwaltung, Finanzen, Kredit	0.000	1.000	1.001	1.000	0.998
Wissenschaft und wissenschaftl. Dienste	0.000	1.000	1.001	1.000	0.999
<b>Gesamtwirtschaft</b>		<b>0.975</b>	<b>1.006</b>	<b>1.032</b>	<b>0.993</b>

Quelle: Rossijskaja akademija nauk, Nacional'nyj investicionnyj sovet, Narodnochozjajstvennyje poselstvija pri-soedinenija Rossii k VTO, Moskva 2002, russisch, WEB-Seite der WTO Russia and World Trade Organization, Documents., S 25.

## a) Agrarwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie

Nach der Überschwemmung der Märkte mit ausländischen Waren während der Phase der Überbewertung des Rubels haben diese Bereiche mit der realen Abwertung und den Reformen in der Landwirtschaft erhebliche Produktionssteigerungen erzielt. Die Konkurrenzfähigkeit auf dem Binnenmarkt ist, wie oben dargestellt, erheblich gestiegen, zunehmende Erfolge auf den Exportmärkten deuten eine steigende Konkurrenzfähigkeit an. Die von Russland vielfach angewendeten Vetrenär- und Verbraucherschutzinstrumente dienen oft als Importschranken.<sup>240</sup>

Die Studie des IMEMO sieht daher für diesen Bereich keine negativen Folgen durch den WTO-Beitritt.<sup>241</sup> Die Einschätzung beruht auf der Argumentation, dass es bisher praktisch keine nichttarifären Hemmnisse in Russland gäbe, und der durchschnittliche Einfuhrzoll betrage bei dieser Gruppe 17% und sei damit niedriger als in den EU-Staaten. Allerdings schwanken die Zölle in den 23 Warengruppen beträchtlich. Nach Angaben in der Studie der Akademie der Wissenschaften betragen die durchschnittlichen Zölle am 1. Januar 2002 in den einzelnen Gruppen zwischen 3,6% für Lebewiege und 29,01% für Zucker und Konditoreiwaren. Hoch sind die Zölle auch für Fleisch und Fleischprodukte 19,39% bzw. 18,28% sowie Milch und Milchprodukte mit 15%.<sup>242</sup> Folgt man den Angaben in der Studie, so würden die Importzölle bei einer WTO-Aufnahme höher liegen. Die Forderungen Russlands für die durchschnittlichen Zölle bei Eintritt lagen bei 48%, die dann während der Eintrittsphase auf 26 % gesenkt werden sollten. Das Gegenangebot der Partner sieht einen durchschnittlichen Eingangszollsatz von 14%, der dann auf 9% gesenkt werden soll vor.<sup>243</sup>

Neben den Zöllen wird die Frage der Subventionen für die Landwirtschaft eine entscheidende Rolle spielen. In den Verhandlungen will Russland für alle drei Bereiche des „Agreements on Agriculture“ Importschutz, Exportsubventionen und interne Subventionen Zugeständnisse von der WTO. Es will die Genehmigung, seine Landwirtschaft in Zukunft mit zweistelligen Milliarden-Dollarbeträgen fördern zu können.<sup>244</sup> Russland orientiert sich an dem durchschnittlichen Subventions- und Protektionsausmaß in der OECD. Da dies wesentlich höher liegt als das derzeit in Russland praktizierte Niveau<sup>245</sup> ergibt sich die Erhöhung bei Eintritt in die WTO. Sicher ist aber Medvedkov zuzustimmen, dass Russland auch in 5 bis 8 Jahren keine 16 Mrd. USD (die zuletzt von Russland genannte Größenordnung) bereitstellen könne, um seine Landwirtschaft zu fördern,<sup>246</sup> so dass diesem Problem nicht zu viel Bedeutung zugemessen werden sollte. Russland sollte daher auf

---

<sup>240</sup> Zuweilen waren diese Maßnahmen nicht unberechtigt, weil der russische Markt von einigen Lieferanten als „nicht so anspruchsvoll“ betrachtet wurde.

<sup>241</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001, S. 38ff.

<sup>242</sup> Rossijskaja akademija nauk, Nacional'nyj investicionnyj sovet, Narodnochozjajstvennye poselstvija prisoedinenija Rossii k VTO, Moskva 2002, russisch, WEB-Seite der WTO Russia and World Trade Organization, Documents, S. 96.

<sup>243</sup> P. Wehrheim, Die Integration Russlands in die WTO: Folgen für die russische Landwirtschaft. Vortrag auf der 42. Jahrestagung der GeWiSoLa vom 08. – 10. Oktober 2001 in Braunschweig. Manuskript S.5.

<sup>244</sup> Vgl. u. a. FAZ vom 12./13. Juli 2002.

<sup>245</sup> Berechnungen der Produzentensubventionsäquivalente (PSE) zeigen für 1992 bis 1994 für Russland sogar eine Besteuerung. Hier zitiert nach P. Wehrheim, Die Integration Russlands in die WTO: Folgen für die russische Landwirtschaft. Vortrag auf der 42. Jahrestagung der GeWiSoLa vom 08. – 10. Oktober 2001 in Braunschweig. Manuskript S. 4.

<sup>246</sup> Vgl. Medvedkov, Maxim, Rossija i vseмирnaja torgovaja organizacija: dialog s ES // Sovremennaja Evropa. 2001. Nr. 3. S. 88.

eine realistische Verhandlungsposition einschwenken, um schneller einen Kompromiss erzielen zu können. Eine gewisse Unterstützung der Landwirtschaft ist aber auch bei einem Beitritt zur WTO möglich und wird auch Russland zugestanden werden müssen.

Die zunächst hohen Exportsubventionen, die auch mit der entfernten Lage der Produktionsräume begründet wurden, wurden von der russischen Delegation in den Verhandlungen von 1,6 Mrd. auf 1 Mrd. heruntergesetzt.

Die Probleme der Landwirtschaft liegen in ihrer hohen Verschuldung (über 185 Mrd. Rbl). Mit dem Bodengesetz und anderen rechtlichen Entwicklungen steigt auch nach Ansicht Medvedkovs die Konkurrenzfähigkeit der russischen Landwirtschaft, so dass sie gute Aussichten hat, sich auf dem heimischen Markt zu behaupten.

Im Export wird die russische Landwirtschaft vor allem Märkte außerhalb der EU suchen, da bei den zumeist von Russland angebotenen pflanzlichen Produkten die Importschwellen relativ hoch sind. Für verarbeitete Produkte hat Russland noch kein ausreichendes Marketing und Standing. Grundsätzlich wird aber ein WTO-Beitritt den Marktzugang für die russischen Agrarprodukte und Lebensmittel im Ausland deutlich verbessern.

Da davon auszugehen ist, dass die russische Agrarwirtschaft mit Beitritt zur WTO zunächst einen höheren Schutz und höhere Subventionen erhalten wird als derzeit, muss angenommen werden, dass sie eher von dem Beitritt profitieren wird.<sup>247</sup> Dass sie zudem schnell zu einem ernst zunehmenden Konkurrenten auf dem Weltmarkt werden kann, zeigen die letzten beiden Jahre, in denen Russland von einem Getreideimportland zu einem Exportland wurde. Daher sind gesicherte Bedingungen für die russische Landwirtschaft auf den Auslandsmärkten von höchster Bedeutung. Diese kann sie aber nur durch eine Mitgliedschaft in der WTO erhalten.

## b) Energiewirtschaft

Für einen Großteil der russischen Exporte, die Energieträger, gibt es bei den Importeuren keine Zölle oder nichttarifäre Beschränkungen. Dies gilt insbesondere auch für den Hauptabsatzmarkt EU. Hier verändert sich die Situation mit der Aufnahme in die WTO nicht. Die Energieexportchancen sind weiter gut. Mit dem Ausbau der Energiepartnerschaft mit der EU sind auch keine Einschränkungen der Bezüge zu erwarten. Dies gilt auch für die neuen Kandidatenstaaten.

Trotzdem wird die Energiewirtschaft in erheblichem Umfang von der WTO-Aufnahme betroffen werden. Zum ersten werden die Märkte liberalisiert und ein großer Teil der Preisregulierung und damit die indirekte Subventionierung der russischen Industrie aufgehoben werden. Die Anhebung der Binnenpreise wird die Energiewirtschaft in eine günstigere finanzielle Position bringen, da gleichzeitig die Exportzölle für Energieträger zurückgefahren werden müssen.

Der Zwang zur Liberalisierung der Märkte und zum Abbau der natürlichen Monopole wird auch den Zugang ausländischen Kapitals zu den russischen Energiemärkten erleichtern und ihr einen Modernisierungsschub erlauben. Unter diesen Bedingungen ist zudem zu erwarten, dass die lange Zeit vernachlässigte geologische Erkundung neuer Lagerstätten wieder stärker vorangetrieben wird, so dass sich die Reservenposition der russischen Erdöl- und Erdgaswirtschaft wieder verbessern wird.

---

<sup>247</sup> P. Wehrheim, Die Integration Russlands in die WTO: Folgen für die russische Landwirtschaft. Vortrag auf der 42. Jahrestagung der GeWiSoLa vom 08. – 10. Oktober 2001 in Braunschweig. Manuskript S.10f.

Bisher wehrt sich Russland gegen die Anhebung der internen Energiepreise. Diese sei praktisch nicht durchführbar, weil dadurch die Wettbewerbsfähigkeit der heimischen Produzenten zerstört würde. Damit könnten dann auch die Exportzölle nicht beseitigt werden.<sup>248</sup> Hinzu kommt, dass die Exportsteuer/-zölle auf Energie einen hohen Anteil zu den Staatseinnahmen beiträgt. Ein Ausgleich der Haushaltseinnahmen könnte durch eine allgemeine Förderabgabe bzw. eine höhere allgemeine Gewinnabschöpfung, die dann auch die heimischen Verbraucher treffen würde und die Wettbewerbsfähigkeit energieintensiver Branchen beeinträchtigt, erfolgen, ist politisch aber sicher schwer durchzusetzen.

Russland wird seine harte Position aber nicht aufrecht erhalten können, weil diese umfangreiche indirekte Subventionierung die WTO-Partner für längere Zeit nicht akzeptieren werden. Es wird also ein langsamer Ausstieg aus dieser Preissegmentierung, Exporterlösabschöpfung und Quersubventionierung gefunden werden müssen. Die oben beschriebenen Vorteile würden damit zeitlich gestreckt wirksam.

Auch die Vertreter der europäischen Wirtschaft in Russland unterstützen den von den WTO-Staaten geforderten Prozess der Angleichung der Binnen- und Exportpreise für Energie.<sup>249</sup> Allerdings sehen auch die ausländischen Unternehmen durchaus die Möglichkeit der Abweichungen in bestimmten Grenzen.

Die ausländischen Unternehmen in Russland sehen auch zudem durch die Reformen im Energiebereich einen Prozess der Annäherung der Preise eingeleitet. Ihrer Anregung, die autonomen Entscheidungen der russischen Regierung für eine Angleichung der Energiepreise in den Verhandlungsprozess mit der WTO einzubeziehen, ist daher zuzustimmen.

### c) Eisen- und Stahlindustrie

Die russische Stahlindustrie ist derzeit noch überdimensioniert und weitgehend auf Massenprodukte ausgerichtet. Da aber die indirekten Subventionen über die Energiepreise noch relativ hoch sind, hat sie in der letzten Zeit trotzdem ein erhebliches Wachstum und bemerkenswerte Exporterfolge erzielt. Dennoch sehen die meisten russischen Beobachter die Exportperspektiven wegen des technologischen Rückstands eher gedämpft. Während die einen daher für weitere Schutzmaßnahmen plädieren, halten die Autoren der IMEMO-Studie eine weitere Unterstützung des Exports billiger Metallzeugnisse nicht für empfehlenswert, und es sollte bei den Verhandlungen mit der WTO auch kein zu großer Wert darauf gelegt werden. Dem kann nur zugestimmt werden. Der Export subventionierten Massenstahls bringt der russischen Volkswirtschaft Verluste, die sie sich nicht leisten kann.

Die WTO-Mitgliedschaft brächte aber auch wenig Schutz vor Antidumpingmaßnahmen auf dem amerikanischen Markt.<sup>250</sup> Insgesamt verbessert zwar eine WTO-Mitgliedschaft Russlands Position bei Antidumpingmaßnahmen. Solange allerdings das Problem der Energiepreisangleichung nicht geklärt ist, wird Russland weiterhin eine schwierige Position bei Antidumpingverfahren haben.

---

<sup>248</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), *Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse*. Moskau 2001, S. 47.

<sup>249</sup> Derzeit exportiert Gazprom für 95 USD, während der Binnenpreis bei 15 USD liegt. Vgl. FAZ vom 31. 05. 2002. Die Subventionen für die russische Wirtschaft sollen insgesamt 5 Mrd. USD pro Jahr betragen.

<sup>250</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), *Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse*. Moskau 2001, S. 54.

Daher ist davon auszugehen, dass die Eisen- und Stahlindustrie von zwei Seiten in Bedrängnis kommen wird. Zum einen werden sich ihre Produktionskosten aufgrund steigender Energiepreise erhöhen, was zu einer Wettbewerbsverschlechterung führen wird. Zudem wird sie erhebliche Mittel investieren müssen, um die Produktionspalette zu verbessern. Es werden möglicherweise auch noch Auflagen für eine umweltgerechtere Produktion auf sie zukommen.

Zum zweiten wird der Importdruck zunehmen. Die derzeitigen durchschnittlichen Zölle (1.1.2001) für Eisenmetalle mit 5% und Produkten aus Eisenmetallen mit 11,98% nicht übermäßig hoch. Es ist daher zu erwarten, dass gerade mit der Entwicklung etwa der Automobilindustrie die russische Eisenmetallurgie ihre Position nur halten kann, wenn sie auch die entsprechenden Qualitäten liefert.

#### d) Leichtindustrie

Die bisher wenig entwickelten Bereiche der Leicht- und Nahrungsmittelindustrie laufen Gefahr, mit der WTO-Mitgliedschaft Positionen zu verlieren. Dies wird auch von skeptischen Stimmen in Russland so gesehen.<sup>251</sup> Der Wettbewerbsdruck wird zunehmen. Es ist tatsächlich davon auszugehen, dass diese Bereiche unter einen verschärften Wettbewerbsdruck kommen. Die Zölle liegen für die Produkte dieser Branche bei verarbeiteten Produkten zwischen 15% und 20%.

Die Erfahrungen mit der Rubelabwertung 1998 zeigen aber, dass diese Branchen durchaus anpassungsfähig sind. Mögliche Zollsenkungen im Rahmen des WTO-Beitritts würden sie wohl weniger treffen als eine starke Aufwertung des Rubels. Reale Wechselkursveränderungen in Russland haben bisher oft in kurzer Zeit Größenordnungen erreicht, die Zollsätze überschreiten.

Trotzdem hat es die Textil- und Schuhindustrie nicht geschafft, wie die Nahrungsmittelindustrie einen größeren Teil der heimischen Märkte zurückzuerobern. Der Importanteil am Absatz ist zwar zurückgegangen, die sinkenden Einkommen haben aber den Absatz insgesamt schrumpfen lassen. Da insbesondere bei der Bekleidungsindustrie Ansätze für eine bessere Konjunktur erkennbar sind, wird mit steigendem Lebensstandard der Absatz in Russland zunehmen. Davon wird die heimische Industrie dann profitieren, wenn sie sich zu Kooperationen bereit findet. Eigene Marken können nur langsam aufgebaut werden. Die weitere Lockerung der Textilabkommen (z. B. sind mit der EU die Quoten aufgehoben) gibt zudem eine Chance für Exporte. Angesichts der niedrigen Löhne und des großen Binnenmarktes müsste es der russischen Leichtindustrie gelingen, dem mit der WTO-Mitgliedschaft zunehmenden Wettbewerbsdruck stand zu halten und in Verbindung mit ausländischen Partnern auch ihre Position auf den Auslandsmärkten zu verbessern.

#### e) Automobil- und Flugzeugindustrie

Die Konkurrenzfähigkeit der russischen Automobilindustrie und teilweise auch der Flugzeugindustrie wird insbesondere unter Einbeziehung des Marketing als gering eingeschätzt. Wie oben gezeigt, wird auch von den russischen Studien auf diese Zweige ein negativer Effekt erwartet.

Für diese Bereiche spielen daher die Schutzzölle eine entscheidende Rolle, wobei die Auseinandersetzung nicht nur um Zölle von Neuwagen geht. Die Zollsätze werden auch vielfach verändert.

---

<sup>251</sup> Vgl. RBC, Moscow, 13. 2. 2002.

Am 1. Januar 2001 betrug der Durchschnittszoll auf Straßentransportmittel 15,26% und auf Flugzeuge 19,92%.

Die russischen Vorschläge laufen darauf hinaus, diese im Rahmen des WTO-Beitritts nicht zu verringern. Dies wird aber so nicht akzeptiert werden.

Während aus der Flugzeugindustrie kaum noch stärkere Einwände gegen die WTO-Mitgliedschaft und die zu erwartende Liberalisierung zu hören sind, da diese in zunehmendem Maße auf Kooperation mit ausländischen Firmen setzt, ist um die richtige Strategie der Entwicklung der Automobilindustrie und damit im Zusammenhang die richtige Zollpolitik ein Streit in entbrannt. Die kaum noch konkurrenzfähige Automobilindustrie mit veralteten Modellen und Produktionsstätten drängt zumeist auf hohe Schutzmaßnahmen im Sinne von Entwicklungszöllen. Sie befindet sich in einer Umstrukturierungsphase und konzentriert sich in drei Konzerngruppen (Severstal, Ruski Aluminium und der selbständigen Avtovaz). Vor allem die Großunternehmen GAS und WAS befürworten einen hohen protektionistischen Schutz zur Umstrukturierung. Die Verstärkung dieser Tendenz bringen Beobachter in Moskau mit den besonderen Interessen Oleg Deripaskas (er hat eine starke Stellung in der Aluminiumindustrie), der sich bei GAS eingekauft hat und von einer starken eigenständigen russischen Automobilindustrie träume, in Verbindung.

Die russischen Autoproduzenten fordern beim Eintritt in die WTO hohe Importzölle für eine Übergangszeit von 10 Jahren.<sup>252</sup> Aber auch hier gibt es andere Meinungen, denen eher zuzustimmen ist. Russland sollte nicht auf einen geschützten Markt setzen. Die Wettbewerbsfähigkeit einer solchen Industrie würde leiden, und für die Zulieferer wäre ein freier Marktzugang von besonderer Bedeutung.

Schenkt man den Ausführungen des russischen Premierministers Glauben, so wird das Land dann Schutzmaßnahmen ergreifen, wenn ernsthaft eine alternative Automobilproduktion zu den Importen aufgebaut werden sollte. Gleichzeitig wird aber einem Schutz der derzeit ineffizienten Produktion eine Abfuhr erteilt. „Wir können es uns nicht leisten, ineffiziente Produktion auf Kosten von Autofahrern zu fördern.“<sup>253</sup> Unter diesem Gesichtspunkt sollten aber allenfalls sehr niedrige Zölle eingeführt werden.

Es wäre auch fatal, wenn westliche Unternehmen, wie dies z. T. in Ostmitteleuropa geschehen ist, protektionistische Tendenzen fördern würden. Anspruch haben diese potentiellen Investoren allerdings darauf, dass die Bedingungen, unter denen sie arbeiten, klar definiert werden, d. h. die möglichen Zölle längerfristig festgelegt werden. Wenn Russland ein hohes Wachstum beibehalten will (angepeilt sind sehr ambitionöse 7%), muss es seine Investitionen erhöhen. Zu den Wachstumsträgern wird dann auch die Automobilindustrie gehören müssen, da mit steigendem Lebensstandard die Nachfrage zunimmt.<sup>254</sup> Die russische Regierung geht daher in ihrer Strategie von einem Produktionsanstieg um über 50% auf 1,7 Mio. Stück aus. Bis 2010 sollen sogar 2,5 Mio. Autos abgesetzt werden. Dies wird aber nicht mit den derzeit desolaten Strukturen und alten Modellen möglich sein. Der Schutz vor Gebrauchtwagenimporten, der in der letzten Zeit immer höher geschraubt wurde, kann langfristig die Position auch nicht verbessern. Die notwendigen enormen Investitionen und

---

<sup>252</sup> Vgl. Kyiv Post, 27. Juni 2002.

<sup>253</sup> Vgl. u. a. vwd Russland vom 10. 7. 2002.

<sup>254</sup> Eine neuere Studie zum Automobilmarkt in Osteuropa geht z. B. davon aus, dass in Russland 2005 über 1,4 Mio. Pkws und Kombis abgesetzt werden. Vgl. Verband der Automobilindustrie, „Automobilstandort Deutschland“, Oktober 2002.



die Zufuhr von know how können jedoch nicht nur intern aufgebracht werden. Eine liberalisierte Außenwirtschaft würde auf längere Sicht die russische Wirtschaft, auch die Automobilindustrie, weit mehr stärken als eine Schutzzollpolitik. Bei einem WTO-Beitritt mit moderaten Zöllen muss daher davon ausgegangen werden, dass die derzeitigen Automobilbetriebe kaum konkurrenzfähig sind. Sie werden damit auch weiter interne Marktanteile verlieren. Da ihr Exportvolumen gering und ihre Angebotspalette kaum konkurrenzfähig sind, werden sie auch von den möglichen Zugangserleichterungen auf den Auslandsmärkten kaum profitieren können.

Russlands Strategie müsste daher sein, die Automobilindustrie radikal zu modernisieren, um der zu erwartenden steigenden Nachfrage entgegen kommen zu können. Dazu müssen aber die Bedingungen für den Zugang von ausländischen Investoren, wie sie in den WTO-Verhandlungen auf der Tagesordnung sind, wesentlich verbessert werden. Hohe Schutzzölle dürfen aber nicht dazu gehören, weil sich die russische Automobilindustrie möglichst schnell in die Strukturen der internationalen Konzerne und ihrer Zulieferer einbinden muss, wenn sie sich aus ihrer derzeitigen schwierigen Lage befreien will. Viele westliche Konzerne haben sich bereits vorsichtig engagiert, wobei die Engagements bisher nicht besonders erfolgreich waren (GM/Avtovaz; Renault/Moskwitsch u.s.w). Es gibt allerdings Anzeichen, dass diese Engagements jetzt wiederbelebt werden. Von stabilen Regelungen, wie sie die WTO Mitgliedschaft mit sich bringt, würde daher diese Branche erheblich profitieren.

#### f) Maschinenbau und High-Tech-Branche

Der Maschinenbau hat, wie oben gezeigt, erst in letzter Zeit im Gefolge der steigenden Investitionen seine Leistung wieder steigern können. Die Außenhandelswerte zeigen, dass sich die Exportzunahme in engen Grenzen hält, insbesondere gegenüber der EU. Exporterfolge erzielte Russland in den letzten Jahren bei Militärgütern. Der russische Maschinenbau und die High-Tech-Branche haben durch die massiven Einbrüche und die schlechte wirtschaftliche Konjunktur sicher einen erheblichen Teil ihrer Konkurrenzfähigkeit verloren. Die Forschungskapazitäten wurden abgebaut und die Branche war von den Weltmärkten relativ abgekoppelt. Da der Branche zudem die früher sicheren Märkte in den GUS-Staaten und den ehemaligen Mitgliedsstaaten des RGW fehlen wird sie nur dann wieder eine bedeutende Rolle spielen können, wenn sie sich rasch umstrukturiert, ihre noch vorhandene Kompetenz wieder stärkt und durch Zusammenarbeit mit ausländischen Partnern sich auch entsprechende Vertriebswege sichert. Ähnliches gilt für die High-Tech-Branche. Auch ihre Entwicklung stagnierte wegen der Abkoppelung von den Weltmärkten und der relativen Abkoppelung von den Regeln und Standards für immaterielle Güter auf dem Weltmarkt. Eine weitere protektionistische Politik würde daher der Branche, wie auch der gesamten russischen Volkswirtschaft, erheblichen Schaden zufügen. Es ist daher den Autoren der Institutsstudie zuzustimmen, dass diese Branche nur durch eine Öffnung profitieren kann und daher eine WTO-Mitgliedschaft für diese Branche eher Vorteile bringt.<sup>255</sup>

#### g) Banken und Versicherungen

---

<sup>255</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001, S. 31ff.

Großer Druck würde von einer Öffnung im Rahmen der WTO auf die Banken und Versicherungen ausgehen. Dies ist für die russische Regierung ein sensitiver Bereich. Sie ist daher bisher nicht bereit, die strenge Quotierung im Finanzsektor aufzuheben, die Ausländern nur einen geringen Anteil an diesem Markt zugesteht. Der Widerstand ist dabei bei den Versicherungen noch höher als bei den Banken. Sie sperren sich noch stärker gegen die WTO-Regeln, weil sie ihren Monopolstatus unbedingt verteidigen wollen. Von Politikern werden auch nationale Sicherheitsinteressen in diesem Zusammenhang ins Feld geführt. Sie wollen daher vor allem bei den Lebensversicherungen den Markt für nationale Anbieter schützen. Eine Öffnung des Marktes würde sicher die derzeitigen nationalen Anbieter erhebliche Marktanteile kosten.

Russland muss aber ein leistungsfähiges Banken- und Versicherungssystem aufbauen. Dies wird in absehbarer Zeit nicht nur mit heimischen Unternehmen gelingen. Der Ansatz in dem russischen Konzept für die Entwicklung des Versicherungsmarktes, das Anfang Oktober 2002 angenommen wurde, ist daher nicht besonders hilfreich und erschwert die WTO-Verhandlungen.<sup>256</sup> Die Verhältnisse für diese Branchen sind in Russland aber immer noch sehr schwierig, so dass ausländische Unternehmen gar nicht in dem befürchteten Ausmaß auf den Markt drängen werden. Auf diese Tatsache weisen auch die Befürworter einer Öffnung in Russland hin.<sup>257</sup> Die derzeit stark geschützten Branchenunternehmen werden zwar unter Druck geraten, die russische Wirtschaft insgesamt wird von einer Öffnung dieser Märkte jedoch nur gewinnen können.

#### 4.1.3.3 *Stellung der Branchen gegenüber einem WTO-Beitritt*

Je nach der Situation der einzelnen Branchen stehen diese einer WTO-Aufnahme jeweils positiv oder negativ gegenüber. Um ihre Interessen in den Verhandlungsprozess einzubringen, haben die russischen Unternehmer im Frühjahr 2002 beschlossen, ein Beratungsgremium zu gründen, das eng mit der Verhandlungsdelegation der Regierung zusammenarbeiten soll. Die Unternehmer wollen insbesondere dafür sorgen, dass bei den Verhandlungen für verschiedene gefährdete Branchen Schutzmaßnahmen ausgehandelt werden. Es wird von den Unternehmen z. B. erwartet, dass die russische Möbel- und Textilbranche nach einem WTO-Beitritt stärker unter Druck gerät als etwa die Agrarwirtschaft, die weiterhin einen gewissen Schutz erhalten wird.<sup>258</sup> Als derzeit nicht wettbewerbsfähig wird vom Verband auch die Flugzeug-, Automobil- und Hüttenindustrie eingeschätzt.<sup>259</sup> Das Papier ist von der Handels- und Industriekammer verfasst und in Russland wegen eindeutiges falscher Annahmen über den Verhandlungsprozess und die nahezu ausschließliche protektionistische Tendenz auf erhebliche Kritik gestoßen.<sup>260</sup>

Nach Ansicht der ausländischen Beobachter und von Wissenschaftlern in Moskau ist in der Einschätzung des WTO-Beitritts in den einzelnen Branchen durchaus auch ein Positionswechsel festzustellen. So wird z. B. bei der Landwirtschaft festgestellt, dass diese in der letzten Zeit eher einen Schwenk zu einer mehr positiven Einstellung gegenüber einer WTO-Mitgliedschaft vollzogen habe. Die Energiebranche stehe der WTO-Aufnahme eher neutral gegenüber, und der Maschinenbau sehe

---

<sup>256</sup> Vgl. WTO Russia and World Trade Organisation Monitor, 7. 10. 2002.

<sup>257</sup> Vgl. Koroljov, I (Hrsg.), Russland auf dem Weg in die WTO: Branchenanalyse. Moskau 2001, S. 69 ff.

<sup>258</sup> Siehe dazu oben.

<sup>259</sup> Vgl. vwd Russland vom 6. 3. 2002.

<sup>260</sup> Vgl. WTO Russia and World Trade Organisation Monitor, Press, News, Opinions, 7. 10. 2002.

sich sogar partiell als potentieller Gewinner. Auch bei der Möbelindustrie sei die Position gespalten und nicht so düster, wie dies vielfach in offiziellen Verlautbarungen dargestellt würde.

