

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 31/96

Berlin

1. August 1996

63. Jahrgang

Europäische Währungsunion: Reale Konvergenz unentbehrlich

Die Vorbereitung der Europäischen Wirtschafts- und Währungsunion (WWU) steht ganz im Zeichen der Bemühungen um nominelle Konvergenz, also der im Vertrag von Maastricht festgelegten quantitativen Kriterien. Ausprägung und Verlauf der Indikatoren, an die die Kriterien anknüpfen, hängen jedoch z.T. nur locker mit tieferliegenden, im güterwirtschaftlichen Bereich angesiedelten Faktoren, Strukturen und Prozessen zusammen. Diese sind für die Frage des Teilnehmerkreises der künftigen WWU mindestens ebenso wichtig. Der sich qualifizierende Teilnehmerkreis wird nach den nominellen Kriterien vermutlich kleiner sein als nach „realen Konvergenzkriterien“. Insbesondere zeigt sich, daß Belgien für die WWU keine Belastung wäre. Ebenso deutlich wird, daß Griechenlands und Portugals Beitritt zur WWU nicht nur einige wenige Jahre auf sich warten lassen wird. So wenig es einem Land, das nach den nominellen Kriterien „in“ ist, rechtlich verwehrt werden kann teilzunehmen, so wenig sollte man ihm materiell dazu raten, wenn es nach realen Kriterien „out“ wäre. Keinesfalls kann es freilich darum gehen, neue Realkriterien in den Vertrag zu schreiben. Ein Vergleich der nominellen und der realen Qualifikation kann aber Anhaltspunkte dafür liefern, wann es ratsam und wann es unvertretbar erscheint, den Interpretationsspielraum zu nutzen, den der Vertrag im Hinblick auf die nominellen Kriterien bietet¹. Dies besagte nicht, daß mit zweierlei Maß gemessen würde. Vielmehr verlangt auch der Vertrag, daß die güterwirtschaftliche Sphäre bei dem Qualifizierungsurteil herangezogen wird. Über die nominelle Konvergenz ist an dieser Stelle vor kurzem berichtet worden². Dieser Bericht beschränkt sich auf die Frage der realen Konvergenz.

Was ist unter realer Konvergenz zu verstehen?

Der Begriff „reale Konvergenz“ ist unscharf. Zur Beantwortung der Frage, wieviel reale Konvergenz für eine funktionsfähige Währungsunion nötig ist, mag es hilfreich sein, zunächst zu benennen, was darunter in diesem Zusammenhang *nicht* gemeint sein kann. Nicht gemeint ist die Angleichung der Entwicklungsniveaus und der Wirtschaftsstrukturen. Zwar ist es wirtschaftshistorisch belegt, daß Industrieländer, die untereinander wirtschaftlich verflochten sind, auch in ihrem Entwicklungsniveau (Aufholprozesse durch Schließung der technologischen Lücke) wie in ihrer Produktionsstruktur (Tendenz zu mehr intra-industriellem Handel) konvergieren. Damit jedoch eine Währungsunion zwischen ihnen lebensfähig ist, muß das Ende dieser Angleichungsprozesse nicht abgewartet werden.

Mit Realkonvergenz gemeint ist vielmehr die gegenseitige Angleichung der Fähigkeit der Volkswirtschaften, ohne Änderung des Wechselkurses, aber auch ohne dauerhafte Schrumpfung der Gewinnmargen der heimischen Wirtschaft und ohne Verzicht auf gesamtwirtschaftliches Einkommenswachstum nachhaltig wettbewerbsfähig zu bleiben. Diese Fähigkeit kann ihre Ursache sowohl in der Kosten- als auch in der Technologiesphäre haben. Sind die

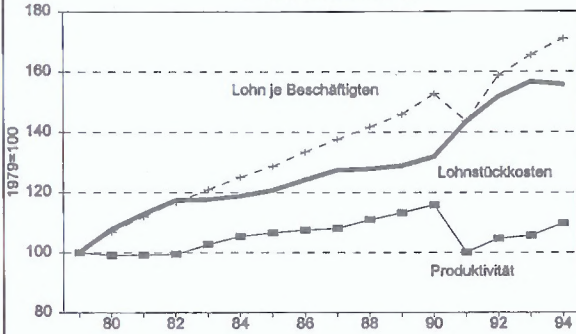
¹ Vgl. dazu: Die Maastrichter Konvergenzkriterien aus deutscher Sicht. Bearb.: Fritz Franzmeyer. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 34/95.

² Vgl. Wie wichtig sind die finanzpolitischen Konvergenzkriterien? Bearb.: Marcel Stremme. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 6/96.

