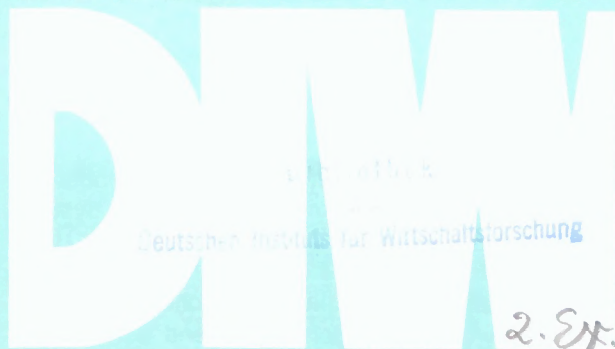




Berliner Wirtschaft nutzt Anreize der neuen Absatzförderung	41
Was hat das handelspolitische Instrumentarium der Lomé-Verträge den AKP-Ländern gebracht?	44

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 4 / 84

Berlin

26. Januar 1984

51. Jahrgang

Berliner Wirtschaft nutzt Anreize der neuen Absatzförderung

Erste Erfahrungen mit der novellierten Herstellerpräferenz

Vor einem Jahr ist die Novelle zur Berliner Absatzförderung in Kraft getreten. Danach hängt die Höhe der steuerlichen Vergünstigung, die Berliner Unternehmer bei Warenlieferungen in das Bundesgebiet erhalten, künftig weit stärker als bisher von der in der Stadt erbrachten Wertschöpfung ab.

Zwar wirkt sich die neue Regelung in den Budgets der Unternehmen erstmals 1985 aus, dann jedoch nach der im Jahre 1983 erzielten Berliner Wertschöpfungsquote. Diese Konstellation ließ erwarten, daß die Unternehmen schon im vergangenen Jahr Anpassungsmaßnahmen durchgeführt, zumindest aber geplant haben. Einige besonders spektakuläre Reaktionen sind in der Öffentlichkeit bereits bekannt geworden. Das DIW hat versucht, durch eine Umfrage Hinweise darauf zu erhalten, ob diese Reaktionen Einzelfälle darstellen oder als Ausdruck eines generellen Wandels im Standortverhalten der Berliner Industrie gewertet werden können.

Grundzüge der Neuregelung

Die Lieferung von Waren aus Berlin (West) in das Bundesgebiet wird seit Beginn der fünfziger Jahre umsatzsteuerlich begünstigt, und zwar sowohl beim Berliner Hersteller als auch beim westdeutschen Abnehmer. Dabei soll die Abnehmerpräferenz Unternehmen im Bundesgebiet einen besonderen finanziellen Anreiz bieten, bei der Auftragserteilung Berliner Firmen zu bevorzugen. Mit der Herstellerpräferenz soll den Berliner Produzenten ein Ausgleich für Standortnachteile und Risiken gegeben werden, die aus der besonderen geopolitischen Lage der Stadt resultieren. Seit 1970 werden mit der Herstellerpräferenz auch strukturpolitische Ziele verfolgt: insbesondere dies, durch eine wertschöpfungsorientierte Modifizierung der vorher ausschließlich am Umsatz orientierten Förderung den „Veredelungsgrad“ der präferenzierten Produkte in Berlin (West) und damit die regionale Effizienz der Subventionen zu erhöhen. Dieses

Ziel wurde auf der Grundlage der Regelung von 1970 verfehlt.

Empirische Untersuchungen haben ergeben, daß die Fehlentwicklungen weniger auf die Grundprinzipien des Förderungssystems als vielmehr auf Mängel in der Ausgestaltung — insbesondere auf ein untaugliches Verfahren bei der Wertschöpfungsberechnung und auf eine zu wenig differenzierte Staffelung der Fördersätze — zurückzuführen sind¹. Die Novellierung zielte daher in erster Linie auf die Beseitigung dieser Schwachstellen: Bemessungsgrundlage der Vergünstigung ist nach wie vor das für die „ausgeführten“ Gegenstände erzielte Entgelt, die Höhe der Steuervergünstigung richtet sich jedoch jetzt nach dem Anteil der in diesem Entgelt tatsächlich enthalte-

¹ Vgl.: Peter Ring: Wertschöpfungsorientierte Umsatzsteuerpräferenz nach dem Berlinförderungsgesetz (BerlinFG); Erfolgskontrolle und Vorschläge zur Weiterentwicklung. Beiträge zur Strukturforchung des DIW. Heft 65/1981.

nen Berliner Wertschöpfung. Der Präferenzsatz steigt von 3 vH des Umsatzwertes — im Wertschöpfungsbereich zwischen 10 vH und 15 vH (Sockelpräferenz) — bis zu 10 vH des Umsatzwertes bei einer Wertschöpfungsquote von 91 vH und mehr².

Zur Berliner Wertschöpfung zählen sowohl die betriebliche Leistung des begünstigten Unternehmens selbst — bestehend aus Personalkosten, Gewinnen, Abschreibungen, Zinsen, Erhaltungsaufwendungen, Mieten und Pachten — als auch die Berliner Wertschöpfung, die in den aus der Stadt bezogenen Vorleistungen enthalten ist. Dabei werden Werkleistungen und bestimmte Dienste mit dem vollen Rechnungsbetrag, Waren entsprechend der Wertschöpfungsquote der jeweiligen Vorleister berücksichtigt; diese wird allerdings aus Vereinfachungsgründen nicht additiv aus den einzelnen Wertschöpfungskomponenten, sondern nach der Formel „Löhne und Gehälter $\times$ 1,5 in vH des wirtschaftlichen Umsatzes“ ermittelt. Schließlich können der betrieblichen Wertschöpfung bestimmte Beträge für hochqualifizierte, überdurchschnittlich verdienende Arbeitnehmer, für Auszubildende sowie für Einzelunternehmer und Personengesellschaften zugeschlagen werden.