#### 4.1.3.4 Generelle Beurteilungen

Nicht nur russische Stellen haben sich zu den Problemen des WTO-Beitritts geäußert. Auch die UNICE (Union of Industrial and Employer's Confederation of Europe) veröffentlichte im Januar 2002 ein Papier, in dem sie den Beitritt Russlands zur EU stark unterstützt, aber dann auch erhebliche Forderungen an die Aufnahmebedingungen stellt. Die erscheinen aus ihrer Lobbysicht gerechtfertigt, sind angesichts der Bedingungen, die anderen Aufnahmekandidaten in der letzten Zeit gewährt wurden aber z. T. überzogen. Der Katalog zeigt aber die Felder auf, in denen Russland auf alle Fälle noch Maßnahmen bis zur Aufnahme in die WTO unternehmen muss.<sup>261</sup> Insbesondere die technischen Probleme beim Handel (Zertifizierung, Zollabfertigung Exportzölle u.s.w) sowie die stark wettbewerbsverzerrenden Energiesubventionen müssen bei einem Beitritt geklärt werden. Dasselbe gilt für einen adäquaten Zugang zu Dienstleistungsmärkten.

Realitätsnäher und ausgewogener ist die Stellung der in Russland vertretenen ausländischen Unternehmen, allen voran der deutschen, die an der Frage ebenfalls interessiert sind und die ihre Strategie auf die ausgehandelten Bedingungen ausrichten müssen. Der *European Business Club in the Russian Federation* hat, wie bereits oben angeführt, dazu ein Papier vorgelegt.<sup>262</sup> Auch die ausländischen Unternehmen vor Ort stehen einer WTO-Aufnahme Russlands äußerst positiv gegenüber. Sie würde ihre Position deutlich verbessern. Sie gehen davon aus, dass „the accession would lead to improve competitiveness, increased investments and better financing possibilities for investments. In addition, this step would have a very big political and symbolic effect, making Russia a member of the global trade system, which will certainly have an impact on the business community's perception of Russia. The accession will mark Russia's final deliverance from its Soviet past.“

---

<sup>261</sup> Vgl. UNICE, UNICE Preliminary position on Russia's accession to the WTO, 24. Januar 2002. (WWW.unice.org). Die Forderungen sind:

- continued surveillance and trade defence to encourage compliance with market economy conditions in Russia,
- further tariff reductions,
- abolition of export and import restrictions
- Phasing out of all WTO-incompatible subsidies,
- elimination of technical barriers to trade: alignment of Russian standards, product safety requirements, testing and certification systems on international norms,
- additional reforms of the Russian customs system,
- liberalisation of foreign investment,
- improved market access to Russia's service sectors,
- strong commitments on public procurement,
- improving the administration and enforcement of the protection of intellectual property rights and, more generally,
- legal and administrative reforms.

<sup>262</sup> Vgl. European Business Club in the Russian Federation. The accession of the Russian Federation to the World Trade Organization, Position of the European Companies operating in Russia, Moskau 2002.

Als wichtigste Probleme, die im Rahmen der Verhandlungen einer Lösung zugeführt werden sollen und die den Handel mit Russland erleichtern würden, sieht der Verband der europäischen Unternehmen in Russland folgende Punkte, für die er auch konkrete Vorschläge zur Lösung darlegt:

1. eine wesentliche (,drastic‘) Verbesserung der Zollabfertigung und eine insgesamt funktionierende Zollverwaltung;
2. eine Verbesserung des Zertifizierungssystems;
3. ein verbesserter Schutz der intellektuellen Schutzrechte insgesamt und insbesondere im Bereich der Arzneimittel;
4. Verbesserung des Zugangs ausländischer Unternehmen zu den Finanzdienstleistungsmärkten;
5. Schaffung besonderer Bedingungen für die Entwicklung der Automobilindustrie.

Die Wirtschaftsvertreter unterstützen auch die vorgebrachte Forderung nach einem freien Zugang zu der Öl- und Gastransportinfrastruktur sowie die Annäherung der Energiepreise.

Zu Recht sieht der Verband einen engeren Zusammenhang zwischen WTO-Beitritt und Annäherung an die EU. Er befürwortet daher den Prozess der Bildung des gemeinsamen Europäischen Wirtschaftsraums mit dem Ziel des freien Flusses von Gütern, Dienstleistungen und Kapital zwischen Russland und den EU-Mitgliedstaaten. Beide Prozesse fördern die Transformation und die Ausrichtung der russischen Gesetzgebung auf die EU-Gesetzgebung sowie eine Beschleunigung der Übernahme von EU-Standards in der russischen Industrie.

Dies sind Maßnahmen, die für die Entwicklung der russischen Wirtschaft und die Tätigkeit ausländischer Unternehmen von besonderer Bedeutung sind. Als wesentliche Vorteile eines WTO-Beitritts müssen daher die damit einhergehende wesentliche Verbesserung des Klimas für ausländische Investitionen, eine Steigerung der Konkurrenzfähigkeit der russischen Wirtschaft durch den Importdruck und die Einbindung als vollwertiges Mitglied in den internationalen Handel sowie die Möglichkeit, die eigenen Vorstellungen in den Prozess der Entwicklung der Welthandelsordnung einzubringen, angesehen werden.<sup>263</sup>

Vermindert wird auch die Gefahr, als WTO-Mitglied in Antidumpingverfahren verwickelt zu werden. Derzeit laufen gegen Russland etwa 100 Antidumpingverfahren. Mit dem Beitritt zur WTO werden diese zwar nicht aufgehoben, Russland kann dann aber für die einzelnen Bereiche Schutzmaßnahmen ergreifen.<sup>264</sup> Nach der Schätzung des Ministeriums für Wirtschaft und Entwicklung beträgt der gegenwärtige Schaden durch Antidumpingmaßnahmen etwa 3,5 Mrd. USD pro Jahr. Nach dem WTO-Beitritt wird dieser um 30% bis 40% geringer ausfallen.

---

<sup>263</sup> Vgl. hierzu auch *Ekonomika i žizn‘* Nr. 44 vom November 2001.

<sup>264</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau vom 13. 2. 2002.

## 4.2 Ukraine

### 4.2.1 Stand der Verhandlungen

Dem WTO-Beitritt wird in der Ukraine nach einer weniger intensiven Phase in 1998 und 1999<sup>265</sup> jetzt wieder Priorität eingeräumt. Die Aufnahme wurde 1993 beantragt, und derzeit hat die Ukraine den Status eines Beobachters. Ursprünglich sollten die Verhandlungen bis 1998 abgeschlossen sein, was jedoch nicht erreicht wurde. Ab 2000 wurden die Aufnahmeverhandlungen wieder beschleunigt. Deutliches Zeichen für die Ernsthaftigkeit der ukrainischen Bemühungen stellt das vom Präsidenten am 5. Februar 2002 angenommene Regierungsprogramm über den Beitritt zur WTO dar<sup>266</sup>, das sehr ambitionöse Ziele setzt und durchaus eine geeignete Grundlage darstellt, den Prozess voranzutreiben. U. a. sollen demnach bis Ende 2002 die ukrainischen Gesetze den WTO-Bedingungen angepasst werden. Es fanden acht Treffen der Arbeitsgruppe für die Aufnahme der Ukraine statt. Bereits beim Treffen im August 2001 zwischen dem Ministerpräsidenten der Ukraine und der Arbeitsgruppe der WTO wurde von deren Leiter Sergio Marki verlautbart, dass der größte Teil der Anforderungen für eine Mitgliedschaft durch die Ukraine erfüllt sei. Es existiert aber noch kein konkreter Fahrplan für die Aufnahme. Angestrebt wird von der Ukraine eine Aufnahme in 2003. Von den 22 notwendigen bilateralen Abkommen mit WTO-Staaten hat die Ukraine derzeit aber erst sieben abgeschlossen.<sup>267</sup> Demnächst sollen die Verträge mit Polen, dem Land, mit dem die meisten Probleme bestehen, mit der Türkei und Ecuador abgeschlossen werden. Ende des Sommers soll dann das Abkommen mit der EU unter Dach und Fach sein, und bis Oktober 2002 sollen alle Verträge abgeschlossen werden.<sup>268</sup> Dieses Ziel wurde nicht erreicht.

Nach Ansicht des russischen Stellvertretenden Wirtschafts- und Handelsministers Medwedkow könne die Ukraine deshalb möglicherweise vor Russland in die WTO eintreten. Er führt dies auf unterschiedliche Strategien zurück. Während Russland im Zuge langwieriger Verhandlungen versuche, vorteilhafte Bedingungen herauszuholen und seine Gesetze zu reformieren, um sie dem WTO-Standard anzupassen, gehe die Ukraine den zweiten Weg, der WTO schnell beizutreten, ohne die notwendigen Gesetzesänderungen bereits durchzuführen. Dafür müsse sie aber zahlreiche Kompromisse eingehen und die Importzölle senken.<sup>269</sup> Medwedow befürchtet, dass die Ukraine, wenn

---

<sup>265</sup> Siehe hierzu u. a. AHT Consulting Group, *Strategic objectives for Ukraine, The WTO-Ukraine negotiation process. Results and Prospects*, Kiew 2002.

<sup>266</sup> Die wesentlichen Dokumente für die Beschleunigung der Aufnahme der Ukraine in die WTO sind: „Über zusätzliche Maßnahmen zur Beschleunigung des Beitritts der Ukraine zur WTO“ vom 5. September (Nr. 79/2001) und der Präsidentenerlass vom 5. Februar 2002 (Nr. 104/2002) „Über das Programm für die Maßnahmen zum Abschluss der Aufnahme der Ukraine in die WTO“.

<sup>267</sup> Vgl. Korespntnet. net, 26. Juni 2002, 13:20. Die Staaten sind: Kanada, Korea, Mexiko, Uruguay, Neuseeland, Slowenien und Lettland. In vwd GUS-Republiken vom 12. 7. 2002 wird die Zahl der Länder, mit denen Protokolle abzuschließen sind, mit 24 angegeben. Andere Quellen sprechen von 29 WTO-Mitgliedern, mit denen solche Verträge abgeschlossen werden müssen. Vgl. WTO Ukrainian Market Review, No. 5 (45) 2002, S. 28. Die Differenz könnte daran liegen, dass einmal die interessierten EU-Staaten getrennt gerechnet werden, und bei der anderen Zählung die EU als Ganzes. Im gleichen Heft S. 25 werden auch 42 Staaten angegeben, von denen mit 24 Verhandlungen über den Warenverkehr zu führen sind.

<sup>268</sup> Vgl. Korespntnet. net, 26. Juni 2002, 13:20. Die Staaten sind: Kanada, Korea, Mexiko, Uruguay, Neuseeland, Slowenien und Lettland.

<sup>269</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 16. 11. 2001.

sie mit dieser Strategie fortführt, vor Russland der WTO beitreten wird. Als WTO-Mitglied sei sie dann in der Lage, Russland Bedingungen in strittigen Handelsfragen zu stellen.<sup>270</sup> Daher ist ein gewisser Wettbewerb zwischen beiden Staaten über den frühestmöglichen Eintritt in die WTO im Gange.<sup>271</sup>

Auch auf Seiten der Ukraine bestehen ähnliche Befürchtungen. So wird z. B. angeführt, dass Moldova durch seine Mitgliedschaft in der WTO nun einen Hebel in den bilateralen Handelsbeziehungen in der Hand habe. Dies hat durchaus auch einen realen Hintergrund. Chisinau drohte im Dezember 2001, den WTO-Beitritt der Ukraine zu erschweren, nachdem sich das Handelklima verschlechtert hatte und man sich nicht auf gemeinsame Zollstationen einigen konnte, was auch von der Schwäche der GUUAM zeugt.<sup>272</sup> Einige ukrainische Produzenten sollen die Regierung bereits drängen, bestimmte Waren vom Freihandel zwischen beiden Staaten herauszunehmen (auf ukrainischer Seite ist vor allem Zucker davon betroffen, bei Moldova ukrainisches Bier).

#### 4.2.2 Position der Ukraine

Der Präsident der Ukraine hat genaue Vorstellungen über die Integration des Landes in die Weltwirtschaft und die europäischen Strukturen entwickelt.<sup>273</sup> Sein überaus ambitionöser Fahrplan sieht die Aufnahme des Landes in die WTO im Jahr 2003, die Assoziation mit der EU in 2004 und ein Referendum über die EU-Mitgliedschaft in 2011 vor.<sup>274</sup> Das Programm vom Februar 2002 ist sicher nicht nur in seinen Zielen, sondern auch in der Festsetzung der Termine unrealistisch. Es zeigt aber in die richtige Richtung, selbst wenn die Ambitionen in Richtung EU bisher auch auf wenig Gegenliebe stoßen.

Die Ukraine treibt derzeit vor allem in drei Bereichen die eigenen Vorbereitungen für eine Aufnahme in die WTO voran:

1. bei der Anpassung der nationalen Gesetzgebung an die WTO-Normen
2. bei der Sicherung des Marktzugangs für ausländische Produkte und Dienstleistungen
3. bei der Klärung der möglichen Unterstützung der eigenen Landwirtschaft.

ad. 1. Die Ukraine ist dabei, ihre Gesetze auch an die Notwendigkeiten der Mitgliedschaft in der WTO anzupassen.<sup>275</sup> Die von Medwed gemachte Feststellung über eine andere Strategie der

---

<sup>270</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 16. 11. 2001.

<sup>271</sup> Vgl. WTO, *Obzor ukrainskogo rynka*, Nr. 5 (45) 2002, S.27.

<sup>272</sup> Vgl. vwd GUS-Russland vom 11. 12. 2001.

<sup>273</sup> Dies veranlasste die Zeitung „DEN“ zu der überschwänglichen Überschrift „Die nächste Generation lebt in der Europäischen Union“ Vgl. *Neue Züricher Zeitung* vom 2./3. 3. 2002.

<sup>274</sup> Bereits ab 2007 soll der EURO in ukrainischen Portemonnais klingeln.

<sup>275</sup> Vgl. u. a. *Golos Ukrainy* vom 7. 12. 2001. Dort sind mehrere im Jahr 2001 angenommene Gesetze aufgeführt. In dem Programm vom 5. Februar 2002 ist vorgesehen, die Anpassung der Gesetze bis Ende 2002 abzuschließen. Zum genauen, sehr ambitionösen Plan, der bisher allerdings nicht eingehalten wurde, siehe *WTO Ukrainian Market Review*, No. 5 (45), S. 27.

Ukraine<sup>276</sup> ist nur partiell richtig. Auf dem siebten Treffen der Arbeitsgruppe im Juli 2000, die sich mit der Frage der Harmonisierung der Gesetzgebung beschäftigte, wurden 20 Gesetze im Handelsbereich identifiziert, die bis Ende 2001 geändert werden sollten. Derzeit sind noch fünf nicht geändert, zu denen auch der Steuer- und der Zollkodex gehören, die der Präsident an das Parlament zurückverwiesen hat. Weitere neun Gesetze, deren Vorlagen harmonisiert wurden, befinden sich im Gesetzgebungsprozess.

Auf dem Gebiet des geistigen Eigentums sind 2001 sechs Gesetze und 2002 zwei weitere verabschiedet worden. Der Schutz von Urheberrechten und Patenten spielt eine wichtige Rolle bei der Annäherung an die WTO und die EU. Die Auseinandersetzung um die Raubkopien für Musik und Software, vor allem mit den USA, zeigt dies deutlich. Auf Druck insbesondere der USA hat die Ukraine daher ein Gesetz zur Eindämmung gegen die CD-Piraterie verabschiedet. Da aber vor allem amerikanische Experten weiterhin Handlungsbedarf sehen, hat die Ukraine die Einrichtung einer unabhängigen Kommission vorgeschlagen, die die Frage im Rahmen der WTO klären soll.<sup>277</sup>

Von den ausländischen Beobachtern in Kiew werden die Anstrengungen der ukrainischen Regierung auf diesem Gebiet durchaus gesehen und anerkannt. Es werden aber auch die Abstimmungsprobleme mit dem Parlament hervorgehoben, wo sich neben den Fachministerien die protektionistischen Tendenzen besonders zu artikulieren versuchen.

- ad 2. Die Ukraine unternimmt auch Anstrengungen bei der Liberalisierung des Marktzutritts. Dies ist insbesondere für ausländische Unternehmen von großem Interesse. Derzeit beträgt der durchschnittliche Zollsatz in der Ukraine 10,7%, bei einer Spanne von 10% bis 30%. Bis 2005 soll er auf 5,5% gesenkt werden.<sup>278</sup> Das sind gewaltige Verpflichtungen, die die Ukraine bereit ist einzugehen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass auch fiskalpolitische Erwägungen eine erhebliche Rolle spielen, da die Zölle einen nicht unerheblichen Beitrag zu den Haushaltseinnahmen leisten. Die Ukraine hat ein Konzept für die Änderung des Zolltarifs für 10 Jahre entwickelt. Zudem haben die USA der Ukraine die Teilnahme an 19 Sektorabkommen angeboten, für die dann Zollfreiheit bestehen soll. Die Ukraine hat davon 15 akzeptiert. Die Übergangsfrist wird bei diesen 2006 enden.
- ad 3) Wie Russland versucht auch die Ukraine, in den Verhandlungen für ihre Landwirtschaft einen entsprechenden Schutz zu erreichen. Ihr Verhandlungsziel sind zulässige Subventionen bis zu einer Höhe von 1,37 Mrd. USD.<sup>279</sup>

Ein weiterer, für die Ukraine durchaus zentraler Punkt, ist die Anerkennung des Landes als Marktwirtschaft. Für den Zufluss ausländischer Direktinvestitionen kommt diesem Punkt besondere Bedeutung zu.<sup>280</sup> Zudem würde diese Anerkennung auch die Stellung der Ukraine bei Antidumpingverfahren wesentlich verbessern. Es gab Anzeichen dafür, dass die Ukraine im August 2002 von den USA als marktwirtschaftliches Land anerkannt wird.<sup>281</sup> Es liegen jedoch keine Meldungen

---

<sup>276</sup> siehe vorhergehende Seite.

<sup>277</sup> Vgl. Ukrainian Market Review, No. 5 (45) 2002.

<sup>278</sup> Der höchste Zollsatz existiert für Zucker mit 50%.

<sup>279</sup> Vgl. Ukrainian Market Review, No. 5 (45) 2002.

<sup>280</sup> Vgl. u. a. Delovaja Ukraina, vom 26. Juli 2002, S. 4, Interview mit A. I. Gončaruk.

<sup>281</sup> Vgl. Delovaja Ukraina, vom 26. Juli 2002, S. 4, Interview mit A. I. Gončaruk.

vor, dass dies geschehen ist. Die derzeitige Situation (Oktober 2002) in den Beziehungen birgt die Gefahr in sich, dass sich dies noch weiter hinauszögern könnte. Die EU gewährt einzelnen ukrainischen Firmen bereits seit 2000 den Status von marktwirtschaftlichen Unternehmen. Gleichzeitig prüft sie die Anerkennung der Ukraine als Marktwirtschaft.<sup>282</sup>

Die ukrainische Industrie ist in vielen Bereichen unmittelbarer Konkurrent von Russland. Daher sind die Energiepreise für das Land von großer Bedeutung, da viele seiner Exportprodukte energieintensiv sind. Die ukrainische Industrie klagt deshalb nicht zu Unrecht über hohe Energiekosten. Die Annäherung der russischen Binnenpreise an die Exportpreise ist daher auch für die ukrainische Industrie von besonderem Interesse. Allerdings wird ein Teil der hohen Energiekosten in der Ukraine auch durch die veralteten, energieintensiven Produktionsprozesse verursacht. Die Industrie sieht daher durchaus für sich einen Vorteil, wenn die für den WTO-Beitritt erhobene Forderung nach einer Privatisierung der Energiewirtschaft durchgesetzt wird.

### 4.2.3 Erwartete Vor- und Nachteile

#### 4.2.3.1 Generelle Stellungnahmen

Der ukrainischen Wirtschaft ist klar, dass mit der WTO-Aufnahme ein schmerzhafter Umstrukturierungsprozess nicht zu vermeiden ist.<sup>283</sup> Ohne wesentliche Umstrukturierung läuft die ukrainische Wirtschaft Gefahr, auch erhebliche Teile der Binnenmärkte zu verlieren und damit Probleme für den Staatshaushalt und die Beschäftigung heraufzubeschwören. Die Umstrukturierung kann aber nicht hinter hohen protektionistischen Mauern erfolgen. Da von der Umstrukturierung vor allem die alten überkommenen Strukturen und die Eigentümer der ineffizienten und energieintensiven Betriebe betroffen sind, kommt von diesen der größte Widerstand gegen eine WTO-Aufnahme. Dabei ist nicht zu übersehen, dass von vielen Kritikern aus diesem Bereich die alten Strukturen der Sowjetwirtschaft als Maßstab herangezogen werden. Damit wird die Kritik aber der Sache nicht gerecht. Diese Strukturen könnten auch ohne WTO-Beitritt nicht aufrechterhalten werden, wenn die Wirtschaft effizient arbeiten soll.<sup>284</sup> Die Umstrukturierung wird erhebliche Anstrengungen auf dem Arbeitsmarkt erforderlich machen. Es ist aber davon auszugehen, dass, wenn der Beitrittsprozess einmal als unumkehrbar erkannt wird, sich auch die ukrainische Wirtschaft darauf einstellen und den Umstrukturierungsprozess beschleunigen wird.

Die Probleme werden jedoch oft auch politisch überzeichnet, wobei vielfach der Verlust an human capital wegen der geringen Konkurrenzfähigkeit der ukrainischen Wirtschaft als wesentliches Argument dienen muss. Zu Recht weist daher die AHT Consulting Group (einer ukrainischen Gruppe von Wissenschaftlern, die vielfach in die Beratung ukrainischer Ministerien eingebunden sind) darauf hin, dass die Ukraine kaum wettbewerbsfähig werden wird, wenn sie die Konkurrenz

---

<sup>282</sup> Vgl. European Union-Ukraine Summit, Joint Statement (Copenhagen, 4 July, 2002) 10607/02 (Presse 195), S. 4.

<sup>283</sup> Vgl. die Ausführungen von Z. Varnalij, in: Golos Ukrainy, 22. 02. 2002,

<sup>284</sup> Vgl. dazu auch AHT Consulting Group, Strategic objectives for Ukraine, The WTO-Ukraine negotiation process. Results and Prospects, Kiev 2002, S. 5.



meidet.<sup>285</sup> Daher muss in der WTO-Aufnahme vor allem die Chance gesehen werden, sich verstärkt in die Weltwirtschaft einzubinden. Derzeit hat die Ukraine einen Anteil am Welt-BIP von 0,1% und einen Anteil am Welt-Export von 0,24%. Das zeigt nach ukrainischer Ansicht, dass das ukrainische Potential bei weitem nicht ausgeschöpft ist.

Neben der Umstrukturierung muss vor allem auch die Frage der Standardisierung und technischen Normung gelöst werden. Diese spielen für die Konkurrenzfähigkeit eine zentrale Rolle. Die Strategie, die Anpassung der Normen in Anlehnung an europäische Standards durchzuführen, ist richtig, da sich der Außenhandel immer weiter auf die EU umstrukturiert und damit für die Annäherung an die EU die besten Voraussetzungen geschaffen werden. Zudem entspricht dies auch dem PCA.

Zu Recht werden die vorliegenden Berechnungen über Vor- und Nachteile des WTO-Beitritts von vielen Fachleuten als wenig seriös angesehen. Sie zeugen zumeist von äußerst geringen Kenntnissen der tatsächlichen Bedingungen eines WTO-Beitritts.<sup>286</sup> Den von der AHT Consulting Group vorgebrachten Vorteile bei einer WTO-Aufnahme kann jedoch weitgehend zugestimmt werden. Bei den wirtschaftlichen Argumenten führen die Autoren vor allem an:

1. Verstärkung des Zuflusses neuer Technologien und Managementtechniken
2. Stimulierung des Investitionszuflusses
3. Erhöhung des Angebots und Senkung der Konsumentenpreise
4. Förderung neuer Wirtschaftsformen
5. Verbesserung der Handelspolitik
6. Unterwerfung der Ukraine unter die strikten Regeln der WTO bei gleichzeitiger Möglichkeit, bei unfairen Behandlungen durch andere Mitglieder Schutz- und Kompensationsmaßnahmen einzuleiten und durchzusetzen.

Von den ausländischen und insbesondere deutschen Unternehmen in der Ukraine werden mit dem WTO-Beitritt Wünsche und Hoffnungen verbunden, die sich nicht wesentlich von denen in Russland unterscheiden. Von einem Beitritt verspricht man sich vor allem eine bessere Berechenbarkeit und damit Stabilisierung der Verhältnisse. Dies gilt, wie in Russland, vor allem auch für die Anpassung der Gesetzgebung und die Abkehr von einer laufenden, teilweise auch nachträglichen Veränderung der Gesetze und Verordnungen. Auch bei den Zöllen wird eine Stabilisierung erwartet. Bisher wurden Zölle oft sehr kurzfristig verändert. Erwartet wird auch, dass sich das Zollverfahren wesentlich verbessert. Über die Abwicklung des Zolls wird vielfach Klage geführt. Die noch ausstehende Anerkennung von EU-Zertifikaten stellt für die deutschen Unternehmen eine weitere wichtige Forderung dar.

---

<sup>285</sup> Vgl. AHT Consulting Group, Strategic objectives for Ukraine, The WTO-Ukraine negotiation process. Results and Prospects, Kiew 2002, S. 5.

<sup>286</sup> Vgl. die Ausführungen von Z. Varnalij, in: Golos Ukrainy, 22. 02. 2002.

#### 4.2.3.2 Einzelne Branchen

Die größten Probleme werden bei einer WTO-Aufnahme für

- a) die Flugzeugindustrie,
- b) den Maschinenbau,
- c) die Landwirtschaft,
- d) die Leichtindustrie,
- e) einige Bereiche der Nahrungsmittelindustrie und langlebigen Konsumgüter,
- f) die Pharmasperte,
- g) die Telekommunikation,
- h) das Versicherungswesen und
- i) einzelne Sektoren des privaten Dienstleistungsgewerbes erwartet.<sup>287</sup>

Bei dieser breiten Palette, selbst wenn jeweils nur größere Teile der Branchen als nicht wettbewerbsfähig betrachtet werden, ist nicht verwunderlich, dass mit der Öffnung der ukrainischen Wirtschaft im Rahmen der Annäherung an die WTO auch ein partieller Protektionismus gefordert wird. Sollte dieser Forderung nachgegeben werden, darf sich der Protektionismus nur auf Sektoren konzentrieren, von denen angenommen werden kann, dass sie in relativ kurzer Zeit konkurrenzfähig werden können, und er muss zeitlich streng begrenzt sein.

Die Befürchtung, dass die ukrainische Wirtschaft sich wegen ihrer mangelnden Wettbewerbsfähigkeit derzeit bei einem liberalisierten Markt nicht behaupten könne, ist nicht unbegründet. Deshalb wurden von den Industrieministerien Programme zur Steigerung der Produktion marktfähiger Produkte entwickelt. Daneben lässt auch die WTO Schutzmaßnahmen zu. Die Ukraine besitzt dafür weitgehend die gesetzlichen Grundlagen, muss aber noch lernen, diese effizient anzuwenden.<sup>288</sup> Wenn die Wettbewerbsfähigkeit in derart vielen Sektoren fehlt, sind selektive Schutzmaßnahmen aber kein geeignetes Mittel. In diesem Falle ist vor allem die Wechselkurspolitik gefordert.

#### *Agrarwirtschaft und Nahrungsmittelindustrie*

Die ukrainische Agrarwirtschaft und die Nahrungsmittelindustrie haben in den letzten Jahren einen bedeutenden Aufschwung hinter sich gebracht. Die Zuwächse der Landwirtschaft in 2000 und 2001 mit durchschnittlich 10% waren beeindruckend. Die relativ guten Getreideernten drücken bereits den Marktpreis und es werden Absatzkanäle für das Getreide auch ins Ausland gesucht. Nach dem Ackerbau erholt sich nun auch die Viehzucht. Beides fördert neben der steigenden Nachfrage die Entwicklung der Nahrungsmittelindustrie. Ihr Anteil an der gesamten industriellen Produktion ist bereits 2000 wieder auf 16,8% gestiegen.<sup>289</sup> Die Erfolge im Export, vor allem auch in die EU sind in den letzten Jahren, wie oben gezeigt, beachtlich. Die deutliche Steigerung der Konkurrenzfähigkeit auf dem heimischen Markt hat die Branche selbstbewusster gemacht. Der WTO-Beitritt wird offen-

---

<sup>287</sup> Vgl. die Ausführungen von Z. Varnalij, in: Golos Ukrainy, 22. 02. 2002.

<sup>288</sup> Vgl. Ukrainian Market Review, No 5 (45) 2002. S. 30.

<sup>289</sup> Vgl. DKSU, Statystyčnyj ščoričnyk Ukraini 2000, S. 104.

sichtlich nicht mehr als bedrohend empfunden. Für die Landwirtschaft wird davon ausgegangen, dass auch die Ukraine den international üblichen Spielraum für Subventionen erhält. Erkennbar sind bereits Tendenzen, die ukrainische Agrarwirtschaft wieder verstärkt als Agrarexporteur zu positionieren. Daher wird der WTO-Beitritt zunehmend positiver gesehen, da von einer eigenen steigenden Leistungsfähigkeit ausgegangen wird.

