

WTO oder der ukrainische Hersteller?

22.01.2013

Fraglos wird der Weg der Erneuerung der ukrainischen Produktion nicht einfach. Fehlkalkulationen sind möglich, doch es macht nur der keine Fehler, der nichts macht.

Eines der wichtigsten Ereignisse im Bereich des Außenhandels war 2012 der Beginn des Prüfungsprozesses der Bedingungen der Mitgliedschaft der Ukraine in der WTO.

Gemäß Artikel 28 des GATT-Abkommens, der es allen Mitgliedsländern dieser Organisation gestattet, einmal alle drei Jahre eine Überprüfung der Einfuhrzölle zu initiieren, hat die Regierung der Ukraine eine Liste aus 371 Warenpositionen vorbereitet.

Nach offiziellen Angaben gehen 223 Waren aus landwirtschaftlicher Produktion und der Lebensmittelindustrie und 147 industrielle Produkte in die Liste ein.

Diese Liste beinhalte auch LKWs und PKWs, Landwirtschaftstechnik und Möbel, merkte Premierminister Mykola Asarow an, das heißt es geht um einen wesentlichen Teil des ukrainischen nicht energetischen Imports.

Bekanntlich hat diese Initiative eine mehrdeutige Reaktion ausgelöst. 23 Staaten und die Europäische Union drückten verließen ihrer Unzufriedenheit in dieser Angelegenheit Ausdruck und empfahlen der Ukraine, ihren Vorschlag zurückzunehmen.

Tatsächlich nahm die Anzahl der Beschränkungen im Welthandel in den letzten Jahren zu. Erinnern wir beispielsweise an die Hindernisse, die die USA bei der Lieferung chinesischer Waren einrichteten oder die Einführung der Verwertungsgebühr auf Autos in Russland. Aber kein Land in der Welt griff zu solch einschneidenden einmaligen Aktionen, um seinen Außenhandel zu schützen.

Es scheint aber so: die Ukraine hat keine Wahl. Zu viele Positionen haben die einheimischen Unterhändler in 2006-2007 aufgegeben, als sie einen schnelleren Beitritt der Ukraine in WTO anstrebten. Die Bestrebungen der Regierung alle strittigen Fragen und schwachen Positionen auf einen Streich zu lösen, anstatt drei Jahre weiter aufzuschieben, ist absolut verständlich.

Aber auch in der Ukraine hat eine Überprüfung der Importzölle keine allgemeine Unterstützung. Dabei sind die Bemerkungen der Kritiker ideologisch. Die moderne globale Wirtschaft basiert auf internationaler Handelsfreiheit. Von diesem Prinzip abzuweichen bedeutet, sich selbst den allgemeinen Welttendenzen entgegenzustellen.

Die Frage des Zolls ist für die Mehrheit der Ukrainer und nicht nur für Geschäftsleute, die sich mit dem Import beschäftigen, brennend genug. Jede Zollerhöhung ist eine Preiserhöhung für Importprodukte, die in vielen Marktnischen entweder keine einheimischen Analoga haben oder Erzeugnisse ukrainischer Firmen in Preis und Qualität übertreffen.

Mit Importeinschränkungen und der Zolltariferhöhungen senkt die Regierung künstlich die Wettbewerbsfähigkeit der Importwaren. Sie erhöht dabei jedoch nicht die Konkurrenzfähigkeit der Binnenproduzenten, die oft diesen Vorteil ausnutzen, um den Wert ihrer Produktion und den Gewinn auf Kosten der Verbraucher zu steigern.

So werden die Zollerhöhungen als Unterstützung einheimischer Produzenten verkauft, doch stellen sie viele die Frage: Lohnt es sich überhaupt, Hersteller zu unterstützen, die nicht in der Lage sind, wirklich qualitative und attraktive Produkte herzustellen?

Muss man das Recht des ukrainischen Verbrauchers auf den Erwerb eines gebrauchten ausländischen Wagens für den gleichen Preis wie eines in der Ukraine hergestellten „Lanos“ beschränken? Oder darf man den

heimischen Landwirten ukrainische Traktoren und Mähdrescher aufzwingen, wenn man effektive und funktionsreiche Technik im Ausland kaufen kann?

Warum muss der ukrainische Verbraucher leiden? Ist es wirklich dafür, dass ein einheimischer Oligarch, der ein Unternehmen besitzt, das vom Staat vor der Konkurrenz geschützt wird, sich Zusatzgewinne in die Tasche stecken kann?

Muss man dafür einen Konflikt mit seinen ausländischen Partnern provozieren, die im Gegenzug mit Importbeschränkungen für ukrainische Produkte, beispielsweise Lebensmittel oder Metallwalzgut, reagieren können?