..... und erwartete Wirkungen

Die Reform der Herstellerpräferenz ist unter einem zweifachen Aspekt zu sehen. Einmal wird ein erheblicher Teil des Präferenzvolumens — es betrug 1983 gut 1,5 Mrd. DM — neu verteilt. Auf diese Weise soll die Anziehungskraft Berlins auf extrem flache Produktionen mit geringen Beschäftigungswirkungen eingedämmt, die Standortgunst für Unternehmen mit hoher Fertigungstiefe und Leitungsfunktionen in der Stadt dagegen verbessert werden. Zum anderen schlagen sich Veränderungen im Berlin-Engagement der Unternehmen weit stärker als bisher in Präferenzsatz und Präferenzvolumen nieder. Erwartet wird vor allem, daß die Unternehmen die finanziellen Anreize nutzen, indem sie

- die Fertigungstiefe in ihren Berliner Produktionsstätten erhöhen,
- mehr hochqualifizierte Arbeitskräfte in der Stadt beschäftigen und
- in stärkerem Maße Vorleistungen — Waren wie Dienste — aus Berlin beziehen.

Eine Umfrage

Um frühzeitig Informationen über die Wirkungen der novellierten Herstellerpräferenz, aber auch über mögliche Schwächen in ihrer Ausgestaltung zu erhalten, hat das DIW Anfang dieses Jahres 80 Unternehmen des Berliner verarbeitenden Gewerbes nach ihren Reaktionen befragt.

Zwar ist es für eine umfassende, insbesondere für eine quantitative Erfolgskontrolle des neuen Systems zweifellos zu früh; auch bilden die befragten Unternehmen keine Stichprobe im statistischen Sinne. Da jedoch einerseits ausschließlich solche Firmen angesprochen wurden, die schon während der Novellierungsdiskussion in die Begleitforschung des DIW einbezogen waren, also über einen vergleichbaren Informationsstand verfügen und außerdem relativ rasch reagieren können, andererseits eine breite Streuung der befragten Firmen über die verschiedenen Branchen und Größenklassen vorliegt, lassen die gewonnenen Erkenntnisse dennoch Rückschlüsse auf die Reaktionen der gesamten Berliner Industrie zu.

..... und ihre Ergebnisse

Von den befragten 80 Unternehmen haben 31, also rund zwei Fünftel, angegeben, Anpassungsmaßnahmen bereits durchgeführt oder für 1984 geplant zu haben. Bei 49 Firmen wird die Präferenzänderung dagegen in absehbarer Zeit keine Initiativen auslösen.

Eine differenzierte Betrachtung zeigt, daß die Reaktionshäufigkeit bei den Unternehmen mit Präferenzeinbußen erheblich höher ist als bei den Unternehmen mit Präferenzgewinnen: Von den Verlierern reagiert rund die Hälfte, von den Gewinnern dagegen weniger als ein Drittel. Bemerkenswert ist, daß diejenigen Firmen, die vor Verabschiedung des Gesetzes eine Schließung ihrer Berliner Werke erwogen hatten, jetzt fast durchweg versuchen, zumindest einen Teil des drohenden Präferenzverlustes durch verstärkte Aktivitäten in Berlin abzuwenden. Von den befragten Unternehmen will lediglich noch eines abwandern. Die Mehrzahl der Unternehmen, die von der Umstellung profitieren und gleichzeitig keine Maßnahmen vorhaben, begründet ihre restriktive Haltung damit, bereits alle Möglichkeiten in der Stadt zu nutzen.

Im Vordergrund der Maßnahmen stehen die Bemühungen um verstärkte *Warenbezüge aus Berlin*. Nahezu alle reagierenden Betriebe sind in dieser Richtung aktiv geworden. Dabei geht es einmal um Erzeugnisse aus dem Bereich der Investitionsgüterindustrie wie Motoren, Meß- und Prüfgeräte, elektronische Bauteile, aber auch um gestanzte, gedrehte und gepreßte Werkstücke aus Metall und Kunststoff, zum anderen um eine Vielzahl von Verpackungsmaterialien (Papier und Pappe, Folien und Behälter aus Metall und Kunststoff) sowie um Erzeugnisse des grafischen Gewerbes, insbesondere der Druckereien.

Die verstärkte Nachfrage nach Vorleistungen dieser Art innerhalb der Stadt, die den vorliegenden Infor-

² Vgl.: Gesetz zur Förderung der Berliner Wirtschaft (Berlinfoörderungsgesetz-BerlinFG) in der Fassung vom 20. Dezember 1982 (BGBl. I S. 1828/GVBl. S. 2167), §§ 1 bis 13.

mationen zufolge nicht nur industriellen Unternehmen, sondern auch einem Teil der rund 400 Handwerksbetriebe, die auf diesem Gebiet tätig sind, zugute kommt, hat offensichtlich Bewegung in die Anbieterseite gebracht. Der Kapazitätsausbau einiger Firmen aus der Verpackungsbranche, die Einführung neuer, wettbewerbsfähiger Fertigungsverfahren sowie die „Entdeckung“ des Berliner Vorleistungsmarktes durch verschiedene bislang ausschließlich fernabsatzorientierte Produzenten der Metallverarbeitung — verbunden mit einer Aufstockung der Beschäftigung im Akquisitionsbereich — resultieren unmittelbar aus der Änderung des Berlinförderungsgesetzes.