### *Eisen- und Stahlindustrie*

Die ukrainische Eisen- und Stahlindustrie ist ein traditionell starker Faktor der ukrainischen Wirtschaft. Ihr Produktionsanteil erreichte 2000 27,4%. Sie hat in der ersten Hälfte der 90er Jahre einen erheblichen Produktionsrückgang hinnehmen müssen. Der Ausstoß von Eisen sank von 44,9 Mio. t 1990 auf 17,8 Mio. t 1996. Nicht so stark war der Rückgang bei Stahl, wo die Produktion von 52,6 auf 22,3 Mio. t gefallen ist. Demgegenüber ist die Produktion von Stahlrohren durch den Zerfall des Sowjetischen Marktes besonders stark negativ beeinflusst worden. Sie sank im gleichen Zeitraum von 6,5 t auf nur noch 2 Mio. t. Da aber die Gesamtindustrie noch stärkere Produktionsrückgänge verzeichnete, ist ihr Produktionsanteil in dieser Zeit sogar noch deutlich gestiegen. Während die Eisen- und Stahlproduktion sich seit Mitte der 90er Jahre wieder deutlich erholte und die Produktion bis 2000 sich um etwa die Hälfte steigern konnte, musste die Rohrproduktion weitere Produktionsrückgänge hinnehmen. Allerdings ist darauf hinzuweisen, dass die Erfolge auch auf selektive Unterstützung der Stahlindustrie durch die Regierung zurückzuführen ist.<sup>290</sup> Trotz der strukturellen Probleme und der Antidumpingmaßnahmen hat sich diese Industrie auch im Ausland einen Markt geschaffen. Gegenüber der EU hat sie mit den Stahlabkommen die Möglichkeit, den Export weiter zu steigern. Die Märkte in Südostasien können weiter ausgebaut werden. Auf dem heimischen Markt müsste zumindest bei einer Konzentration auf die konkurrenzfähigen Werke diese Industrie eine gute Marktposition halten können. Daher kann nachvollzogen werden, dass die Metallindustrie einem WTO-Beitritt eher positiv gegenüber steht.

### *Maschinenbau*

Der ukrainische Maschinenbau profitierte in den letzten beiden Jahren von der einsetzenden Investitionskonjunktur. Jedoch war zuvor die Produktion von 1990 bis 1999 um fast zwei Drittel eingebrochen. Der Anteil an der gesamten industriellen Produktion sank von 30,5% 1990 auf 13,4% in 2000<sup>291</sup> Damit ist auch beim ukrainischen Maschinenbau davon auszugehen, dass er in erheblichem Maße an Konkurrenzfähigkeit verloren hat. Die niedrigen und weiter sinkenden Anteile am Handel mit der EU sind dafür ein eindeutiges Indiz. Es ist daher durchaus davon auszugehen, dass der Maschinenbau bei einer Öffnung der Märkte im Rahmen des WTO-Beitritts unter verstärktem Konkurrenzdruck gerät, gegen den er es schwer haben wird, zu bestehen. Die bereits jetzt stark zunehmenden Importe an Maschinenbauerzeugnissen zeigen dies deutlich. Hinter protektionistischen Schranken wird dieser Sektor aber seine Konkurrenzfähigkeit nicht wieder erreichen. Nur eine Umstrukturierung und die internationale Einbindung wird der Branche die notwendigen Impulse geben, um im Wettbewerb auch längerfristig bestehen zu können. Diese Erkenntnis setzt sich auch zunehmend bei

---

<sup>290</sup> Vgl. N. Legeida, The Economic Implications of Ukrainian Government Support for the Steel Industry, in: Stephan von Cramon-Taubadel, Iryna Akimova, Fostering Sustainable Growth in Ukraine, Heidelberg/New York 2002, S. 240ff.

<sup>291</sup> Vgl. DKSU, Statystyčnyj ščoričnyk Ukraini 2000, S. 104 und 113.

den Vertretern dieser Branche in der Ukraine durch. Die starke Skepsis gegenüber dem WTO-Beitritt schwindet und macht einer eher positiven Haltung Platz.

### *Automobilindustrie*

Die Situation der ukrainischen Automobilindustrie stellt sich noch desolater dar, als die der russischen. Weder die Modelle, noch die Produktionsstätten können mit internationalen Standards mithalten. Mit protektionistischen Maßnahmen, wie hohe Zölle auch auf Altautos, sollte ein Schutz für den Aufbau einer modernen Automobilindustrie geschaffen werden. Dieses Modell ist aber gescheitert. Trotzdem versucht die Automobillobby weiter protektionistische Maßnahmen durchzusetzen und verhält sich gegenüber einem WTO-Beitritt skeptisch. Dies ist verständlich, weil sie in ihrer derzeitigen Struktur nicht bestehen bleiben kann. Sie wird auch nicht die Mittel für die Umstrukturierung und Modellentwicklung aufbringen können. Da aber auch in der Ukraine davon auszugehen ist, dass, zwar mit etwas Verzögerung gegenüber Russland, die Nachfrage nach Autos wachsen wird, sollte die Automobilindustrie möglichst schnell eine internationale Einbindung suchen. Mit den gut ausgebildeten Arbeitskräften und Ingenieuren, der bedeutenden Stahlkapazität und der relativ guten Lage könnte sich die Ukraine zu einem bedeutenden Standort der Automobilindustrie entwickeln. Dazu wäre ein WTO-Beitritt eine wichtige Voraussetzung, weil sie den Investoren Sicherheit bietet. Schutzzölle für einzelne Investoren, wie sie diese einigen ostmitteleuropäischen Staaten abgerungen haben, sollten auf alle Fälle vermieden werden.

### *Leichtindustrie*

Inzwischen beschäftigen sich auch die einzelnen betroffenen Branchen in der Ukraine mit den Folgen der WTO-Mitgliedschaft, da sie davon ausgehen, dass die Ukraine der Organisation beitreten wird. Ein Beispiel dafür ist die Leichtindustrie (Textilien, Bekleidung, Schuhe u.s.w.). Dies ist der Produktionszweig, der mit die stärksten Produktionseinbußen hinnehmen musste. Dieser Industriezweig ist in die Offensive gegangen und hat ein Programm erarbeitet, mit dem sie der Herausforderung einer WTO-Mitgliedschaft begegnen will. Das Programm zielt auf eine Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit und einen verschärften Schutz vor der Importkonkurrenz. Gleichzeitig sollen die Importe von Maschinen zeitweilig von der Mehrwertsteuer befreit werden, wenn diese für die Modernisierung nötig und im Inland nicht verfügbar sind. Die Befreiung soll bis 2007 gelten.

Es wird unterstellt, dass mit einem WTO-Beitritt die Importkonkurrenz weiter steigen wird. Bisher ist der illegale Handel ein großes Problem für die Leichtindustrie. Es liegen Schätzungen vor, dass die teilweise illegalen Importe und die illegale Inlandsproduktion bis zu 80% des Absatzes an Produkten der Leichtindustrie in der Ukraine ausmachen.<sup>292</sup> Die Leichtindustrie hat in den letzten Jahren den heimischen Markt weitgehend verloren. Erreichte sie 1991 noch einen Anteil von 12,3% an der gesamten industriellen Produktion, so waren es 1999 gerade noch 1,6%. Ein großer Teil des industriellen Produktionseinbruchs ging also zu ihren Lasten. Dies hatte nicht nur mit der verringerten Kaufkraft zu tun, der größte Teil ist auf die Importkonkurrenz zurückzuführen. Erst in der letzten Zeit erholte sich diese Industrie wieder, wobei die Veränderung der Rahmenbedingungen nach 1998 die entscheidende Rolle spielt.<sup>293</sup> Auch der Export steigt wieder deutlich an.

---

<sup>292</sup> Vgl. NfA vom 22. 3. 2002.

<sup>293</sup> Vgl. NfA vom 22. 3. 2002.

Die ukrainische Textilindustrie hat also durchaus ihren Absatzmarkt. Der wichtigste Absatzmarkt für die Textilindustrie der Ukraine ist die EU, die zwei Drittel der Exporte aufnimmt, wobei die Lohnveredlung eine bedeutende Rolle spielt. Die Analyse der Handelsströme hat diesen Zusammenhang deutlich gezeigt. Ein wesentlicher Faktor für die Exportsteigerung war der Wegfall der Quoten bei der EU.

In der WTO-Aufnahme sieht die Leichtindustrie der Ukraine zwar einerseits eine große Herausforderung, andererseits aber auch eine Chance für einen freieren Marktzugang, der mit der Aufhebung der Quoten in den Textilabkommen bereits gute Ansätze zeigt.<sup>294</sup>

Die Leichtindustrie ist daher auch tendenziell eher für einen WTO-Beitritt.

### *Finanzdienstleistungen*

Sowohl das Banken- als auch das Versicherungswesen sind in der Ukraine noch schwach entwickelt. Eine internationale Einbindung ist daher dringend notwendig. Da der Versicherungsmarkt, wie auch das Bankwesen, schon viel weiter als in Russland geöffnet ist, sieht die *Versicherungswirtschaft* in der Ukraine ebenso wie das *Bankwesen* in dem WTO-Beitritt keine unmittelbare Bedrohung. Die Gegnerschaft gegen einen Beitritt ist daher nicht ausgeprägt.

---

<sup>294</sup> Vgl. NfA vom 22. 3. 2002.

## 5 Annäherungen an die EU

### 5.1 Rechtliche Positionen und deren Veränderung

Für die Annäherung der beiden Staaten an die EU - auch im Erweiterungsprozess - sind die Partnerschafts- und Kooperationsabkommen (PCA) und die gemeinsamen Strategien der EU-Staaten gegenüber diesen Ländern die wichtigste vertragliche Grundlage. Die entsprechenden Dokumente sind:

- Das Partnerschafts- und Kooperationsprogramm (PCA) mit der Ukraine, das am 14. Juni 1994 unterzeichnet wurde und seit 1. März 1998 in Kraft ist und das Partnerschafts- und Kooperationsprogramm (PCA) mit Russland vom 24.06.1994, das seit 1. 12. 1997 in Kraft ist;
- Die Gemeinsame Strategie der EU in Bezug auf Russland vom 4.06.1999 (für die Periode 1999-2003) und die Gemeinsame Strategie der EU in Bezug auf die Ukraine (für die Periode 1999-2003).

Eine Analyse dieser Abkommen und der Strategie der EU gegenüber Russland und der Ukraine wurde in einem Gutachten für das Bundesministerium der Finanzen durchgeführt. Für diese Fragen und weitere Details wird auf dieses Gutachten verwiesen.<sup>295</sup>

Die in diesen Abkommen vorgesehene Freihandelszone mit der EU würde eine wesentliche Verbesserung der Standortbedingungen für die Ukraine und Russland bringen. Mögliche Nachteile aus der EU-Erweiterung, die nach der obigen Analyse gering sein werden, würden im Handelsbereich damit kompensiert. Auch die Stellung als Produktionsstandorte würde sich für beide Staaten verbessern. Es sollte daher ihr zentrales Interesse sein, möglichst bald die Bedingungen für die Aufnahme von Verhandlungen über eine Freihandelszone zu schaffen.

Die Aufnahme von Gesprächen darüber wurde in den PCAs für 1998 anvisiert. Bisher hat eine solche Gesprächsrunde aber nicht stattgefunden. Die EU machte den Eintritt in Verhandlungen über eine Freihandelszone zunehmend von der Mitgliedschaft in der WTO abhängig.<sup>296</sup> Daher wurde in dem vorliegenden Gutachten der WTO-Aufnahmeprozess besonders ausführlich dargestellt.

Wie oben gezeigt, sind beide Staaten in intensiven Verhandlungen über eine WTO-Mitgliedschaft und gehen davon aus, schon in naher Zukunft Mitglied zu werden. Die WTO-Mitgliedschaft würde dann den Weg zu Verhandlungen über eine Freihandelszone zumindest formal frei machen und gleichzeitig die aufgrund der EU-Erweiterung befürchteten zusätzlichen Barrieren senken.

In den PCAs sind die allgemeinen Prinzipien und regulierenden Normen für die Zusammenarbeit verankert, die Institutionen des politischen und ökonomischen Dialogs festgelegt, sowie die Richtungen der politischen, wirtschaftlichen, kulturellen usw. Zusammenarbeit definiert. Aus offizieller

---

<sup>295</sup> Vgl. H. Clement, Wirtschaftspolitische Strategie der EU gegenüber den EU-Outs in Osteuropa im Rahmen des Erweiterungsprozesses, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 238, Januar 2002.

<sup>296</sup> Dies wurde in Bezug auf die Ukraine nochmals in dem Joint Statement zum European Union-Ukraine Summit in Kopenhagen festgestellt. Vgl. Copenhagen, 4. July 2002, 10607/02 (Prese 195) S 4.

russischer Sicht ist dieses Dokument von besonderer Bedeutung, weil es eine Bestätigung der russischen Entscheidung für eine Integration in den Wirtschaftsraum der EU darstellt. Auch in der Ukraine wird dem PCA ein hoher Stellenwert zugeschrieben. Von russischer wie ukrainischer Seite wird aber bedauert, dass viele in dem PCA angesprochenen Felder der Zusammenarbeit bisher nicht realisiert wurden, wobei die Schuld vor allem bei der EU gesucht wird. Dies entspricht jedoch nur der halben Wahrheit, denn die Bestimmungen und Voraussetzungen des PCA werden vor allem auch von diesen beiden Ländern verletzt bzw. nicht umgesetzt. Die Verzögerung der Verhandlungen über eine Freihandelszone geht daher auch zu einem großen Teil zu ihren Lasten. Aber auch auf Seiten der EU kommt die Umsetzung des Abkommens und der gemeinsamen Strategie nicht so voran wie geplant.

Die Kritik der EU und der Partnerländer an der Umsetzung des PCA setzt an folgenden Punkten an. Sie werden auf den gemeinsamen Sitzungen der Kooperationsräte auch zwischen den Partnern ausgetauscht. Aus den Unterlagen der fünften Tagung des Kooperationsrats EU-Russland vom 16. April 2002 und EU-Ukraine vom 11. März 2002<sup>297</sup> lassen sich folgende Punkte herauskristallisieren, in denen die Partner davon ausgehen, dass die Verpflichtungen nicht oder nicht schnell genug umgesetzt werden.

Russland kommt nach Ansicht der EU seinen Verpflichtungen aus dem PCA in folgenden Bereichen nicht nach:

- *Andauernde Handelshemmnisse und Marktzugangsbeschränkungen.* Dies gilt insbesondere für alkoholische Getränke (besonders Fragen der unterschiedlichen Kosten für Im- und Exportlizenzen, nichttarifäre Hemmnisse), Versicherungen (das Versicherungsgesetz von 1999 wird als Bruch des PCA angesehen), Zivilluftfahrt (Produktionskooperation und Überflugrechte über Sibirien, Einschränkung von Flugrechten ohne Konsultationen.)
- *Aufrechterhaltung von Ausfuhrzöllen.* Dies ist insbesondere für Schrott, Metalle, Holz, Felle, Erdöl, Gas der Fall. Die Zölle müssen nach Überzeugung der EU in Einklang mit den PCA beseitigt werden, da sie diskriminierend wirken.
- *Gespaltene Preise für Energieerzeugnisse.* Diese stellen indirekte Subventionen der verarbeitenden Industrie dar. Die EU insistiert auf ein Auslaufen dieser gespaltenen Preise, um gleiche Konkurrenzbedingungen herzustellen.
- *Zollpolitik.* Zwar bringen der neue Zollkodex und die Neuorganisation der Zollverwaltung wesentliche Verbesserungen. Die Behinderung der Abfertigung durch das Zollpersonal wird aber als nicht PCA-konforme, handelsbeschränkende Maßnahme interpretiert, die Russland abschaffen muss.
- *Schutz des geistigen Eigentums.* Die nach dem PCA notwendige Anpassung der Gesetzgebung und –praxis bis 1.1.2003 an die EU-Regelungen ist noch nicht auf dem richtigen Weg.
- *Behinderungen für Auslandsinvestitionen.* Hier werden vor allem die weiterhin vorhandenen administrativen Schwierigkeiten und die direkten und indirekten Zugangsbeschränkungen zu einzelnen Branchen als nicht PCA-konform betrachtet.
- *Gesetzgebungspraxis.* Kritisiert werden hier vor allem die Praxis, Gesetze und Verordnungen ohne Ankündigung und Veröffentlichung einzuführen. Zudem ist die Durchsetzung von Geset-

---

<sup>297</sup> Siehe auch die Gemeinsame Erklärung zum EU-Ukraine Gipfel, Copenhagen 4. Juli 2002.

zen und das Justizwesen noch nicht genügend gefestigt. Die EU ist im Rahmen der PCA bereit, weitere Hilfe zu gewähren.

Klagen Russlands beziehen sich auf:

- *Die Antidumpingpraxis der EU.* Die EU hält entgegen, dass die Maßnahmen in einer transparenten und nicht-diskriminierenden Weise erfolgen. Das besondere Verfahren, das gegenüber Russland angewendet wird, ist flexibel und bezieht die Reformen in Russland ein. Das Vorgehen in Anti-Dumpingverfahren wird auch nach dem WTO-Beitritt von den Fortschritten bei den russischen Reformen abhängen.
- *Die Anwendung des GPS der Gemeinschaft.* Die EU steht auf dem Standpunkt, dass die GPS ein autonomes und nicht-reziprokes System sind. Sie werden anhand objektiver, verifizierbarer Kriterien gewährt. Die Entscheidungen für die Hereinnahme von Produkten in das System seien nicht diskriminierend.
- *Gewährung sozialer Präferenzen für Russland.* Nach Ansicht der EU qualifiziert sich Russland nicht für diese zusätzlichen Präferenzen. Zudem seien die russischen Gesetze noch nicht in Einklang mit den ILO-Standards.
- *Negative Folgen der Osterweiterung.* Von einer zusätzlichen Handelsumlenkung, wie sie Russland befürchtet, ist jedoch nicht auszugehen. Diese ist bereits im Rahmen der Europaabkommen erfolgt. Russland wird dagegen von den erwarteten beträchtlichen handelschaffenden Effekten der Erweiterung profitieren. Ebenso wird es von den sinkenden Zöllen und einheitlichen Verfahren und Normen in der erweiterten Union Nutzen ziehen.<sup>298</sup>
- Auch der russische Energiesektor wird dabei gewinnen. Die EU tritt den russischen Befürchtungen entgegen, dass bei den Energieimporten der Gemeinschaft Restriktionen eintreten werden. Das Energieproblem wird im Rahmen der „Partnerschaft im Energiesektor“ von den PCA-Gremien weiter diskutiert. Die EU erwartet aber, dass von Russland die Energiecharta ratifiziert wird.
- Bei den nuklearen Brennstoffen ist die EU bereit, eine Vereinbarung mit Russland zu diskutieren.
- Bei den Grenzregelungen ist die EU nicht bereit, Abstriche von den Schengenregelungen zu machen. Russland befürchtet dadurch eine Einschränkung des Personenverkehrs.
- *Problem Kaliningrad.* (Siehe dazu unten)
- *Verbesserung der PCA-Foren.* Auf diesen Wunsch geht die EU ein. Insbesondere sollen die Regelungen über die Beilegung von Streitigkeiten verbessert werden.

Auch im PCA mit der Ukraine sehen die Partner Umsetzungsprobleme

Die EU bemängelt:

- *Die verzögerte Privatisierung und Energiereform.* Zur Privatisierungspraxis siehe oben. Die Energiereform wird von der EU als Schlüssel für die Entwicklung der Ukraine und die bilateralen

---

<sup>298</sup> Siehe dazu weiter unten.



Beziehungen gesehen. Strittig sind noch die Strategie und die Finanzierung der Ersatzkapazitäten für die Stilllegung von Tschernobyl.

- *Umsetzung des Aktionsplans für Justiz und Inneres.* Die EU sieht die Notwendigkeit, diesen im Rahmen des PCA beschleunigt voranzutreiben. Dies ist ein zentraler Punkt für die Beziehungen zwischen EU und der Ukraine, weil die Förderung der Rechtsstaatlichkeit und die Reform des Justizwesens für die Ziele des PCA entscheidend sind.
- *Anstrengungen gegen Korruption und Kriminalität müssen noch verstärkt werden.* Die EU ist auch über die zunehmende Bedeutung der Ukraine als Durchgangsland für illegale Einwanderer und der Gefahr des Übergreifens der Kriminalität und Geldwäsche besorgt. Hier würden nicht genügend Anstrengungen unternommen. Für das Grenzmanagement wird die EU zusätzliche Mittel bereitstellen. Ein Dialog über die Visafragen soll in Gang kommen.
- *Ungenügende Umsetzung der Grundsätze der OSZE und des Europarats.*
- *Unfähigkeit der Ukraine, wichtige Aspekte der Gesetzgebung mit den PCA/WTO-Bedingungen in Einklang zu bringen.* Dies gilt insbesondere auch für den Schutz des geistigen Eigentums, was eine notwendige Voraussetzung für den Zufluss ausländischer Investitionen ist. Die EU anerkennt allerdings die gemachten Fortschritte, sieht aber noch Probleme bei der Implementierung der Gesetze als Teil der PCA-Verpflichtungen, zumal z. B. das CD-Gesetz erneut nicht den Anforderungen entspricht. Die EU anerkennt, dass die Ukraine bereit ist, ihre Gesetzgebung weiter als Russland den EU-Regelungen anzupassen. Die EU sieht aber nicht, dass die Ukraine dabei bisher die richtigen Prioritäten setzt, insbesondere im Hinblick auf die im PCA abgestimmten Bereiche.
- *Das Investitionsregime im Automobilsektor.* Hier werden insbesondere die Zollaussnahmen und das diskriminierende Steuersystem nicht in Einklang mit dem PCA gesehen. Die neuen rechtlichen Regelungen haben auch diese Frage nicht gelöst.
- *Die Verzögerungen bei der Mehrwertsteuerrückerstattung für den Export.* Dies ist ein ernstes Hindernis für den Handel und wird als Verstoß gegen das PCA gesehen. Die Anstrengungen, diese Außenstände abzubauen, haben offensichtlich in letzter Zeit wieder nachgelassen.

Die Ukraine beklagt dagegen

- *Kein Angebot für ein Assoziierungsabkommen.* Die EU verweist darauf, dass dazu die Rechtsvorschriften wie auch die gemeinsamen Werte unter Beweis zu stellen sind, auch hinsichtlich ihrer Umsetzung. Zunächst sollte das Potential der PCA umgesetzt werden. Hier sieht die EU eine klare Reihenfolge.
- *Fortdauernde Antidumpingverfahren.* Die EU sieht in dem speziellen Regime für die Ukraine bereits ein weitgehendes Entgegenkommen. Es sind bereits mehrere Firmen von der EU als marktwirtschaftlich anerkannt.
- *Erteilung des Status einer Marktwirtschaft.* Hier hat die EU eine Prüfung zugesagt.
- *Probleme der EU-Erweiterung.* Hier sieht die EU für die Ukraine im Handelsbereich Vorteile, die sich mit denen decken, die in der Argumentation gegenüber Russland angeführt werden.

Ein Vergleich der PCAs zeigt auch, dass die EU gegenüber diesen beiden Staaten eine nahezu identische Politik betreibt. Die Abkommen umfassen praktisch dieselben Felder und sind inhaltlich weitgehend identisch.<sup>299</sup>

Im Gegensatz zu den Europa-Abkommen, die mit den mittel- und südosteuropäischen Staaten abgeschlossen wurden, enthalten diese PCAs keine Option für eine Aufnahme in die EU. Gegenüber Russland und der Ukraine wurden abweichend von den Abkommen mit den anderen GUS-Staaten die PCA zusätzlich durch eine gemeinsame Strategie der EU und ihrer Mitgliedstaaten ergänzt, die konkretere Schritte und Maßnahmen für die Zusammenarbeit beinhaltet. Die diesbezüglichen gemeinsamen Erklärungen bringen zum Ausdruck, dass die EU gewillt ist, Russland und die Ukraine weiterhin auf ihrem Weg der Transformation zu begleiten und zu unterstützen. Das Hauptaugenmerk richtet sich dabei auf die Intensivierung der wirtschaftlichen und rechtlichen Reformen in den Ländern als Voraussetzung der weiteren Integration in den europäischen Wirtschafts-, Sozial- und Rechtsraum.<sup>300</sup> Eine zweite Linie der Verbesserung der Standortqualität dieser Länder ist daher die im Rahmen der PCA vorgesehene Angleichung der Gesetze an die EU.

Mit beiden Staaten hat die EU auch sog. Sektorabkommen vereinbart. Zu diesen zählen die Textil- und Stahlabkommen. Für Textilien sind inzwischen die Quoten aufgehoben, für die Ukraine z.B. im März 2001<sup>301</sup>, so dass hier keine quantitativen Handelsbeschränkungen gegenüber diesen Staaten mehr bestehen.

Ein neues Stahlabkommen wurde mit Russland im Frühjahr 2002 paraphiert und im Juli angenommen.<sup>302</sup> Die Exportquoten (sie lagen 2001 bei 840 000t<sup>303</sup>) wurden dabei für 2002 um 28% und für 2003 und 2004 um jeweils 2,5% erhöht (auf der Basis des alten Abkommens). Nach Aufhebung der russischen Exportzölle für Metallschrott wird die Exportquote um zusätzlich 12% angehoben. Höhere Quoten sind auch für den Fall der EU-Erweiterung vorgesehen. Das Abkommen wird für drei Jahre bzw. bis zum Beitritt Russlands zur WTO gültig sein.<sup>304</sup> Vor dem Abschluss des Abkommens hat die EU Anfang 2002 die alten Quoten insbesondere bei Bohrstählen (für die bisher keine Quoten galten<sup>305</sup>) und anderen Legierungen gegenüber 2001 um bis zu 10% gesenkt, was in Russland zu erheblichen Klagen führte.<sup>306</sup> Der Verlust wird mit 30 Mio. USD angegeben. Russland deckt den Bedarf der EU bei Stahlwalzgut derzeit mit etwa 16%.<sup>307</sup>

---

<sup>299</sup> Vgl. Die Gegenüberstellung der Abkommen im Anhang, Anlage 2.

<sup>300</sup> Ein Kommentar aus Russland lautet „On 3 June 1999 the EU has approved ‚a common strategy towards Russia‘ (...) which consists of a lot of nice words as to the support of democracy and market economy in Russia, further integration of Russia in Europe, and increased cooperation at all levels, including for the European security, but in fact represents nothing really special in comparison to other strategies of the EU towards the other countries of the world“, unveröffentlichtes Manuskript.

<sup>301</sup> Vgl. RIA-Nowosti, Brüssel, 26. 3. 2001.

<sup>302</sup> Vgl. vwd Russland, Nr. 131 vom 11. Juli 2002.

<sup>303</sup> Nach russischen Angaben wurden im Land Quoten für 731315 t Stahl an verschiedene Stahlwerke verteilt. Auf Severstal‘ (269575 t), Novolipezk (255127 t) und Magnitogorsk (152480 t) entfielen dabei über 90 %. Vgl. Kommersant vom 18. 1. 2002.

<sup>304</sup> Vgl. vwd Russland vom 19. 3. 2002.

<sup>305</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 31. 01. 2002.

<sup>306</sup> Vgl. u. a. Nezavisimaja gazeta vom 7. 2. 2002. Kommersant vom 12. 1. 2001. Siehe auch Handelsblatt vom 15/16. 2. 2002.

<sup>307</sup> Vgl. NfA vom 12. 12. 2001.

Auch bei der Ukraine hat die EU einer Erhöhung der Quoten zugestimmt. Mit dem Abkommen ist die Ukraine auch von möglichen globalen Maßnahmen der EU infolge der amerikanischen Stahlimportzölle nicht so stark berührt.<sup>308</sup>

### 5.1.1 Russland

Die Frage einer Mitgliedschaft oder einer starken Annäherung an die EU wird derzeit unter russischen Experten weniger diskutiert als die WTO-Aufnahme. Eine gewisse Ausnahme bildet das Problem Kaliningrad. Trotzdem sind auch schon einige wenige Artikel zu den Problemen der Frage eines „Gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraums“ erschienen. Vorstellungen über quantitative Vor- und Nachteile dieses Konzept wurden naturgemäß noch nicht entwickelt. Zumeist wird noch über den Inhalt des Begriffs und die Frage, welchen Charakter die Zusammenarbeit haben soll, diskutiert.

Stärker werden die Fragen der Konsequenzen der EU-Osterweiterung erörtert.<sup>309</sup>

Eine der gewichtigen Stimmen hierzu ist I. Ivanov.<sup>310</sup> In einem Grundsatzbeitrag vom September 2001<sup>311</sup> fasste er seine Position zusammen. Dabei ist zu beachten, dass das Europa-Institut zu den russischen Institutionen gehört, die der EU-Erweiterung und der WTO-Mitgliedschaft eher skeptisch gegenüber stehen.