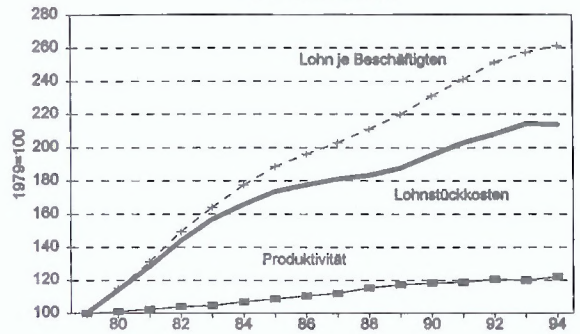
Schaubild 1

Komponenten der Lohnstückkostenentwicklung

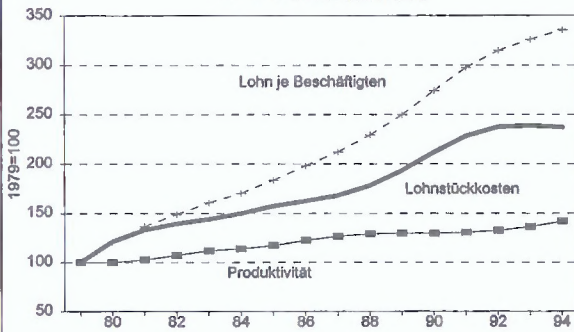
Deutschland¹⁾



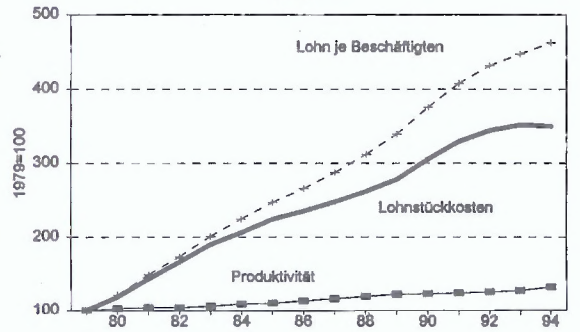
Frankreich



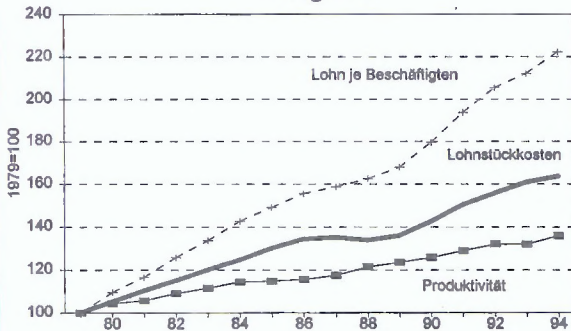
Großbritannien



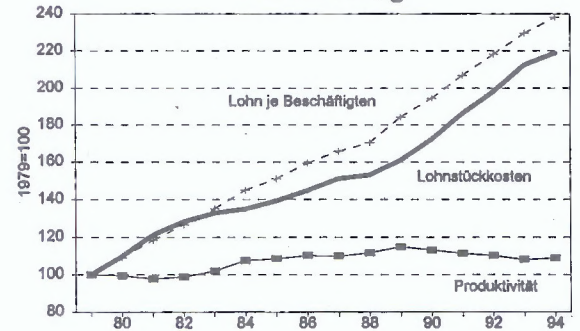
Italien



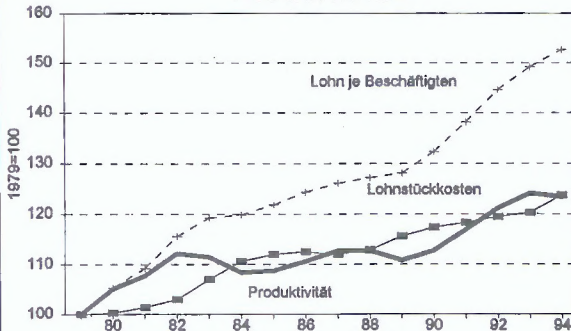
Belgien



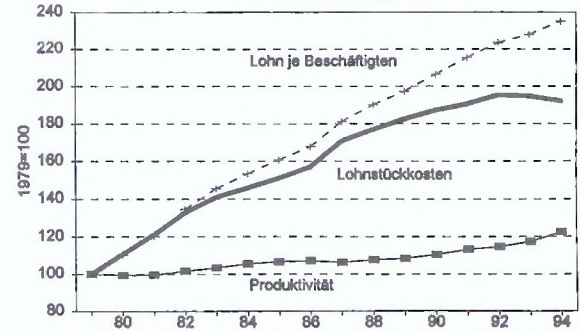
Luxemburg



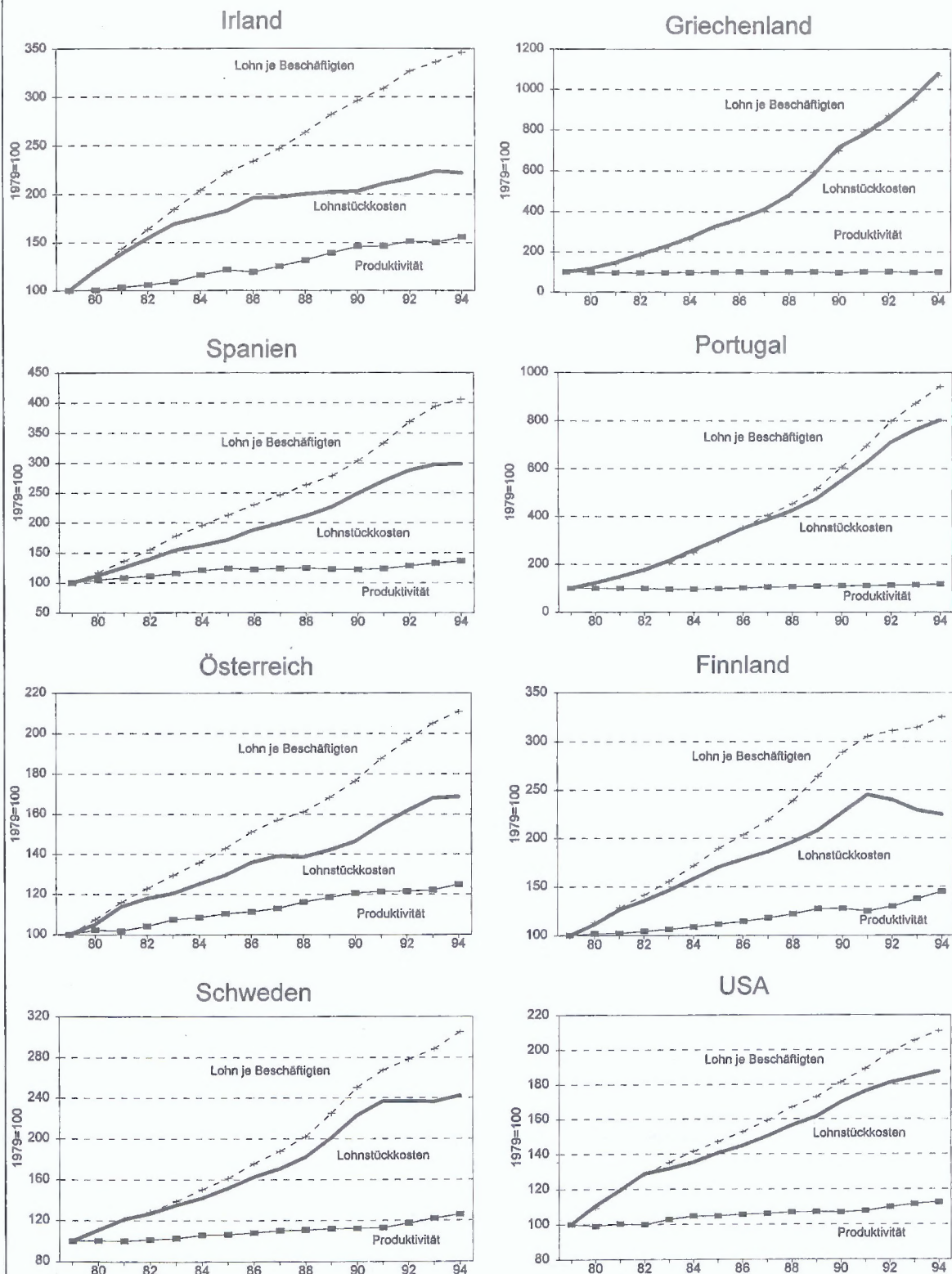
Niederlande



Dänemark



noch Schaubild 1



1) Bis 1990 Westdeutschland.

Quelle: OECD.

DIW 96

Löhne hoch, muß auch die Produktivität (entsprechend) hoch sein. Ist die Produktivität gering, kann sich das Land nur (entsprechend) niedrige Löhne leisten. In beiden Fällen sind die maßgeblichen Lohnstückkosten gleich hoch. Die „maßgeblichen“ Lohnstückkosten sind freilich nicht immer identisch mit den statistisch gemessenen. Nicht immer, wenn mit den herkömmlichen Methoden eine im Verhältnis zu den Partnerländern zu starke Lohnstückkostensteigerung gemessen wird, kann Realkonvergenz ausgeschlossen werden. Sie kann trotzdem stattfinden, wenn sich das betrachtete Land in zunehmendem Maße auf die Produktion solcher Waren und Dienste umstrukturiert, die zwar zu ihrer Herstellung viel teure Arbeitskraft beanspruchen, aber so „begehrte“ sind, daß die Abnehmer hohe Preise zu zahlen bereit sind — ein Vorgang, der in den herkömmlichen Statistiken nicht (hinreichend) berücksichtigt wird.

Entwicklung von Lohnniveau, Arbeitsproduktivität und Lohnstückkosten

In der Europäischen Union sind von 1979 — dem Jahr eines neuen Anlaufs zu einer Währungsunion — bis 1991 — dem Jahr, das das Ende einer der längsten Boomphasen der Nachkriegszeit markiert und das zugleich die Maastrichter Einigung auf die künftige WWU brachte — die in der jeweiligen heimischen Währung ausgedrückten Lohnstückkosten mit wenigen kurzfristigen Ausnahmen in allen heutigen Mitgliedstaaten gestiegen. Doch das Tempo dieser Steigerung unterschied sich von Land zu Land sehr. Während einige Länder — die Niederlande, Deutschland, Belgien und Österreich — relativ kostenstabil blieben, taten sich andere — Frankreich, Großbritannien, Luxemburg, Dänemark, Irland, Schweden und Finnland — schon schwerer. Italien und Spanien erreichten gegenüber der ersten Gruppe bereits doppelt so hohe Anstiegsraten. Portugal und vor allem Griechenland wiederum bewegten sich selbst im Vergleich zu Italien und Spanien auf etwa dreifach so steilem Pfad.

In den meisten Ländern kam der stärkste Kostenschub bereits zu Anfang der Beobachtungsperiode. Nach einigen Jahren relativer Kostendämpfung brachte das Ende des Dezenniums einen neuen Impuls. In jüngeren Jahren zeigten all diese Länder indes eine bemerkenswerte Erholungstendenz; in Großbritannien, den Niederlanden, Dänemark und Finnland sanken die Lohnstückkosten sogar. Von dieser allgemeinen Besserungstendenz gab es zwei markante Ausnahmen: Portugal und Griechenland. Portugal konnte seinen starken Kostenanstieg nur bescheiden dämpfen, Griechenland litt sogar unter einer weiteren Beschleunigung. Eine dritte, mit den anderen freilich nicht vergleichbare Ausnahme ist Deutschland. Hier schnellten, vereinigungsbedingt, die Lohnstückkosten von 1990 bis 1993 förmlich in die Höhe.

Da die Lohnstückkosten, ausgedrückt in heimischer Währung, immer dann zunehmen, wenn die Löhne stärker steigen als die Produktivität, gibt es im Falle eines solchen

Anstiegs auch zwei Wege zur Remedur: mehr Lohnzurückhaltung oder höhere Produktivitätsfortschritte. Von diesen zwei Möglichkeiten wird in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten in sehr unterschiedlichem Maße Gebrauch gemacht. Dies zeigt Schaubild 1, in dem die Lohnstückkostenentwicklung jeweils in ihre zwei Komponenten — Produktivität je abhängig Beschäftigten und Lohn je abhängig Beschäftigten — zerlegt worden ist. In der Mehrzahl der Länder — Dänemark, Belgien, Luxemburg, Schweden, Österreich, Irland, Portugal und Griechenland — trugen die Lohnabschlüsse Anfang der neunziger Jahre nichts oder wenig zur Lohnstückkostendämpfung bei. In Großbritannien, Italien, Spanien und mehr noch Finnland gab es immerhin einen gewissen Beitrag von dieser Seite.

Im allgemeinen waren es aber die Produktivitätsfortschritte, dank derer die Lohnstückkostendämpfung gelang. In den meisten Ländern waren sie durchaus erheblich. Weit abgeschlagen sind lediglich Portugal und Griechenland. Während Portugal aber immerhin unter dem Eindruck seiner Mitgliedschaft in der EU seit 1986 minimale Fortschritte erzielte, blieb in Griechenland jeder gesamtwirtschaftliche Fortschritt bei der Arbeitsproduktivität aus; dort nahmen über die gesamte Periode die Lohnstückkosten exakt den gleichen steilen Verlauf wie die Löhne selber. In Deutschland brachte die Vereinigung einen scharfen gesamtwirtschaftlichen Produktivitätseinbruch, weil das Niveau im Osten extrem stark unter dem des Westens lag. Gleichzeitig starteten die Löhne von relativ hoher Ausgangslage aus und stiegen dann wegen des politischen Ziels einer raschen Angleichung der Lebensverhältnisse in West und Ost sehr viel rascher, als sich die Produktivität erholte, so daß die Lohnstückkosten erstmals seit 1982 nach oben schossen. Zwar konnte dieser Prozeß schon bald etwas gebremst werden, doch erst 1994 wurde — durch moderate Lohnsteigerung und durch Produktivitätsgewinne — ein geringer Teil des verlorenen Bodens auch absolut wieder gutgemacht.

Arbeitsproduktivität und Investitionen

Produktivitätsfortschritte sind gewöhnlich das Resultat von Investitionen sowohl in Maschinen und Ausrüstungen — oft verbunden mit einer Entlassung der durch Kapital ersetzten Arbeitskräfte — als auch in die Infrastruktur. Nach einer Phase weitgehender Stagnation zogen die Bruttoanlageinvestitionen zu Beginn der achtziger Jahre in den meisten europäischen Industrieländern wieder stark an. Diese Investitionsdynamik hielt sich bis zum Ende des Jahrzehnts. Sie erwies sich damit — neben dem Export — als treibende Kraft eines beschleunigten wirtschaftlichen Wachstums. Abzulesen ist dies daran, daß die gesamtwirtschaftliche Investitionsquote, gemessen als Anteil der Investitionen am Bruttoinlandsprodukt, nach langer Baissephase wieder stieg (Schaubild 2).

Nur zwei Länder, Irland und Griechenland, fallen aus diesem Rahmen. Irland hatte seine maximale Investitions-

dynamik bereits in den siebziger Jahren erlebt; danach ging die Quote dort ständig zurück. In Griechenland schwankte das Investitionsniveau erratisch, war aber im Durchschnitt so niedrig, daß die zuvor hohe Quote nachhaltig sank.

In den jüngeren Jahren waren aber, von Luxemburg abgesehen, auch die übrigen EU-Länder außerstande, das um die Wende des Jahrzehnts erreichte hohe Investitionsniveau zu halten. In Dänemark begann die neuerliche Schwächephase sogar schon 1987. Seitdem hat sich dort das Investitionsvolumen mehr als halbiert und liegt nun unter dem Niveau von 1970. Ein scharfer Investitionsrückgang ist auch für Schweden und Finnland charakteristisch. In allen drei skandinavischen Mitgliedsländern, wie in Irland, sind die gesamtwirtschaftlichen Investitionsquoten auf das niedrigste Niveau in der gesamten EU gedrückt worden.

Um so erstaunlicher ist es, daß gerade diese vier Länder in gerade diesen jüngeren Jahren rückläufiger Investition bei der Erzielung von Produktivitätsfortschritten äußerst erfolgreich waren, wohingegen die Länder mit den höchsten Investitionsquoten — Portugal, Luxemburg und im Periodendurchschnitt auch Griechenland — die geringsten Produktivitätsfortschritte aufwiesen. Eine Erklärung für dieses Phänomen könnte darin zu suchen sein, daß die Unternehmen in der letztgenannten Ländergruppe relativ

arbeitsintensiv, diejenigen in der erstgenannten Gruppe dagegen relativ arbeitsparend (kapitalintensiv) investierten. Dafür könnte es sprechen, wenn sich die Arbeitsmarktlage in Skandinavien und Irland in den letzten Jahren ungünstiger entwickelt hätte als in Portugal, Luxemburg und Griechenland. In der Tat ist von 1990 bis 1994 die Zahl der abhängig Beschäftigten in Luxemburg um nicht weniger als 12,6 vH, in Griechenland immerhin um 3,1 vH gestiegen, während sie in Finnland um fast 19 vH, in Schweden um 13,4 vH und in Dänemark um 2,3 vH sank. Nur in Irland und Portugal widersprechen die Arbeitsmarktergebnisse den Erwartungen: In Irland wäre eine Abnahme, in Portugal eine Zunahme der Zahl unselbständig Beschäftigter plausibel gewesen.