Die Handelsfreiheit war eigentlich dafür gedacht, dass der Konsument die Möglichkeit hat, unabhängig vom Ursprungsland die am beste Ware für den minimal möglichen Preis zu bekommt.

Eine derartige Position kann ohne Zweifel existieren: das Hemd liegt mir näher als der Rock und jede Ware ist leichter zu kaufen als selbst herzustellen. Aber momentan ist sie verderblich für die inländische Wirtschaft.

Seit 2005 kauft die Ukraine im Ausland mehr als sie dahin verkauft. 2012 überstieg der negative Handelssaldo 1 Milliarde Dollar pro Monat.

Dabei macht importiertes Erdgas zweifellos den größten Betrag in dieser Summe aus und der Übergang zu Marktprinzipien der Preisbildung, die von der ukrainischen Seite 2005 initiiert wurden, war ein schrecklicher kritischer Fehler. Aber das Problem liegt nicht nur darin.

Im Verlaufe des letzten Jahrzehnts hat die Ukraine allmählich ihre eigene Industrie unter dem Druck transnationaler Gesellschaften verloren, die dominierende Positionen auf den Verbrauchermärkten einnahmen.

Wenn man die Struktur des ukrainischen Imports analysiert, bekommt man Angst: die Ukraine ist in allen Aspekten von Lieferungen aus dem Ausland abhängig. Die Ausgaben für Autokäufe liegen nur wenig unter den Zahlungen für russisches Erdgas.

Fast eine Milliarde werden für Arzneimittel ausgegeben. Auf hunderte von Millionen Dollar beläuft sich der Import von Haushalts- und Landwirtschaftstechnik, Handys, Elektrogeräte und sogar von Waschmitteln und Windeln.

Es wäre nur halb so schlimm, wenn dieser Import vom Export abgedeckt wäre. In Russland werden eigentlich auch viele Waren aus dem Ausland eingeführt, aber das bezahlt man alles mit Öl und Gas. Und der viele Milliarden betragende japanische Import von Energieträgern, Rohstoffen und Nahrungsmitteln wird über den Verkauf industrieller Fertigwaren gedeckt.

Aber im ukrainischen Export machen Eisenmetalle, Mineralstoffe und Produkte der chemischen Industrie etwa die Hälfte der Lieferungen aus. Maschinenbauprodukte tragen zu etwas mehr als 20% der Ausfuhr bei. Vom Wert her sind etwa ein Drittel der Maschinenbauprodukte Eisenbahnlokomotiven und -waggons.

Das alles sind Investitionsgüter, deren Nachfrage vom Zustand der Weltwirtschaft abhängt. Diese befindet sich gerade in einer Krise, die in absehbarer Zeit nicht enden wird.

Man kann unterstellen, dass sich die Konjunktur auf den Hauptexportmärkten der Ukraine in absehbarer Zeit nicht verbessern wird. Daher wird es schwerer den Export zu erhöhen, um auf dessen Kosten die steigenden Importe zu bezahlen.

Dabei sollte man nicht vergessen, dass die Ukraine 2013 neun Milliarden Dollar Auslandsschulden zurückzahlen muss. Die Einführung des obligatorischen Verkaufs von 50% des Devisenumsatzes war daher notwendig. Aber das ist noch nicht alles.

Die totale Dominanz des Imports auf dem inländischen Markt zwingen die Regierung und die Zentralbank dazu den

Wechselkurs der Landeswährung mit allen Mitteln zu stützen.

Aber der IWF empfiehlt der Ukraine schon lange den Kurs der Hrywnja freizugeben, um über eine Abwertung die Exporteure zu unterstützen und die Handelsbilanz auszugleichen.

Leider passt dieses Instrument, das in der weltweiten Praxis breite Anwendung findet, nicht zur Ukraine. Ein Hrywnja-Abwertung zieht unvermeidlich einen Preissprung für ein breites Spektrum an Waren nach sich: von Benzin und Gas bis zu Kosmetik. Dabei sind viele heimische Unternehmen von Import an Rohstoffen, Zulieferteilen und Ausrüstung abhängig.

Daher wird eine Schwächung der Hrywnja für die einheimische Wirtschaft zu einem starken Schock, den man mit allen möglichen Mitteln vermeiden muss. Darunter über eine Senkung des Druck auf die Hrywnja über eine Einschränkung von Importen. So leiden unter bestimmten Maßnahmen die ukrainischen Konsumenten, doch andernfalls droht ihnen die Gefahr der Abwertung.

Deswegen lohnt es sich, dass man die Überprüfung der Mitgliedschaft der Ukraine in der WTO nur als Teil eines breiteren Maßnahmenkomplexes betrachtet, der auf die Unterstützung der einheimischen Hersteller abzielt.