Gemessen an den forcierten Anstrengungen um eine Ausweitung der Bezüge von materiellen Vorleistungen aus Berlin ist die Bedeutung anderer Anpassungsmaßnahmen noch gering. Immerhin haben vier der befragten 80 Unternehmen aus den Bereichen Elektrotechnik, Kunststoffverarbeitung und EBM-Waren kurzfristig *Arbeitsplätze für hochqualifizierte Arbeitskräfte* in den Unternehmensbereichen Management, Marketing, Entwicklung und Konstruktion aus Westdeutschland nach Berlin verlagert oder zusätzlich geschaffen; bei zwei weiteren Firmen bestehen entsprechende Pläne für 1984. Bedenkt man, daß Standortentscheidungen im dispositiven Unternehmensbereich durch Subventionen generell schwerer zu beeinflussen sind als in der Produktion, ist dieses Ergebnis durchaus beachtlich. Zurückzuführen ist es nach übereinstimmender Aussage der Unternehmen auf die Mehrfachgewichtung hoher Einkommen, die vor allem im Investitionsgüterbereich zu beträchtlichen Steigerungen von Wertschöpfungsquote und Präferenzsatz führen kann.

Überraschend schwach ausgeprägt sind bislang die Bestrebungen, mehr *Dienstleistungen aus der Stadt* zu beziehen. Lediglich von zwei Unternehmen liegen entsprechende Absichtserklärungen vor. Da jedoch als potentieller Lieferant immer wieder die Werbewirtschaft genannt wird, könnte die jüngste Ansiedlung mehrerer großer Agenturen in Berlin zu einer Intensivierung der Geschäftsbeziehungen in diesem Bereich führen.

Schließlich wollen vier der 80 Unternehmen ihre Präferenzposition durch *Veränderungen im Produktionsbereich* — Vorschalten weiterer Fertigungsstufen sowie Änderungen in der Produktstruktur — verbessern.

Neben den positiven Tendenzen liefert die Befragung allerdings auch Indizien dafür, daß mit der neuen Regelung die Möglichkeiten der Unternehmen zur Ausweitung ihrer Berliner Aktivitäten nicht durchgängig ausgeschöpft werden. So haben mehrere größere Firmen aus dem Konsumgüterbereich sowie aus der Nahrungs- und Genußmittelindustrie, deren Wert-

schöpfungsquote nur wenig über 10 vH liegt, aufgrund des breiten Sockelintervalls selbst bei erheblichen Anstrengungen kaum Chancen, ihre Präferenzsumme zu erhöhen. Entsprechende Maßnahmen unterbleiben daher. Dies gilt auch für Bereiche, bei denen die Mindestwertschöpfungsbedingung (10 vH) aufgehoben worden ist. Hierdurch wurden insbesondere die Produzenten von Röstkaffee von dem Zwang befreit, ihr gegenwärtiges Engagement in Berlin zu erhöhen. Bei Kakaohalberzeugnissen birgt die Streichung der Mindestwertschöpfungsquote überdies die Gefahr in sich, daß extrem flache Fertigungen überdurchschnittlich ausgeweitet werden, um die eingetretenen Präferenzverluste durch entsprechend größere Umsätze wieder auszugleichen.

Verschiedentlich — und zwar von Abnehmern wie von Herstellern — wird die Ausgestaltung der Vorleistungsanrechnung kritisiert: Kalkulationen mehrerer Firmen zufolge wird die tatsächliche betriebliche Leistung auf der Grundlage der praktizierten pauschalen Anrechnungsformel teilweise erheblich unterschätzt. Dadurch wird die Position der Berliner Anbieter, deren Preisniveau nach Angaben der Bezieher in der Regel ohnehin über dem westdeutscher Konkurrenten liegt, geschwächt; der Anreiz, diese Betriebe bei der Auftragsvergabe stärker zu berücksichtigen, nimmt ab. In wenigen Fällen besteht sogar die Gefahr, daß die Vorleistungsquote unter die Mindestgrenze sinkt, Lieferungen dieser Firmen also überhaupt nicht mehr auf die Wertschöpfung angerechnet werden können. In diesem Zusammenhang wird auch darauf hingewiesen, daß durch die Bindung der anrechenbaren Vorleistung an die Lohnsumme Familienunternehmen ohne oder mit nur geringem Anteil von Arbeitnehmereinkommen benachteiligt sind.

Fazit

Die Ergebnisse der Unternehmensbefragung lassen selbst bei vorsichtiger Bewertung den Schluß zu, daß von der neuen Absatzförderung Impulse ausgehen, die zu einer Stärkung der Berliner Wirtschaft führen. Das novellierte System wird von den Unternehmen durchweg akzeptiert; ein bemerkenswert großer Teil der Firmen reagiert bereits jetzt mit einer Ausweitung seiner Aktivitäten auf die Anreize der Präferenz. Generell wird die Wettbewerbsfähigkeit wertschöpfungsintensiver Betriebe erhöht; dadurch steigen auch die Chancen für die Ansiedlung hochwertiger Fertigungen.

Die eingeleiteten Anpassungsmaßnahmen, insbesondere die Bemühungen um verstärkte Vorleistungsbezüge aus der Stadt, werden einen Nachfrageschub auslösen und damit auch zu neuen Arbeitsplätzen führen. Zu hoffen ist, daß über diesen Primäreffekt

hinaus — durch ein verbessertes und erweitertes Vorleistungsangebot ebenso wie durch den Ausbau der dispositiven Unternehmensfunktionen — die Attraktivität Berlins als Wirtschaftsstandort erhöht wird und weitere arbeitsplatzschaffende Investitionen folgen.

Der Aufbau einer leistungsfähigen Zulieferindustrie und die Etablierung wirtschaftsnaher Dienste in der Stadt hängen allerdings in starkem Maße davon ab, daß auch die Unternehmen der konsumorientierten Produktionszweige entsprechende Leistungen in der Stadt nachfragen. Gerade für diese Unternehmen enthält die neue Umsatzsteuerpräferenz aber relativ ge-

ringe, teilweise überhaupt keine Anreize, sich stärker in Berlin zu engagieren.