Der Schlüssel zur Erklärung dieser Ausnahmen liegt in zwischenstaatlichen Differenzen des gesamtwirtschaftlichen Wachstums. In Irland stieg das reale Bruttoinlandsprodukt von 1990 bis 1994 um fast 17 vH, in Portugal nur um 2,8 vH. Beide Länder wichen damit extrem vom europäischen Durchschnitt ab. Nach Einbeziehung des Wachstums in die Betrachtung wird nun aber auch klar, daß die günstige Arbeitsmarktentwicklung in Luxemburg ebenso wie die ungünstige in Schweden und Finnland auch stark von der jeweiligen Wachstumsdynamik beeinflusst worden ist. 1994 lag in Luxemburg das BIP um mehr als 8 vH über dem Niveau von 1990, in Schweden hingegen um 3 vH und

Tabelle 1

Bruttoinlandsprodukt und Beschäftigung

	Reales BIP	Beschäftigtenzahl		Arbeitslosenquote ¹⁾	
		Insgesamt	Abhängig Beschäftigte	1990	1994
		Veränderung 1994/90 in vH		vH	
Deutschland ²⁾	+ 16,7	+ 22,7	+ 23,2	6,2	9,6
Frankreich	+ 3,3	— 1,4	+ 0,1	8,9	12,3
Vereinigtes Königreich	+ 3,5	— 5,9	— 5,5	5,8	9,2
Italien	+ 2,9	— 5,3	— 4,0	9,1	11,3
Belgien	+ 4,7	— 2,1	— 3,1	8,8	13,1
Luxemburg	+ 8,4	+ 11,2	+ 12,6	1,3	2,7
Niederlande	+ 7,4	+ 4,9	+ 1,9	6,0	7,6
Dänemark	+ 8,3	— 2,8	— 2,3	9,6	12,2
Irland	+ 16,9	+ 5,7	+ 9,4	13,2	14,2
Griechenland	+ 4,5	+ 2,0	+ 3,1	7,0	9,6
Spanien	+ 3,9	— 6,7	— 7,0	16,3	24,2
Portugal	+ 2,8	— 5,7	— 3,4	4,7	6,9
Österreich	+ 8,5	+ 5,0	+ 4,7	4,7	5,9
Finnland	— 7,8	— 18,0	— 18,9	3,5	18,4
Schweden	— 3,0	— 12,9	— 13,4	1,6	8,0
USA	+ 9,8	+ 4,4	+ 4,2	5,6	6,1

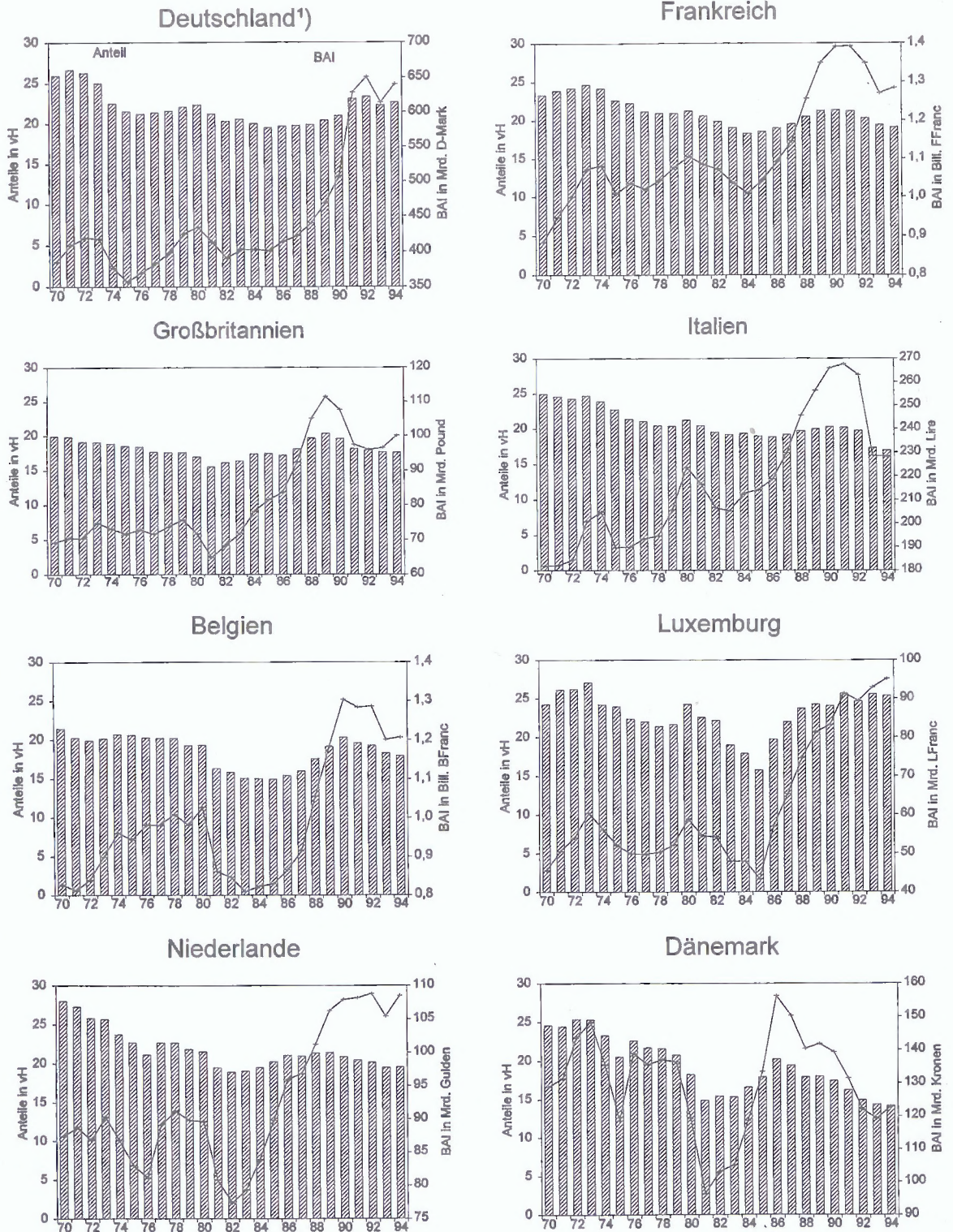
¹⁾ Nationale Angaben; international nicht voll vergleichbar. USA: 1994 andere Abgrenzung. — ²⁾ 1990: Nur Westdeutschland.

Quelle: OECD, Datensammlung auf CD-ROM; OECD, Economic Outlook, No. 59.

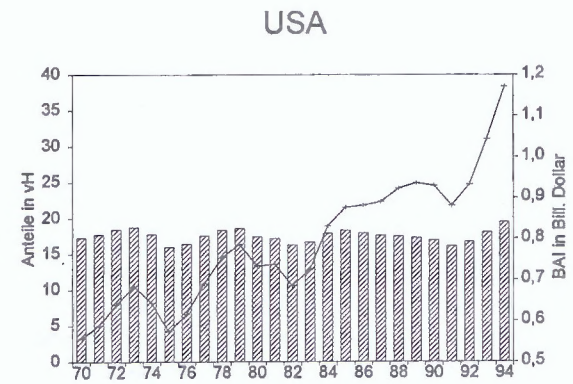
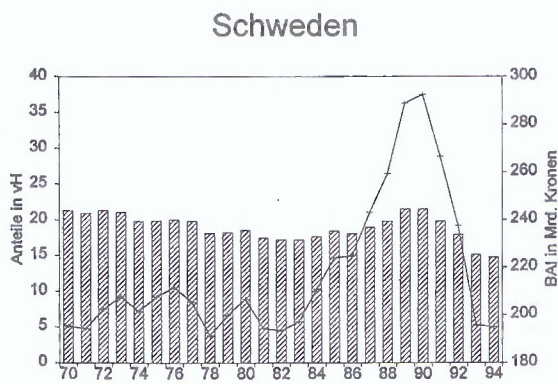
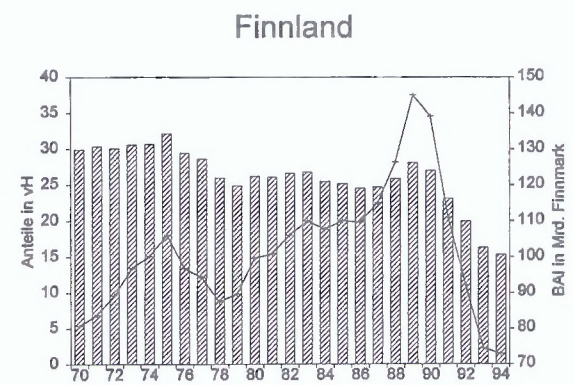
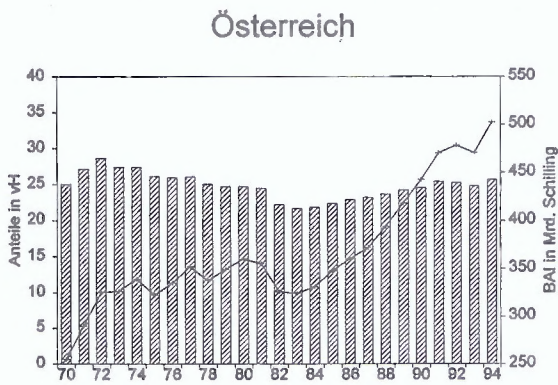
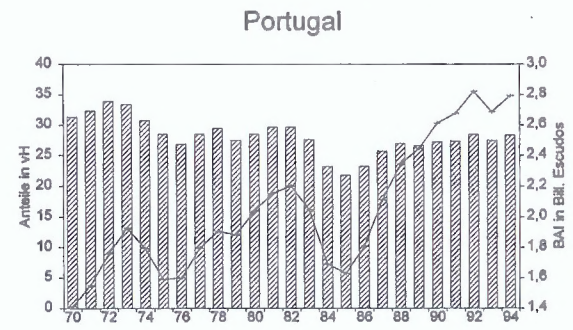
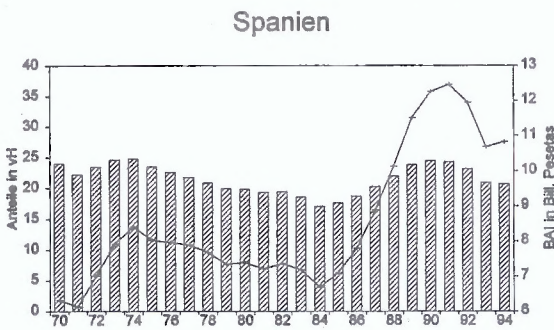
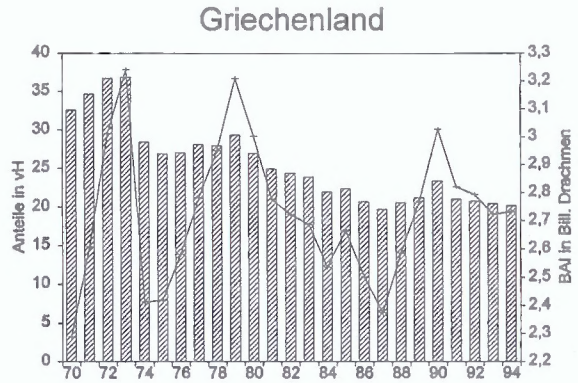
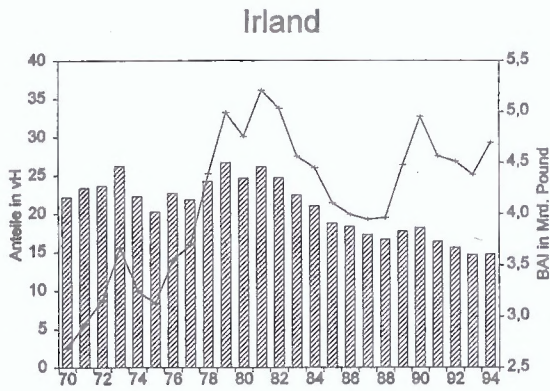
Schaubild 2