In der EU-Osterweiterung sieht Ivanov vor allem eine politisch dominierte Entwicklung. Nach seiner Ansicht sind die wirtschaftlichen Voraussetzungen dafür nicht gegeben. Er sieht mit diesem Prozess auch die EU wirtschaftlich geschwächt und ihre Wettbewerbsfähigkeit vermindert.

Für Russland sei der Effekt der EU-Osterweiterung nicht eindeutig zu bestimmen. Es gäbe einige mögliche Vorteile wie einheitliche Regelungen für die Wirtschaftssubjekte, die mit den MOE-Ländern Handel betreiben, eine Verbesserung der Rechtsgrundlagen und eine steigende Nachfrage nach russischen Waren aufgrund des durch die Erweiterung erwarteten höheren Wachstums in der EU und den neuen EU-Mitgliedern.

Dem stehen seiner Ansicht nach eine Reihe von Nachteilen gegenüber. Diese werden z. Teil von Russland, wie oben gezeigt, der EU auch offiziell entgegen gehalten.

1. Der Ersatz der nationalen Zollregeln durch die EU-Zölle in den Beitrittsstaaten: Die letzteren seien zwar geringer (flexibler) als der Gemeinschafts-Zolltarif, aufgrund der russischen Handelsstruktur könne dies aber trotzdem zu einer Verschlechterung der russischen Position füh-

---

<sup>308</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 18. 3. 2002.

<sup>309</sup> Siehe hierzu auch die bereits angeführte Studie H. Clement, Wirtschaftspolitische Strategie der EU gegenüber den EU-Outs in Osteuropa im Rahmen des Erweiterungsprozesses, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 238, Januar 2002

<sup>310</sup> Dr. Ivan Ivanov war bis 2000 Stellvertretender Außenminister, der für Außenwirtschaftsbeziehungen verantwortlich war. Derzeit ist er Stellvertretender Direktor des Europa-Instituts der Russischen Akademie der Wissenschaften und Berater der Regierung.

<sup>311</sup> Ivanov, Ivan, *Rasširenije Evrosojuza i interesy Rossii // Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3., S.76-86.

ren, wie das Beispiel des EU-Beitritts Finnlands gezeigt habe. Hierzu ist aber anzumerken, dass dieses von Russland vorgebrachte Argument wohl nicht stichhaltig ist.<sup>312</sup>

2. Mengenmäßige Beschränkungen z.B. für die Kernbrennstoffe können verschärft werden, was die russischen Lieferungen nach Osteuropa einschränken würde.
3. Das Schengenregime könnte den Handel und den Kontakt mit den Erweiterungsstaaten beschränken.<sup>313</sup>
4. Die Umorientierung des Handels der neuen Mitglieder auf den EU-Raum und eine Verminderung der Auslastung der hochwertigen Infrastruktur für den Handel mit den ostmitteleuropäischen Staaten. Auch hierzu ist anzumerken, dass diese Umorientierung in den 1990er Jahren bereits stattgefunden hat und jetzt im Zuge der sich abzeichnenden EU-Erweiterung dieser Handel wieder zunimmt. Andere russische Wissenschaftler, wie z. B. V. Zuev vom IMEMO, kommen daher zu Recht zu dem Schluss, dass der EU-Beitritt der ostmitteleuropäischen Staaten den Handel mit Russland positiv beeinflussen wird.<sup>314</sup>
5. Direktinvestitionen, die ohne Erweiterung nach Russland fließen würden, könnten in die Aufnahmeländer umgeleitet werden. Diese These dürfte aber nur richtig sein, wenn in Russland die Bedingungen für ausländische Investitionen nicht entsprechend attraktiv sind.
6. Die Präferenzen für den Handel mit den Entwicklungsländern würden wahrscheinlich auch in den MOE-Staaten dominieren, was die russischen Wettbewerbspositionen verschlechtere. Auch dies ist eine mehr als gewagte These, denn gerade diese Länder haben ihren Handel extrem stark auf die EU ausgerichtet und bekunden in der letzten Zeit starkes Interesse an der Entwicklung des Handels mit den GUS-Staaten und insbesondere Russland.
7. Die EU-Agrarpolitik schließe Russland vom EU-Markt aus. Dagegen ist anzuführen, dass die EU-Agrarpolitik mit der Erweiterung nicht protektionistischer wird, da dem die WTO entgegen steht. Auch in den Beitrittsländern wird sich die Situation für Russland und die Ukraine kaum verschlechtern. In vielen Bereichen ist auch hier eher von einer Verbesserung auszugehen.
8. EU-Antikartell- und Antidumpinggesetze würden die Regeln in den MOE-Staaten verschärfen, was für Russland Verluste erwarten ließe. Bei der Aufnahme Finnlands seien dies 27 Mio. USD gewesen. Auch dieses Argument ist angesichts der derzeit gemachten Fortschritte bei der Zuerkennung des marktwirtschaftlichen Status an einzelne Firmen nicht schlüssig. Außerdem hat Russland den Status einer Marktwirtschaft erhalten.
9. Der Übergang zu den EU-Standards und Zertifikaten in den MOE-Ländern werde größere Hindernisse für die russischen Maschinenbau-, Chemie- und Nahrungsmittlexporte bringen.
10. Die Kriminalität werde in den MOE-Staaten höher. Auch hierfür fehlt eindeutig die empirische Evidenz.

---

<sup>312</sup> Vgl. hierzu H. Clement, Wirtschaftspolitische Strategie der EU gegenüber den EU-Outs in Osteuropa im Rahmen des Erweiterungsprozesses, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 238, Januar 2002, S. 57ff.

<sup>313</sup> Siehe dazu unten.

<sup>314</sup> Thesen zum Wissenschaftlichen Rat des IMEMO, Vortrag am 22.05.2002.

11. Die militärisch-technische Zusammenarbeit würde vermindert. Dies wird jedoch vermutlich stärker von der bereits erfolgten oder bald erfolgenden NATO-Mitgliedschaft dieser Staaten beeinflusst als von der EU-Erweiterung.
12. Die Lage der russischsprachigen Bevölkerung würde negativ beeinflusst. Dieses Argument trifft vorwiegend auf die baltischen Staaten zu. Hier hat aber die bisherige Entwicklung gezeigt, dass sowohl die OSZE als auch die EU und die NATO die besten Garanten für die Herstellung und Durchsetzung eines funktionierenden Minderheitenschutzes sind.
13. Die Lage von Kaliningrad würde schwieriger. Dies ist nicht von der Hand zu weisen. Es wird aber derzeit nach Regelungen gesucht, dies zu mildern. Gegenüber dem derzeitigen Status ergibt sich für Kaliningrad daraus auch eine neue Chance.

Ivanov vermischt, was bei einem Außenpolitiker nicht ungewöhnlich ist, in seinem Beitrag wirtschaftliche und politische Probleme und betrachtet diese viel zu statisch. Mit seiner negativen Einschätzung weicht er zudem erheblich von vielen russischen Experten ab. Er schlägt eine intensivere Verhandlungsstrategie mit der EU vor, wobei die „Nordische Dimension“ und der „Energiedialog Russland-EU“ sowie die Erarbeitung eines Konzepts für den gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraum und die verstärkte Verwendung des Euro in die Betrachtung mit einbezogen werden sollen.<sup>315</sup>

Parallel zu Ivanov hat auch der Stellvertretende Wirtschaftsminister Maxim Medvedkov seine Position zur WTO-Mitgliedschaft Russlands dargelegt<sup>316</sup>, wobei er diese zu Recht, wie oben dargestellt, eng mit der Annäherung an die EU und als Voraussetzung für die Aufnahme von Verhandlungen über eine Freihandelszone sieht. Er geht davon aus, dass die Senkung der Importzölle zu keiner Verschlechterung der Situation auf dem Binnenmarkt führe, weil die Zölle, insbesondere die hohen, „sowieso niemand zahle“. Diese Tarife schützen also die heimischen Produzenten nicht, sondern schaffen nur die Bedingungen für die Konkurrenz zwischen „schwarzen“ und „grauen“ Importen. Der Annahme, dass die Zölle nicht bezahlt würden, widerspricht aber, dass er zu Recht darauf hinweist, dass viele Zölle mehr Fiskal- als Schutzfunktion hätten.<sup>317</sup>

Ein Verzicht auf einen WTO-Beitritt würde auch nach seiner Ansicht für Russlands wirtschaftliche Sicherheit einen großen Schaden bedeuten, weil

- 1) eine neue Runde der WTO-Verhandlungen ohne eine russische Teilnahme stattfinden würde;
- 2) die Lieferung von Energie nach Europa schneller an Grenzen stoßen würde, da dort immer noch die 35%-Grenze für Energiebezüge aus Russland eingehalten werde<sup>318</sup>;
- 3) weitere WTO-Beitritte von GUS-Staaten zu erwarten seien, was z. B. die Verhandlungen mit der Ukraine über außenwirtschaftliche Fragen erheblich erschweren würde;
- 4) der Beitritt Chinas die Lage verändert habe.

---

<sup>315</sup> Ivanov, Ivan. Rasširenije Evrosojuza i interesy Rossii // *Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3., S.83ff.

<sup>316</sup> Vgl. Medvedkov, Maxim, *Rossija i vseмирnaja torgovaja organizacija: dialog s ES* // *Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3. S. 87-97 (Russland und WTO: Dialog mit der EU, in: *Gegenwärtiges Europa*, 2001, Nr.3, S.87-97).

<sup>317</sup> Vgl. Medvedkov, Maxim, *Rossija i vseмирnaja torgovaja organizacija: dialog s ES* // *Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3. S. 88.

<sup>318</sup> Laut einer EU-Sprecherin gibt es diese Grenze jedoch gar nicht. Vgl. Handelsblatt vom 29. 05. 2002.

Exakte Berechnungen von Vor- und Nachteilen sind auch nach Meinung Medvedkovs zu kompliziert und kaum glaubwürdig. Dem muss, wie bereits oben dargestellt, weitgehend zugestimmt werden. Auf den Prozess wirkten viel zu viele Faktoren ein, und die dynamischen Veränderungen seien kaum zu erfassen.

Gegen höhere protektionistische Schranken für einzelne Branchen führt Medvedkov zu Recht an, dass die Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Betriebe innerhalb der Branchen äußerst heterogen ist. Selbst in den wenig profitablen Branchen existierten Betriebe mit 120% Rentabilität bei einer Gesamtrentabilität von 15%. Zudem seien, worauf bereits oben hingewiesen wurde, Wechselkursveränderungen, wie 1998 zeigte, viel bedeutsamer als Zölle.

Nach seiner Ansicht ist es aber müßig, sich über die Vor- und Nachteile und die Beitrittsbedingungen zur WTO zu streiten, da gar keine Alternative bestehe: Ohne Integration in die europäische und Weltwirtschaft (also WTO) werde Russland sich nicht erfolgreich entwickeln können; es sei sein wirtschaftliches Überleben auf einem akzeptablen Niveau in Frage gestellt.<sup>319</sup>

Da Russland zumindest derzeit keine EU-Mitgliedschaft anstrebt, betrachtet es die in den PCAs eingegangene Verpflichtung der Rechtsangleichung vor allem als autonome Maßnahme und steht nur insofern unter einem gewissen Zwang, als die Regelungen, die für die WTO-Aufnahme Voraussetzung sind, geändert werden müssen.

Um die Beziehungen zwischen der EU und Russland weiterzuentwickeln, wurde von der EU der Vorschlag zur Schaffung eines „Gemeinsamen europäischen (gesamteuropäischen) Wirtschaftsraums“ gemacht. Bisher ist allerdings noch nicht klar, welchen Inhalt dieses Gebilde haben soll.<sup>320</sup> Allgemein wird ziemlich nebulös von privilegierten Wirtschaftsbeziehungen gesprochen, ohne dass selbst in Brüssel genaue Vorstellungen bestehen. Bei der 5. Tagung des Kooperationsrates am 16. April 2002 in Luxemburg wurde diese Frage erörtert und auf das Mandat der Hochrangigen Gruppe zu dieser Frage verwiesen. Der Klärungsprozess ist aber noch nicht abgeschlossen. Mit der Diskussion um den gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraum beabsichtigen beide Seiten neue Impulse für die politischen Beziehungen Russland/EU zu geben und Russland stärker an das europäische Wirtschaftsmodell (Rechts- und Wirtschaftsnormen) anzunähern<sup>321</sup>, ohne einen zusätzlichen organisatorischen Rahmen mit entsprechenden administrativen Strukturen zu schaffen. Die bisher vorliegenden Äußerungen deuten also nicht darauf hin, dass ein gemeinsamer Freihandelsraum oder ein gemeinsamer Wirtschaftsraum wie zwischen der Efta und der EU – trotz des Namens – intendiert ist, sondern allenfalls als Fernziel gelten kann. Damit greifen Vorstellungen, die als relativ nahes Ziel die Gewährung der vier Freiheiten (freier Verkehr von Waren, Menschen, Dienstleistungen und Kapital) sehen, sicher zu weit. Es besteht eher der Eindruck, dass das endgültige Ziel dieser Initiative jetzt noch nicht definiert werden soll. Zunächst will die EU die Aufnahme Russlands in die WTO unterstützen.

---

<sup>319</sup> Medvedkov, Maxim. *Rossija i vsemirnaja torgovaja organizacija: dialog s ES // Sovremennaja Evropa*. 2001. Nr. 3. S. 97.

<sup>320</sup> Vgl. u. a. *Financial Times* 12. 12. 2001. Die Idee wurde bei den Treffen der EU mit Russland im Mai 2001 geboren und im Oktober weiterentwickelt.

<sup>321</sup> U. a. scheinen beide Seiten darin übereinzustimmen, dass ein gemeinsamer europäischer Wirtschaftsraum eine weitgehende strukturelle Kompatibilität bei den rechtlichen Rahmenbedingungen, bei den Finanzdienstleistungen, Telekommunikation, Energie, Corporate Governance, Forschungskoooperation u.s.w voraussetzt.

### 5.1.1.1 Sonderproblem Kaliningrad

In den EU-Russland-Beziehungen stellt die zukünftige Stellung des Gebiets Kaliningrad derzeit einen besonderen Schwerpunkt dar. Auch die russische Wissenschaft setzt sich mit dem Problem intensiver auseinander.<sup>322</sup> Um die Verhandlungen mit der EU zu koordinieren, hat der russische Präsident im Juli 2002 Rogosin zum Kaliningrad-Beauftragten ernannt. Er ist Vorsitzender des Auswärtigen Ausschusses der Duma und führt die russische Delegation in der Parlamentarischen Versammlung des Europarats.<sup>323</sup>

Bisher ist noch nicht klar, welchen Status das Gebiet haben wird, wenn es nach dem Beitritt Polens und Litauens zu einer Enklave in der EU werden wird. Zentraler Punkt für Russland im Hinblick auf Kaliningrad ist daher der Transit zwischen Kaliningrad und dem russischen Kerngebiet, die Gas- und Elektrizitätsversorgung und ein ungehinderter Personenverkehr.<sup>324</sup> Die EU befürchtet dagegen vor allem einen Drogensumpf, illegalen Handel und eine unkontrollierbare Immigration aus dem Gebiet. Darüber hinaus setzt sie sich auch mit der Frage auseinander, welche Probleme durch das wirtschaftliche Gefälle zwischen den Beitrittskandidaten und Kaliningrad zu erwarten sind und welche Maßnahmen dagegen getroffen werden können.

Das Gebiet ist in den letzten zehn Jahren wirtschaftlich stark zurückgefallen. Sein Image ist äußerst schlecht. Schmuggel und Drogenprobleme sind nach Ansicht vieler Beobachter stark verbreitet, und die Schattenwirtschaft breitet sich zunehmend aus.<sup>325</sup> Allerdings sind diese Beobachtungen nur wenig gesichert.

Ansätze zur Errichtung einer Freihandelszone für das Gebiet werden immer wieder unternommen, sind aber bei den wiedererstarkten zentralistischen Interessen in Moskau nicht ohne weiteres durchzusetzen. Die 1991 eingerichtete Freihandelszone wurde bereits 1996 wieder weitgehend aufgehoben und dafür die Sonderwirtschaftszone eingerichtet.<sup>326</sup> Damit sind auch Steuerprivilegien verbunden, die die extreme Lage im Verhältnis zum russischen Hauptgebiet ausgleichen sollen.<sup>327</sup> Es findet eine intensive Diskussion statt, ob Kaliningrad ein erfolgreiches Off-shore-Gebiet werden kann. Entsprechende Vorschläge sind erarbeitet worden.<sup>328</sup> Gleichzeitig hat aber die Zentralregierung dem Gebiet die Zollprivilegien gestrichen.<sup>329</sup> Der neue Zollkodex sieht für Russland keine „be-

---

<sup>322</sup> Vgl. u. a. Institut ekonomiki RAN, Kaliningradskoe Agentstvo regional'nogo razvitija (Hrsg.) Natalia Smorodinskaja Kaliningrad Exclave: Prospects for Transformation Into a Pilot Region, Moskva 2001, und Komite „Rossija v ob'edinennoj Evrope“ (Hrsg.) O.V. Kyznezova, V. A. May, Kaliningradskaja oblast': ot „hepotomljaemogo avianosca“ k „hemotomljaemomu sboročnomu cechu“, Moskva 2002. Komite „Rossija v ob'edinennoj Evrope“, Kaliningrad: Evromost ili evrotupik? Diskussii, Moskva 2002.

<sup>323</sup> Vgl. Interview mit Dimitrij Rogosi, in: Nezavisimaja gazeta vom 23. Juli 2002.

<sup>324</sup> Vgl. u. a. Rossijskaja gazeta vom 28. 02. 2002.

<sup>325</sup> Vgl. u. a. Rossijskaja gazeta vom 10. 11. 2001.

<sup>326</sup> Nach Angaben des Stellvertretenden Außenministers der RF wurden derzeit von den 28 Punkten über die freie Wirtschaftszone nur zwei umgesetzt. Eines ist das Joint Venture von BMW bei der Montage von Pkw und die Einfuhr von Tabak und Alkohol. Vgl. Rossijskaja gazeta vom 17. 8. 2002.

<sup>327</sup> Vgl. Rossijskaja gazeta, russ. 21. 3. 2001.

<sup>328</sup> Vgl. Vedomosti vom 15. 6. 2001.

<sup>329</sup> Vgl. AP Moskau vom 22. 3. 2001. Nach dieser Meldung führte Gref aus, dass das Freihandelsregime es nicht geschafft hätte, Wohlstand in die Region zu bringen. Von der Schaffung der Sonderwirtschaftszone hätten vor allem ausländische Importeure und Schmuggler profitiert. Die einheimische Wirtschaft dagegen fühlte sich benachteiligt.“ Deshalb müssten andere Maßnahmen ergriffen werden.

sondere Zollzone“ vor.<sup>330</sup> Im Juli 2000 wurde die Einfuhr von 50 Waren zum Schutz der heimischen Produzenten erschwert. Nachdem die begrenzten Zoll- und Steuervergünstigungen für die Sonderwirtschaftszone Kaliningrad wenig gebracht hatten, begannen 2001 Überlegungen, das Gebiet zu einer besonderen Ausfuhrzone aufzuwerten.<sup>331</sup> Gleichzeitig arbeitet die russische Regierung an einem Gesetzentwurf „Über die Sonderwirtschaftszone auf dem Territorium des Gebiets Kaliningrad“, der in 2001 fertig gestellt werden sollte. Es kam aber immer wieder zu Verzögerungen.<sup>332</sup> Nun soll er noch vor Jahresende 2002 vorliegen.<sup>333</sup> Das Gesetz soll auch der Umsetzung des Zielprogramms bis 2010 für dieses Gebiet dienen. Dieses wurde inzwischen verabschiedet. Für 2002 stellte die russische Regierung 800 Mio. Rubel (etwa 270 Mio. USD<sup>334</sup>) zur Entwicklung des Gebiets zur Verfügung. Die Gelder sollen vor allem in die Elektro- und die Gaswirtschaft fließen, die für das Gebiet Priorität erhalten haben. Weitere Mittel sind für die Verkehrsinfrastruktur vorgesehen.<sup>335</sup>

Neben der rückständigen wirtschaftlichen Entwicklung und dem Entwicklungsgefälle zu seinen Nachbarn, die der EU beitreten werden, sind die derzeitigen Bemühungen vor allem darauf gerichtet, die Schäden bei der Einführung eines verschärften Grenzregimes im Rahmen von Schengen so gering wie möglich zu halten. Es findet daher eine starke Konzentration auf die Visa-Frage statt. Bisher sind den Bemühungen um die Einführung eines vereinfachten Verfahrens aber kein Erfolg beschieden. Die Verhandlungen sollen zwischen Russland einerseits und Polen, Litauen und der EU andererseits weitergeführt werden. Trotz der Bekundung Polens, die Grenzen möglichst offen zu halten, will es am 1. 7. 2003 einen Visazwang für Russland, Belarus und die Ukraine einführen. Bisher war für den beiderseitigen Grenzverkehr keine gesonderte Genehmigung nötig.<sup>336</sup> Ab 1. 3. 2002 gilt in Polen eine verschärfte Zollregelung bei Spirituosen- und Zigaretteneinfuhren aus dem Gebiet Kaliningrad. Dies ist eine Maßnahme gegen den Massenschmuggel, von dem in den ebenfalls von wirtschaftlichen Problemen gekennzeichneten polnischen Grenzgebieten viele Einwohner leben.<sup>337</sup> Litauen hat den Vertrag von 1993 aufgekündigt, der einen visafreien Transit für Russen zwischen Kaliningrad und dem restlichen Russland beinhaltete. Ab 1. Juli 2001 sind Transitvisa erforderlich.<sup>338</sup>

An der Frage von Transitvisa entzündet sich eine ernste Auseinandersetzung zwischen der EU und Russland, die auch das Verhältnis derzeit belastet. Russland sieht darin offensichtlich eine Prestigefrage, die allerdings mit verfassungsrechtlichen Begründungen belegt wird. Die Regierung habe die Freizügigkeit innerhalb des russischen Territoriums und dessen Integrität zu gewährleis-

---

<sup>330</sup> Vgl. Izvestija vom 6. 2. 2002.

<sup>331</sup> Vgl. NfA vom 24. 4. 2001. Die wirtschaftliche Rückständigkeit ist selbst gegenüber den baltischen Republiken noch beträchtlich. Das BIP pro Kopf erreicht gerade einmal zwei Drittel des Wertes der ebenfalls nicht gerade reichen baltischen Staaten.

<sup>332</sup> Vgl. RIA Nowosti, Moskau, 06.09.2001.

<sup>333</sup> vgl. RIA Nowosti, Kaliningrad 5. 3. 2002.

<sup>334</sup> Vgl. Interfax, Moskau, russ. vom 20. 11. 2001.

<sup>335</sup> Vgl. vwd Russland 14. 03. 2002.

<sup>336</sup> Vgl. u. a. vwd GUS- Republiken vom 13. 2. 2002.

<sup>337</sup> Vgl. RIA Nowosti, Warschau, 01. 03. 2002.

<sup>338</sup> Vgl. Kommersant vom 28. 3. 2001. Angeblich ist die Initiative wegen Aktionen russischer Nationalisten, die mit den Transitzügen ins Land kamen, ausgelöst worden.



ten.<sup>339</sup> Hinter vorgehaltener Hand wird aber selbst in Moskau darauf hingewiesen, dass der Personenverkehr nicht besonders intensiv ist und auch ohne weiteres mit Visa abgewickelt werden könnte. Derzeit sind die Fronten in dieser Frage verhärtet. Eine Korridorlösung, wie von Russland offensichtlich angestrebt, lehnen Litauen und Polen wie auch die EU ab.<sup>340</sup> Allerdings scheint nun auf EU-Seite sich eine gewisse Bewegung zu ergeben. Nach neuesten Meldungen hat der französische Präsident die Fronten aufgeweicht und ist bei seinem Treffen mit Putin von der Forderung nach Transitvisa abgewichen. Es wird offensichtlich derzeit nach einer Lösung gesucht, „die nicht Visum heißt, aber die Qualität eines Visums hat“.<sup>341</sup> Der letzte Vorschlag der EU, der in diese Richtung zielte, wurde jedoch von Russland zurückgewiesen. Erschwert wird dieses Problem dadurch, dass es nicht nur die Bürger Kaliningrads betrifft, sondern auch diejenigen im russischen Kernland, die verwandtschaftliche oder geschäftliche Beziehungen mit Kaliningrad unterhalten.

Derzeit gibt es 23 Grenzübergänge zwischen Kaliningrad einerseits und Polen und Litauen andererseits,<sup>342</sup> deren Ausbau durch die EU gefördert wird, um die Abfertigungszeiten zu verringern. Die Zahl der Grenzgänger ist nach Angaben der EU-Kommission in den vergangenen Jahren sprunghaft auf 9 Mio. Menschen angewachsen, was eine Verdoppelung seit dem Jahr 2000 bedeutet.<sup>343</sup> Dagegen sind Reisen von Kaliningrad nach Russland nach russischen Angaben nicht besonders häufig, was angesichts der Bevölkerung von unter einer Million in Kaliningrad verständlich ist.

Die Beseitigung des wirtschaftlichen Gefälles wird ein zentraler Punkt bleiben. Auch Polen will sich daher in dem Gebiet Kaliningrad stärker engagieren, u. a. sind Kooperationen in den Bereichen Energie, Versorgung mit Treib- und Schmierstoffen, Straßenbau, Grenzübergänge, Luftverkehr und Handelsinfrastruktur vorgesehen.<sup>344</sup> Im Gebiet Kaliningrad arbeiteten im März 2002 1655 russisch-polnische und russisch-litauische Joint Ventures. Nach Ansicht des Gouverneurs des Gebietes würde die Einführung der Visapflicht die bestehenden Verbindungen wesentlich beeinträchtigen.

Lösungen für die Probleme sollen weiter auch in Konsultationen der „Vier“ (Moskau, Brüssel, Warschau und Kaliningrad) gefunden werden.<sup>345</sup>

In Russland wird auch über den möglichen staatsrechtlichen Charakter des Gebiets diskutiert. Drei Varianten wurden bei einer Sitzung des Nationalen Sicherheitsrats erörtert. Erstens, die direkte Unterstellung des Gebiets unter die Präsidialverwaltung. Dies wird aber aus verschiedenen Gründen als wenig realistisch angesehen. Die zweite Variante ist die Schaffung eines Gebiets, das von einem Generalgouverneur verwaltet wird. Die dritte Variante zielt auf eine Stärkung der Stellung des Gouverneurs des Gebiets.<sup>346</sup>

---

<sup>339</sup> Vgl. *Nezavisimaja gazeta*, 23. 7. 2002.

<sup>340</sup> Vgl. *vwd Russland* vom 17. 7. 2002.

<sup>341</sup> Vgl. *Handelsblatt* vom 23. Juli 2002.

<sup>342</sup> Vgl. *Handelsblatt* vom 5. 3. 2002.

<sup>343</sup> Vgl. *vwd Russland* vom 17. 7. 2002. Diese Zahl wird aber bestritten. Tatsächlich sollen 2001 zwischen dem Kerngebiet Russlands und Kaliningrad nur 500 000 Grenzübertritte per Auto, 96 000 per Zug und 164 000 per Flugzeug erfolgt sein. Vgl. *Handelsblatt* vom 26/27. 7. 2002.

<sup>344</sup> So soll z.B. der Bau einer Autobahn von Kaliningrad nach Elbleng und die Einrichtung einer direkten Flugverbindung von Kaliningrad nach Warschau vereinbart worden sein. Vgl. u. a. *vwd Russland* vom 25. 3. 2002.

<sup>345</sup> Vgl. *Izvestija* vom 18. 01. 2002.

<sup>346</sup> Vgl. u. a. *Nezavisimaja gazeta* vom 27. 7. 2001 und 28. 7. 2001. Vgl. auch *Kommersant* vom 31. 7. 2001.

Die EU ist zwar, wie oben angeführt, bereit, bei Fragen der Entwicklung der Infrastruktur in diesem Gebiet zu helfen, hält sich sonst aber mit Vorschlägen für die Gesamtentwicklung des Gebiets zurück, nicht zuletzt auch wegen der Empfindlichkeiten in Moskau.

### 5.1.2 Ukraine

Die Ukraine strebt eine Mitgliedschaft in der EU an. Sie bringt dies immer wieder explizit zum Ausdruck, so z. B. auf dem fünften Gipfeltreffen zwischen der EU und der Ukraine in Jalta im September 2001 und in internen Programmen und Erklärungen. Neuerdings hat die Ukraine gebeten, die Möglichkeit eines Assoziierungsvertrags zu prüfen. Dabei geht die Ukraine für das Erreichen der Mitgliedschaft von einem Zeitraum von etwa zehn Jahren aus. Der Fahrplan wurde genau festgelegt. Die EU stellt dagegen immer wieder erhebliche Defizite in der Ukraine fest, die vor einer möglichen Mitgliedschaft gelöst werden müssten, wozu auch die Fragen der Menschenrechte und der Pressefreiheit gehören. Dies gilt auch für die oben dargestellte Umsetzung des PCA.<sup>347</sup>

Als einen zentralen Punkt auf dem Weg in die EU betrachtet die Ukraine zu Recht die oben dargestellte WTO-Mitgliedschaft, die die EU bereits als Voraussetzung für die Verhandlungen über ein Freihandelsabkommen fordert. Ein weiterer Schritt ist der angestrebte Beitritt zur CEFTA. Auch eine Mitgliedschaft in der Efta soll das Land dem Ziel einer EU-Mitgliedschaft näher bringen.<sup>348</sup> Bereits am 19. Juni 2001 wurde daher in Zürich eine Deklaration über die Zusammenarbeit der Ukraine mit der Efta unterzeichnet. Es wird ein Freihandelsvertrag angestrebt, wie ihn die Efta mit den Staaten Ostmitteleuropas abgeschlossen hat. Freihandelsverträge hat die Ukraine zudem mit den baltischen Staaten und Mazedonien abgeschlossen.