2012 hat die Regierung die Ausarbeitung einer Liste von branchenspezifischen Programmen für den Ersatz von Importen initiiert, die auf die Schaffung bzw. die Entwicklung wichtiger Produktionen ausgerichtet ist. Offensichtlich sollte eine Aufgabe für 2013 die Ausfüllung dieser Programme mit konkreten Inhalten sein.

Anfang Dezember unterzeichnete Präsident Wiktor Janukowytsch ein Gesetz über die Einbringung von Änderungen in die Zolltarife. Das Dokument sieht die Abschaffung von Zöllen für eine Reihe von Waren vor, beispielsweise Manganerz und einige Arten von Elektromotoren und Lagern, doch erhöht es die Zollsätze – maximal um zehn Prozent – für fast einhundert andere Positionen.

Unter ihnen sind unter anderem E-Loks, Straßenbahnwaggons, Schlepper, schwimmende oder Unterwasserbohrplattformen.

Möglicherweise hätte die Regierung, wenn das Gesetz früher beschlossen worden wäre, nicht zur Euro 2012 koreanische Schnellzüge gekauft, die, wie sich herausstellte, die harten Bedingungen des ukrainischen Winters nicht aushalten, und hätte ebenso nicht Bohrplattformen aus Singapur für das Schwarzmeerschelf herangezogen, sondern diese Produkte bei einheimischen Unternehmen bestellt.

Doch hier kommt trotzdem wieder die „verdammte“ Frage auf: Wozu sollte der ukrainische Hersteller unbedingt unterstützt werden, wenn man die notwendige Ware schneller und einfacher kaufen kann? Und überhaupt – lohnt es sich überhaupt den Industriellen zu helfen, wenn sich in allen entwickelten Ländern ein Großteil des BIP aus dem Dienstleistungsbereich ergibt?

Ja, es lohnt sich! Denn die Ukraine geriet, indem sie sich nach dem „postindustriellen“ Modell zu entwickeln versuchte, in eine Sackgasse.

Der Dienstleistungsbereich in den fortschrittlichen westlichen Staaten – das sind vor allem kleine und mittlere Unternehmen, die dank der hohen Einnahmen der Bevölkerung existieren. Die hohe Planke der Löhne in Europa und den USA wurde immer von den Hochtechnologiebranchen gesetzt, bei denen der Lohnanteil am Wert der fertigen Erzeugnisse relativ gering ist.

Die Ukraine mit ihrer aus Halbfabrikaten und einer hohen „Korruptionssteuer“ bestehenden Wirtschaft kann einfach für einen großen Teil der Bevölkerung ein angemessenes Einkommensniveau nicht gewährleisten. Die Armut stellt die Hauptbarriere auf dem Entwicklungsweg für die kleinen Unternehmen in der Ukraine dar.

Wenn es nicht fünf bis sieben Millionen unserer Landsleute gäbe, die im Ausland arbeiten, hätten wir eine Arbeitslosigkeit, die mit Griechenland oder Spanien vergleichbar wäre: 25 Prozent und mehr und innerhalb der Jugend fast 50 Prozent. Jedoch hat die Milderung der sozialen Drucks über die Arbeitsmigration ebenfalls ihren

Preis.

In der Ukraine sind äußerst wenig große Hersteller übrig geblieben, die in der Lage sind mit ihren Steuern den Staatshaushalt zu finanzieren. Derweil wird 2013 der Mangel an Mitteln zur Finanzierung der wichtigsten Staatsausgaben zu einem ernsthaften Problem.

Beinahe jede fünfte Hrywnja im Haushalt von 2013 geht für Renten drauf. Doch woher das Geld dafür nehmen, wenn die Zahl der Arbeitenden und der Rentner beinahe gleich ist und diejenigen, die mit ihren Überweisungen den Rentenfonds füllen könnten, im Ausland arbeiten, da sie zu Hause keine Anwendung für ihr Wissen und ihre Fähigkeiten finden?

Natürlich ist das Defizit der Staatsfinanzen in großem Maße mit der massenhaften Ausfuhr von Gewinnen in Offshorezonen erklärbar, deshalb gibt es hier theoretisch Reserven für die Erhöhung der Einnahmen der Staatskassen. Die kleinen und mittleren Unternehmen, die im Dienstleistungsbereich arbeiten, können nicht als ernsthafte Steuerzahler dienen.

Daher muss die Ukraine unbedingt ihre Produktion erneuern, dafür alle möglichen Instrumente nutzend. Und die Erhöhung der Zollsätze, die zum Teil die Konkurrenzfähigkeit der einheimischen Produzenten an die globalen transnationalen Gesellschaften angleicht ist lediglich eine von ihnen.