Bruttoanlageinvestitionen (BAI) zu Preisen von 1990

Entwicklung und Anteil am BIP



noch Schaubild 2



*) Bis 1990: Westdeutschland.
Quelle: OECD.

in Finnland sogar um 8 vH darunter. Mit wenigen Ausnahmen waren die Wachstumsraten des BIP jedoch stets höher, die Schrumpfungsraten stets geringer als die entsprechenden Raten bei der Zahl abhängig Beschäftigter (Tabelle 1). In Dänemark, Spanien und Belgien ging sogar ein recht kräftiges Wachstum mit einer leichten Schrumpfung, ein geringes Wachstum mit einem kräftigen Rückgang der Zahl Unselbständiger einher. In dem Verhältnis der zwei Raten zueinander kommt jeweils die — durch unterschiedliche Rationalisierungsbemühungen geprägte — „Wachstumselastizität der Beschäftigung“ zum Ausdruck. Sie war in den letzten Jahren besonders niedrig in Skandinavien, Großbritannien und Spanien. In Österreich, Frankreich und vor allem Griechenland wurden dagegen pro „Wachstumseinheit“ relativ hohe Beschäftigungsimpulse vermittelt.

Luxemburg und Deutschland waren im Zeitraum von 1990 bis 1994 die einzigen Länder in der Union, in denen die Zahl der Unselbständigen sogar schneller zunahm, als das Bruttoinlandsprodukt real wuchs. In Deutschland ist dies natürlich die Folge der Vereinigung, in deren Verlauf viele Arbeitskräfte mit geringer Produktivität integriert werden mußten. In Luxemburg erklärt es sich vor allem aus raschem strukturellen Wandel, weg von verarbeitenden Bereichen und hin zu Dienstleistungen mit im Durchschnitt niedrigerem Produktivitätsniveau. Von Anfang der achtziger bis Anfang der neunziger Jahre hat sich dort im Bereich der Finanzdienste ebenso wie im Bereich der sozialen und persönlichen Dienste die Zahl der Beschäftigten verdop-

pelt, in Handel und Gastronomie ist sie stark gestiegen; zugleich reduzierte die früher dominante Schwermetallindustrie ihren Personalstand um fast zwei Drittel. Dieser kräftige Strukturwandel macht auch plausibel, daß ausgerechnet in Luxemburg, dem Land, das lange Zeit als einziges die nominellen Konvergenzkriterien erfüllte, die Arbeitsproduktivität — trotz kräftiger Investitionsdynamik — bis 1989 nur wenig stieg und danach sogar Jahr für Jahr zurückging.

Der Einfluß von Schließungen, Neugründungen und Arbeitszeit auf die gemessene Entwicklung von Produktivität und Lohnstückkosten

In den meisten EU-Ländern entwickelte sich die gesamte Beschäftigung schlechter als die Zahl der Unselbständigen. Viele kleine Firmen wurden insolvent oder gingen in größeren Unternehmen auf, so daß die Zahl der Selbständigen sank — wobei ein Teil von ihnen eine neue, abhängige Beschäftigung fand. Dieser Prozeß war am ausgeprägtesten in Irland.

In einigen Ländern jedoch war die allgemeine Beschäftigungsentwicklung deutlich besser als bei den Unselbständigen allein. Dies trifft insbesondere für die Niederlande und Österreich zu (in Belgien, Spanien und Finnland sank die Gesamtbeschäftigung weniger als die Zahl der unselbständig Beschäftigten). Soweit dies auf die Neugründung von Einzelunternehmen zurückzuführen ist, ist allerdings der in Schaubild 1 ausgewiesene Fortschritt der Arbeits-

Tabelle 2

Indikatoren zur Arbeitszeitveränderung 1994/1990

	Indikator	Veränderung in vH
Deutschland ¹⁾	Jahresarbeitszeit abhängig Beschäftigter	—0,7
Vereinigtes Königreich	Wöchentliche Arbeitszeit	—1,2
Niederlande	Personen mit Teilzeitbeschäftigung	+18,8
Irland	Personen mit Kurzarbeit	+64,9
Irland	Wöchentliche Arbeitszeit, Verarbeitende Industrie	—1,2
Griechenland	Wöchentliche Arbeitsstunden	+1,9
Spanien ²⁾	Personen mit Teilzeitbeschäftigung	+8,4
Spanien	Personen mit Kurzarbeit	+3,7
Spanien	Monatlich geleistete Stunden	—0,7
Österreich	Monatsstunden in der Industrie	+0,7
Finnland ³⁾	Personen mit Teilzeitbeschäftigung	+437,5
Finnland	Personen in Qualifizierungsmaßnahmen	+69,0
Schweden	Personen mit Teilzeitbeschäftigung	—6,2
Schweden	Monatliche Arbeitszeit	—19,0
USA	Personen mit Teilzeitbeschäftigung	—9,6
USA	Wöchentliche Arbeitszeit	+2,9

1) 1993/1992. — 2) 1994/1992. — 3) Hohe Zuwachsrate bedingt durch niedriges Ausgangsniveau.

Quelle: OECD, Datensammlung auf CD-ROM; Eurostat, Statistik kurzgefaßt 4/95.

produktivität nur dem Umstand zuzuschreiben, daß Beschäftigte, die Gewinneinkommen beziehen, aber als Selbständige im eigenen Betrieb mitarbeiten, zwar mit ihrem Output, nicht aber mit ihrem Input in Erscheinung treten.

Dem steht für die meisten EU-Länder jedoch eine gewisse Unterzeichnung der ausgewiesenen Arbeitsproduktivität je abhängig Beschäftigten gegenüber. Sie ist die Folge von Verkürzungen in der wöchentlichen, monatlichen oder jährlichen Arbeitszeit je Unselbständigen. Hierüber gibt es keine umfassende und vergleichbare Information, so daß dieser Faktor nicht systematisch in den Rechnungen berücksichtigt werden kann. Dies hängt auch mit Unterschieden in den politischen Ansätzen zur Anpassung des Arbeitsangebots an den sich ändernden Bedarf zusammen (z.B. Präferenz für allgemeine Arbeitszeitverkürzung in Deutschland, mehr Teilzeitarbeit in den Niederlanden). Welcher Indikator aber auch immer verfügbar ist (Tabelle 2), es gibt offenbar in Westeuropa nur wenige Ausnahmen von der allgemeinen Tendenz zu — freiwillig oder unfreiwillig — kürzerer Arbeitszeit³. Dies steht in scharfem Gegensatz zu den USA, wo die Zahl der Teilzeitarbeitsplätze abnimmt und zugleich die wöchentliche Arbeitsdauer zunimmt.

Diese mehr oder weniger deutliche Verzerrung der gemessenen Arbeitsproduktivität beeinflußt jedoch nicht das ex-post-Maß für die Lohnstückkosten, denn in diesen Koeffizienten geht ja weder die Zahl der Unselbständigen noch die der je Unselbständigen geleisteten Stunden ein. Dem steht nicht entgegen, daß ex ante die tägliche oder wöchentliche Arbeitszeit und die Art ihrer Organisation (gleiche Stundenzahl für alle oder individuell angepaßte Teilzeit) sehr wohl die Arbeitsproduktivität oder die gesamte Faktorproduktivität und also auch die Lohnstückkosten mitbestimmen dürften. Denn einmal ist die persönliche Arbeitskonzentration eine abnehmende Funktion der „am Stück“ abzuleistenden Zeit. Und zweitens ist so manche Arbeit ergebnisorientiert, so daß ein kürzerer verfügbarer Zeitrahmen intensiver genutzt werden muß.

Konsequenzen für die Länderzusammensetzung der WWU

Die in den letzten Jahren vielfach zu beobachtende doppelte Anstrengung in den meisten EU-Ländern, die Lohnstückkosten über Produktivitätsfortschritte und Lohnzurückhaltung zu senken, hängt stark mit dem verschärften Wettbewerb auf dem europäischen wie dem Weltmarkt zusammen. Sie ist aber auch Ausdruck des Bemühens um reale Konvergenz als faktische Vorbedingung für die Bewältigung der harten wirtschaftspolitischen Anforderungen in einer künftigen Währungsunion, deren wesentliches Merkmal eine strenge, stabilitätsorientierte Geldpolitik sein soll. Dieses Bemühen dürfte sogar für Großbritannien und Dänemark gelten. Zwar haben sich beide vertraglich das Recht zum „opt out“ ausbedungen, doch

werden sie es nur wahrnehmen wollen, wenn sich die WWU in ihren Augen als Fehlschlag erweist. Um wirklich eine Wahlmöglichkeit zu haben, müssen sich diese Länder zumindest für die Mitgliedschaft qualifiziert haben.

Konvergenz der Lohnstückkostenentwicklung in allen Teilnehmerländern, ausgedrückt jeweils in heimischer Währung, ist eine wesentliche Voraussetzung für die Währungsunion. Im Prinzip kann eine solche Konvergenz auf jedem beliebigen Inflations- oder Kostenpfad definiert werden. Folglich hätten in den achtziger Jahren etwa Spanien und Italien eine durch starke Inflation, Deutschland und die Niederlande eine durch Stabilität gekennzeichnete WWU bilden können, ohne daß dieser Schritt asymmetrische Schockwirkungen auf die jeweiligen Partner ausgeübt haben würde. Aber wenn diese zwei Gruppen untereinander eine Währungsunion gegründet hätten, so würde dies — je nachdem, wie straff die gemeinsame Geldpolitik geführt worden wäre — entweder in Deutschland und den Niederlanden stark inflatorisch oder in Spanien und Italien stark deflatorisch gewirkt haben.