Dass die EU-Mitgliedschaft ernsthaft angestrebt wird, ist schon daran zu erkennen, dass in der Ukraine nicht nur Anstrengungen unternommen werden, die Gesetzgebung mit den europäischen Regeln zu harmonisieren, wie dies in dem PCA vorgesehen ist, sondern es wird auch die Arbeit der Regierung und des Verwaltungsapparates auf dieses Ziel ausgerichtet. Selbst formal wird diesem Streben Rechnung getragen. So wurde das Wirtschaftsministerium in „Ministerium für Wirtschaft und für Fragen der europäischen Integration der Ukraine“<sup>349</sup> umbenannt und mit der Aufgabe betraut, die Anpassung der Gesetze der Ukraine an die EU-Regelungen voranzutreiben. Zu diesem Zweck wurde der Interministerielle Koordinationsrat für die Anpassung der ukrainischen Gesetzgebung an die der EU geschaffen. Der Rat hat den Gesetzentwurf „Über das Konzept eines Staatsprogramms für die Anpassung der ukrainischen Gesetzgebung an das EU-Recht“ vorgelegt, der derzeit im Kabinett behandelt wird. Dieses Gesetz soll das bereits existierende Anpassungskonzept vom August 1999 ablösen. Diese Anpassungen sind dringend erforderlich, weil bereits der Umsetzung des PCA z. T. nicht kompatible, interne gesetzliche Regelungen im Wege stehen.

Weiter hat die Ukraine ihre Anstrengungen verstärkt, die Anpassung der Standards voranzutreiben, so z. B. mit den Verordnungen „Standards für das Umweltmanagement“ und „Zertifizierung

<sup>347</sup> Siehe dazu u. a. die Gemeinsame Erklärung zum EU- Ukraine Gipfel in Kopenhagen vom 4. Juli 2002.

<sup>348</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 7. 12. 2001. Diese Überlegungen werden dort in einem Artikel von I. Ostaš, Budet li Ukraina členom EAST? [Wird die Ukraine Mitglied der Efta?] dargestellt. Zweiseitige Freihandelsverträge hat die Ukraine bereits mit drei der vier Mitglieder der Efta vereinbart. Mit Island sind die Verhandlungen zu einem solchen Abkommen in einem fortgeschrittenen Stadium.

<sup>349</sup> Vgl. Urjadovjy Kurjer, 10. Oktober 2001.

und Standardisierung in der Ukraine“. Weiterhin bereiten einige Ausfuhrrestriktionen und spezielle Zölle, wie z. B. für Autoimporte, die zum Schutz einzelner Hersteller eingeführt wurden<sup>350</sup>, in den gegenseitigen Beziehungen Probleme.

Ein besonderer und an Bedeutung gewinnender Aspekt in den Beziehungen zwischen EU und Ukraine ist die europäische Energieversorgung. Nahezu das gesamte aus Russland nach Europa fließende Erdgas kommt über Leitungen, die auf dem Territorium der Ukraine verlegt sind. Daher bezieht die EU die Ukraine in letzter Zeit auch wieder stärker in die eigene Energie-Strategie mit ein. Auch bei den Überlegungen für potentielle Lieferungen von Erdöl und Erdgas aus dem kaspischen Raum kommt ihr eine bedeutende Rolle zu. Es kann daher nicht im Interesse der EU sein, dass Russland auch die Transportleitungen über ukrainisches Gebiet allein kontrolliert, wofür es offensichtlich Bestrebungen gibt. Die in letzter Zeit erkennbaren Bemühungen um eine Internationalisierung dieses Problems sind unverkennbar und entsprechen den Interessen der Ukraine wie auch der EU.<sup>351</sup>

Als zukünftiger unmittelbarer EU-Nachbar verspricht sich die Ukraine einerseits eine Stimulierung ihres Handels. Andererseits werden aber auch Nachteile erwartet. So wird z. B. angenommen, dass mit der Aufhebung der Freihandelsabkommen mit den Baltischen Staaten, bei deren Beitritt zur EU die Ukraine etwa 20% ihres Exports in diese Länder verlieren wird. Weiter bestehen Befürchtungen, die EU-Erweiterung werde den Handel mit den ostmitteleuropäischen Staaten erschweren. Es spricht aber viel dafür, dass die Ukraine eher davon profitieren wird.<sup>352</sup>

Um die Nachteile zu vermindern, sind daher die ukrainischen Anstrengungen auf die Schaffung der Voraussetzungen für Verhandlungen mit der EU über eine Freihandelszone gerichtet.<sup>353</sup> Dazu gehören ganz zentral die oben beschriebenen Verhandlungen über die WTO-Aufnahme.

### 5.1.2.1 Sonderproblem Neue Ostgrenze/Schengen

Nach der Erweiterung wird die Ukraine eine 1400 km lange Grenze mit der EU haben. Die bereits bestehende Grenze Russlands mit der EU wird sich erheblich verlängern und auf das Baltikum und das Gebiet Kaliningrad ausdehnen. Die Einführung eines neuen, den Schengenbedingungen entsprechenden Grenzregimes für die Ukraine (Grenze zu Polen, Ungarn, Slowakei) und Russland (Grenzen zum Baltikum und zu Polen) ist daher von besonderer Bedeutung. In den wirtschaftlich zumeist schwach entwickelten Grenzgebieten, die zu einem erheblichen Teil von dem teils illegalen Grenzhandel leben, wird auf beiden Seiten mit erheblichen wirtschaftlichen Einbußen gerechnet. Auf diese Frage ist in einem anderen Gutachten eingehender eingegangen worden.<sup>354</sup> Die Ukraine befürchtet auch den Rückfluss von vielen Arbeitskräften aus Polen, die in den Grenzgebieten integriert

---

<sup>350</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 26.12. 2001.

<sup>351</sup> Das russisch-ukrainisch-deutsche Erdgasabkommen entspricht dieser Politik. Vgl. u. a. Interfax, russ., Moskau vom 10. 6. 2002.

<sup>352</sup> Vgl. Hierzu u. a. H. Clement, Wirtschaftspolitische Strategie der EU gegenüber den EU-Outs in Osteuropa im Rahmen des Erweiterungsprozesses, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 238, Januar 2002, S. 59ff.

<sup>353</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 7. 12. 2001.

<sup>354</sup> Vgl. hierzu, H. Clement, Wirtschaftspolitische Strategie der EU gegenüber den EU-Outs in Osteuropa im Rahmen des Erweiterungsprozesses, Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers) Nr. 238, Januar 2002.

werden müssen. Nach Auskunft deutscher Unternehmen in der Ukraine werden nach ihren Informationen in den Grenzregionen diese Probleme aber als durchaus beherrschbar angesehen.

Wegen der verwandtschaftlichen und geschäftlichen Beziehungen im Grenzgebiet muss nach ukrainischer Ansicht der Staat für eine möglichst offene Grenze sorgen. Auch Russland ist an einer möglichst freizügigen Regelung für die russische Bevölkerung im Baltikum interessiert. Es wäre aber falsch anzunehmen, die derzeitigen Grenzregelungen seien besonders schikanefrei. An den bisherigen Grenzen zwischen Polen und seinen östlichen Nachbarn sind die illegal arbeitenden Langzeitpendler vielfach erheblichen Erniedrigungen ausgesetzt.<sup>355</sup> Auch die Abfertigung des Transitverkehrs auf der Straße ist z. T. erheblich beeinträchtigt.

Es ist allerdings nicht damit zu rechnen, dass die EU für diese Grenzen Sonderregelungen einführen wird. Grundsätzlich wird die EU ihre Ostgrenze nach ihren Regeln sichern. Wie oben dargestellt, bringt sie dies bei den Tagungen der Kooperationsräte auch immer wieder zum Ausdruck. Sie ist aber bereit, im Rahmen der Schengenregeln flexible Visa-Verfahren zu akzeptieren. In der gemeinsamen Stellungnahme von Kopenhagen wird dies der Ukraine nochmals bestätigt.<sup>356</sup>

Die Beitrittskandidaten wollen sich entsprechend verhalten. Die Slowakei hat die Visumpflicht an der ukrainisch-slowakischen Grenze bereits im Juni 2000 eingeführt. Die Grenzübertritte sind dadurch dramatisch gesunken.<sup>357</sup> Auch Ungarn kündigte an, dass es seine Ostgrenzen gemäß dem Schengenabkommen schützen wird. Die Grenzsicherung zu Österreich wird dabei nach dem Beitritt noch eine Zeit lang aufrechterhalten werden, bis die gemeinsamen Grenzkontroll- und Sicherungssysteme wirksam funktionieren. Vor dem Beitritt 2004 will Ungarn aber angeblich keine Visumpflicht für Ukrainer einführen.<sup>358</sup> Damit soll insbesondere auch der Grenzverkehr für die ungarischstämmigen Ukrainer nicht erschwert werden. Gegenüber Russland ist die Visumpflicht bereits durchgesetzt.<sup>359</sup>

Ab 2004 wird auch an der ukrainisch-polnischen Grenze die Visumpflicht gelten.<sup>360</sup> Die beiden Länder bereiten sich bereits jetzt technisch darauf vor. Das polnische Konsulat in Lwiw richtet neue, größere Räume ein, und die Konsularvertretung der Ukraine in Krakau soll nach Przemysl ins Grenzgebiet verlegt werden.<sup>361</sup>

Während die Regelungen für die westlichen Firmen und ihre Mitarbeiter aus den Schengenländern kaum Probleme bereiten werden, sehen die westeuropäischen Firmen dringenden Bedarf bei der Gewährung von Transitvisa für ihre ukrainischen Mitarbeiter, insbesondere die Kraftfahrer. Der Warenverkehr geht zum größten Teil über die Straße und müsste daher leichter abgefertigt werden. Verzögerungen bei der Bereitstellung von Visen für die Lkw-Fahrer würden äußerst kontraproduktiv wirken.

---

<sup>355</sup> Vgl. u. a. Rzeczpospolita, poln., Warschau vom 11. 8. 2001.

<sup>356</sup> Vgl. European Union – Ukraine Summit, Copenhagen, 4 July 2002, Joint Statement.

<sup>357</sup> Vgl. NZZ vom 2./3. 3. 2002.

<sup>358</sup> Vgl. Budapest Zeitung, deutsch, vom 8. 10. 2001.

<sup>359</sup> Vgl. u.a. Pester Lloyd, deutsch, vom 7.8. – 13. 8. 2001.

<sup>360</sup> Damit wird die Visumpflicht an dieser Grenze zuletzt eingeführt. Vgl. Rzeczpospolita, poln. Warschau, 6. 02. 2002. Da die Kontrollen zunächst auch an der Westgrenze Polens aufrecht erhalten werden, können die Verhandlungen mit der EU abgeschlossen werden, wenn auch die 1 100 km lange Ostgrenze Polens noch nicht ganz gesichert ist.

<sup>361</sup> Vgl. DW-radio, ukrainisch, 19. 2. 2002.

Nach Ansicht der EU wird die notwendige Sicherung der ukrainischen Grenze zur EU wesentlich davon abhängen, wie stark die Sicherung der ukrainischen Ostgrenze verbessert wird, über die eine beträchtliche Zahl von illegalen Einwanderern kommt.<sup>362</sup> Daher ist eine Sicherung der Ostgrenze auch im Interesse der Ukraine selbst, weil ansonsten die Westgebiete von illegalen Einwanderern übermäßig belastet werden könnten, die nicht weiter nach Mitteleuropa reisen können. Die EU unterstützte die Ukraine daher beim Aufbau eines wirksamen Grenzregimes mit 12 Mio. €. Bisher hat die Ukraine aber große Probleme, ihre Ostgrenze gegenüber Russland abzusichern.<sup>363</sup> In diesen Räumen bestehen noch viele gewachsene, wirtschaftliche und familiäre Beziehungen. Bereits die Demarkierung der Grenze kommt nur langsam voran. Die Sicherung wird damit relativ schwierig.<sup>364</sup> Der Präsident gestand im Oktober 2001 ein, dass die Ukraine zur Zeit nicht in der Lage ist, ihre Ostgrenze vollständig zu sichern. Nur die Westgrenze sei gesichert.<sup>365</sup>

---

<sup>362</sup> Vgl. hierzu u. a. Financial Times 11. 10. 2000.

<sup>363</sup> Vgl. Kommersant vom 25. 3. 2001.

<sup>364</sup> Vgl. Ukraïnska Prawda, ukrain. vom 17. 7. 2001.

<sup>365</sup> Vgl. Ukraïnska Prawda, ukrain. vom 11. 10. 2001.

## 6 Außenwirtschaftspolitische Situation und Veränderungen innerhalb der GUS

Als begrenzender Faktor sowohl für die WTO-Aufnahme als auch für die Annäherung an die EU könnten sich für Russland und die Ukraine die verschiedenen Integrationsbestrebungen im post-sowjetischen Raum erweisen.

Die Ansätze für Freihandelszonen und Zollunionen mit anderen ehemaligen Sowjetrepubliken sind bisher jedoch kläglich gescheitert. Grundsätzlich können solche wirtschaftlichen Integrationsräume mit der WTO-Mitgliedschaft kompatibel sein. Zollsenkungen zwischen den Mitgliedstaaten unterliegen dann nicht der Meistbegünstigungsklausel.<sup>366</sup> Aufgrund der nicht funktionierenden wirtschaftlichen Gemeinschaften haben aber alle GUS-Staaten<sup>367</sup> ihre Anträge zur Aufnahme in die WTO als Einzelstaaten und nicht als irgendwelche Mitglieder einer Wirtschaftsgemeinschaft gestellt.

Russland ist die treibende Kraft der im Oktober 2000 gegründeten Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft, einer institutionell gestärkten Nachfolgeorganisation der seit 1995 zumindest auf dem Papier bestehenden Zollunion zwischen Russland, Weißrussland, Kasachstan, der später Kyrgystan und Tadschikistan beitraten. Die Eurasische Wirtschaftsgemeinschaft verfolgt ausdrücklich das Ziel eines einheitlichen Wirtschaftsraumes, wobei die Europäische Union Vorbild ist.<sup>368</sup> Zwar wurde bislang nicht einmal die seit Jahren verfolgte Idee der Zollunion tatsächlich verwirklicht (nur drei der beteiligten Staaten haben etwa 60% ihrer Zolltarife harmonisiert), doch sind schon Konflikte aufgrund der Regelungen innerhalb der Gemeinschaft einerseits und der bereits bestehenden WTO-Mitgliedschaft Kyrgystans andererseits sichtbar geworden. Im Gegensatz zu Kyrgystan verfügt Russland allerdings (zusammen mit Weißrussland) mit 60% der Stimmen über eine Mehrheit innerhalb der Union und kann daher die Regeln selbst beeinflussen, also unter Umständen auch den WTO-Regeln entsprechend anpassen. Ob Russland die Integration innerhalb der GUS zugunsten der WTO-Mitgliedschaft vermindern würde, ist derzeit schwierig zu beantworten. Wirtschaftlich muss für Russland der WTO-Beitritt Priorität haben, alleine oder als führendes Mitglied einer WTO-fähigen Integrationsgemeinschaft.

Um eine solche Integrationsgemeinschaft bilden zu können, müsste sich die Vertragsdisziplin der Partner in der GUS aber entscheidend verbessern. Bisher werden nach inoffiziellen russischen Angaben in der GUS die vorhandenen Zollsätze und Abgaben kaum eingehalten, und die Ursprungszeugnisse sind zweifelhaft. Die Zollunion und die Freihandelszone funktionieren damit mehr schlecht als recht. Im Frühsommer 2002 haben die Mitglieder eine gemeinsame Aufnahmestrategie gegenüber der WTO vereinbart, mit der darüber hinaus die Regelungen der Gemeinschaft auch WTO-tauglich gemacht werden sollen. Russland ist vor allem daran gelegen, dass durch das Ver-

---

<sup>366</sup> Vgl. zu diesen Fragen u.a. R. J. Langhammer, M. Lücke, WTO Accession Issues, Kieler Working Paper, No. 905, Februar 1999.

<sup>367</sup> Nur Turkmenistan hat bisher keinen Aufnahmeantrag gestellt.

<sup>368</sup> Zur Konzeption der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft siehe: Islamova, Galina: Evrazijskoe Ekonomiceskoe Soobscestvo: Zeli, Zadaci, Perspektivy. In: Zentral'naja Asija i Kavkaz Nr. 1(13) 2001, S. 149-157.

halten der anderen GUS-Staaten keine Standards bzw. Konditionen gesetzt werden, die es für seinen eigenen Beitritt ablehnt.<sup>369</sup> Russland richtet seine Position vor allem an den China gewährten speziellen Bedingungen aus, was auf einen stark politischen Ansatz bei seiner Aufnahmestrategie schließen lässt, der die Prognose für den Ausgang der Verhandlungen enorm erschwert.

Auf derselben Sitzung wurden der Ukraine und Moldova auch ein Beobachterstatus in der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft zugestanden.<sup>370</sup> Die meisten Beobachter stimmen jedoch darin überein, dass die Eurasische Wirtschaftsgemeinschaft in absehbarer Zeit keine Integrationsgruppe werden wird, die den WTO-Regeln entspricht.

Insgesamt spielt die Frage der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft in der russischen Diskussion bisher aber nur eine untergeordnete Rolle. Es spricht viel dafür, dass einflussreiche Gruppen die Gründung dieser Gemeinschaft nutzen, um den WTO-Aufnahmeprozess zu verzögern.

Auch die zwischen Russland und der Ukraine vereinbarte Freihandelszone würde in der jetzt vorgesehenen Form bei einem WTO-Beitritt keine Gültigkeit mehr haben. Dieses Integrationsgebilde wird von der russischen Regierung offensichtlich primär unter politischem Gesichtspunkt gesehen, da ihr wirtschaftlicher Wert für Russland angesichts der abnehmenden Handelsverflechtung zumeist gering ist. Bei den Partnern ist die Motivation zumeist umgekehrt. Dies zeigt sich derzeit besonders im Verhältnis zur Ukraine. Russland versucht, der Ukraine die Mitgliedschaft in der Eurasischen Wirtschaftsunion schmackhaft zu machen, indem es den Verzicht auf die Erhebung der Mehrwertsteuer auf Energiexportsteuer in Russland verspricht, was die Ukraine schon lange fordert, weil es ihr einen Vorteil von etwa einer halben Mrd. USD bringen würde.

Grundsätzlich ist die Ukraine am Abschluss einer Freihandelszone mit Russland interessiert. Sie wirft Russland jedoch vor, bereits den Vertrag vom 12. 4. 1994 bis Ende 2001 nicht ratifiziert zu haben.<sup>371</sup> Die derzeit laufenden gegenseitigen Strafzoll- und Antidumpingmaßnahmen sind ein Indiz für keine besonders gute Zusammenarbeit.<sup>372</sup> Zudem erschwert aus Sicht der Ukraine das bisherige Vorgehen der Partner bei den Verträgen vom Februar 1999 über eine Zollunion und einen einheitlichen Wirtschaftsraum und vom Oktober 2000 über die Schaffung der Eurasischen Wirtschaftsgemeinschaft die Zusammenarbeit und vermindert eine positive Perspektive für eine funktionierende Freihandelszone im Rahmen der GUS.<sup>373</sup>

Die Ukraine ist keiner Integration in der GUS als Vollmitglied beigetreten, in der Russland dominiert. Es versuchte dagegen Teilintegrationen zu schaffen, die seinen Interessen entsprechen. Im Rahmen der Energiekooperation und der Schaffung eines Korridors von Zentralasien nach Europa hat sich die Ukraine daher um den Zusammenschluss der entsprechenden Länder in der GUUAM<sup>374</sup> bemüht. Die versuchte Intensivierung dieses Zusammenschlusses steht aus Sicht der Ukraine auch im Zusammenhang mit dem Dialog mit der EU und der Efta zur Schaffung einer Freihandelszo-

---

<sup>369</sup> Vgl. Barbasov, Muchamedzan: Integracija Gosudarstv Evrasijskogo Ekonomiceskogo Soobscestva i VTO. In: Zentral'naja Asija i Kavkaz Nr. 2 (14), 2001, S. 31-39.

<sup>370</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 6. 6. 2002.

<sup>371</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 7. 12. 2001.

<sup>372</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken vom 18. 7. 2002 (ukrainische Zölle auf russische Autos), vwd Russland vom 19. 7. 2002 (gegenseitige Zölle auf Eisen und Stahlwaren).

<sup>373</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 7. 12. 2001.

<sup>374</sup> Georgien, Ukraine, Uzbekistan, Azerbaidshan und Moldova.

ne.<sup>375</sup> Die GUUAM verfolgt ihren offiziellen Dokumenten zufolge zwar das Ziel einer engen Kooperation auch auf wirtschaftlichem Gebiet, die Bildung einer Freihandelszone oder einer Zollunion wird nach diesen Angaben jedoch nicht angestrebt.<sup>376</sup> Tatsächlich ist aber gerade die Ukraine an einer Freihandelszone unter den Mitgliedern der Gemeinschaft lebhaft interessiert<sup>377</sup>, um das Funktionieren des eurasischen Öl-Transport-Korridors zu erleichtern. Nachdem Usbekistan seine Tätigkeit in der Gemeinschaft ausgesetzt hat<sup>378</sup>, haben die restlichen vier Mitglieder im Juli 2002 tatsächlich auch ein Abkommen über die Schaffung einer Freihandelszone unterzeichnet.<sup>379</sup> Die bisherigen Erfahrungen zeigen allerdings, dass die Umsetzung solcher Abkommen zumeist auf große Schwierigkeiten stößt und diese mit vielen Ausnahmen versehen werden. Es ist daher davon auszugehen, dass letztlich keine Konflikte aus etwaigen multilateralen GUUAM-Vereinbarungen mit Regelungen auf WTO- oder EU-Ebene auftreten werden bzw. entsprechend zu lösen sind, da bereits Georgien und Moldova Mitglieder der WTO sind. Die Integrationstiefe einer Freihandelszone wäre gering und die Integrationsbasis der GUUAM ist äußerst flach.<sup>380</sup> Zudem ist nicht gesichert, dass die GUUAM noch lange besteht. Gerade auf der letzten Sitzung hat z. B. nach Usbekistan auch Moldova ernsthafte Zweifel an ihrem Nutzen geäußert und auf den immer weiter sinkenden Handel zwischen den Mitgliedstaaten hingewiesen.<sup>381</sup> Im Zweifelsfalle ist davon auszugehen, dass die Ukraine eine WTO-Mitgliedschaft und eine Annäherung an die EU nicht an einer Freihandelszone mit diesen Staaten scheitern lassen würde.

---

<sup>375</sup> Vgl. Golos Ukrainy vom 7. 12. 2001.

<sup>376</sup> Die offiziellen Stellungnahmen der GUUAM, auch die hier zugrunde gelegte GUUAM-Charta von Jalta vom Juni 2001 finden sich auf der Homepage der Organisation ([www.GUUAM.org](http://www.GUUAM.org))

<sup>377</sup> So der Tenor ukrainischer Verlautbarungen, z.B. das Ukrainische Zentrum für Ökonomische und Politische Studien (Razumkov-Zentrum) in seinen Veröffentlichungen, hier: National Security&Defence Nr. 7(19) 2001, S.43.

<sup>378</sup> Usbekistan ist aber nicht ausgetreten. Vgl. RAI Nowosti vom 26. 06. 2002.

<sup>379</sup> Vgl. Korespondent, ukrain. vom 22. 7. 2002.

<sup>380</sup> Zur ökonomischen Basis der GUUAM vgl. Preiger, David u.a.: GUUAM: Ekonomiceskije Osnovy Kooperazij. In: Zentral'naja Asija i Kavkaz Nr. 6(12),2000, S.160-169.

<sup>381</sup> Vgl. UNIAN, ukrain. vom 20. 7. 2002.



## 7 Erwartete Veränderungen in der Wettbewerbsposition der Standorte Russland und Ukraine

Die Aufnahme Russlands und der Ukraine in die WTO und ihre Annäherung an die EU werden sich positiv auf deren Qualität als Wirtschaftsstandort auswirken. Dazu tragen verschiedene Komponenten bei, die entweder bestehende Tendenzen verstärken oder neue Bedingungen schaffen.

Als grundsätzliche Standortvorteile beider Staaten gelten:

- relativ niedrige Arbeitskosten
- ein gut ausgebildetes Personal und bedeutende Forschungskapazitäten
- umfangreiche Energie- und Rohstoffreserven und ein überaus preisgünstiges Angebot von Energie und Rohstoffen
- ein gutes und preisgünstiges Angebot an Produkten der Eisen- und Stahlindustrie und einigen anderen Rohstoffen in der Ukraine. Das Energieangebot weist hier keine Vorteile auf, da das Land stark energieimportabhängig ist.
- eine sich stark erholende Landwirtschaft in beiden Staaten, die neben steigenden Einkommen die Grundlage für eine vorteilhafte Entwicklung der Nahrungsmittelindustrie abgibt.
- eine günstige Lage der Ukraine zu wichtigen Absatzmärkten in Mittel- und Westeuropa sowie im Nahen und Mittleren Osten.
- große Märkte. Dieses vielfach vorgebrachte Argument ist bisher jedoch zu relativieren. Zwar ist die Bevölkerungszahl beider Staaten mit 144 Mio. (Russland) bzw. 50 Mio. (Ukraine) beachtlich, die Kaufkraft ist jedoch noch äußerst gering. Seit dem Einsetzen des Wachstums sind aber bedeutende Realeinkommenszuwächse unverkennbar. Die ungleiche Einkommensverteilung schafft zudem insbesondere in den Metropolen einen kleinen, aber in seiner Kaufkraft rasch wachsenden Markt für höherwertige Produkte. Gleichzeitig besteht ein enormer Investitionsbedarf sowohl in der Infrastruktur als auch in der gewerblichen Wirtschaft. Die Investitionsquoten sind ebenfalls angestiegen, was die Nachfrage nach Investitionsgütern deutlich steigerte.

Diesen positiven Faktoren stehen aber bisher viele negative Posten für den Standort gegenüber. Die wichtigsten davon sind:

- politische Instabilität. Dies hat sich in beiden Staaten zwar deutlich verbessert und in Russland einen relativ hohen Stabilitätsgrad erreicht. Die letzten Vorgänge in der Ukraine zeigen aber auch, dass durchaus noch Erschütterungen möglich sind.
- Mängel bei den institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen, die oben dargestellt wurden. Dazu zählen vor allem die Gesetzgebung und ihre Durchsetzung. Unstreitbar sind bedeutende Fortschritte in der Gesetzgebung gemacht worden, und die Gesetze zeigen auch in die richtige Richtung. Diese sind aber nicht immer klar genug formuliert und werden vielfach zu schnell geändert. Besonders negativ empfunden wird die bisher aufgrund der kurzen Zeiträume zum Teil verständliche, noch unzureichende Umsetzung der Gesetze und Verordnungen und das noch nicht voll funktionierende Rechtssystem.

- Mängel bei den Zollverfahren, den Zöllen und der Zertifizierung. Gerade für den Handel und die Integration in internationale Produktionsprozesse stellt dies ein wesentliches Hindernis dar.
- Unzureichende Steuersysteme, wobei hier, wie oben gezeigt, bereits Verbesserungen durchgeführt werden. Die Umsetzung bereitet aber in einigen Bereichen noch Schwierigkeiten. Insbesondere tragen vor allem in der Ukraine selektive Steuerprivilegien zu einer erheblichen Wettbewerbsverzerrung bei.
- Ein noch schwach entwickeltes Finanzsystem. Die Allokation von Kapital und die Investitionsfinanzierung der einzelnen Betriebe leiden beträchtlich darunter.
- Ausufernde Bürokratien, gegen die trotz der eingeleiteten Maßnahmen bisher offensichtlich noch keine durchgreifenden Erfolge erzielt wurden. Selbst nach den Gesetzen, die die Kontrollen insbesondere bei den kleinen und mittleren Betrieben einschränken sollen, hat die Kontrolldichte noch zugenommen.
- Korruption und organisiertes Verbrechen. In den entsprechenden Ratinglisten können sich beide Staaten kaum von den hinteren Plätzen lösen.