Eine Verkürzung der Förderintervalle im unteren Wertschöpfungsbereich würde die Situation verbessern, ist jedoch bei der geltenden Sockelpräferenz von 3 vH ohne Änderung des gesamten Präferenzgefüges nicht möglich. Zu erwägen wäre indes — zumindest auf mittlere Sicht — eine attraktivere, zudem gewisse Ungerechtigkeiten beseitigende Ausgestaltung der Vorleistungsanrechnung. Dies kann sowohl durch eine Erweiterung der Bemessungsbasis — von der Lohnsumme auf die gesamten Personalkosten — als auch über eine Erhöhung des Multiplikators erfolgen.

Was hat das handelspolitische Instrumentarium der Lomé-Verträge den AKP-Ländern gebracht?

Die Lomé-Abkommen von 1975¹ und 1979 zwischen der EG und inzwischen 63 Staaten in Afrika, in der Karibik und im Pazifik sind das Kernstück der gemeinsamen Entwicklungspolitik. Neben dem finanziellen Transfer und der industriellen Kooperation ist die Handelspolitik ein Hauptelement dieser Verträge. Im Herbst 1983 haben neue Verhandlungen² begonnen mit dem Ziel, die bisherige Zusammenarbeit von 1985 an auf einer neuen vertraglichen Basis weiterzuentwickeln. Dies soll zum Anlaß genommen werden zu prüfen, welchen Einfluß der handelspolitische Teil der Lomé-Konventionen auf den Export der AKP-Länder in die EG gehabt hat.

Handelspolitische Regelungen des Lomé-Vertrages

Der erste Vertrag von Lomé bot den 46 Signatarstaaten in Afrika, der Karibik und im Pazifik unbeschränkten zollfreien Zugang zum EG-Markt für alle Industrieprodukte und fast alle Agrarprodukte³. Die AKP-Länder mußten der EG keine Gegenpräferenzen einräumen, sondern sich nur verpflichten, sie gemäß dem Meistbegünstigungsgrundsatz nicht schlechter zu behandeln als andere Industriestaaten. Was war daran neu gegenüber den vorherigen handelspolitischen Regelungen?

Für die 21 afrikanischen Staaten und Madagaskar, die durch die Verträge von Jaunde und Arusha⁴ mit der EG assoziiert gewesen waren, bedeutete der Vertrag von Lomé praktisch die Fortsetzung des offenen Zugangs zum Gemeinsamen Markt, ergänzt um einige Verbesserungen auf dem Agrarsektor. Andererseits waren sie selbst aber nicht mehr — wie vorher in den

Assoziationsabkommen — zu präferentiellen Zugeständnissen gegenüber der EG verpflichtet.

Die übrigen 24 AKP-Staaten hatten — abgesehen von Sonderregelungen im britischen Commonwealth — im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems für Industrieprodukte ebenfalls bereits weitgehend zollfreien Zugang zum EG-Markt gehabt. Die mengenmäßigen Beschränkungen der zollfreien Liefermöglichkeiten im Allgemeinen Präferenzsystem hatten sie nicht getroffen, weil sie wegen ihrer geringen Lieferkapazitäten nie an die Grenzen gestoßen waren. Faktische Verbesserungen gab es für sie daher nur im Textilsektor für Baumwollprodukte — hier bot der Vertrag von Lomé anders als das Allgemeine Präferenzsystem auch den Nicht-Mitgliedern des Welttextilabkommens Zollfreiheit. Bei den Agrarprodukten allerdings ist der Lomé-Vertrag wesentlich günstiger als das Allgemeine Präferenzsystem — im Hinblick sowohl auf die Anzahl der einbezogenen Produkte als auch auf das Ausmaß der Präferenzierung. Insgesamt

¹ Die handelspolitischen Regelungen des 1. Lomé-Vertrages wurden am 1.7.1975 in Kraft gesetzt.

² Zusätzlich nehmen an den Verhandlungen Angola und Mosambik teil.

³ Auf die Sondervereinbarung im Zuckerprotokoll, in dem den AKP-Ländern für bestimmte Mengen Preisgarantien in Anlehnung an die innergemeinschaftlichen Regelungen gewährt wurden, soll hier nicht näher eingegangen werden.

⁴ Im Vertrag von Jaunde, der 1963 unterzeichnet und 1969 verlängert wurde, vereinbarten die sechs Gründungsländer der EG mit den assoziierten afrikanischen Staaten eine Freihandelszone. Das 1968 unterzeichnete Abkommen von Arusha galt der handelspolitischen Assoziation von Kenia, Uganda und Tansania.