Vor seiner Teilnahme an einer stabilitätsorientierten Währungsunion muß ein Land nicht seinen gesamten Produktivitätsrückstand aufholen oder den in der Vergangenheit entstandenen Lohnvorlauf rückgängig machen. Noch können solche Niveauunterschiede durch die richtige Wahl der gegenseitigen Wechselkurse neutralisiert werden. Der Maastrichter Vertrag verlangt allerdings vor dem Eintritt in die dritte Stufe der WWU eine zweijährige Phase der Wechselkursstabilität. Wichtiger als ein Ausgleich der Produktivitätsniveaus ist es, daß es für die auf diesen Gebieten bis dato schwachen Länder eine realistische Perspektive für deutliche und nachhaltige Produktivitätsfortschritte und/oder Lohnzurückhaltung gibt. Unter diesen Bedingungen — also unter realem statt nominellem Konvergenzaspekt — läßt Schaubild 1 erkennen, daß zwölf der fünfzehn EU-Mitglieder bei Fortsetzung ihrer derzeitigen Anstrengungen bis 1999 in der Lage sein müßten, eine stabilitätsorientierte WWU ohne asymmetrisches Schockpotential zu bilden.

Unter den drei Ausnahmen — Griechenland, Portugal und Luxemburg — ist Luxemburg nur ein scheinbarer Problemfall. Das Land produziert in hohem und zunehmendem Maße Dienstleistungen, bei denen die Einkommenselastizität hoch und die Preiselastizität niedrig ist, so daß es seine Terms of Trade verbessern kann, ohne seine Außenwirtschaftsposition zu gefährden. Die Finanzdienste tragen in Luxemburg erheblich mehr zum Bruttoinlandsprodukt bei als das gesamte verarbeitende Gewerbe. In keinem anderen EU-Land ist die Zahl der Kreditunternehmen so stark gestiegen, nirgendwo sonst in der EU bindet der Kreditsektor 8,5 vH der Beschäftigten (in den meisten Ländern liegt dieser Wert unter 2 vH), nirgendwo sonst aber

³ Häufig, so etwa ausgeprägt in den Niederlanden, steigert das Angebot an Teilzeitarbeit aber vor allem die Erwerbsbeteiligung, insbesondere von Frauen, so daß zwar die Beschäftigung zunimmt, nicht aber die Arbeitslosigkeit sinkt.

auch kostet ein Beschäftigter dieses Sektors so viel wie in Luxemburg⁴. Unterstellt man nicht permanent schrumpfende Gewinnmargen, so kann die Differenz zwischen dem raschen Anstieg der Lohnstückkosten und dem langsamen Preisanstieg dort nur durch diesen Strukturwandel erklärt werden, wobei die Lohnkostensteigerung das stark zunehmende Gewicht dieses Hochlohnsektors reflektiert, während der Preisindex nur die produktspezifischen Preisanstiege bei unveränderter Gewichtsstruktur wiedergibt. Eine Frage ist es freilich, inwieweit sich unter den Bedingungen einer WWU die Sonderfaktoren (Kapitalertragsteueroase), die diesen Strukturwandel bewirken, aufrechterhalten lassen.

In Portugal ist die Entwicklung insgesamt bei weitem nicht so gut verlaufen, wie man es sich in den ersten Jahren nach dem Beitritt versprechen konnte. Doch nur in Griechenland gibt es für eine reale Konvergenz nicht das geringste Anzeichen.

Man muß zugestehen, daß auf der einen Seite die Ausklammerung der inflationsanfälligen Länder aus einer stabilitätsorientierten Währungsunion deren Probleme noch verschärft, insoweit nämlich ihre Kreditwürdigkeit an den Finanz- und Devisenmärkten eben durch die Nicht-Teilnahme Einbußen erleidet, so daß ihnen höhere Risikozuschläge aufgenötigt werden. Auf der anderen Seite erlaubt es aber gerade der Ausschluß von der WWU den staatlichen Entscheidungsträgern, auf größtmöglicher Lohnzurückhaltung der Tarifparteien und höchstmöglichen Produktivitätsanstrengungen zu beharren, damit die Aussicht auf eine rasche Eingliederung in die WWU steigt. Mehr noch, eine vorschnelle WWU-Mitgliedschaft würde den negativen Realeffekt noch verschärfen, denn die Einheitswährung macht die noch gravierenden Lohnunterschiede erst richtig transparent und fördert über Imitationsverhalten die Lohnangleichung ohne Rücksicht auf die relativen

Produktivitäten. Man mag einwenden, daß die grenzüberschreitende Mobilität in der EU außer in einigen Bereichen mit „mobilen Arbeitsplätzen“ wie Bauwirtschaft und Transportgewerbe noch sehr gering ist. Doch wenn es zutrifft, daß die WWU den Binnenmarkt „krönt“, so wird sie aus sich selbst heraus ebenso wie aufgrund bewußter, flankierender politischer Schritte auch zu mehr Mobilität führen.

Hier läge zweifellos auch für Spanien und Irland eine gewisse Gefahr, wenn diese Länder von Anfang an zur WWU gehören würden. Denn auch dort ist das Lohnniveau gegenüber den „Kernländern“ der EU im Rückstand. Soweit es sich nach oben angliche, begäben sie sich — nach Abschaffung des Instruments der Währungsabwertung — des zweiten wichtigen Aktionsparameters zur Aufrechterhaltung internationaler Wettbewerbsfähigkeit. In solcher Lage würden nur beschleunigte Produktivitätsfortschritte Kapitalflucht verhindern. Berücksichtigt man dies, so ist es Irland, dem man unter allen „Kohäsionsländern“ die besten Chancen einräumen muß, aus einer frühen Mitgliedschaft in der künftigen Europäischen Währungsunion Nutzen zu ziehen.

Den Ländern, die sich durch besondere Produktivitätsanstrengungen im Bereich handelbarer Güter für die WWU qualifizieren, ist zu raten, zugleich auch für ein besonders kräftiges Wirtschaftswachstum zu sorgen und ihre Arbeitsmarktprobleme auf andere Weise (flexiblere Arbeitszeit, vermehrt arbeitsintensive Dienste) anzugehen. Denn auch die Höhe der Arbeitslosigkeit (Tabelle 1) zählt sicher zu den realen Konvergenzindikatoren, da sie — unterschiedliches — gesellschaftliches Konfliktpotential verkörpert und auch das Maß an Akzeptanz des Europagedankens in den Mitgliedstaaten maßgeblich mitbestimmt.

⁴ Vgl. Eurostat, Statistik kurzgefaßt — Handel, Dienstleistungen, Verkehr, Heft 1996/2, S. 2, 6 und 7.

Außenhandel mit der NAFTA ohne Schwung

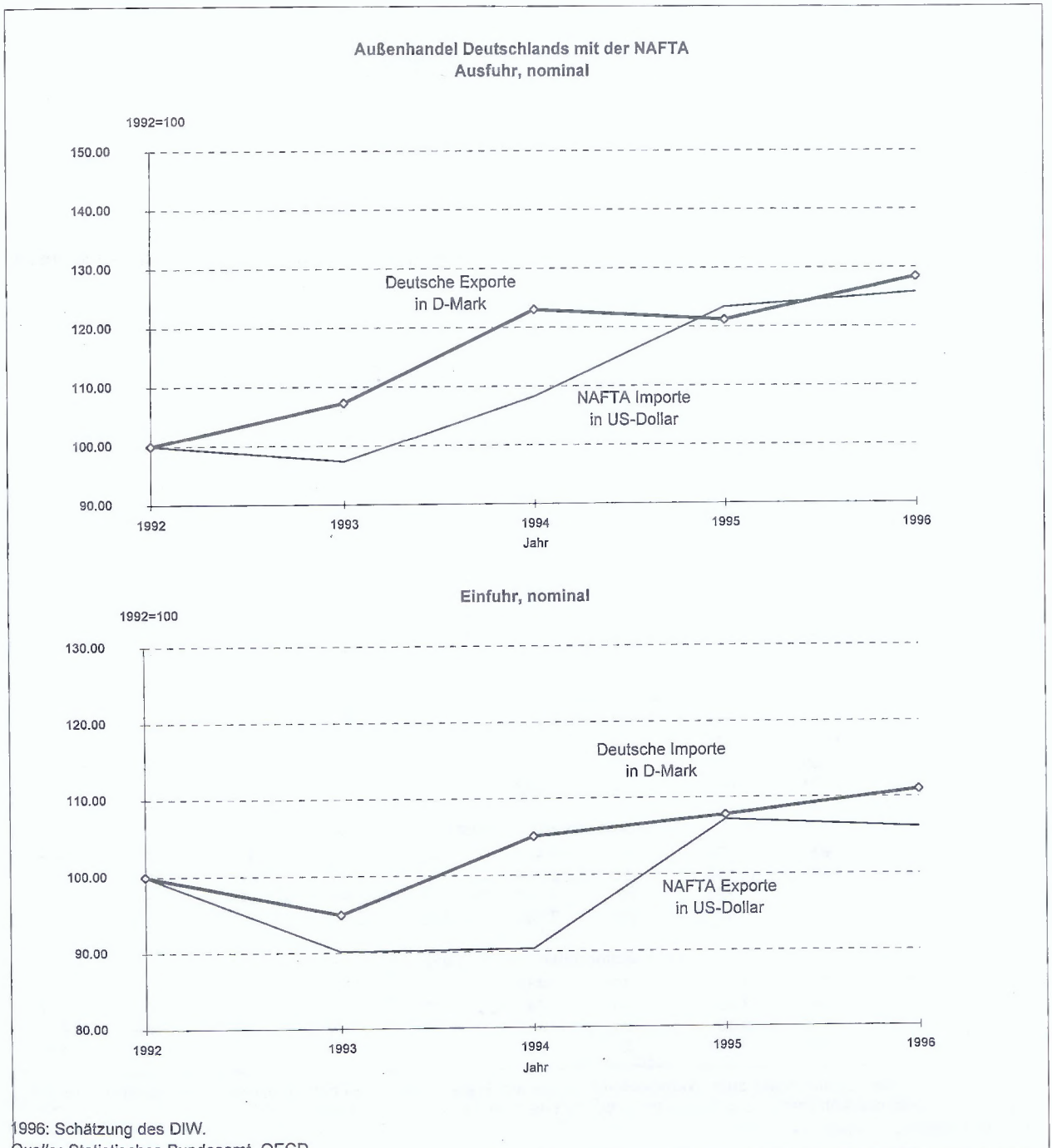
Zur Entwicklung des deutschen Außenhandels mit der NAFTA im Jahr 1995

Der deutsche Export in die nordamerikanische Freihandelszone (NAFTA)¹ ist 1995 nach dem kräftigen Anstieg im Jahr zuvor nominal leicht zurückgegangen. Eine Auswertung der mengenmäßigen Entwicklung bei ausgewählten

Warengruppen zeigt, daß die Ausfuhr in die NAFTA real

¹ Die NAFTA (North American Free Trade Association) trat am 1.1.1994 zwischen den Ländern Kanada, USA und Mexiko in Kraft.