Der von der EBRD und der Weltbank 1999 auch in Russland und der Ukraine durchgeführte „Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS)“ belegt auf gut gesicherter empirischer Basis, dass exzessive Steuern und Regulierung, organisierte Kriminalität/Mafia und politische Instabilität in beiden Ländern als Haupthindernisse unternehmerischer Tätigkeit empfunden werden.<sup>382</sup> Um das Verhalten der Legislative und der Administration zu beeinflussen oder zu beschleunigen, ist nach dieser Studie und den Erfahrungen der ausländischen Firmen ein hoher Aufwand an Zeit (time tax) und Bestechungsgeldern (bribe tax) notwendig.<sup>383</sup> Dies kann Kostenvorteile in anderen Bereichen zunichte machen.

Die entscheidende Frage ist daher, ob die Osterweiterung, die Annäherung an die EU und der WTO-Beitritt auf diese Standortbedingungen einen wesentlichen Einfluss haben werden. Erst wenn diese insgesamt positiv sind, können die derzeit vom Wirtschaftswachstum und den eingeleiteten Reformen ausgehenden günstigen Signale auf die Einschätzung des Handels mit diesen Staaten und deren Standortqualität voll zur Wirkung kommen.

Der Einfluss auf die bisher als positiv bewerteten Standortfaktoren ist nicht einheitlich.

1. Die Qualifikation des Arbeitsangebots wird insgesamt steigen. Dies gilt insbesondere für die bisher weniger ausgeprägten Fähigkeiten im Umgang mit marktwirtschaftlichen Regeln, Betriebsführung, Marketing u.s.w. Auch das Arbeitsverhalten wird offensichtlich positiv beeinflusst. Gerade die jüngere Bevölkerung richtet sich angesichts der Öffnung und Integration in die westlichen Strukturen in diese Richtung aus. Schwieriger ist die Entwicklung der technischen Kompetenz abzuschätzen. Einerseits gibt die Öffnung die Möglichkeit, sich verstärkt an der internationalen Entwicklung zu orientieren, zum anderen sind die Forschungs- und Ent-

---

<sup>382</sup> Vgl. Hellman, Joel S. u.a.: Measuring Governance, Corruption, and State Capture. How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies. World Bank Policy Research Working Paper Nr. 2312, April 2000; Hellman, Joel S./Jones,G./Kaufmann, D.: „Seize the State, Seize the Day“: State Capture, Corruption and Influence in Transition. World Bank Policy Research Working Paper Nr. 2444, September 2000.

<sup>383</sup> Vgl. hierzu die BEEPS-Daten sowie die Analyse in: EBRD: Transition Report 1999, Chapter 6: Governance in Transition; nur Aserbaidshan hat hier schlechtere „Noten“ als die Ukraine und Rußland.

wicklungskapazitäten stark abgebaut worden, und viele Forscher sind abgewandert. Die weiterhin anerkannte gute Ausbildung in den technischen Disziplinen in beiden Staaten schafft aber eine gute Grundlage für die Wiederbelebung der Forschungs- und Entwicklungskapazitäten der Wirtschaft. Eine Verstärkung des Braindrains aufgrund des Beitritts zur WTO und der Annäherung an die EU ist nicht zu erwarten, da mit beidem keine Erleichterung der Zuzugsregelungen in den anderen Staaten verbunden ist.

2. Die stark steigenden Reallöhne haben eine negative Seite. Die Arbeitskosten werden weiter steigen. Bei Stabilität des realen Wechselkurses wird jedoch davon ausgegangen, dass die Steigerungen hinter der Entwicklung in den Aufnahmeländern zurückbleiben werden. Angesichts des noch starken Lohnvorteils und der bedeutenden Reserven bei der Steigerung der Arbeitsproduktivität kann aber davon ausgegangen werden, dass dieser Vorteil zumindest mittelfristig bestehen bleibt. Die Osterweiterung bringt hier für beide Länder also eher Vorteile.
3. Mit der WTO-Aufnahme und der EU-Annäherung werden sich allerdings die Vorteile der billigen Energieversorgung in Russland erheblich verringern. Zwar wird das Mengenangebot in beiden Ländern nicht beeinflusst. Jedoch ist die Aufnahme in die WTO und eine engere Anbindung an die EU, insbesondere die Schaffung einer Freihandelszone, nicht denkbar, ohne dass die gespaltenen Energiepreise weitgehend beseitigt und damit die indirekte Subventionierung insbesondere energieintensiver Industrien abgeschafft wird. Diese Sektoren müssen also mit erheblich steigenden Kosten rechnen. Trotzdem ist davon auszugehen, dass aufgrund des hohen Angebots in Russland die Energiepreise auch längerfristig noch erhebliche Vorteile bieten und einen Anreiz für die Ansiedlung energieintensiver Produktionslinien darstellen.

Demgegenüber wirken viele mit dem Prozess der Aufnahme in die WTO und der Annäherung an die EU aber auch der Osterweiterung eingeleiteten Entwicklungen positiv auf die beiden Standorte und die Handelsbeziehungen mit diesen ein. Sie werden:

4. die Reformen in den beiden Ländern in Richtung Marktwirtschaft beschleunigen. Es besteht dann auch eine gewisse Sicherheit, dass keine wesentlichen Rückschritte eintreten werden. Ad hoc Veränderungen werden dadurch erschwert, indem internationale Vereinbarungen entsprechende Bremsen einbauen. Damit ist eine bedeutende Steigerung der Planungssicherheit gegeben.
5. infolge der Rechtsangleichung zu einer Verbesserung der rechtlichen und institutionellen Rahmenbedingungen beitragen. Die westlichen und insbesondere auch die deutschen Unternehmen bewegen sich damit in zunehmendem Maße in einem vertrauten rechtlichen Umfeld und haben es mit rechtlichen Standards und Regelungen zu tun, die sie aus ihrem Heimatstandort kennen. Ohne dass dabei bereits ein befriedigender Zustand in diesem Bereich erreicht sein muss, wird die Standortqualität aufgrund der Verminderung der Unsicherheiten entscheidend positiv beeinflusst und der Aufbau von Handelsbeziehungen erleichtert.
6. zur Vereinheitlichung der Gesetzgebung innerhalb Russlands beitragen und damit ebenfalls die Rechtssicherheit erhöhen. Dies kommt insbesondere kleinen und mittleren Unternehmen zugute, die bisher nicht in der Lage waren, die unterschiedlichen Regelungen zu ihren Gunsten auszunutzen, weil ihnen dazu die notwendige politische und administrative Einflussmöglichkeit fehlte.
7. aufgrund der damit erreichten Stabilität und höheren Transparenz zu einer allgemeinen Senkung des Länderrisikos führen. In Folge dieser Entwicklung wird die von den Investoren einkalku-

lierte Risikoprämie sinken, wodurch ein stärkerer Zufluss von Direktinvestitionen erwartet werden kann.

8. die Liberalisierung der Außenhandelsregeln vorantreiben und zu ihrer Stabilisierung beitragen. Der Marktzutritt in diese Länder, aber auch deren Zutritt zu anderen Märkten, wird damit erleichtert.
9. administrative Probleme beim Außenhandel mindern. Insbesondere werden sich mit fortschreitendem Annäherungsprozess an die WTO die Schwierigkeiten bei der administrativen Abwicklung des Zolls und bei den Zertifizierungen vermindern. Die Zertifizierung ist vorgeblich auf den Verbraucherschutz angelegt, wirkt in der Praxis aber vor allem protektionistisch. Zudem wird unterstellt, dass 70% bis 80% der Zertifikate gefälscht sind. Da der Zoll für die Zertifizierungskontrolle zuständig ist, sind vor allem ausländische Firmen von den harten Kontrollen betroffen.

Aufgrund dieser Probleme importieren viele große Firmen nicht selbst, sondern übertragen diese Aufgabe z. B. russischen Unternehmen, die mit diesen Schwierigkeiten besser umgehen können.

Durch die Abfertigungsprobleme beim Zoll wird vor allem die Einbindung der beiden Länder in Produktionsverbände erheblich erschwert. Die Produktion für den internationalen Markt an diesen Standorten ist damit kaum möglich. Dies gilt vor allem für die Automobilzulieferfirmen. Unkalkulierbare Verzögerungen beim Zoll lassen den Aufbau von Produktionsverbänden, die nach just-in-time Vorgaben arbeiten unter diesen Bedingungen nicht zu. Vor allem mittelständische Betriebe sind wiederum von diesen Schwierigkeiten am meisten betroffen. Diesen würden die Erleichterungen besonders zugute kommen. Die Großbetriebe waren bisher aufgrund ihrer administrativen Kapazitäten und politischen Möglichkeiten eher in der Lage, sich auf die herrschenden Regeln einzustellen.

10. Vorteile für den Export bringen. Mit dem Beitritt zur WTO und der Anerkennung als Marktwirtschaft durch die EU werden Antidumpingmaßnahmen gegen beide Staaten von den Handelspartnern weitaus schwieriger durchzusetzen sein. Im Falle von Antidumpingmaßnahmen werden damit diese Staaten weitaus besser gestellt. Die Verfahren müssen auf die Verhältnisse in den beiden Staaten Rücksicht nehmen, und es können nicht beliebige Vergleichsländer herangezogen werden. Damit werden zwar nicht alle Antidumpingverfahren verhindert werden, die Zahl wird aber beträchtlich abnehmen. Insgesamt bietet die Mitgliedschaft in der WTO aber noch keinen absoluten Schutz vor Antidumpingmaßnahmen, die Staaten können sich aber besser dagegen wehren. Dies gilt auch für die Anerkennung als Marktwirtschaft durch die USA, denn es können weiterhin Strafzölle verhängt werden.<sup>384</sup>
11. Die Exporte in die Aufnahmekandidaten fördern und in die EU insgesamt erleichtern, da mit der Erweiterung auch in den Aufnahmekandidaten die EU-Regelungen gelten. Da die Zölle in den meisten Aufnahmekandidaten gegenüber dem jetzigen Stand gesenkt werden, ergeben sich für die beiden Standorte zusätzliche Vorteile.
12. ausländische Investitionen fördern. Die Entwicklung in anderen WTO-Aufnahmeländern und insbesondere in China lässt darauf schließen, dass mit dem beginnenden Abbau von Handels- und Investitionsschranken im Rahmen des WTO-Beitrittsprozesses ausländische Investoren er-

---

<sup>384</sup> Vgl. vwd Russland vom 10. 6. 2002.

mutigt werden, ihr Engagement zu steigern.<sup>385</sup> Die Erfahrungen im ersten Halbjahr der Mitgliedschaft Chinas zeigen zudem, dass dieser positive Prozess nach dem Beitritt nicht abreißt<sup>386</sup>. Eine ähnliche Entwicklung ist auch für Russland und die Ukraine zu erwarten. Allerdings zeigt die Erfahrung auch, dass dieser Prozess nur dann eintritt, wenn auch die übrigen Standortbedingungen verbessert werden. Die Angst dass die Investitionen vorwiegend in die Aufnahmekandidaten gehen werden ist nur dann berechtigt, wenn die Standortbedingungen in den beiden Staaten nicht weiter verbessert werden. Davon ist aber nicht auszugehen. Die beiden Länder sollten die Chance nutzen, sich hier entsprechend günstig zu positionieren.

13. Strukturveränderungen und den Subventionsabbau fördern. Der notwendige Subventionsabbau und die Angleichung der Energiepreise wirken sich für die Umstrukturierung und Effizienzsteigerung der Wirtschaft dieser Staaten mittel- bis langfristig positiv aus. Kurzfristig können diese Maßnahmen allerdings zu Friktionen führen, wie die obigen Ausführungen zu den Energiepreissubventionen zeigen.
14. die Voraussetzungen für die europäische Energiekooperation wesentlich verbessern, da das rechtliche Umfeld und die Vertrauensbasis bedeutend gestärkt werden. Die beiden Staaten wie auch die EU sind daran in hohem Maße interessiert. Derzeit bezieht die EU bereits etwa 16% ihres Rohölverbrauchs und 19% ihres Gasverbrauchs aus Russland zu einem erheblichen Teil über Leitungen, die über das Territorium der Ukraine führen. Die Energiepartnerschaft ist daher auch eine wesentliche Säule des PCAs mit Russland. In den Prozess wird in zunehmendem Maße auch die Ukraine wegen ihrer zentralen Bedeutung als Transitland einbezogen.

---

<sup>385</sup> Vgl. u. a. Handelsblatt vom 15. 1. 2002.

<sup>386</sup> Vgl. NfA vom 24. Juli 2002.

## **8 Erwartete Veränderungen in den Handels- und Direktinvestitionsströmen im Rahmen der Erweiterung der EU und der Annäherung an die EU und den Beitritt zur WTO**

Vom Erweiterungsprozess der EU, der Annäherung Russlands und der Ukraine an die EU und ihrem erwarteten Beitritt zur WTO ist sowohl ein Volumen- als auch ein Struktureffekt für die Handelsbeziehungen zu erwarten.

Der Volumeneffekt beruht auf a) dem durch die Erweiterung erwarteten zusätzlichen Wachstum in der EU und b) dem durch die Liberalisierung zu erwartenden positiven Handelseffekt. Hinzu kommen die handelsschaffenden Struktureffekte in den Wirtschaften der Ukraine und Russlands.

ad a) Die Wirkungen der EU-Erweiterung auf das Wachstum innerhalb der EU werden in der Literatur unterschiedlich beurteilt. Die Schätzungen für den langfristigen Steady-State Effekt weichen in verschiedenen Modellen erheblich voneinander ab und differieren zwischen den einzelnen EU-Mitgliedstaaten. Dabei werden für die näher an den osteuropäischen Staaten liegenden Länder positive Wachstumseffekte erwartet, während die westlichen Randstaaten eher mit einem wachstumsdämpfenden Effekt rechnen müssen. Eine entsprechende Zusammenstellung und Kommentierung ist in einer neueren Arbeit des Osteuropa-Instituts enthalten.<sup>387</sup> Insgesamt bewegt sich der Steady-State-Effekt zwischen 0,2% und 1% des BIP für die alten EU-Mitglieder. Für die neuen Mitglieder werden weit höhere Werte von zwischen 5% und 35% vorausgesagt. Eine weitere Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die handelsinduzierten Wachstumseffekte der Erweiterung auf die neuen Mitglieder ein jährliches BIP-Wachstum zwischen 2% und 4% in der Periode bis 2010 betragen werde.<sup>388</sup> Dies dürfte eine realistische Annahme sein.

Angenommen die Elastizität des Handels zwischen der erweiterten EU und Russland sowie der Ukraine liegt deutlich über eins, was den Erfahrungen aus dem Welthandel und der geographischen Nähe entspricht, so ist ein deutlicher handelsschaffender Effekt von der Erweiterung der EU zu erwarten, von dem die beiden Staaten überproportional profitieren können.

ad b) Das durch den Liberalisierungseffekt hervorgerufene Wachstum ist höher als das durch den Erweiterungseffekt hervorgerufene Wachstum anzusetzen. Die oben dargestellten Wirkungen eines WTO-Beitritts lassen erwarten, dass der Handel wesentlich zunehmen wird. Dem steht, wie gezeigt, auch die bereits sehr hohe Ausnutzung des rechnerischen Potentials nicht entgegen. Selbst in den Bereichen, in denen Russland (Energieträger) und die Ukraine (Stahlprodukte) einen hohen Anteil am EU-Markt erreicht haben, sind aufgrund des größeren Vertrauens und der verminderten Gefahr von Antidumpingverfahren weitere Marktanteilsgewinne dieser beiden Partner zu erwarten. Zudem zeigen die Erfahrungen Chinas mit der WTO-Aufnahme und der ostmitteleuropäischen Staaten mit der EU-Annäherung ebenfalls, dass erhebliche handelserweiternde Effekte anzunehmen sind.

---

<sup>387</sup> Vgl. W. Quaisser, J. Hall, *Toward Agenda 2007: Preparing the EU for Eastern Enlargement*. Arbeiten aus dem Osteuropa-Institut München (Working Papers), Nr. 24, February 2002, S. 20ff.

<sup>388</sup> Vgl. Havlik, Peter: *EU Enlargement. Economic Impacts on Austria, the Czech Republic, Hungary, Poland, Slovakia and Slovenia*. WIIW Research Report Nr.280, October 2001; Breuss, Fritz: *Macroeconomic Effects Of EU Enlargement For Old and New Members*. WIFO Working Paper Nr. 143/2001.

Anhand der Effekte, die die Annäherung der ostmitteleuropäischen Staaten an die EU brachten, kann der Liberalisierungseffekt abgeschätzt werden. Die volle Wirkung dieser Effekte wäre aber nur zu erzielen, wenn die Freihandelszone zwischen den beiden Staaten und der EU realisiert würde und für die Wirtschaft der Ukraine und Russlands die gleiche Anpassungsfähigkeit wie für die der ostmitteleuropäischen Staaten angenommen werden kann. Die Handelseffekte waren durch die Tarifreduktionen bzw. Beseitigung derselben mit den ostmitteleuropäischen Staaten beträchtlich. Seit 1989 ist der Handel der EU mit den CEEC-10 jährlich um 12% bis 15% gewachsen. Der unmittelbare Effekt des Eintritts in die Zollunion bestand im Wegfall der Grenzkontrollen, was die Handelskosten um 5% bis 10% reduzierte.<sup>389</sup> Hinzu kommen Vorteile des einheitlichen Marktes wie die Verbesserung der Produktionseffizienz, die durch den verstärkten Preiswettbewerb initiiert wird.

Als weiterer Effekt wird in den Aufnahmeländern aufgrund der zunehmenden Konkurrenz eine Dämpfung der Inflation erwartet. Selbst wenn bei konservativen Schätzungen bezüglich des Absinkens des Preisniveaus von nur 1% jährlich und einer induzierten Verbesserung der Produktivität von rund 2% ausgegangen wird, ergeben sich in der Summe Preiseffekte, welche die Wettbewerbsfähigkeit der EU-Outs gegenüber den Aufnahmekandidaten relativ schwächen. Mit der Annäherung an die EU und die WTO werden aber in den beiden EU-Outs ähnliche Effekte eintreten, so dass davon ausgegangen werden kann, dass in dieser Hinsicht die Ukraine und Russland keinen Wettbewerbsnachteil gegenüber den ostmitteleuropäischen Ländern hinnehmen müssen, der Liberalisierungseffekt also voll wirksam wird.

ad c) Wie oben ausgeführt, wird eine Annäherung dieser Staaten an die EU und die Mitgliedschaft in der WTO Druck auf den strukturellen Wandel in diesen Staaten selbst ausüben. Damit sind quantitativ und qualitativ verbesserte und erweiterte Angebote zu erwarten. Zudem wird eine Modernisierung der beiden Wirtschaften erzwungen. Die damit induzierten Investitionen werden Importe von Kapitalgütern nach sich ziehen. Der mit dieser Entwicklung gleichzeitig einhergehende Einkommenseffekt wird ebenfalls die Chancen für den Absatz von Konsumgütern steigern. Angesichts der ungleichen Einkommensverteilung und der damit einhergehenden sehr differenzierten Kaufkraftentwicklung für die einzelnen Bevölkerungsschichten kann unterstellt werden, dass Konsumgüterimporte vor allem im oberen Preissegment erfolgen werden. Im mittleren und unteren Preissegment werden vor allem die heimischen Anbieter gewinnen.

Diese Annahmen werden durch die Strukturanalyse des Außenhandels der Aufnahmekandidaten nach Faktoren und Sektoren gestützt. Ihre Exportspezialisierung hat sich von rohstoffintensiven Sektoren auf den intra-industriellen Handel bzw. Bereiche mit geringer Anforderung an Humankapital verlagert.<sup>390</sup>

Somit kann festgehalten werden, dass trotz der insgesamt bereits hohen Realisierung des möglichen rechnerischen Handelspotentials, ein deutlicher Zuwachs im Handel zwischen Russland und der Ukraine einerseits und der EU andererseits zu erwarten ist.

---

<sup>389</sup> An der unteren Grenze schätzt Kohler, an der oberen Baldwin u.a., vgl. Kohler, W.: Wer gewinnt, wer verliert durch die Osterweiterung der EU, In: Hoffmann, Lutz (Hrsg.): Jahrestagung 1999 des Vereins für Socialpolitik, Band 274 und Baldwin/Francois/Portes: The costs and benefits of eastern enlargement: the impact on EU and central Europe, S. 139ff. In: Economic Policy, Nr. 24, April 1997, S.127-253.

<sup>390</sup> Vgl. European Integration Consortium (1999): „Trade of EU Countries with CEE Association Countries: Potential Volume and Future Patterns of comparative advantage“ sowie Directorate General for Economic and Financial Affairs (ECOFIN). The economic impact of enlargement; Enlargement Paper Nr. 4, Juni 2001

Diese für den Handel gültige Analyse gibt auch wichtige Hinweise für die Direktinvestitionen in den beiden Staaten. Grundsätzlich werden, wie gezeigt, sich durch die EU-Annäherung und den WTO-Beitritt die Standortbedingungen in beiden Ländern wesentlich verbessern. Die enormen Lohnkostenvorteile werden auch gegenüber den Aufnahmekandidaten noch längere Zeit erhalten bleiben. Die bedeutenden Vorteile bei den Energiekosten in Russland werden allerdings verringert werden. Trotzdem werden Energie und Rohstoffe aufgrund der günstigen natürlichen Ausstattung Russlands dort noch lange Zeit erheblich günstiger sein als in den meisten anderen Staaten Europas. Für die Ukraine wird dies aber nur in begrenztem Maße für einige Bereiche gelten. Energie wird mittel- und langfristig nicht dazu gehören.

Mit der WTO-Aufnahme werden sich vor allem auch die Zollformalitäten verbessern, was für die Im- und Exporte eine wesentliche Erleichterung bringt. Aufgrund dieser Entwicklung werden sich in beiden Staaten die Investitionsbedingungen insbesondere für die Produktion von Waren im konsumnahen Bereich und mittleren Preissegment verbessern. Weiter werden die Bedingungen für die Kraftfahrzeugindustrie günstiger werden. Davon profitieren vor allem die Zulieferer, die in diesen Ländern nicht nur für den dortigen Markt, sondern gleichzeitig für den Weltmarkt produzieren wollen.

Da damit mittelfristig die Investitionen sowohl in die Infrastruktur als auch den produktiven Kapitalstock aufgrund des Nachholbedarfs erheblich steigen werden, zeichnen sich ebenfalls günstige Chancen für den Maschinenbau und andere Investitionsgüter ab. Mit der Verbesserung der Handels- und Zollinfrastruktur ergeben sich dabei auch günstigere Aussichten für eine verbundene Produktion, bei der lohn- und rohstoffintensive Teile in diesen Ländern gefertigt und dann in den verbrauchsnahe Standorten ergänzt werden.

Aufgrund der Rohstoff- und Energievorkommen wird Russland auch weiterhin ein Standort bleiben, der sich für Engagements internationaler Rohstoffkonzerne eignet. Die entsprechende Gesetzgebung verbessert sich zunehmend. Dies gilt nur in begrenztem Maße für die Ukraine. Dort werden sich durch die Annäherung an die EU und die WTO insbesondere die Bedingungen für die passive Lohnveredlung verbessern. Damit ist davon auszugehen, dass sich die Ukraine mittelfristig zu einem guten Standort für diese Produktionsart entwickelt.

Die bereits vorhandenen Ansätze im Dienstleistungsbereich werden sich weiter verbessern, da diese Länder ihre entsprechenden Märkte weiter öffnen müssen, wogegen sich vor allem noch Russland wehrt. Dabei ist davon auszugehen, dass die Öffnung dieser Märkte für ausländische Investoren, wie bereits erkennbar, in der Ukraine schneller vorankommen wird als in Russland. Die Verhandlungspartner in der WTO werden aber auf Zugeständnisse im Bereich Banken, Versicherungen, Telekommunikation u.s.w. nicht verzichten.



## **9 Schlussfolgerungen für die Strategien deutscher Unternehmen**

Die Vertreter deutscher Firmen in Russland und der Ukraine beobachten die Entwicklung ihres Standorts genau. Der größte Teil von ihnen fühlt sich aber bei der Entwicklung einer Strategie im Zusammenhang mit dem WTO-Beitritt und der EU-Annäherung von der eigenen Muttergesellschaft nicht unterstützt. Die von den deutschen Firmen vor Ort in internationaler Zusammenarbeit entwickelten Stellungnahmen zur WTO-Aufnahme befassen sich nicht mit der Weiterentwicklung der Betriebe oder der Branchen, sondern sind Darstellungen der Position dieser Unternehmen zu den notwendigen Veränderungen in den beiden Volkswirtschaften bis zur Aufnahme in die WTO.

Die im Abschnitt 8 aufgezeigte Entwicklung sollte es deutschen Firmen aber nahe legen, bei der Weiterentwicklung ihrer Exportstrategie, der Auswahl von Bezugsmärkten als auch in ihrer Standortstrategie diese „Märkte vor der Haustür“ in das Kalkül verstärkt einzubeziehen. Das dargestellte betriebliche Umfeld in beiden Ländern macht aber deutlich, dass je nach Betriebsgröße, Branche und Zielen des Unternehmens unterschiedliche Strategien sinnvoll erscheinen.

Das rechtliche Umfeld und die Steuergesetzgebung verbessern sich, die Korruption und mafia-ähnliche Strukturen und die überbordende Bürokratie werden, wenn auch nur langsam und in beiden Staaten in unterschiedlicher Weise, zurückgedrängt. Folgt man der Einschätzung der verschiedenen Ratingagenturen, so hat Russland auf den meisten Gebieten die größeren Fortschritte erzielt. Aufgrund dieser Situation kann Großbetrieben und größeren Mittelbetrieben empfohlen werden, die beiden Märkte und Standorte immer in ihre Entscheidungsfindung als ernste Alternative mit einzubeziehen. Da, wie die Praxis zeigt, das Gerichtswesen und die Vollstreckung sich kontinuierlich verbessern und damit die Chance besteht, sich auch gegen Ansprüche von Firmen und Einzelpersonen vor Ort durchzusetzen, wird das rechtliche Investitionsrisiko deutlich geringer. Die Verfahren benötigen allerdings wie auch die Markterschließung immer noch viel Zeit. Die Firmen müssen daher in der Lage sein, einen solchen Schwebezustand zu überstehen. Mittelständlern ist dies in der Regel nicht möglich. In den letzten Jahren haben daher einige Lehrgeld zahlen müssen. Kleinere Unternehmen sollten daher in beiden Märkten bisher nur dann über reine Liefergeschäfte hinaus aktiv werden, wenn sie über einen vertrauenswürdigen Partner vor Ort verfügen, mit dem sie bereits gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit gemacht haben und der vor allem die rechtlichen und administrativen Probleme lösen kann.

Mit der WTO-Mitgliedschaft und der Annäherung an die EU werden sich, wie oben ausgeführt, auch die Rechtssituation und die Rechtsdurchsetzung wesentlich verbessern und ihre Fremdheit verlieren. Dann sind beide Staaten auch für mittelständische Betriebe insgesamt interessant. Da diese Betriebe ein großes Potential für die Zusammenarbeit darstellen, sollten beide Staaten die Angleichung des rechtlichen Rahmens und der Verfahren möglichst schnell weiter vorantreiben.

Die zweite entscheidende Frage für die Betriebe ist, mit welchem Engagement sie in diese beiden Märkte gehen. Dies kann von dem reinen Handel über die Lohnveredlung bis zum Produktionsengagement reichen. Neben der eigenen Management- und Finanzkapazität der Unternehmen, hängt dies auch von der Branche, in der das Unternehmen tätig ist und vom Ziel des Engagements ab. Hier stehen zwei Motive im Vordergrund: die Versorgung des Marktes der beiden Staaten oder die Nutzung von Kostenvorteilen für die internationale Tätigkeit des sich engagierenden Unternehmens.

Steht die Versorgung des Marktes der beiden Staaten im Vordergrund, so spielt die Kaufkraftentwicklung in den Staaten eine zentrale Rolle. Dies gilt sowohl für die Investitionsnachfrage als auch für die Konsumnachfrage. Potentiell ist die Investitionsnachfrage in diesen Staaten sehr hoch, da der Kapitalstock zumeist überaltert und fehlstrukturiert ist. Wie oben gezeigt, haben die Investitionen in den letzten Jahren auch beträchtlich angezogen, kamen mit einem Wachstum von nur noch 2,5% im bisherigen Verlauf von 2002 in Russland aber etwas ins Stocken. Das Problem liegt vor allem bei der Finanzierung. Die Betriebe müssen einen großen Teil der Investitionen durch Selbstfinanzierung realisieren, da der Bankenapparat noch nicht in der Lage ist Kredite in ausreichendem Maße zur Verfügung zu stellen. Dies wird langsam besser werden, was die Investitionstätigkeit beleben wird. Auch bei den Infrastrukturprojekten besteht ein erheblicher Nachholbedarf. Mit der Verbesserung der Haushaltssituation und der zunehmenden Bereitstellung von Investitionskrediten internationaler Organisationen (Weltbank, EBRD, EIB u.s.w.) entsteht auch hier ein interessanter Markt. Für die meisten Betriebe wird die Nachfrage aber nicht ausreichen, um die Märkte mit eigener Produktion vor Ort zu versorgen. Nur wenn diese Produktion in den internationalen Verbund des Betriebs einbezogen werden kann, wird sich der Aufbau eigener Produktionskapazitäten in diesem Bereich lohnen. Besonders stark ist in den letzten Jahren die Baunachfrage in diesen beiden Ländern gestiegen. Dies gab die Möglichkeit für westliche Firmen, sich entsprechend zu engagieren. Hier haben auch mittelständische Firmen bereits erfolgreich agiert (z. B. Knauf). Angesichts der unzulänglichen Wohnverhältnisse, der Privatisierung von Boden und Wohnungen kann davon ausgegangen werden, dass die Nachfrage nach modernem Wohnraum und entsprechenden Ausstattungen weiter zunehmen wird.