Notwendig ist dabei auf die Modernisierungserfahrungen der Türkei, Malaysias, Koreas zurückzugreifen und die Korruption zu bekämpfen, staatlich-private Partnerschaften zu schaffen und die Privatwirtschaft zu verpflichten im Gegenzug für die Gewährung staatlicher Unterstützung neue Technologien einzuführen, die Produktion zu erneuern und neue Arbeitsplätze zu schaffen.

Natürlich kann man so nur einige Branchen fördern, deswegen muss die Regierung neue Wachstumszonen bestimmen.

Die neue ukrainische Produktion darf nicht importabhängig sein. Wegen der Armut ist der Binnenmarkt sehr eingeschränkt, daher können Firmen, die sich nur auf diesen konzentrieren, nicht wirklich effektiv sein. Sie brauchen ständig Unterstützung, damit sie die Konkurrenz aus dem Import aushalten können.

Damit die in der Ukraine geschaffenen Branchen wirklich stark werden, müssen sie sich nicht nur auf den Binnenmarkt konzentrieren, sondern auch auf den Export. In Verbindung damit erscheinen Russland und die GUS als attraktivere und einträglichere Märkte als die EU.

Europäische Unternehmen haben in den 1990er Jahren und Anfang der 2000er einen bedeutenden Teil ihrer Produktion in die Türkei und die Länder Mitteleuropas verlagert, deswegen ist die Nische der Zulieferer für Industrieprodukte an die Kernstaaten der EU besetzt. Unter Berücksichtigung der Krise in der EU, könnte sich ein neues „Fenster der Möglichkeiten“ nicht so bald öffnen.

Fraglos wird der Weg der Erneuerung der ukrainischen Produktion nicht einfach. Fehlkalkulationen sind möglich, doch es macht nur der keine Fehler, der nichts macht.

26. Dezember 2012 // **Wassyl Horbal**, Abgeordneter der VI. Werchowna Rada

Quelle: [Ekonomitschna Prawda](#)

Übersetzerin: **Iryna Vereschahina** — Wörter: 2009

Iryna Vereschahina hält einen Magister in Internationalen Beziehungen, ist Übersetzerin/Dolmetscherin und promovierte Politikwissenschaftlerin – Kandidat der Politikwissenschaften.



Forschungsschwerpunkt: Transformationen in der Ukraine und in Russland.

Sprachen: Deutsch, Englisch, Russisch, Ukrainisch
Übersetzer/Dolmetscherzusammenarbeit mit Lingua World Übersetzungsbüro, cmmlanguages (Indien) u.a.

Kontakt: vereschahina@gmail.com

Namensnennung-Keine kommerzielle Nutzung-Weitergabe unter gleichen Bedingungen 3.0 Deutschland Sie dürfen:

- das Werk vervielfältigen, verbreiten und öffentlich zugänglich machen
- Bearbeitungen des Werkes anfertigen

Zu den folgenden Bedingungen:

Namensnennung. Sie müssen den Namen des Autors/Rechteinhabers in der von ihm festgelegten Weise nennen (wodurch aber nicht der Eindruck entstehen darf, Sie oder die Nutzung des Werkes durch Sie würden entlohnt).

Keine kommerzielle Nutzung. Dieses Werk darf nicht für kommerzielle Zwecke verwendet werden.

Weitergabe unter gleichen Bedingungen. Wenn Sie dieses Werk bearbeiten oder in anderer Weise umgestalten, verändern oder als Grundlage für ein anderes Werk verwenden, dürfen Sie das neu entstandene Werk nur unter Verwendung von Lizenzbedingungen weitergeben, die mit denen dieses Lizenzvertrages identisch oder vergleichbar sind.

- Im Falle einer Verbreitung müssen Sie anderen die Lizenzbedingungen, unter welche dieses Werk fällt, mitteilen. Am Einfachsten ist es, einen Link auf diese Seite einzubinden.
- Jede der vorgenannten Bedingungen kann aufgehoben werden, sofern Sie die Einwilligung des Rechteinhabers dazu erhalten.
- Diese Lizenz lässt die Urheberpersönlichkeitsrechte unberührt.

Haftungsausschluss

Die Commons Deed ist kein Lizenzvertrag. Sie ist lediglich ein Referenztext, der den zugrundeliegenden Lizenzvertrag übersichtlich und in allgemeinverständlicher Sprache wiedergibt. Die Deed selbst entfaltet keine juristische Wirkung und erscheint im eigentlichen Lizenzvertrag nicht.

Creative Commons ist keine Rechtsanwalts-gesellschaft und leistet keine Rechtsberatung. Die Weitergabe und Verlinkung des Commons Deeds führt zu keinem Mandatsverhältnis.

Die gesetzlichen Schranken des Urheberrechts bleiben hiervon unberührt.

Die Commons Deed ist eine Zusammenfassung des Lizenzvertrags in allgemeinverständlicher Sprache.