Tabelle 1

Struktur und Entwicklung der Einfuhren der EG(10) aus AKP-Ländern¹

Warengruppe	Einfuhrwerte			Veränderung ²⁾			Anteil der Warengruppen			Anteil der AKP-Länder an Einfuhren aus Drittländern allen Entwicklungsländ. ³⁾					
	1975	1980	1981	1981/1975	1980/1975	1981/1980	1975	1980	1981	1975	1980	1981	1975	1980	1981
	in Mill.US-\$			in vH											
Nahrungs- u. Genußmittel	3174,0	5819,8	4353,0	7,3	13,9	-25,2	29,3	22,1	23,6	16,7	17,0	14,8	34,3	33,5	30,7
Unbearbeitet	1908,4	4212,5	3098,5	9,1	17,2	-26,4	17,6	16,0	16,8	14,7	16,9	14,6	31,4	33,3	30,6
Bearbeitet	1265,6	1607,2	1254,6	4,1	7,5	-21,9	11,7	6,1	6,8	21,2	17,5	15,5	39,9	34,1	30,9
Erdöl und -produkte	3731,4	12750,2	7870,2	21,2	27,5	-38,3	34,4	48,3	42,7	7,6	10,1	6,4	8,9	13,0	8,7
Rohöl	3589,6	11339,7	7106,3	19,8	25,4	-37,3	33,1	43,0	38,6	8,0	10,3	6,7	8,8	12,6	8,5
Erdölprodukte	141,8	1410,5	763,9	39,6	55,7	-45,8	1,3	5,3	4,1	3,8	8,6	4,6	10,6	18,4	11,3
Andere industrielle Rohstoffe u. Halbwaren	3679,7	6525,7	5262,9	8,4	11,5	-19,4	33,9	24,7	28,6	7,3	5,6	5,8	31,0	25,0	25,1
Rohstoffe	1937,2	3230,6	2856,7	7,5	10,2	-11,6	17,9	12,2	15,5	10,7	8,7	10,7	31,8	29,4	30,6
Halbwaren	1742,5	3295,1	2406,2	9,5	13,0	-27,0	16,1	12,5	13,1	5,4	4,2	3,8	30,1	21,9	20,7
Industrielle Fertigwaren	252,6	951,8	914,2	29,5	34,2	-4,0	2,3	3,6	5,0	0,7	0,9	1,0	5,1	5,4	5,5
Kapitalgüter (o. Fahrz.)	23,4	58,5	52,3	16,8	19,5	-10,6	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,1	4,3	2,6	2,4
Fahrzeuge	45,9	111,6	265,7	29,1	26,5	138,1	0,4	0,4	1,4	0,6	0,5	1,3	13,2	8,3	15,9
Konsumgüter (o. Fahrz.)	56,9	160,3	166,3	21,5	24,0	3,7	0,5	0,6	0,9	0,5	0,5	0,5	1,5	1,2	1,4
Übrige Fertigwaren	126,5	621,4	430,0	32,4	42,4	-30,8	1,2	2,4	2,3	4,2	7,6	6,7	54,4	69,7	70,0
Insgesamt	10837,7	26047,5	18400,3	13,5	19,0	-29,4	100	100	100	7,1	7,0	5,5	15,9	16,3	12,9

1) Ohne Botswana, Lesotho, Simbabwe und Swasiland, 1981 mit Simbabwe. - 2) Für 1981/75 und 1980/75 durchschnittlich jährlich, log-lineare Regression. - 3) Außereuropäische Entwicklungsländer einschließlich AKP-Länder.

Quelle: Eurostat, EC-ACP-Trade, A Statistical Analysis, 1970 bis 1981.

brachte der Vertrag von Lomé den betroffenen Entwicklungsländern⁵ nur wenig neue Vergünstigungen.

Die Bedeutung von Zöllen wird zwar generell immer geringer, je mehr das Niveau im Vollzug der Tokio-Runde gesenkt wird⁶. In den für viele Entwicklungsländer besonders wichtigen Bereichen — Textilien, Leder und Lederwaren — sind die Zollsenkungen aber besonders niedrig angesetzt, so daß diese Zollsätze auch nach Beendigung der Tokio-Runde über dem Durchschnitt liegen werden. Ihr Wegfall hat für die AKP-Länder aber nur geringe Bedeutung, weil die genannten Produkte in den AKP-Lieferungen an die EG bisher nur ein bescheidenes Gewicht haben. Die AKP-Staaten liefern nach wie vor hauptsächlich Rohstoffe, die die EG, wie andere Industrieländer auch, zollfrei einführt. 1980 bestanden die EG-Importe aus AKP-Ländern zu 73 vH aus industriellen Rohstoffen (über zwei Drittel davon waren Erdöl), zu 22 vH aus hauptsächlich unbearbeiteten Nahrungsmitteln, und nur der Rest war als industrielle Fertigwaren eingestuft. Der Wegfall von Zöllen im industriellen Bereich trifft also nur einen geringen Teil der AKP-Lieferungen in die EG. Auch aus der Sicht der EG berührt diese Zollbefreiung nur einen Bruchteil der EG-Importe von industriellen Fertigwaren, denn der Anteil der AKP-Länder an den Importen aus Drittländern beträgt hier nur 1 vH.

Anders ist die Lage im Agrarbereich: Erstens spielen Agrarprodukte eine wichtigere Rolle bei den AKP-Ausfuhren in die EG, und zweitens haben die AKP-

Länder hier immerhin einen Anteil von 17 vH an den Drittlandsimporten; außerdem sind die Schutzmauern der EG hier höher. Der Abbau dieses Außenschutzes hat für die AKP-Länder daher ungleich größere Wirkungen. Allerdings ist er auch nicht so vollständig wie im Industriesektor: Bei wichtigen Produkten — z.B. Rindfleisch, Rum — bestehen Begrenzungen der Zollfreiheit, andere Schutzmaßnahmen als Zölle wurden nicht völlig abgebaut, insbesondere nicht die Abschöpfungen bei den Marktordnungsprodukten.

Die weitgehende Zollfreiheit nach dem Vertrag von Lomé, die den AKP-Staaten eine präferentielle handelspolitische Behandlung sichern soll, wird jedoch ausgehöhlt durch die Marktöffnungspolitik der EG gegenüber anderen Ländergruppen. Die Rest-EFTA-Länder bilden mit der EG eine Freihandelszone, den anderen Entwicklungsländern⁷ bietet das Allgemeine Präferenzsystem weitgehend zollfreien Zugang zum EG-Markt. Am meisten präferenziert sind die AKP-Länder daher gegenüber den außereuropäischen Industrieländern und den europäischen Staatshandelsländern⁸. Eine tatsächliche Präferenzierung gegenüber

⁵ Das gilt entsprechend auch für den zweiten Vertrag von Lomé, der ebenfalls für fünf Jahre abgeschlossen wurde und den ersten Vertrag ablöste. Er wurde bis zum Ende des Jahres 1983 von 63 Entwicklungsländern unterzeichnet.