Diese Entwicklung zeigt die große Bedeutung der Zunahme der Realeinkommen für die Unternehmensstrategie. Die Einkommen in Russland und der Ukraine steigen, wie oben gezeigt, beträchtlich. Gleichzeitig ist eine enorme Ungleichheit eingetreten. Gerade für Nahrungsmittel, sonstige Konsumgüter und Artikel der Wohnungsausstattung ist damit ein gespaltener Markt entstanden. Einerseits entsteht in den Großstädten eine kleine, aber kaufkräftige Schicht von Konsumenten, die geneigt sind, sehr viel Prestigekonsum zu realisieren. Dies ist der Ansatz für die Lieferung hochwertiger Konsumgüter und Luxusartikel. Der Hauptabsatzmarkt werden die Metropolen sein, die zudem von den Touristenströmen und den ansässigen Ausländern profitieren. Die Versorgung dieses Marktes wird weiterhin vor allem durch Lieferungen in diese Länder erfolgen müssen, da die Produkte vielfach gerade von dem Flair ihrer Ursprungsorte profitieren.

Anders ist die Situation beim Massenkonsum. Dieser steigt zwar, wie oben gezeigt, ist aber auf preisgünstige Waren angewiesen. So lange die Wechselkurse die Importe stark vergünstigten, konnte der Markt mit Importen gut versorgt werden. Die Währungskrise hat aber gezeigt, dass Importe in diesem Bereich nicht nur von möglichen Einkommenseinbrüchen, sondern vor allem auch von Wechselkursveränderungen stark betroffen werden, weil sie in kürzester Zeit ihre Konkurrenzfähigkeit verlieren können. In diesem Bereich bietet sich ausländischen Firmen daher an, von den reinen Importen auf zumindest teilweise Produktion vor Ort überzugehen. Diese Strategie wird auch bereits von Firmen in diesem Bereich erfolgreich gefahren (Ermann, IKEA u.s.w.).

Mit steigendem Lebensstandard wird neben der zunehmenden Nachfrage nach Nahrungsmitteln, Baumaterialien und Wohnungsausstattungen auch die Nachfrage nach Textilien und Schuhen noch stärker zunehmen. Für die Versorgung des Massenmarktes wird es notwendig sein, sehr preisgünstige Waren anzubieten. Daher ist in diesen Bereichen eine sinnvolle Strategie, die Bedienung der steigenden Nachfrage mit der Nutzung der günstigen Produktionsfaktoren vor Ort zu kombinieren. Der Einstieg in eine Lohnveredelungsproduktion scheint dabei die geeignete Strategie. Die Kosten

für diese Art der Produktionsverlagerung sind relativ gering. Die Märkte vor Ort können noch beobachtet werden, ehe ein größeres Engagement vorgenommen wird und für den internationalen Produktionsverbund der Firma können die günstigen Produktionskosten genutzt werden. Für Textilien haben sich die Bedingungen für die Lohnveredlung durch die seit März 2001 erfolgte Aufhebung der Quoten für Textilien und Bekleidung wesentlich verbessert. Textilien und Bekleidung haben daher inzwischen einen Anteil von 30% an den deutschen Importen aus der Ukraine erreicht. Bei einem Monatslohn von 60 USD ist die Ukraine ein wichtiger Partner. Die bisherigen Regelungen für die Lohnveredlung haben nun auch Gesetzescharakter, was für eine längerfristige Unternehmensstrategie von erheblichem Vorteil ist.<sup>391</sup>

Wie oben gezeigt, wird auch dem Automobilmarkt in beiden Ländern eine stark steigende Nachfrage vorausgesagt. Eine starke Stellung werden die einzelnen Marken aber nur erreichen können, wenn sie auch vor Ort produzieren. Bisher ist die Automobilindustrie in beiden Ländern allerdings in einem desolaten Zustand. Früher eingegangene Joint Ventures sind zumeist nicht erfolgreich gewesen. Die Bedingungen ändern sich derzeit aber, und einige dieser Joint Ventures werden wieder aktiviert. Die geschätzten Absatzzahlen legen es zumindest in Russland nahe, dass sich die Firmen auch in Greenfield-Investitionen engagieren. Sie sind damit frei von den arbeitsvertraglichen Bindungen und den Strategien des bisherigen Managements. Auch für die Auslagerung arbeitsintensiver Produktionsteile eignen sich beide Standorte. Dies ist eine der wichtigen Strategien deutscher Automobilfirmen, um ihre Konkurrenzfähigkeit zu erhalten, die nach einer neueren Studie offensichtlich sehr erfolgreich war.<sup>392</sup> Um erfolgreich zu sein müssen aber die Firmen die verschiedenen nationalen und Firmeninteressen in den Ländern in ihr Kalkül einbeziehen.

In beiden Ländern wird die Entwicklungsstrategie für die Automobilindustrie derzeit neu definiert. Für die internationalen Automobilkonzerne ist es daher eine günstige Zeit, sich in diesen Ländern neu zu positionieren. Wenn die Automobilindustrie sich in den beiden Ländern aber, wie angenommen, stark entwickeln sollte, werden auch die Zulieferer folgen müssen. Hier handelt es sich vielfach um mittelständische Betriebe. Sie müssen oft auch im internationalen Verbund produzieren. Aufgrund der günstigen Ausstattung mit entsprechend qualifizierten Arbeitskräften zu günstigen Löhnen und einer ausreichenden preisgünstigen Rohstoffbasis, bieten sich beide Länder als Standorte für die Automobilzulieferfirmen in naher Zukunft an. Eine unabdingbare Voraussetzung, dass die vorhandenen Vorteile auch genutzt werden können, ist, dass die Zollverfahren und die Zertifizierung stark vereinfacht werden. Eine Zulieferunterbrechung aufgrund von Zollabfertigungen können sich diese Massenproduzenten nicht leisten.

Sollte eine Freihandelszone mit der EU realisiert werden, würden die Ukraine und Russland als Produktionsstandorte nicht nur in diesem Bereich erheblich an Bedeutung gewinnen. Hier rechtzeitig positioniert zu sein, wird Wettbewerbsvorteile sichern.<sup>393</sup>

In der Energiewirtschaft, dem Bergbau und der Grundstoffindustrie bieten sich mit der Privatisierung, Umstrukturierung und dem Aufbrechen der natürlichen Monopole für die ausländischen Firmen zunehmende Möglichkeiten des Engagements. Im Rahmen des Europäischen Energiedialogs

---

<sup>391</sup> Vgl.- NfA vom 26. 2. 2002. U. a. müssen die eingeführten Materialien im Rahmen der Lohnveredlung innerhalb von 90 Tagen wieder ausgeführt werden. Bei der Ein- und Ausfuhr sind 0,2% Zollgebühren zu entrichten. Für den Zollwert ist ein Scheck zu hinterlegen, der bei der Ausfuhr ungültig wird, u.s.w.

<sup>392</sup> Vgl. Kurzfassung von: Julius Spatz und Peter Nunnenkamp, Globalisierung der Automobilindustrie. Wettbewerbsdruck, Arbeitsmarkteffekte und Anpassungsreaktionen.. Kieler Studien 317, in Kieler Kurzberichte, August 13/02.

<sup>393</sup> Vgl. vwd GUS-Republiken, vom 6. 12. 2001.

bietet sich auch die Möglichkeit, auf die Bedingungen für ausländische Direktinvestitionen generell Einfluss zu nehmen. Der Eintritt in diese Bereiche wird aber nur mit einem starken Kapitalengagement möglich sein. In einigen Bereichen ist die Situation für eine strategische Investition auch schon schwierig, da ein großer Teil der Assets bereits neu geordnet ist, wie etwa in der russischen Erdölindustrie.

Weiterhin sind allerdings nach Aussage erfahrener Investoren in Russland, aber auch in der Ukraine, bei einem Engagement Geduld und Selbstbewusstsein notwendig. Schnelle Gewinne sind in der Regel nicht zu erzielen. Kontakte auf der politischen und der Behördenebene bleiben bisher eine wichtige Voraussetzung für erfolgreiche Investitionen. Skeptisch wird Russland immer noch wegen der fehlenden Bankenreform, der Rechtsunsicherheit und der Abhängigkeit von Rohstoffexporten bewertet.<sup>394</sup> Die Rechtsunsicherheit, Verfilzung und der noch fragile Bankensektor werden auch für die Ukraine weiterhin als Risiken genannt. Und ohne zuverlässigen ukrainischen bzw. russischen Partner sollten nur Firmen ihre Geschäfte durchführen, die sich dazu finanziell stark genug fühlen und auch eine Durststrecke durchstehen können.<sup>395</sup>

Wie oben gezeigt, verbessern sich die Bedingungen aber laufend. Die Firmen, die noch nicht engagiert sind, sollten daher die Entwicklung genau beobachten, um den richtigen Zeitpunkt für den Einstieg nicht zu versäumen.

---

<sup>394</sup> Vgl. vwd Russland vom 26. 9. 2001.

<sup>395</sup> Vgl. u. a. NfA vom 26. 2. 2002.

# Anhang

## Anlage 1

### Gravitationsmodell

Mankovska Nadiya, Eremenko Igor IER, Kiev

#### 1. Gravity model

In this research we build a gravity model of international trade. Originally it was independently developed by Tinbergen (1962) and Poyhonen (1963) and since that time being actively used to access trade patterns between countries. The basic idea is that trade between two countries will positively depend on size of their economy and negatively on the transportation costs (usually measured as the distance between countries); also, trade will be more intensive between countries with similar level of income (GDP/capita is used as a proxy). Additionally, land area or amount of population can serve as a proxy for the size of the country. Dummy variables, such as common border or membership in trade organizations are used to capture other policy issues.

#### 2. Model specification

In order to estimate trade potentials for Ukraine, we build gravity model first of all for EU countries and then for Central and Eastern European candidate countries.

In the first case we estimate trade for Austria, Belgium, Denmark, Finland, France, Germany, Greece, Ireland, Italy, Netherlands, Portugal, Spain, Sweden and UK (Luxemburg was excluded due to data problems). CEEC's accession countries in our research are represented by Bulgaria, Croatia, Estonia, Hungary, Latvia, Lithuania, Poland, Romania, Slovakia and Slovenia (Cyprus and Malta were excluded as well). As a trade partners we take 88 countries from all world regions (see data appendix).

For our gravity model we use equations for exports and imports, which have following specification:

$$\ln X_{ij} = c + \ln D GDPpc_{ij} + \ln D_{ij} + DUM M_j + \ln GDP_i + \ln GDP_j$$

$$\ln M_{ij} = c + \ln D GDPpc_{ij} + \ln D_{ij} + DUM M_j + \ln GDP_i + \ln GDP_j$$

where

$X_{ij}$  - exports of country  $i$  to trade partner  $j$

$M_{ij}$  - imports of country  $i$  from trade partner  $j$

$D GDPpc_{ij}$  - difference in GDP per capita between country  $i$  and trade partner  $j$  (absolute value)

$D_{ij}$  - distance between countries  $i$  and  $j$

$DUM M_j$  - dummy variable. It takes value "1" if trade partner belongs to EU or group candidate CEE countries, otherwise "0"

$GDP_i$  - gross value of GDP of country  $i$

$GDP_j$  - gross value of GDP of trade partner  $j$

As can be seen, we take value of GDP as a measure of the economy's size, difference in GDP per capita is devoted to capture effect of trading with similar partners, distance reflects transportation costs, while dummy variable should explain trade, created due to specific block arrangements.

### 3. Data

The data on exports and imports is for 2000, USD m. Taken from IMF, Directions of Trade Statistics, March 2002.

GNI per capita is for 2000, USD/capita. Available from World Bank, World Development Indicators 2002.

Gross GNI is for 2000, USD bn. Available from World Bank, World Development Indicators 2002.

Distance between countries is taken "as crow flies" distance between capitals in km. The distance calculation is done using the "geod" program, which is part of the 'PROJ' system of the U.S. Geological Survey. Available from [www.indo.com/distance](http://www.indo.com/distance).

## 4. Results

Regressions were done in E-views by pooled least squares.

### 4.1. Estimation output for EU countries is following:

#### Exports:

Dependent Variable: LOG(X?)

Method: Pooled Least Squares

Date: 06/14/02 Time: 14:39

Sample: 1 88

Included observations: 88

Number of cross-sections used: 14

Total panel (unbalanced) observations: 1175

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.935932	0.591668	3.271990	0.0011
LOG(D_GDPPC?)	-0.195536	0.036290	-5.388109	0.0000
LOG(D?)	-0.514744	0.060709	-8.478799	0.0000
DUMM_EU_CEEC	0.652739	0.113618	5.745035	0.0000
LOG(GDP?)	0.974926	0.034526	28.23714	0.0000
LOG(GDP_GROSS)	0.798021	0.023883	33.41340	0.0000
R-squared	0.739155	Mean dependent var		5.204044
Adjusted R-squared	0.738039	S.D. dependent var		2.374407
S.E. of regression	1.215272	Sum squared resid		1726.479
Log likelihood	-1893.332	F-statistic		662.5170
Durbin-Watson stat	1.548102	Prob(F-statistic)		0.000000

**Imports:**

Dependent Variable: LOG(M?)

Method: Pooled Least Squares

Date: 06/14/02 Time: 14:40

Sample: 1 88

Included observations: 88

Number of cross-sections used: 14

Total panel (unbalanced) observations: 1121

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors &amp; Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.001195	0.721225	2.774718	0.0056
LOG(D_GDPPC?)	-0.273854	0.042404	-6.458256	0.0000
LOG(D?)	-0.464860	0.068925	-6.744396	0.0000
DUMM_EU_CEEC	0.498279	0.133676	3.727505	0.0002
LOG(GDP?)	0.990525	0.038709	25.58914	0.0000
LOG(GDP_GROSS)	0.833473	0.027552	30.25069	0.0000
R-squared	0.674026	Mean dependent var		5.255906
Adjusted R-squared	0.672564	S.D. dependent var		2.474076
S.E. of regression	1.415716	Sum squared resid		2234.742
Log likelihood	-1977.322	F-statistic		461.1030
Durbin-Watson stat	1.558255	Prob(F-statistic)		0.000000



**4.2. Estimation output for CEE accession countries:****Exports:**

Dependent Variable: LOG(X?)

Method: Pooled Least Squares

Date: 06/14/02 Time: 10:30

Sample: 1 88

Included observations: 84

Number of cross-sections used: 10

Total panel (unbalanced) observations: 640

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors &amp; Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.374373	0.521032	12.23413	0.0000
LOG(D_GDPPC?)	0.000968	0.032726	0.029585	0.9764
LOG(D?)	-1.106980	0.054971	-20.13757	0.0000
DUMM	0.520605	0.132767	3.921202	0.0001
LOG(GDP?)	0.780380	0.042455	18.38138	0.0000
LOG(GDP_GROSS)	0.593993	0.030187	19.67691	0.0000
R-squared	0.722489	Mean dependent var		3.164401
Adjusted R-squared	0.720300	S.D. dependent var		2.076813
S.E. of regression	1.098357	Sum squared resid		764.8503
Log likelihood	-965.1485	F-statistic		330.1182
Durbin-Watson stat	1.852042	Prob(F-statistic)		0.000000

**Imports:**

Dependent Variable: LOG(M?)

Method: Pooled Least Squares

Date: 06/14/02 Time: 14:41

Sample: 1 88

Included observations: 82

Number of cross-sections used: 10

Total panel (unbalanced) observations: 622

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors &amp; Covariance

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.816698	0.697844	5.469268	0.0000
LOG(D_GDPPC?)	-0.025143	0.044322	-0.567281	0.5707
LOG(D?)	-0.750409	0.074675	-10.04900	0.0000
DUMM	0.852640	0.164583	5.180607	0.0000
LOG(GDP?)	0.696653	0.052736	13.21030	0.0000
LOG(GDP_GROSS)	0.690190	0.037087	18.61010	0.0000
R-squared	0.647418	Mean dependent var		3.429308
Adjusted R-squared	0.644556	S.D. dependent var		2.174086
S.E. of regression	1.296172	Sum squared resid		1034.918
Log likelihood	-1040.921	F-statistic		226.2219
Durbin-Watson stat	1.643794	Prob(F-statistic)		0.000000

Das Modell wurde auch für die Berechnung des russischen Potentials verwendet.

Die Gesamtergebnisse sind in folgenden Tabellen dargestellt.

Tabelle A1

**Russland: Berechnungen des Handelspotentials**

Berechnungen des Handelspotentials	Region	Trade partner	Russia's actual		Russia in comparison with EU countries				Russia in comparison with CEEC countries				Adjustment coefficients	
					Russia's potential		Ratio of actual to potential		Russia's potential		Ratio of actual to potential			
					Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import		
					export	import								
		<b>Total</b> (potential figures adjusted)	<b>102998</b>	<b>33853</b>	<b>37960</b>	<b>38190</b>	<b>2.71</b>	<b>0.89</b>	<b>16429</b>	<b>27696</b>	<b>6.27</b>	<b>1.22</b>	<i>1.04589</i>	<i>1.02186</i>
		<b>Total</b> (sum on 88 trading partners)	<b>98271</b>	<b>33113</b>	<b>36295</b>	<b>37373</b>	<b>2.71</b>	<b>0.89</b>	<b>15708</b>	<b>27104</b>	<b>6.26</b>	<b>1.22</b>		
	North America	United States	7972	2703	2847	3177	2.80	0.85	480.5	1390.4	16.59	1.94		
		Canada	89	193	383	403	0.23	0.48	106.9	231.4	0.83	0.83		
		Australia	6	172	179	192	0.03	0.90	36.2	95.8	0.17	1.80		
		Japan	2766	572	1582	1709	1.75	0.33	322.6	854.7	8.57	0.67		
		New Zealand	1	27	36	37	0.03	0.72	9.3	21.1	0.11	1.28		
	European Countries	Austria	758	479	596	472	1.27	1.01	453.5	728.2	1.67	0.66		
		Belgium	757	481	606	492	1.25	0.98	367.9	670.8	2.06	0.72		
		Denmark	419	345	511	392	0.82	0.88	439.3	678.6	0.95	0.51		
		Finland	3105	958	574	434	5.41	2.21	691.5	851.5	4.49	1.13		
		France	1913	1188	2329	2024	0.82	0.59	930.1	2077.6	2.06	0.57		
		Germany	9231	3896	3847	3302	2.40	1.18	1860.1	3687.2	4.96	1.06		
		Greece	1273	125	412	347	3.09	0.36	248.4	421.5	5.13	0.30		
		Ireland	288	106	235	187	1.23	0.57	153.6	272.7	1.87	0.39		
		Italy	7258	1211	2093	1829	3.47	0.66	865.5	1861.5	8.39	0.65		
		Netherlands	4340	738	892	733	4.87	1.01	508.7	953.3	8.53	0.77		
		Norway	127	154	452	345	0.28	0.45	390.7	608.2	0.33	0.25		
		Portugal	37	18	283	246	0.13	0.07	123.4	253.0	0.30	0.07		
		Spain	1067	313	1078	961	0.99	0.33	385.2	886.8	2.77	0.35		
		Sweden	1729	465	781	609	2.21	0.76	698.8	1022.9	2.47	0.45		
Switzerland	3976	279	297	273	13.39	1.02	212.4	287.2	18.72	0.97				
United Kingdom	4663	860	2343	2035	1.99	0.42	932.8	2090.4	5.00	0.41				
	Africa	Algeria	120	7	208	296	0.58	0.02	53.2	68.1	2.26	0.10		
		Congo	0	1	6	7	0.00	0.15	3.2	3.9	0.00	0.26		
		Ghana	5	12	20	24	0.24	0.50	7.8	10.5	0.64	1.14		
		Kenya	22	0	30	36	0.73	0.00	10.7	14.9	2.06	0.00		
		Morocco	61	59	99	122	0.62	0.48	33.3	45.0	1.83	1.31		
		Nigeria	82	2	78	97	1.06	0.02	21.2	32.9	3.86	0.06		
		Senegal	0	0	15	17	0.00	0.00	6.4	8.3	0.00	0.00		
		South Africa	34	71	157	194	0.22	0.37	31.4	63.4	1.08	1.12		
		Sudan	7	1	34	39	0.21	0.03	14.8	18.0	0.47	0.06		
		Tanzania	6	2	26	31	0.23	0.06	8.8	12.4	0.69	0.16		
		Tunisia	94	5	79	95	1.19	0.05	36.3	40.9	2.59	0.12		
Zambia	0	0	10	12	0.00	0.00	3.9	5.3	0.00	0.00				

Tabelle A1, Forts.

Asia	China	5233	948	1178	1597	4.44	0.59	181.3	381.4	28.87	2.49
	Hong Kong	136	3	129	127	1.05	0.02	48.7	93.3	2.79	0.03
	India	1150	450	717	940	1.60	0.48	151.9	265.1	7.57	1.70
	Indonesia	37	71	161	206	0.23	0.34	29.3	59.1	1.26	1.20
	Korea	972	359	343	382	2.83	0.94	90.4	182.3	10.76	1.97
	Malaysia	301	87	102	122	2.94	0.71	24.2	46.0	12.43	1.89
	Pakistan	63	6	160	194	0.39	0.03	57.3	76.8	1.10	0.08
	Philippines	50	8	130	168	0.38	0.05	26.2	48.7	1.91	0.16
	Singapore	477	44	76	75	6.26	0.59	29.4	56.1	16.24	0.78
	Thailand	80	90	223	303	0.36	0.30	40.2	73.5	1.99	1.22
CEEC and CIS	Albania	6	1	24	26	0.25	0.04	20.1	17.0	0.30	0.06
	Armenia	28	44	15	15	1.93	2.95	15.9	12.1	1.76	3.65
	Azerbaijan	136	135	32	33	4.30	4.09	32.4	25.3	4.20	5.35
	Belarus	5535	3764	185	192	29.95	19.59	229.0	158.2	24.17	23.80
	Bulgaria	585	116	169	181	3.47	0.64	80.4	100.8	7.27	1.15
	Croatia	269	51	204	216	1.32	0.24	134.4	147.0	2.00	0.35
	Czech Republic	1745	366	298	261	5.85	1.40	206.2	291.2	8.46	1.26
	Estonia	1235	97	70	57	17.75	1.71	102.3	90.8	12.07	1.07
	Georgia	42	77	22	22	1.95	3.47	23.3	17.9	1.81	4.31
	Hungary	2405	403	286	252	8.41	1.60	204.7	278.8	11.75	1.45
	Kazakhstan	2246	2197	75	90	30.10	24.43	32.9	37.6	68.32	58.47
	Kyrgyz Republic	103	88	9	9	12.05	9.62	7.0	6.1	14.66	14.37
	Latvia	1626	91	101	86	16.14	1.06	129.3	117.5	12.57	0.77
	Lithuania	2065	149	149	129	13.88	1.16	181.5	168.2	11.38	0.89
	Macedonia	70	10	60	61	1.17	0.16	35.9	41.2	1.95	0.24
	Moldova	210	325	1543	1911	0.14	0.17	694.3	761.7	0.30	0.43
	Poland	4452	715	937	860	4.75	0.83	608.8	831.8	7.31	0.86
	Romania	922	79	743	1012	1.24	0.08	186.5	244.8	4.94	0.32
	Slovakia	2121	105	153	135	13.90	0.78	117.3	149.3	18.09	0.70
	Slovenia	123	108	106	84	1.16	1.28	97.2	131.4	1.27	0.82
Tajikistan	56	237	8	8	7.22	28.29	6.4	5.5	8.80	43.44	
Turkey	3098	348	519	599	5.96	0.58	254.6	297.8	12.17	1.17	
Turkmenistan	130	473	20	21	6.43	22.12	16.4	14.9	7.94	31.74	
Ukraine	5024	3647	274	325	1.00	1.00	226.8	165.8	1.00	1.00	
Uzbekistan	274	662	40	45	6.94	14.86	23.6	24.1	11.61	27.43	
Middle East	Egypt	449	5	334	455	1.34	0.01	93.2	121.5	4.82	0.04
	Iran	630	54	605	969	1.04	0.06	119.7	148.6	5.26	0.36
	Iraq	*	*	593	952	#	#	114.8	144.5	#	#
	Israel	1045	109	156	150	6.68	0.73	108.9	138.4	9.60	0.79
	Kuwait	6	0	61	56	0.10	0.00	48.9	59.2	0.12	0.00
	Libya	*	*	60	55	#	#	47.3	57.8	#	#
	Saudi Arabia	55	2	13	13	4.14	0.16	11.5	12.4	4.77	0.16
	Syria	95	11	63	71	1.51	0.15	37.3	38.4	2.55	0.29
	United Arab Emirates	178	23	492	804	0.36	0.03	76.7	109.9	2.32	0.21

Tabelle A1, Forts.

South America	Argentina	37	86	178	206	0.21	0.42	32.1	80.1	1.15	1.07
	Brazil	258	388	451	581	0.57	0.67	61.4	156.1	4.20	2.49
	Chile	18	12	66	77	0.27	0.16	13.5	29.9	1.34	0.40
	Colombia	21	54	134	182	0.16	0.30	20.1	41.6	1.04	1.30
	Costa Rica	6	6	29	35	0.21	0.17	7.0	12.2	0.86	0.49
	Ecuador	29	157	31	40	0.92	3.95	6.8	12.1	4.28	12.94
	Mexico	114	43	354	431	0.32	0.10	58.5	142.3	1.95	0.30
	Peru	28	7	83	110	0.34	0.06	13.0	27.0	2.16	0.26
	Venezuela	10	55	111	130	0.09	0.42	25.1	51.2	0.40	1.07
	Cuba	81	304	104.595	143.1467	0.77	2.12	17.6	33.2	4.61	9.16
				2	7						

Tabelle A2

## Ukraine: Berechnungen des Handelspotentials

Region	Trade partner	Ukraine's actual		Ukraine in comparison with EU countries				Ukraine in comparison with CEEC countries				Adjustment coefficients	
				Ukraine's potential		Ratio of actual to potential		Ukraine's potential		Ratio of actual to potential			
		Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	Export	Import	export	import
	<b>Total</b> (potential figures adjusted)	<b>14579</b>	<b>13955</b>	<b>6584</b>	<b>5982</b>	<b>2.21</b>	<b>2.33</b>	<b>5142</b>	<b>8503</b>	<b>2.84</b>	<b>1.64</b>		
	<b>Total</b> (sum on 88 trading partners)	<b>13128</b>	<b>13617</b>	<b>5988</b>	<b>5841</b>	<b>2.19</b>	<b>2.33</b>	<b>4677</b>	<b>8302</b>	<b>2.81</b>	<b>1.64</b>		
	United States	727	361	427	461	1.70	0.78	105.6	359.5	6.89	1.00		
	Canada	59	25	57	58	1.03	0.43	23.3	59.5	2.53	0.42		
	Australia	12	54	26	27	0.46	1.98	7.7	24.2	1.56	2.23		
	Japan	68	99	226	238	0.30	0.42	64.1	206.3	1.06	0.48		
	New Zeland	1	1	5	5	0.19	0.19	2.0	5.3	0.51	0.19		

Tabelle A2, Forts.