Schaubild 1



aber deutlich gesunken sein dürfte². Dabei hat vor allem die starke Aufwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar, die bereits im Sommer 1994 begonnen hatte, den Export gebremst³. Eine Rolle hat wohl auch gespielt, daß sich 1995 das Wirtschaftswachstum in der NAFTA gegenüber dem Vorjahr verlangsamt hat.

Die handelsschaffende Wirkung des Zusammenschlusses der drei nordamerikanischen Staaten war für Drittländer nur 1994 merklich geringer als für die NAFTA selbst. Der Intrahandel expandierte in den Jahren 1994 und 1995 mit Raten von 17 bzw. 10 vH. Der Handel der NAFTA mit der übrigen Welt expandierte dagegen mit Raten von 13 vH (1994) und 12 vH (1995). Die sprunghaft gestiegenen deutschen Direktinvestitionen in der NAFTA (1995: 9 Mrd. DM; 1994: 4 Mrd. DM) zeigen, daß die Unternehmen sich auf die veränderten Rahmenbedingungen eingestellt haben und offensichtlich diesen Markt künftig verstärkt über die Produktion in der Region versorgen wollen.

Leistungsbilanz weiterhin mit hohem Überschuß

Im Warenhandel mit der NAFTA wurde 1995 ein hoher Überschuß (11,4 Mrd. DM) erzielt; der jedoch um 3 Mrd. DM

geringer war als im Vorjahr (Tabelle 1). Der Ausfuhrüberschuß mit den USA war 1995 bei nur geringer Zunahme von Export und Import mit rund 10 Mrd. DM ebenso hoch wie 1994. Bemerkenswert ist, daß im Warenverkehr mit Kanada 1995 erstmals ein deutsches Defizit zu verzeichnen war; insbesondere die Bezüge von industriellen Vorprodukten sind aus Kanada nicht zuletzt wegen der erheblichen Wechselkursbedingten Verbilligung gegenüber dem Vorjahr sprunghaft gestiegen (27 vH), dagegen sind die deutschen Exporte dorthin etwas niedriger gewesen als im Jahr zuvor.

In der Dienstleistungsbilanz waren die Ausgaben in der NAFTA 1995 erstmals höher als die Einnahmen von dort (Tabelle 2). Ausschlaggebend dabei war der Reiseverkehr in den USA. Hier hat der deutsche Ausgabenüberschuß 1995 bei einem für deutsche Touristen wechselkursbedingt gedrückten Preisniveau weiter zugenommen; dies gilt

² Preisindizes im Handel mit einzelnen Ländern werden in der amtlichen Statistik nicht nachgewiesen.

³ Vom Sommerhalbjahr 1994 bis zum Sommerhalbjahr 1995 hatte sich die D-Mark gegenüber dem US-Dollar nominal um 11 vH aufgewertet. Gegenüber dem kanadischen Dollar, der bereits seit 1992 deutlich an Wert verloren hatte, betrug die Aufwertung der D-Mark im entsprechenden Zeitraum 10 vH.

Tabelle 1

Leistungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit der NAFTA in der Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik Mill. DM

	Warenverkehr ¹⁾		Saldo der Handelsbilanz ¹⁾	Saldo der Dienstleistungsbilanz ²⁾	Erwerbs- und Vermögensbilanz			Nachrichtlich: Zinsen für Kredite (Saldo)	Saldo der Übertragungsbilanz	Saldo der Leistungsbilanz
	Ausfuhr (fob)	Einfuhr (fob)			Einnahmen	Ausgaben	Saldo			
Leistungsbilanz Deutschlands mit der NAFTA										
1992	50 363	46 271	4 092	5 601	15 159	11 480	3 679	3 971	-2 286	11 086
1993	53 779	43 762	10 017	2 259	13 941	5 652	8 289	6 452	-1 914	18 651
1994	61 853	47 551	14 302	1 402	16 509	8 093	8 416	4 260	-1 075	23 045
1995	60 786	49 361	11 424	-1 464	17 286	14 616	2 669	4 430	-2 322	10 308
1996 ³⁾			14 400	-3 080			1 950		-1 800	11 470
Leistungsbilanz Deutschlands mit den USA										
1992	41 906	41 495	411	5 339	12 253	11 014	1 239	3 443	-1 840	5 149
1993	45 717	39 342	6 375	2 474	11 310	5 150	6 160	6 038	-1 355	13 654
1994	53 200	42 859	10 341	1 603	13 361	7 729	5 632	3 805	-560	17 016
1995	53 557	43 494	10 063	-932	14 252	13 959	293	4 085	-1 700	7 724
Leistungsbilanz Deutschlands mit Kanada										
1992	4 134	3 932	202	213	2 468	407	2 061	328	-429	2 047
1993	3 842	3 657	185	-150	2 144	412	1 732	215	-457	1 310
1994	4 265	3 940	325	-235	2 742	275	2 467	240	-467	2 090
1995	4 030	5 002	-972	-553	2 583	572	2 011	128	-579	-93
Leistungsbilanz Deutschlands mit Mexiko										
1992	4 323	844	3 479	49	438	59	379	200	-17	3 890
1993	4 220	763	3 457	-65	487	90	397	199	-102	3 687
1994	4 388	752	3 636	34	406	89	317	215	-48	3 939
1995	3 199	865	2 333	21	451	85	365	217	-43	2 677

¹⁾ Einschließlich der Ergänzungen zum Warenverkehr, abzüglich Fracht- und Versicherungskosten; einschließlich Transit-handel. — ²⁾ Einschließlich Fracht- und Versicherungskosten der Einfuhr. — ³⁾ Schätzung des DIW.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Tabelle 2

Dienstleistungsverkehr der Bundesrepublik Deutschland mit der NAFTA
in der Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik
Mill. DM

	USA			Kanada			Mexiko			NAFTA		
	Einnahmen	Ausgaben	Saldo	Einnahmen	Ausgaben	Saldo	Einnahmen	Ausgaben	Saldo	Einnahmen	Ausgaben	Saldo
	Insgesamt											
1992	23 084	17 745	5 339	1 535	1 322	213	386	337	49	25 005	19 404	5 601
1993	20 972	18 498	2 474	1 108	1 258	—150	332	397	—65	22 412	20 153	2 259
1994	20 677	19 074	1 603	1 031	1 266	—235	436	402	34	22 144	20 742	1 402
1995	19 239	20 171	—932	895	1 448	—553	407	385	21	20 540	22 004	—1 464
1996 ¹⁾			—2 500			—600			20			—3 080
	Reiseverkehr											
1992	1 602	3 472	—1 870	179	529	—350	37	131	—94	1 818	4 132	—2 314
1993	1 876	3 830	—1 954	178	598	—420	35	156	—121	2 089	4 584	—2 495
1994	1 586	4 074	—2 488	156	624	—468	37	170	—133	1 779	4 868	—3 089
1995	1 478	4 482	—3 004	146	642	—496	37	183	—145	1 661	5 307	—3 645
	Transportleistungen											
1992	3 452	3 723	—271	436	297	139	163	62	101	4 051	4 082	—31
1993	3 505	3 619	—114	417	299	118	144	58	86	4 066	3 976	90
1994	3 586	3 475	111	445	243	202	171	42	129	4 202	3 760	442
1995	3 629	3 712	—83	412	333	79	117	25	92	4 159	4 071	88
	Versicherungsdienstleistungen											
1992	279	83	196	12	4	8	22	1	21	313	88	225
1993	373	86	287	11	6	5	14	1	13	398	93	305
1994	503	106	397	26	6	20	18	2	16	547	114	433
1995	579	91	488	28	4	24	13	0	13	620	95	525
	Finanzdienstleistungen											
1992	195	49	146	44	4	40	14	0	14	253	53	200
1993	260	64	196	30	2	28	12	0	12	302	66	236
1994	185	72	113	53	3	50	6	0	6	244	75	169
1995	336	59	277	12	1	11	12	0	12	360	60	300
	Übrige Dienstleistungen											
1992	17 556	10 418	7 138	864	488	376	150	143	7	18 570	11 049	7 521
1993	14 958	10 899	4 059	472	353	119	127	182	—55	15 557	11 434	4 123
1994	14 817	11 347	3 470	351	390	—39	204	188	16	15 372	11 925	3 447
1995	13 217	11 827	1 389	297	467	—171	227	177	49	13 740	12 472	1 268

¹⁾ Schätzung des DIW.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

auch für den von der Größenordnung erheblich geringeren Reiseverkehr mit Kanada und Mexiko.

Bei den übrigen Dienstleistungen näherten sich Einnahmen und Ausgaben einander an. Während sich die Ausgaben erneut wenig erhöhten, sanken die Einnahmen weiter. Dabei spielte der anhaltende Abbau militärischer Dienststellen in Deutschland die entscheidende Rolle; der Handel von Waren und Dienstleistungen mit den Alliierten wird in der Dienstleistungsbilanz unter den „Regierungsleistungen“ nachgewiesen. Während dieser Posten im Handel mit den USA eine große Bedeutung hat, hat er in der Dienstleistungsbilanz mit Kanada nur einen geringen Stellenwert; ein deutlicher Rückgang dieser Ausgaben ist aber auch

hier nach der Rückführung von bisher in Deutschland stationierten Truppen festzustellen. Bei den Transportleistungen war die Bilanz mit der NAFTA, wie in den Vorjahren, nahezu ausgeglichen. Im Versicherungshandel, das sind meist Rückversicherungsverträge, schloß die Bilanz Deutschlands mit der NAFTA mit einem geringen Überschuß von rund 0,5 Mrd. DM ab; allerdings übertrafen die Einnahmen die Ausgaben dabei um das Sechsfache. Eine ähnliche Entwicklung war auch bei den Finanzdienstleistungen zu beobachten.