⁶ Sie verlieren auch an Gewicht durch den Ausbau nichttarifärer Hemmnisse, die hier nicht betrachtet werden.

⁷ Die Mittelmeerländer darunter haben zusätzlich bilaterale präferentielle Handelsverträge mit der EG.

⁸ Eine Ausnahme bildet Rumänien, das in das Allgemeine Präferenzsystem einbezogen ist.

anderen Entwicklungsländern besteht dagegen nur hinsichtlich der Beschränkungen im Allgemeinen Präferenzsystem: Im gewerblichen Bereich also gegenüber den Hauptlieferländern, die besonders bei sensiblen Produkten nur einen gewissen Teil ihrer Lieferungen zollfrei absetzen dürfen; für den — manchmal weit größeren — Rest müssen Zölle gezahlt werden. Nur im Textilbereich sind die AKP-Länder tatsächlich wesentlich besser gestellt: Insbesondere gegenüber den Nicht-Mitgliedern des Welttextilabkommens, denen im Allgemeinen Präferenzsystem nur ganz geringfügige Zugeständnisse gemacht werden, aber auch gegenüber den Mitgliedern, bei denen je nach Entwicklungsstand und Lieferanteil nur ein bisweilen verschwindend geringer Teil der Lieferungen von Zöllen befreit wird — ganz abgesehen von den mengenmäßigen Beschränkungen, denen ihre Lieferungen zusätzlich unterliegen. Andererseits gehören aber 27 der jetzt 63 AKP-Staaten zu den ärmsten Entwicklungsländern⁹ — und diese sind in ihrer Gesamtheit auch im Allgemeinen Präferenzsystem von allen Einschränkungen ausgenommen. Die LLDC unter den AKP-Staaten genießen also im gewerblichen Bereich keinerlei Präferenzen gegenüber den restlichen neun LLDC.

Im Agrarbereich ist die Präferenzierung gegenüber den anderen Entwicklungsländern größer, weil das Allgemeine Präferenzsystem hier nicht so umfassend angelegt ist wie der Vertrag von Lomé. Dieser schreibt außerdem vor, daß bei den Agrarprodukten, bei denen andere Schutzmaßnahmen als Zölle bestehen, die AKP-Länder in der Regel günstiger zu behandeln sind als andere Drittländer, denen die Meistbegünstigung eingeräumt ist.

Entwicklung der Importe aus AKP-Ländern

Der Anteil der AKP-Staaten an den Importen der EG aus Drittländern hat sich 1980¹⁰ gegenüber 1975 nicht verändert, er lag bei 7 vH. Ein differenzierteres Bild ergibt sich, wenn man die Warengruppen nach dem Fertigungsgrad einteilt: Bei industriellen Fertigwaren blieb der Anteil der AKP-Länder an den EG-Importen trotz geringer Verbesserungen unter 1 vH. Bei Rohstoffen insgesamt hat sich ihre Position nicht verändert; sie lag bei 9 vH. Bei den landwirtschaftlichen Produkten darunter — bei diesen haben die AKP-Länder mit einem Anteil von 17 vH an den Drittlandsimporten die stärkste Stellung auf dem EG-Markt — hat sich ihre Lage bei unbearbeiteten Produkten gegenüber 1975 verbessert, bei bearbeiteten dagegen verschlechtert. Die größte Gruppe unter den Rohstoffen bildet Erdöl, dessen Anteil an den Lieferungen der AKP-Staaten in die EG im Zeitraum 1975 bis 1980 von 34 auf 48 vH gestiegen ist. Damit hat sich auch der Anteil der AKP-Staaten an den Drittlandsimporten der

EG von knapp 8 auf 10 vH erhöht. Besonders bemerkenswert dabei ist das überproportionale Wachstum der Importe von Erdölprodukten, die allerdings nur gut ein Zehntel der gesamten Erdöllieferungen der AKP-Länder ausmachen.

Diese Übersicht macht die Entwicklung der Position der AKP-Länder auf dem EG-Markt deutlich, bei der sich freilich auf dieser hohen Aggregationsstufe keine drastischen Veränderungen erkennen lassen. Die AKP-Länder haben mit der Importentwicklung der EG Schritt gehalten, bei landwirtschaftlichen Primärprodukten und Erdöl haben sie Importanteile gewonnen.

Ähnliches gilt für einen Vergleich der Importe der EG aus den AKP-Ländern mit denjenigen aus allen Entwicklungsländern (einschließlich AKP). Allerdings fällt dabei auf, daß die anderen Entwicklungsländer ihre Lieferungen von industriellen Fertigwaren bei Kapitalgütern, Fahrzeugen sowie anderen Konsumgütern rascher steigern konnten als die AKP-Länder, so daß deren Anteile an den Entwicklungsländer-Lieferungen auf dem EG-Markt zurückgingen. Bei den „übrigen Fertigwaren“ handelt es sich fast ausschließlich um „spezielle Transaktionen“ zwischen Zaire und Belgien mit ungenannten Waren, die stark gewachsen sind.

Von den AKP-Ländern aus gesehen haben aber die Lieferungen in die EG in allen Fertigwarengruppen stärker zugenommen als die gesamten Lieferungen. Die wachsende Bedeutung der industriellen Fertigwaren kommt noch deutlicher zum Ausdruck, wenn man die Erdöllieferungen außer Betracht läßt: Dann hat sich im betrachteten Zeitraum ihr Anteil verdoppelt und erreichte 1980 7 vH.