European Countries	Austria	164	185	113	85	1.45	2.18	166.4	266.6	0.99	0.69
	Belgium	107	135	101	78	1.06	1.72	101.8	202.7	1.05	0.67
	Denmark	25	68	83	61	0.30	1.11	115.9	198.5	0.22	0.34
	Finland	24	96	76	56	0.32	1.70	117.7	185.1	0.20	0.52
	France	114	237	387	322	0.29	0.74	257.4	628.1	0.44	0.38
	Germany	741	1134	669	547	1.11	2.07	565.6	1188.2	1.31	0.95
	Greece	48	39	75	60	0.64	0.65	85.5	147.8	0.56	0.26
	Ireland	27	26	37	28	0.73	0.92	38.0	76.4	0.71	0.34
	Italy	644	347	374	311	1.72	1.12	280.8	626.8	2.29	0.55
	Netherlands	138	147	147	116	0.94	1.27	138.1	284.5	1.00	0.52
	Norway	18	44	68	50	0.26	0.87	87.3	159.1	0.21	0.28
	Portugal	20	8	32	28	0.62	0.29	15.6	45.0	1.28	0.18
	Spain	163	100	176	150	0.92	0.67	103.9	263.5	1.57	0.38
	Sweden	8	150	64	51	0.13	2.95	41.6	109.0	0.19	1.38
	Switzerland	150	218	55	48	2.75	4.58	72.2	99.8	2.08	2.18
United Kingdom	138	203	381	317	0.36	0.64	245.2	610.4	0.56	0.33	
Africa	Algeria	0	0	22	25	0.00	0.00	15.0	20.9	0.00	0.00
	Congo	0	0	1	2	0.00	0.00	0.8	1.1	0.00	0.00
	Ghana	0	0	4	4	0.00	0.00	2.0	3.0	0.00	0.00
	Kenya	3	0	5	6	0.56	0.00	2.6	4.1	1.15	0.00
	Morocco	61	0	17	20	3.62	0.00	9.6	13.9	6.39	0.00
	Nigeria	0	0	13	16	0.00	0.00	5.4	9.4	0.00	0.00
	Senegal	0	0	3	4	0.00	0.00	1.6	2.3	0.00	0.00
	South Africa	6	3	22	25	0.27	0.12	7.5	17.3	0.80	0.17
	Sudan	0	0	6	7	0.00	0.00	3.8	5.2	0.00	0.00
	Tanzania	0	0	4	5	0.00	0.00	2.1	3.4	0.00	0.00
	Tunisia	26	6	11	12	2.36	0.52	10.9	13.1	2.38	0.46
	Zambia	0	0	2	2	0.00	0.00	0.9	1.4	0.00	0.00
Asia	China	629	136	237	361	2.65	0.38	35.4	91.0	17.78	1.49
	Hong Kong	3	0	19	18	0.16	0.00	9.9	22.9	0.30	0.00
	India	168	76	129	178	1.31	0.43	31.4	65.8	5.35	1.16
	Indonesia	77	28	34	49	2.25	0.57	6.2	15.0	12.34	1.87
	Korea	146	110	48	52	3.04	2.13	17.8	43.8	8.20	2.51
	Malaysia	16	23	14	15	1.16	1.49	5.1	11.5	3.15	2.00
	Pakistan	30	3	28	36	1.06	0.08	11.7	18.9	2.56	0.16
	Phillippines	78	5	21	28	3.65	0.18	5.4	12.0	14.53	0.42
	Singapore	71	5	11	11	6.34	0.47	6.2	14.1	11.43	0.35
Thailand	92	11	25	30	3.61	0.36	8.5	18.6	10.79	0.59	

Tabelle A2, Forts.

CEEC and CIS	Albania	4	0	5	5	0.82	0.00	7.3	6.2	0.55	0.00
	Armenia	12	3	3	3	3.85	0.87	4.0	3.4	2.97	0.87
	Azerbaijan	41	24	7	9	5.79	2.82	6.8	6.3	6.07	3.80
	Belarus	272	602	31	30	8.64	20.29	83.9	57.8	3.24	10.41
	Bulgaria	383	60	24	21	16.02	2.84	32.6	39.5	11.74	1.52
	Croatia	15	8	37	36	0.41	0.22	48.6	53.2	0.31	0.15
	Czech Republic	189	163	52	43	3.62	3.81	69.2	100.4	2.73	1.62
	Estonia	55	46	9	7	6.28	6.77	18.1	20.3	3.04	2.27
	Georgia	38	10	6	7	6.71	1.46	5.8	5.0	6.57	1.99
	Hungary	327	165	55	44	5.97	3.71	84.3	110.4	3.88	1.49
	Kazakhstan	77	413	10	11	7.85	36.69	6.2	8.8	12.39	47.09
	Kyrgyz Republic	6	2	1	1	4.79	1.50	1.3	1.4	4.51	1.40
	Latvia	167	44	14	11	12.18	4.05	29.0	30.8	5.77	1.43
	Lithuania	83	135	24	19	3.53	7.26	56.2	54.8	1.48	2.46
	Macedonia	42	2	8	7	5.27	0.30	13.6	15.4	3.08	0.13
	Moldova	176	35	463	562	0.38	0.06	481.1	429.1	0.37	0.08
	Poland	418	313	171	145	2.44	2.16	231.8	312.2	1.80	1.00
	Romania	165	48	65	58	2.53	0.82	88.2	106.4	1.87	0.45
	Russia	3516	5825	151	168	23.36	34.75	157.9	163.7	22.26	35.57
	Slovakia	231	124	27	22	8.43	5.58	44.2	55.7	5.23	2.23
Slovenia	9	30	19	15	0.46	2.06	33.8	46.4	0.27	0.65	
Tajikistan	97	1	1	1	89.76	0.89	1.3	1.3	76.59	0.76	
Turkey	869	160	92	96	9.46	1.66	97.9	112.5	8.88	1.42	
Turkmenistan	148	946	5	7	28.05	138.98	3.5	3.8	42.79	252.16	
Uzbekistan	114	178	6	7	18.06	24.45	4.6	5.7	24.94	31.08	
Middle East	Egypt	221	2	42	49	5.23	0.04	26.8	37.7	8.24	0.05
	Iran	91	5	44	50	2.09	0.10	27.6	39.8	3.29	0.13
	Iraq	0	0	45	51	0.00	0.00	29.4	41.4	0.00	0.00
	Israel	106	63	26	24	4.02	2.62	31.2	42.8	3.40	1.47
	Kuwait	0	0	10	8	0.00	0.00	11.9	16.4	0.00	0.00
	Libya	2	0	10	9	0.20	0.00	14.0	18.3	0.14	0.00
	Saudi Arabia	36	0	2	2	16.96	0.00	3.1	3.7	11.72	0.00
	Syria	160	2	13	16	12.04	0.13	10.7	11.9	14.98	0.17
	United Arab Emirates	68	3	35	41	1.92	0.07	17.7	29.4	3.84	0.10
South America	Argentina	8	6	27	30	0.30	0.20	7.5	21.6	1.07	0.28
	Brazil	75	94	65	78	1.16	1.20	14.4	42.3	5.19	2.22
	Chile	13	0	10	11	1.35	0.00	3.1	8.0	4.19	0.00
	Colombia	12	2	16	19	0.76	0.11	4.6	11.0	2.63	0.18
	Costa Rica	0	0	5	6	0.00	0.00	1.6	3.2	0.00	0.00
	Ecuador	11	13	5	6	2.35	2.29	1.5	3.2	7.20	4.07
	Mexico	51	2	51	59	1.01	0.03	12.7	36.6	4.00	0.05
	Peru	0	0	10	12	0.00	0.00	2.9	7.1	0.00	0.00
	Venezuela	8	0	16	18	0.50	0.00	5.7	13.6	1.40	0.00
	Cuba	10	5	13	16	0.77	0.31	3.9	8.6	2.57	0.58

**Anlage 2****Vergleich der Grobgliederung der PCAs Russland und Ukraine**

Definition des Gebiets	Russland	Ukraine
Ziele	8 Punkte Artikel 1	4 Punkte Artikel 1
Generelle Prinzipien	Artikel 2-5	Artikel 2-5
Politischer Dialog	Artikel 6-9	Artikel 6-9
Warenhandel	Artikel 10 – 21	Artikel 10 – 22
Handel mit Nuklearmaterial	Artikel 22	Artikel 23
Koordinierung der Sozialen Sicherheit	Artikel 24 – 27	Artikel 25 – 29
Maßnahmen die Geschäfts-beziehungen (und die Investitionen) betreffend	Artikel 28 – 35	Artikel 24, 30 – 36
Grenzüberschreitender Service	Artikel 36 – 43	Artikel 37 - 40
Generelle Bestimmungen	Artikel 44 - 51	Artikel 41 – 47
(Laufende) Zahlungen und Kapitalverkehr	Artikel 52	Artikel 48
Konkurrenz, Schutz des intellektuellen, industriellen und kommerziellen Eigentums, Rechtsangleichung	Artikel 53 - 55	Artikel 49 – 51
Wirtschaftliche Kooperation	Artikel 56	Artikel 52
Industrielle Kooperation	Artikel 57	Artikel 53
Investitionsförderung und –schutz	Artikel 58	Artikel 54
Öffentliches Beschaffungswesen	Artikel 59	Artikel 55
(Zusammenarbeit bei) Standards und Steuerregelungen (Konsumentenschutz)	Artikel 60	Artikel 56
Bergbau und Rohstoffe	Artikel 61	Artikel 57
(Zusammenarbeit in ) Wissenschaft und Technologie	Artikel 62	Artikel 58
Bildung und Ausbildung	Artikel 63	Artikel 59
Landwirtschaft und Agroindustrie	Artikel 64	Artikel 60
Energie	Artikel 65	Artikel 61
(Kooperation im zivilen) Nuklearsektor	Artikel 66	Artikel 62
Raumfahrt	Artikel 67	Artikel 65
Bauwesen	Artikel 68	-
Umwelt	Artikel 69	Artikel 63
Transport	Artikel 70	Artikel 64
Post und Telekommunikation	Artikel 71	Artikel 66
Finanzdienstleistungen	Artikel 72	Artikel 67
Geldpolitik	-	Artikel 69
Regionale Entwicklung	Artikel 73	Artikel 70
Kooperation im Sozialwesen	Artikel 74	Artikel 71
Tourismus	Artikel 75	Artikel 72
Klein- und Mittelbetriebe	Artikel 76	Artikel 73
Kommunikation, Informatik (Informations-Infrastruktur)	Artikel 77	Artikel 74
Konsumentenschutz	(Artikel 60)	Artikel 75
Zoll	Artikel 78	Artikel 76
Statistische Kooperation	Artikel 79	Artikel 77
Wirtschaftspolitik	Artikel 80	Artikel 78
Geldwäsche	Artikel 81	Artikel 68
Drogen	Artikel 82	Artikel 79
Kooperation auf dem Gebiet der Regulierung des Kapital- und des Zahlungsverkehrs in Russland	Artikel 83	
Kooperation zur Ver-hinderung illegaler Aktivi-täten	Artikel 84	
Kulturelle Kooperation	Artikel 85	Artikel 80
Finanzielle Kooperation	Artikel 86 – 89	Artikel 81 - 84
Institutionelle, allgemeine und Schlussbestimmungen	Artikel 90 - 112	Artikel 85 -97

Quelle: PCA-Abkommen.



## Anlage 3

Tabelle A 3.1

## Russland – Außenhandel

(Anteile der Länder am Gesamthandel)

	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000*	2001	1996	1997	1998	1999	2000*	2001
<b>Gesamt</b>	<b>88600</b>	<b>88300</b>	<b>74600</b>	<b>75100</b>	<b>105500</b>	<b>99197,5</b>	<b>68800</b>	<b>73700</b>	<b>59800</b>	<b>40200</b>	<b>44900</b>	<b>41527,9</b>
<b>GUS</b>	<b>18</b>	<b>18,8</b>	<b>19</b>	<b>14,4</b>	<b>13,1</b>	<b>14,6</b>	<b>21,2</b>	<b>19,3</b>	<b>20,3</b>	<b>21,9</b>	<b>25,9</b>	<b>26,8</b>
Azerbaidschan	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	.	0,2	0,3	0,3	0,2	0,3	.
Armenien	0,1	0,1	0,2	0,1	0	.	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	.
Belarus	4	5,3	6,3	5	5,2	5,3	4,4	6,5	7,7	8	8,4	9,5
Georgien	0,1	0,2	0,1	0,1	0	.	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2
Kazachstan	2,9	2,8	2,6	1,6	2,1	2,8	4,4	3,7	3,2	3,8	4,9	4,8
Kyrgystan	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	.	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	.
Moldova	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	1,2	1,1	0,9	0,7	0,7	0,8
Tadschikistan	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	.	0,1	0,1	0,1	0,3	0,5	0,3
Turkmenistan	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	.	0,2	0,2	0,1	0,2	1,1	.
Uzbekistan	1,2	1	0,8	0,3	0,3	0,4	1	1,4	0,9	1,2	1,5	1,4
Ukraine	8,5	8,2	8,1	6,5	4,8	5,3	9,2	5,4	6,8	7,1	8,1	9,2
<b>EU*</b>	<b>30,6</b>	<b>32,4</b>	<b>32,1</b>	<b>32,6</b>	<b>35</b>	<b>36,9</b>	<b>24,6</b>	<b>26,9</b>	<b>27,4</b>	<b>28,9</b>	<b>24,8</b>	<b>36,8</b>
Belgien	1,6	1	0,9	1,2	0,7	0,9	1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,5
Griechenland	0,2	0,2	0,5	0,8	1,2	1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3
Dänemark	0,4	0,2	0,2	0,3	0,4	0,3	0,7	0,8	0,9	0,9	0,8	1,2
Deutschland	7,5	7,7	8,2	8,6	8,7	9,3	8,4	9,2	9,8	11,2	8,7	13,9
Finland	2,8	3,2	2,9	3,2	2,9	3,1	2,7	2,6	2,6	2,5	2,1	3,1
Frankreich	1,8	1,9	2	1,6	1,8	2,2	1,9	2,2	2,7	3	2,6	3,7
Irland	3,3	2,8	0,9	0,8	0,3	.	0,5	0,6	0,5	0,5	0,2	0,4
Italien	3,1	4,1	4,4	4,9	6,9	7,5	3,6	3,6	3,2	3	2,7	4,1
Luxemburg	0	0	0	0	.	.	0	0	0	0	0	0
Niederlande	3,6	5,2	5,3	4,7	4,1	4,7	1,5	1,7	1,6	1,7	1,6	2
Österreich	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	1	1	0,9	1	0,9	1,3
Portugal	0	0,1	0,1	0,1	.	0,2	0	0	0	0,1	0	0
Schweden	1,2	1,2	1,2	1,1	1,6	.	0,8	1,2	1,2	1,2	1	1,7
Spanien	0,5	0,7	0,8	0,7	1	0,9	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	1,2
Vereinigtes	3,7	3,3	4	3,8	4,4	4,3	1,7	2	2,1	1,7	1,9	2,4
<b>CEFTA (ohne</b>	<b>10,1</b>	<b>9,9</b>	<b>9,6</b>	<b>9,8</b>	<b>11</b>	<b>11</b>	<b>4</b>	<b>4,6</b>	<b>4,4</b>	<b>3,8</b>	<b>4,1</b>	<b>3,7</b>
Bulgarien	1	1	0,8	0,6	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3
Polen	2,7	2,9	3,1	3,5	4,2	4,2	1,6	1,9	1,9	1,7	1,6	2,3
Tschechien	2,2	2,1	1,9	1,8	1,7	1,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,8	1,1
Slowakei	2	2	1,8	1,9	2	2,2	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3
Rumänien	1	0,8	0,8	0,5	0,9	0,8	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2
Ungarn	2,2	2,1	2	2,1	2,3	2,4	1	1,3	1,1	0,8	0,9	1,1
Slowenien	.	.	.	.	.	.	.	.	.	.	0,4	0,6
<b>Balt. Länder</b>	.	.	.	.	<b>4,7</b>	<b>3,8</b>	.	.	.	.	<b>0,7</b>	<b>1</b>
Estland	.	.	.	.	1,2	1,2	.	.	.	.	0,2	0,2
Lettland	.	.	.	.	1,5	0,9	.	.	.	.	0,2	0,3
Litauen	.	.	.	.	2	1,7	.	.	.	.	0,3	0,5

\* Jahr 2000 ist ohne Luxemburg und Portugal

Quelle: "Rossijskij statističeskij ežegodnik", Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2000, Moskva 2000, S. 578-581; „Rossija v cifrach“ Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2001, Moskva 2001, S 356-362; eigene Berechnungen.

Tabelle A 3.2

## Ukraine-Außenhandel

(Anteile der Länder am Gesamthandel)

	Export						Import					
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	1996	1997	1998	1999	2000	2001
<b>Insgesamt</b>	<b>14400,8</b>	<b>14231,9</b>	<b>12637,4</b>	<b>11581,6</b>	<b>14573</b>	<b>16264,7</b>	<b>17603,4</b>	<b>17128</b>	<b>14675,6</b>	<b>11846,1</b>	<b>13956</b>	<b>15775,1</b>
	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
<b>GUS:</b>	<b>51,4</b>	<b>39,3</b>	<b>33,2</b>	<b>28,2</b>	<b>30,9</b>	<b>28,7</b>	<b>63,5</b>	<b>57,7</b>	<b>53,8</b>	<b>57</b>	<b>57,7</b>	<b>56,1</b>
Azerbaidschan	0,6	0,6	0,7	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2	0,3	0,2	0,1
Armenien	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0	0,1
Belarus	5	5,8	4,3	3	1,9	1,5	2,2	2,3	2,4	2,9	4,3	2,6
Georgien	1,3	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1
Kazachstan	0,6	0,7	0,7	0,4	0,5	0,7	1,4	2,4	2,4	1,4	3	4,2
Kyrgystan	0,1	0	0,1	0,1	0	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0
Moldova	1,7	2,1	1,4	1,1	1,2	1,7	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,4
Russland	38,7	26,2	23	20,7	24,1	22,6	50,1	45,8	48,1	47,2	41,7	36,9
Tadschikistan	0,1	0,6	0,6	0,5	0,7	0,2	0	0	0	0	0	0
Turkmenistan	1,9	1,2	1	0,9	1	0,7	8,8	5,7	0	4,1	6,8	10,5
Uzbekistan	1,2	1,7	1,1	0,7	0,8	0,7	0,3	0,7	0,2	0,7	1,3	1,2
<b>EU:</b>	<b>11</b>	<b>12,3</b>	<b>16,8</b>	<b>18,3</b>	<b>16,2</b>	<b>18,3</b>	<b>15,7</b>	<b>19,7</b>	<b>21,6</b>	<b>20,3</b>	<b>20,6</b>	<b>21,7</b>
Belgien	0,5	0,6	0,7	1,6	0,7	0,5	0,7	0,9	0,9	0,9	1	1
Griechenland	0,7	0,6	0,5	0,6	0,3	0,9	0,3	0,4	0,2	0,5	0,3	0,2
Dänemark	0	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,6	0,5	0,5	0,5	0,6
Deutschland	2,9	4	5,1	4,8	5,1	4,4	6,1	7,6	8,6	8	8,1	8,7
Finland	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,5	0,7	0,8	0,7	0,7	0,8
Frankreich	0,8	0,7	0,9	0,7	0,8	0,6	1,4	1,8	2	2	1,7	1,9
Irland	0,4	0,2	0,7	2,2	0,2	0	0,3	0,3	0,3	0,5	0,2	0,2
Italien	2,4	2,8	4,4	4	4,4	5,1	1,9	2,3	2,8	2,3	2,5	2,6
Luxemburg	0	0	0	0	0	0	0,1	0	0	0	0,1	0,1
Niederlande	0,7	0,9	0,9	0,7	0,9	1,3	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1
Österreich	0,7	0,8	1,1	1,2	1,1	1,1	1	1,3	1,3	1,1	1,3	1,3
Portugal	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0	0	0	0	0,1	0,1
Schweden	0,1	0	0,1	0	0,1	0,1	0,4	0,8	1	1	1,1	1,1
Spanien	0,6	0,8	1	0,9	1,1	1,5	0,3	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6
Vereinigtes	0,9	0,6	0,9	0,9	0,9	2,3	1,1	1,4	1,4	1,2	1,5	1,5
<b>CEFTA:</b>	<b>8,9</b>	<b>9,1</b>	<b>9,3</b>	<b>8,7</b>	<b>9,2</b>	<b>10,4</b>	<b>7,4</b>	<b>7,7</b>	<b>7,9</b>	<b>6,1</b>	<b>6</b>	<b>6,7</b>
Bulgarien	1	1,1	1,6	2,5	2,6	1,8	0,7	0,8	0,7	0,6	0,4	0,4
Polen	2,5	2,7	2,5	2,6	2,9	3,1	2,9	3,2	3,3	2,2	2,2	2,9
Tschechien	1	1,2	1,4	1,2	1,3	1,2	1,4	1,3	1,4	1,1	1,2	1,3
Slowakei	1,6	2	1,9	1,7	1,6	1,5	1	1,2	1,2	1,1	0,9	0,9
Slowenien	0,1	0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3	0,2	0,3
Rumänien	1,1	1	1,3	0,7	1,1	1,6	0,5	0,5	0,3	0,4	0,3	0,2
Ungarn	2,6	2,2	2,1	2,4	2,2	2,9	1,4	1,2	1,3	1	1,2	1,1
<b>Balt. Länder</b>	<b>1,8</b>	<b>1,6</b>	<b>1,8</b>	<b>1,4</b>	<b>2,1</b>	<b>2,8</b>	<b>1,6</b>	<b>2,3</b>	<b>2,6</b>	<b>1,7</b>	<b>1,6</b>	<b>1,4</b>
Estland	0,4	0,3	0,4	0,4	0,4	0,3	0,2	0,4	0,7	0,5	0,3	0,4
Lettland	0,5	0,6	0,6	0,4	1,1	1,5	0,5	0,5	0,3	0,5	0,3	0,2
Litauen	0,9	0,7	0,8	0,6	0,6	0,9	0,9	1,4	1,6	0,7	1	0,7

Quelle: „Statystičnyj ščoričnyk Ukraïny“, Deržavnyj komitet čtatyctyky Ukraïny, Kyïv 1999 (S 289-290), Kyïv 2001 (S. 275-277); "Ukraina v cifrach" 2001, Deržavnyj komitet statystyky Ukraïny, Kyïv 2002, S. 130; eigene Berechnungen

Tabelle A 3.3

**Russland – Außenhandel**

(Wachstum)

	Export					Import				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
Insgesamt	-0,3	-15,5	0,7	40,5	-6	7,1	-18,9	-32,8	11,7	-7,5
GUS:	4,6	-14,7	-23,8	27,5	5	-2,2	-14,9	-27,3	32,2	-4,4
EU*	5,5	-16,3	2,3	50,8	-0,5	16,9	-17,2	-29	-4,2	37,7
CEFTA (ohne Slowen.)	5,5	-16,3	2,3	50,4	-0,5	23,1	-23,8	-41,1	19	26,4
Balt. Länder	.	.	.	.	-22,6	.	.	.	.	32,4

\* Export -Jahre 1996 - 2001 ohne Slowenien und Import Jahre 1996 - 1999 ohne Slowenien

Quelle: "Rossijskij statističeskij ežegodnik", Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2000, Moskva 2000, S. 578-581; „Rossija v cifrach“ Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2001, Moskva 2001, S 356-362; eigene Berechnungen.

Tabelle A 3.4

**Ukraine-Außenhandel**

(Wachstum)

	Export					Import				
	1997	1998	1999	2000	2001	1997	1998	1999	2000	2001
Insgesamt	-1,2	-11,2	-8,4	25,8	11,6	-2,7	-14,3	-19,3	17,8	13
GUS:	-24,6	-24,8	-22,6	38,3	4	-11,6	-20,1	-14,6	19,2	9,9
EU	10,1	20,6	0	11,1	26,4	22	-6,2	-24,3	20,1	18,8
CEFTA	3,6	-6,3	-5,2	32,5	15	3,1	-13,3	-36,7	13,2	22,3
Balt. Länder	14,7	2,8	-27,6	82,6	46,8	38,5	-4	-48,5	14,2	-5,2

Quelle: „Statystičnyj ščoričnyk Ukraïny“, Deržavnyj komitet ctatyctyky Ukraïny, Kyïv 1995, 1997, 1999, 2000; "Ukraina v cifrach" 2001, Deržavnyj komitet ctatyctyky Ukraïny, Kyïv 2002, S. 130; eigene Berechnungen

Tabelle A 3.5

**Russland: Anteile des Außenhandels am BIP nach Regionen**

(%)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
<b>Export</b>												
BIP, nominal (Mio. USD)	418582,9	428451,9	270582,5	193599,5	259534,4	309920,5						
Außenhandel-Insgesamt	88600	<b>21,2</b>	88300	<b>20,6</b>	74600	<b>27,6</b>	75100	<b>38,8</b>	105500	<b>40,6</b>	99198	<b>32</b>
Außenhandel-GUS	15914	<b>3,8</b>	16640	<b>3,9</b>	14187	<b>5,2</b>	10814	<b>5,6</b>	13785	<b>5,3</b>	14479	<b>4,7</b>
Außenhandel-EU*	27080,3	<b>6,5</b>	28571,8	<b>6,7</b>	23920,1	<b>8,8</b>	24459,9	<b>12,6</b>	36893	<b>14,2</b>	36604	<b>11,8</b>
Außenhandel-CEFTA (ohne Slowen)	9867	<b>2,4</b>	9682	<b>2,3</b>	7721	<b>2,9</b>	7833	<b>4</b>	12227	<b>4,7</b>	11752,1	<b>3,8</b>
Balt. Länder	.	.	.	.	.	.	.	.	4931	<b>1,9</b>	3815,7	<b>1,2</b>
<b>Import</b>												
BIP, nominal (Mio. USD)**	418582,9	428451,9	270582,5	193599,5	259534,4	309920,5						
Außenhandel-Insgesamt	68800	<b>16,4</b>	73700	<b>17,2</b>	59800	<b>22,1</b>	40200	<b>20,8</b>	44900	<b>17,3</b>	41528	<b>13,4</b>
Außenhandel-GUS	14575	<b>3,5</b>	14252	<b>3,3</b>	12132	<b>4,5</b>	8814	<b>4,6</b>	11648	<b>4,5</b>	11134	<b>3,6</b>
Außenhandel-EU*	16934,4	<b>4</b>	19793,4	<b>4,6</b>	16384,6	<b>6,1</b>	11626,5	<b>6</b>	11144	<b>4,3</b>	15288	<b>4,9</b>
Außenhandel-CEFTA*	2963	<b>0,7</b>	3647	<b>0,9</b>	2777,6	<b>1</b>	1634,8	<b>0,8</b>	1945,6	<b>0,7</b>	2458,5	<b>0,8</b>
Balt. Länder	.	.	.	.	.	.	.	.	336,7	<b>0,1</b>	432,7	<b>0,1</b>

\* Export -Jahre 1996 - 2001 ohne Slowenien und Import Jahre 1996 - 1999 ohne Slowenien

Quelle: "Rossijskij statističeskij ežegodnik", Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 1998, 1999, 2000, Moskva; „Rossija v cifrach“ Goskomstat Rossii, oficial'noe izdanie 2001, Moskva 2001, eigene Berechnungen.

\*\*1999, 2000- Interfax, Moskva, 21.02.2002

Tabelle A 3.6

**Ukraine: Anteile des Außenhandels am BIP nach Regionen**

(%)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001						
<b>Export</b>												
BIP, nominal (Mio. USD)	44558,1	50150,4	41883,2	31580,7	31261,5	37587,7						
Außenhandel-Insgesamt	14400,8	<b>32,3</b>	14231,9	<b>28,4</b>	12637,4	<b>30,2</b>	11581,6	<b>36,7</b>	14573	<b>46,6</b>	16264,7	<b>43,3</b>
Außenhandel-GUS	7405,2	<b>16,6</b>	5585,6	<b>11,1</b>	4202,3	<b>10</b>	3252,2	<b>10,3</b>	4497,5	<b>14,4</b>	4675,4	<b>12,4</b>
Außenhandel-EU	1596,4	<b>3,6</b>	1757,1	<b>3,5</b>	2119,3	<b>5,1</b>	2118,6	<b>6,7</b>	2354,5	<b>7,5</b>	2976,5	<b>7,9</b>
Außenhandel-CEFTA	1411,5	<b>3,2</b>	1462,6	<b>2,9</b>	1371,1	<b>3,3</b>	1299,2	<b>4,1</b>	1721,1	<b>5,5</b>	1978,8	<b>5,3</b>
Balt. Länder	263,4	<b>0,6</b>	224,6	<b>0,4</b>	230,8	<b>0,6</b>	167	<b>0,5</b>	304,9	<b>1</b>	447,5	<b>1,2</b>
<b>Import</b>												
BIP, nominal (Mio. USD)	44558,1	50150,4	41883,2	31580,7	31261,5	37587,7						
Außenhandel-Insgesamt	17603,4	<b>39,5</b>	17128	<b>34,2</b>	14675,6	<b>35</b>	11846,1	<b>37,5</b>	13956	<b>44,6</b>	15775,1	<b>42</b>
Außenhandel-GUS	11175,9	<b>25,1</b>	9879,4	<b>19,7</b>	7897	<b>18,9</b>	6743,2	<b>21,4</b>	8039,9	<b>25,7</b>	8832,2	<b>23,5</b>
Außenhandel-EU	2769	<b>6,2</b>	3379,3	<b>6,7</b>	3170,5	<b>7,6</b>	2398,9	<b>7,6</b>	2881,2	<b>9,2</b>	3422	<b>9,1</b>
Außenhandel-CEFTA	1412,3	<b>3,2</b>	1455,6	<b>2,9</b>	1261,3	<b>3</b>	798,2	<b>2,5</b>	903,6	<b>2,9</b>	1105,5	<b>2,9</b>
Balt. Länder	287,4	<b>0,6</b>	398,1	<b>0,8</b>	382	<b>0,9</b>	196,9	<b>0,6</b>	224,9	<b>0,7</b>	213,1	<b>0,6</b>

Quelle: „Statystičnyj ščoričnyk Ukraïny“, Deržavnyj komitet statyctyky Ukraïny, Kyïv 1995, 1999, 2000; eigene Berechnungen