Im Gefolge der seit 1993 zu verzeichnenden starken Aufwertung der D-Mark gegenüber den einzelnen Währungen des nordamerikanischen Kontinents, insbesondere jedoch

gegenüber dem US-Dollar, ist die Kapitalausfuhr aus Deutschland stark begünstigt worden⁴. Sowohl die deutschen Direktinvestitionen als auch der Kauf von Wertpapieren haben sprunghaft zugenommen; im Jahr 1995 hat sich diese Entwicklung bei der nochmaligen Aufwertung der D-Mark beschleunigt. Die Direktinvestitionen aller Länder in der NAFTA erreichten 1995 ein Rekordniveau (90 Mrd. US-Dollar)⁵. Daran waren die deutschen Unternehmen mit 12 vH beteiligt. Es wurden in der NAFTA hauptsächlich Firmen aufgekauft oder Beteiligungen an Firmen erworben; Sicherung des Marktzugangs war dabei das Hauptmotiv⁶. Die deutschen Nettokapitalanlagen⁷ waren 1995 in der NAFTA mit rund 28 Mrd. DM etwa ebenso hoch wie deren Anlagen in Deutschland (Tabelle 3). Dabei war die „Bilanz“ bei den Direktinvestitionen bemerkenswert unausgeglichene, den deutschen Direktinvestitionen mit rund 9 Mrd. DM in der NAFTA standen so gut wie keine Investitionen in Deutschland gegenüber. Auch die Wertpapieranlagen in den beiden Ländern waren nicht ausgeglichen. Die deutschen Investitionen in der NAFTA waren um reichlich 4 Mrd. DM höher als die entsprechenden Anlagen der NAFTA in Deutschland. Auffällig war im Jahr 1995 die außerordentlich hohe Kreditgewährung seitens der USA an Deutschland (23 Mrd. DM).

Der Saldo der Erwerbs- und Vermögenseinkommen gegenüber den USA lag 1995 erstmals nahe Null; in den Jahren 1994 und 1993 waren noch hohe Überschüsse von jeweils rund 6 Mrd. DM erzielt worden. Der Anstieg der Vermögensausgaben in den USA hat auf den gesamten Saldo mit der NAFTA durchgeschlagen, so daß der Überschuß 1995 nur 2,7 Mrd. DM betrug (1994: 8,4 Mrd. DM). In der Übertragungsbilanz mit den drei NAFTA-Ländern hat sich das Defizit 1995 gegenüber dem Vorjahr auf 2,3 Mrd. DM verdoppelt. Die Leistungsbilanz mit der NAFTA schloß 1995 mit 10,3 Mrd. DM ab, das waren rund 13 Mrd. DM weniger als 1994.

Export von Straßenfahrzeugen rückläufig

Die Lieferungen der drei großen Exportbranchen — Maschinenbau, elektrotechnische Industrie und chemi-

⁴ 1993 war die Relation zwischen US-Dollar und D-Mark noch 1:1,65; im Jahr 1995 lautete die entsprechende Relation 1:1,43.

⁵ Vgl. OECD: Financial Market Trends, Juni 1996, S. 37-61.

⁶ Vgl. OECD: Financial Market Trends, Juni 1996, S. 43.

⁷ Nettokapitalanlagen sind die zusammengefaßten Komponenten aus Kapitalanlagen, Beteiligungen und direkten Krediten der Kapitaleigner bereinigt um Vermögensveränderungen. Vgl. Deutsche Bundesbank, Monatsbericht, April 1993, S. 47 f.

Tabelle 3

Kapitalverkehr Deutschlands mit der NAFTA in der Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik Mill. DM

	Deutsche Netto- kapital- anlagen in den USA ¹⁾	Netto- kapitalan- lagen der USA in Deutsch- land ²⁾	Saldo	Deutsche Netto- kapital- anlagen in Kanada ¹⁾	Netto- kapital- anlagen Kanas in Deutsch- land ²⁾	Saldo	Deutsche Netto- kapital- anlagen in Mexiko ¹⁾	Netto- kapital- anlagen Mexikos in Deutsch- land ²⁾	Saldo	Deutsche Netto- kapital- anlagen in der NAFTA ¹⁾	Netto- kapitalan- lagen der NAFTA in Deutsch- land ²⁾	Saldo
Insgesamt												
1993	-18 436	-3 626	-22 062	-2 136	186	-1 950	-486	5	-481	-21 058	-3 435	-24 493
1994	-6 027	8 991	2 964	-2 152	799	-1 353	-82	94	12	-8 261	9 884	1 623
1995	-27 498	28 180	682	598	-387	211	-858	59	-799	-27 758	27 852	94
1996 1.Vj.	-9 069	244	-8 825	147	-1 297	-1 150	-110	39	-71	-9 032	-1 014	-10 046
Direktinvestitionen												
1993	-1 270	-2 823	-4 093	847	88	935	-2	5	3	-425	-2 730	-3 155
1994	-3 926	-1 984	-5 910	-190	-165	-355	-129	0	-129	-4 245	-2 149	-6 394
1995	-8 314	43	-8 271	-140	143	3	-647	4	-643	-9 101	190	-8 911
Wertpapieranlage												
1993	-5 290	13 367	8 077	-2 152	-109	-2 261	-10	-3	-13	-7 452	13 255	5 803
1994	6 117	4 891	11 008	-2 201	640	-1 561	-425	815	390	3 491	6 346	9 837
1995	-7 663	4 807	-2 856	252	-788	-536	-1 218	203	-1 015	-8 629	4 222	-4 407
Kreditgewährung												
1993	-11 876	8 156	-3 720	-831	207	-624	-475	10	-465	-13 182	8 373	-4 809
1994	4 015	6 084	10 099	238	325	563	1 110	-51	1 059	5 363	6 358	11 721
1995	-11 521	23 330	11 809	486	258	744	-2 215	1 210	-1 005	-13 250	24 798	11 548

¹⁾ Zunahme/Kapitalausfuhr: —, — ²⁾ Zunahme/Kapitaleinfuhr: +.

Quelle: Deutsche Bundesbank.

Tabelle 4

Struktur des Außenhandels zwischen Deutschland und der NAFTA
in vH

	1992	1993	1994	1995	Nachrichtlich: 1995		
					Asean	EU	Alle Länder
Ausfuhr							
Ernährungsgüter	2,4	2,2	2,0	2,1	1,3	6,0	5,1
Rohstoffe, Halbwaren	3,4	3,6	3,8	3,3	3,2	6,9	5,9
Fertigwaren-Vorerzeugnisse	13,4	12,9	12,8	12,4	11,5	16,5	15,7
dar.:							
Sonst. chem. Vorerzeugnisse	4,8	3,9	3,8	4,0	2,7	2,9	3,0
Stahlröhren, Eisen, Blech	2,3	2,4	2,6	2,2	1,2	2,7	2,4
Fertigwaren-Enderzeugnisse	80,3	81,0	81,0	81,8	83,7	68,0	71,6
dar.:							
Maschinenbauerzeugnisse	20,7	20,8	20,9	21,5	29,7	13,0	15,3
ADV-Geräte	2,7	2,4	2,5	2,7	1,3	2,6	2,2
Elektrotechn. Erzeugnisse	11,2	11,2	11,1	11,6	23,0	12,2	12,6
Feinm. und optische Erzeugnisse	4,5	4,1	3,6	3,6	2,0	2,2	2,4
Luftfahrzeuge	4,1	2,9	3,3	4,1	0,8	2,4	2,0
Kraftfahrzeuge	20,6	23,8	24,3	23,4	11,0	18,3	17,4
Sonstige	0,5	0,4	0,3	0,4	0,3	2,6	1,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Insgesamt in Mrd. DM	51,3	55,0	63,1	62,1	20,2	415,1	727,7
Einfuhr							
Ernährungsgüter	6,7	6,9	6,2	6,1	8,3	12,2	10,3
Rohstoffe, Halbwaren	10,9	9,8	10,1	11,4	8,3	11,2	14,5
Fertigwaren-Vorerzeugnisse	9,5	8,9	8,6	8,9	3,4	17,4	13,3
dar.:							
Sonst. chem. Vorerzeugnisse	2,9	3,1	2,9	2,7	0,4	2,4	2,1
Stahlröhren, Eisen, Blech	0,1	0,1	0,1	0,3	0,0	3,4	2,4
Fertigwaren-Enderzeugnisse	70,8	72,1	72,4	71,0	79,0	54,3	58,4
dar.:							
Maschinenbauerzeugnisse	8,3	8,2	7,6	8,0	1,4	5,7	5,8
ADV-Geräte	11,8	14,0	14,1	13,9	19,6	2,4	4,5
Elektrotechn. Erzeugnisse	13,3	15,5	17,7	18,3	29,6	8,4	11,6
Feinm. und optische Erzeugnisse	4,3	4,6	4,2	4,2	2,6	1,3	2,0
Luftfahrzeuge	12,8	10,5	10,8	9,6	1,3	2,4	2,2
Kraftfahrzeuge	5,7	5,6	5,4	4,7	0,5	14,7	10,5
Sonstige	2,0	2,4	2,7	2,5	1,0	4,9	3,4
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Insgesamt in Mrd. DM	47,5	44,8	49,9	51,2	16,4	346,7	634,3
Quelle: Statistisches Bundesamt.							

sche Industrie — in die NAFTA haben sich 1995 bemerkenswert stabil entwickelt (Tabelle 4); nur die Exporte des Straßenfahrzeugbaus, der nach wie vor wichtigsten Branche im Handel mit der NAFTA, sind gegenüber dem hohen Niveau vom Vorjahr etwas zurückgegangen (–5 vH)⁸. Die starke Aufwertung der D-Mark hat vor allem die Ausfuhren nach Kanada beeinträchtigt, die Lieferungen des Straßenfahrzeugbaus dorthin sanken um reichlich ein Fünftel. Nach Mexiko werden weiterhin in hohem Maße Kraftfahrzeugteile (u.a. Motoren) geliefert. Die deutschen Ausfuhren konnten hier nach Gründung der NAFTA nicht mehr erhöht werden, in den Jahren 1994 und 1995 sind sie jeweils deutlich gesunken.

Die Ausfuhren von Maschinenbauerzeugnissen konnten 1995 trotz der aufwertungsbedingten erheblichen Teuerung nochmals leicht gesteigert werden. Bemerkenswert war dabei die kräftige Zunahme der Exporte nach Kanada (18 vH); auch in die USA sind die Lieferungen noch mit reichlich 4 vH gestiegen. Dagegen war der Export nach Mexiko dramatisch gesunken (–40 vH). Hier dürfte sich im Zuge der Integration der zunehmende Wettbewerbsvorteil der USA als größter Exporteur ausgewirkt haben. Bei solchen Maschinen allerdings, wo deutsche Unternehmen

⁸ Zusammen haben diese vier Branchen einen Anteil von rund 68 vH an den Exporten in die NAFTA.

weltweit technologisch führend sind, konnten die Exporte auch nach Mexiko erhöht werden; zu nennen sind hier Werkzeugmaschinen. Bei dieser Gütergruppe sind die Ausfuhren nach Kanada im Berichtsjahr gegenüber dem Vorjahr nahezu verdoppelt worden; in die USA sind diese Lieferungen 1995 deutlich höher gewesen als im Vorjahr. In die NAFTA hat sich der rückläufige Trend bei den Exporten von Textil- und Lederbearbeitungsmaschinen sowie von Nahrungsmittelmaschinen fortgesetzt; dabei haben auch die in den Jahren 1992 und 1993 aufgebauten hohen Produktionskapazitäten, die bei konjunkturbedingt schwächerer Nachfrage nunmehr nicht ausgelastet werden konnten, negativ gewirkt.