Dem entspricht, daß der EG-Markt für die AKP-Länder bei industriellen Fertigwaren an Bedeutung gewonnen hat: Während sich der Anteil der EG an den Importen aller Industrieländer aus den AKP-Staaten insgesamt fast nicht verändert hat — die EG nahm nach wie vor etwa die Hälfte dieser Importe auf —, ist ihr Anteil bei industriellen Fertigwaren im Zeitraum 1975 bis 1980 von 52 auf 61 vH gestiegen. Bei Rohstoffen insgesamt ging er etwas zurück, bei Erdöl nahm die EG dagegen einen erhöhten Anteil auf. Noch wichtiger für die AKP-Länder war die EG im Vergleich mit den anderen Industrieländern aber als Absatzmarkt für Agrarprodukte, von denen sie mehr als zwei Drittel abnahm.

⁹ Least Developed Countries (LLDC) nach UN-Definition.

¹⁰ Die Angaben für 1981 werden hier nicht zum Vergleich herangezogen, weil die für 1981 in US-Dollar — zu laufenden Wechselkursen und Preisen — ausgewiesenen Einfuhrwerte wegen der starken Aufwertung des US-Dollars verzerrt sind.

Tabelle 2 Einfuhren der EG(10) aus AKP-Ländern¹⁾: Die 10 wichtigsten landwirtschaftlichen Produkte

Produkt ²⁾	SITC ³⁾	Einfuhrwerte			Veränderung ⁴⁾			Zollsatz ⁵⁾
		1975	1980	1981	1981/75	1980/75	1981/80	1983
		in Mill. US-\$			in vH			
Kaffee, roh oder geröstet	071.1	605	1 876	1 261	10,9	21,3	-32,8	5-18
Kakaobohnen	072.1	623	1 388	1 016	12,0	21,7	-26,8	3
Kakaobutter	072.32	78	192	110	9,3	19,4	-42,7	12
Rohzucker	061.1	595	592	526	2,6	2,9	-11,1	80(Ab)
Tee	074.1	85	203	152	11,7	19,8	-25,1	0 ⁶⁾
Bananen	051.3	155	198	176	4,6	7,5	-11,1	20 ⁷⁾
Tabak, unbearbeitet	121	90	133	221	14,4	10,1	66,2	14-23 ⁸⁾
Ölkuchen	081.3	116	125	88	-4,4	-0,2	-29,6	0 ⁹⁾
Erdnußöl	421.4	178	116	66	-13,4	-6,6	-43,1	10-15
Fisch etc., -konserven	032	39	109	115	23,6	25,5	5,5	6,3-30
Zusammen		2 564	4 932	3 731	7,8	14,7	-24,4	

1) Ohne Botswana, Lesotho, Simbabwe und Swasiland, 1981 mit Simbabwe.- 2) Nach ihrer Bedeutung 1980.- 3) Standard International Trade Classification, Rev. 1.- 4) Durchschnittlich jährlich, log-lineare Regression.- 5) Die Warensystematik dieser Handelsstatistik ist stärker aggregiert als der Zolltarif. Wenn die einzelnen Zolltarifpositionen einer Ware unterschiedliche Zollsätze aufweisen, sind die niedrigsten und die höchsten Sätze angegeben. Zusätzlich sind Abschöpfungen (Ab) vermerkt.- 6) Eine Zolltarifposition hat einen Zollsatz von 5 vH; diese Position wurde 1980 nicht von AKP-Ländern geliefert, 1981 lag ihr Anteil bei 0,1 vH.- 7) Zollfreiheit in Deutschland im Rahmen eines Zollkontingents.- 8) Mit absoluten Ober- und Untergrenzen.- 9) Mit Abschöpfungen für eine Unterposition, die unbedeutend ist und 1980 und 1981 nicht von AKP-Ländern geliefert wurde.

Quellen: Eurostat, EC-ACP Trade, A Statistical Analysis 1970-1981; Gemeinsamer Zolltarif in ABL der EG, Serie L, Nr. 318/1982.

Die wichtigsten Produkte der AKP-Lieferungen

Das Statistische Amt der EG in Luxemburg hat 56 Produkte ausgewiesen¹¹⁾, die 1980 zusammen 90 vH der Lieferungen der AKP-Länder in die EG ausmachten. Mit einem Gewicht von knapp einem Viertel befinden sich darunter 29 landwirtschaftliche Produkte¹²⁾, und zwar überwiegend unbearbeitete oder wenig bearbeitete Waren. Die 10 wichtigsten erreichten zusammen einen Lieferanteil an den 29 landwirtschaftlichen Produkten von über 85 vH. Darunter sind zwei Waren (Tee und Ölkuchen), deren Einfuhr generell zollfrei ist. Für fast alle anderen landwirtschaftlichen Erzeugnisse sind die Zollsätze extrem hoch, einige unterliegen weiteren Abgaben.

Nur 4 von den ausgewählten 56 Produkten sind industrielle Fertigwaren — 3 Positionen aus dem Bereich Bekleidung sowie Schuhe —, ihr gemeinsamer Anteil an den wichtigsten Produkten insgesamt erreichte jedoch noch nicht einmal ein halbes Prozent.

Bei den restlichen 23 Produkten handelt es sich ausschließlich um unbearbeitete industrielle Rohstoffe oder wenig bearbeitete Halbfabrikate. Der Lieferanteil der 10 wichtigsten Warenpositionen erreichte 96 vH dieser restlichen 23 Produkte. Hier existieren in der EG nur für zwei Warengruppen Zollsätze, bei zwei weiteren für einen Teil der Warenpositionen¹³⁾. Das heißt, bei dem überwiegenden Teil dieser 10 Waren

haben auch alle anderen Anbieter zollfreien Zugang zum EG-Markt.