Die Ausfuhren von elektrotechnischen Erzeugnissen haben im Berichtsjahr ebenfalls wieder, wenn auch mit deutlich schwächerem Tempo als im Vorjahr, expandiert (3 vH). Überraschend ist, daß eine Expansion allein in die USA zu verzeichnen war. Hier hat sich der Aufwärtstrend, der seit Beginn der 90er Jahre zu beobachten war, mit etwas verlangsamtem Tempo fortgesetzt. Dagegen sind die Exporte nach Kanada und vor allem nach Mexiko (—36 vH) gesunken. Bei beiden Ländern könnten die deutschen Lieferungen durch solche aus den USA substituiert worden sein; wobei auch das Wechselkursbedingt hohe deutsche Preisniveau eine Rolle gespielt hat. Bemerkenswert ist die dynamische Entwicklung der Ausfuhren von ADV-Geräten; in alle drei nordamerikanischen Länder wurden die Lieferungen 1995 ausgeweitet, besonders stark nach Kanada und Mexiko.

Starkes Wachstum der Importe von elektrotechnischen Erzeugnissen

Bei der Einfuhr aus der NAFTA hat sich die bereits im Vorjahr zu beobachtende Aufwärtsentwicklung in wichtigen Branchen fortgesetzt. Dabei dürfte vor allem die Wechselkursbedingte Verbilligung dieser Importgüter eine Rolle gespielt haben. Das zeigt sich besonders deutlich bei der Einfuhr von Rohstoffen sowie von Eisen und Stahl. Die Importe von elektrotechnischen Erzeugnissen haben 1995 erneut mit überdurchschnittlichem Tempo zugenommen. Der Anteil dieser Warengruppe an der gesamten Einfuhr aus der NAFTA betrug reichlich 18 vH; damit ist dies weiterhin die wichtigste Gütergruppe unter den Bezügen aus der NAFTA. Der deutsche Importüberschuß hat sich weiter erhöht und betrug 1995 reichlich 2 Mrd. DM. Ein mehr als doppelt so hoher Importüberschuß wurde mit der NAFTA bei ADV-Geräten erzielt. Diese Güter sind mit einem Anteil von rund 14 vH die zweitwichtigste Gruppe bei der Einfuhr aus der NAFTA. Bemerkenswert ist hier der Anteil dieser Importe an der gesamten Einfuhr Deutschlands von ADV-Geräten mit rund einem Viertel; damit war dieser Anteil 1995 nur wenig geringer als der entsprechende Anteil der EU (29 vH). Bei keiner anderen Branche, nicht einmal bei

der Luftfahrzeugindustrie, sind die Importanteile im Vergleich mit denen aus der EU ähnlich hoch.

Luftfahrzeuge sind mit einem Anteil von reichlich 10 vH die drittgrößte Gütergruppe der gesamten Einfuhr aus der NAFTA. Der seit Beginn der 90er Jahre zu beobachtende rückläufige Trend hat sich 1995 fortgesetzt, die Einfuhren sind im Berichtsjahr um rund 9 vH geringer gewesen als 1994. Die nominalen Importe von Kraftfahrzeugen sind seit 1993 tendenziell gesunken; im Jahre 1995 haben sie sogar erheblich unter dem Vorjahresniveau gelegen. Geht man davon aus, daß die Exporteure in der NAFTA ihre Preise bei dem starken internationalen Wettbewerb kaum verändert haben, dann dürften bei Kraftfahrzeugen die Einfuhren preis- und wechselkursbereinigt stagniert haben. Der hohe deutsche Exportüberschuß konnte bei dieser Gütergruppe gehalten werden.

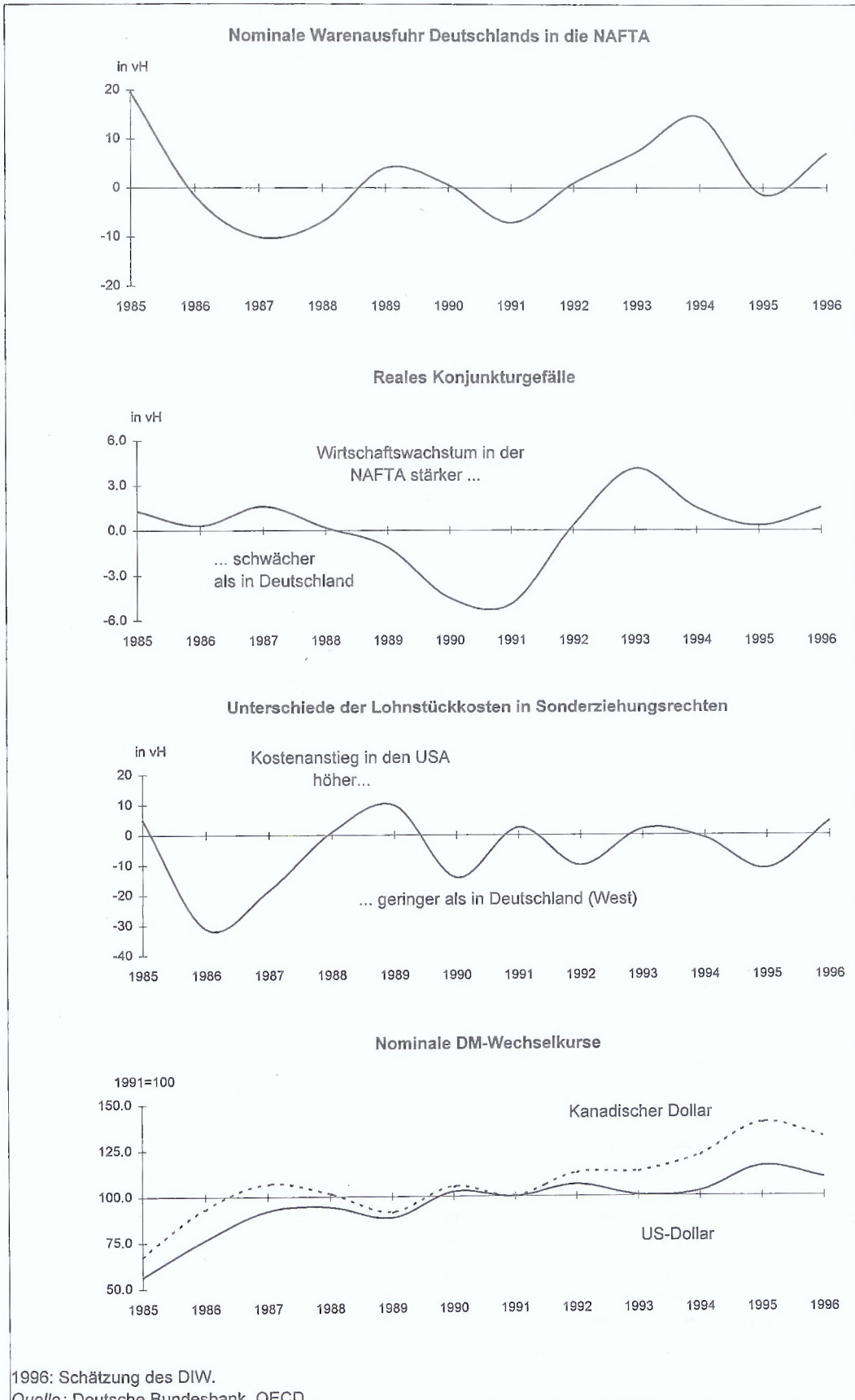
Bei Maschinenbauerzeugnissen sind nicht nur die Exporte sondern auch die Importe gegenüber dem Vorjahr gestiegen. In allen größeren Untergruppen des Maschinenbaus liefert Deutschland mehr als aus der NAFTA importiert wird. Obwohl Maschinenbauerzeugnisse aus den USA einen Teil der bisherigen deutschen Exporte verdrängt haben, waren die Überschüsse beim Handel mit Mexiko besonders hoch. Beim Handel mit den USA als größtem Exportland von Maschinenbauerzeugnissen fällt auf, daß sich trotz der kräftigen Expansion der Einfuhr in den einzelnen Gütergruppen, zu nennen sind insbesondere Werkzeugmaschinen und Fördergeräte, die deutsche Überschußposition kaum verändert hat. Der Anteil der Maschinenbauimporte aus der NAFTA an den entsprechenden gesamten deutschen Importen ist mit 12 vH (EU-Anteil: 54 vH) 1995 kaum höher gewesen als zu Beginn der 90er Jahre.

Ausblick

Für das Jahr 1996 sind die Daten über den regionalen Handel nur bis Februar verfügbar. Die Ausfuhr in die NAFTA hat zum Jahresbeginn, nicht zuletzt begünstigt von der deutlichen Abwertung der D-Mark, mit einer Jahresrate von 10 vH zugenommen; diese Zuwachsrate ist etwas höher als die mit den EU-Partnern. Vom Wirtschaftswachstum in den drei nordamerikanischen Ländern und insbesondere von der anhaltenden regen Investitionstätigkeit werden deutliche Impulse ausgehen, von denen insbesondere der deutsche Maschinenbau profitieren wird. Auch der Straßenfahrzeugbau verzeichnet nach ersten Mitteilungen von deutschen Unternehmen merkliche Exportsteigerungen, diese werden sich im zweiten Halbjahr bei moderater Konsumnachfrage in verlangsamtem Tempo fortsetzen.

Bei der Einfuhr aus der NAFTA ist der Anteil von Rohstoffen und industriellen Vorprodukten mit rund einem Fünftel relativ hoch. Diese Einfuhren sind sehr konjunktur reagibel und werden daher bei dem moderaten Wachstumstempo

Schaubild 2



in Deutschland⁹ nur wenig zunehmen. Weiterhin zügig expandieren dürfte die Einfuhr von elektrotechnischen und elektronischen Produkten aus der NAFTA. Bei vielen dieser Produkte sind der günstige Preis und der hohe techno-

logische Standard das ausschlaggebende Verkaufsargument.

⁹ Vgl. Tendenzen der Wirtschaftsentwicklung 1996/97. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 25-26/96, S. 431.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Str. 5, D-14195 Berlin
Telefon (0 30) 89 789-0 — Telefax (0 30) 89 789-200

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Kurt Hornschild,
Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Prof. Dr. Rolf-Dieter Postlep, Dr. Wolfram Schrettli, Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner und Dieter Teichmann.

Europäische Währungsunion: Reale Konvergenz unentbehrlich. Bearbeitet von Fritz Franzmeyer. —
Außenhandel mit der NAFTA ohne Schwung. Bearbeitet von Herbert Lahmann.

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-Weg 9, D-12165 Berlin, Telefon (0 30) 7 90 00 60.
Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit Quellenangabe zulässig.

Druck: ZIPPEL-Druck, Oranienburger Str. 170, D-13437 Berlin.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 150,—, vierteljährlich DM 45,—, Einzelnummer DM 5,—.
Zuzüglich Versandkosten

ISSN 0012-1304