An diesen spezifischen Produkten läßt sich also im Detail zeigen, was eingangs generell formuliert wurde: Ein Zollabbau im gewerblichen Bereich nützt den AKP-Ländern wenig, weil sie nach wie vor hauptsächlich Rohstoffe oder Halbfabrikate liefern, die ohnehin zollfrei sind. Bei industriellen Fertigwaren dagegen ist ihre Lieferkapazität so gering, daß sie auch im Rahmen des Allgemeinen Präferenzsystems nicht an die Grenzen stoßen würden.

¹¹⁾ Eurostat, EC-ACP Trade, A Statistical Analysis 1970-1981, Luxemburg 1983. Zwei weitere Produkte, Uran und Kakaopulver, die 1975 noch zu den wichtigsten gehörten, werden 1980 nicht mehr aufgeführt: Bei Kakaopulver sind die Lieferungen der AKP-Länder in die EG so stark zurückgegangen, daß sie nur noch einen unbedeutenden Anteil an den Gesamtlieferungen ausmachten. Der Uranimport wird seit 1980 nicht mehr statistisch hinreichend ausgewiesen. Von 1975 bis 1979 wuchs der Uranimport der EG aus den AKP-Ländern um jährlich 35 vH. 1979 war Uran das zehntwichtigste Produkt der AKP-Lieferungen in die EG, die 95 vH ihrer Uranimporte aus diesen Ländern bezog. Der Import von Uran ist in der EG generell zollfrei.

¹²⁾ Kapitel 1 bis 24 des Gemeinsamen Zolltarifs.

¹³⁾ Die Zolltarifpositionen sind weiter untergliedert als die von Eurostat benutzte Handelsstatistik nach der International Trade Classification (SITC).

Tabelle 3 Einfuhren der EG(10) aus AKP-Ländern¹⁾: Die 10 wichtigsten gewerblichen Produkte

Produkt ²⁾	SITC ³⁾	Einfuhrwerte			Veränderung ⁴⁾			Zollsatz ⁵⁾
		1975	1980	1981	1981/75	1980/75	1981/80	1983
		in Mill. US-\$			in vH			
Erdöl, roh	331	3 588	11 328	7 099	19,8	25,4	-37,3	0
Erdölprodukte	332	147	1 410	763	38,4	54,1	-45,9	1,0-7,0 ⁶⁾
Kupfer, Oxyde und raffiniertes Kupfer	283.11 + 682.11-12	1 058	1 546	1 134	3,8	6,5	-26,6	0
Rohholz	242	401	947	583	9,5	16,8	-38,4	0
Holz, wenig bearbeitet	243	85	199	135	11,1	17,8	-32,2	0-4,5 ⁷⁾
Eisenerz	281	409	523	511	4,6	4,9	-2,3	0
Aluminium, Erze und Rohaluminium	283.3 + 684.1	123	365	281	15,2	18,8	-23,0	0-6,5 ⁷⁾
Aluminium, Oxyde und Hydroxyde	513.65	120	264	225	17,5	20,8	-14,8	7,3
Baumwolle, roh	263.1	157	258	247	5,9	7,8	-4,3	0
Phosphate	271.3	186	176	143	0,2	0,1	-18,7	0
Zusammen		6 274	17 016	11 121	15,9	21,1	-34,6	
Zusätzlich:								
Bekleidung, gestrickt oder gehäkelt	841.4	14	62	73	32,3	36,3	17,7	9,5-16,7
Bekleidung aus Spinnstoffen	841.1	8	37	34	25,2	30,7	-9,4	10,5-16,0
Bekleidungszubehör	841.2	3	1	2	-12,5	-23,0	144,2	7,8-13,3
Schuhe	851	1	1	2	19,6	11,9	80,5	6,0-20,0

Anmerkungen 1) bis 5) und Quellen s. Tabelle 2.- 6) Die in dieser Warengruppe enthaltenen zollfreien Tarifpositionen wurden 1980 und 1981 nicht von AKP-Ländern geliefert.- 7) 1980 fielen bei Holz 85 vH der Importe aus AKP-Ländern unter die ohnehin zollfreien Tarifpositionen, bei Aluminium rund 50 vH.

Nur bei landwirtschaftlichen Produkten ist der Spielraum für eine Präferenzierung breiter, weil die Schutzmauern generell höher sind und die Anbieter mehr liefern können. Hier gibt es Zölle oder Abgaben sogar auf unbearbeitete Waren, die in der EG überhaupt nicht produziert werden. Außerdem bezieht sich das Allgemeine Präferenzsystem nicht auf alle landwirtschaftlichen Produkte, und die Zölle wurden dort häufig nicht abgeschafft, sondern nur vermindert. Andererseits sind bei den Agrarexporten der Entwicklungsländer auf der Angebotsseite liegende Faktoren — z.B. Ernteschwankungen im eigenen Land und solche bei den Hauptkonkurrenten, Marketing u.ä. — häufig von größerem Einfluß auf die Entwicklung als die Präferenzierung.

Resümee

Die Erwartung, die man in die Verträge auf handelspolitischem Gebiet gesetzt hat — nämlich durch Öffnung des EG-Marktes die Entwicklung in den AKP-Staaten voranzutreiben —, ist nicht in dem erhofften Maße realisiert worden. Die AKP-Staaten liefern der EG nach wie vor hauptsächlich Rohstoffe und Halbwaren, bei Kapital- und Konsumgütern haben sie trotz der speziellen Präferenzen keine Importanteile gewonnen.

In den Verhandlungen für einen dritten Vertrag von Lomé wird die Förderung der Industrialisierung sicher nicht im Mittelpunkt stehen. Die Entwicklung der Landwirtschaft im Rahmen der von der EG angestrebten Ernährungsstrategien erscheint angesichts der in vielen afrikanischen Ländern schlechter gewordenen Versorgung mit Nahrungsmitteln weit dringlicher. Dennoch werden die AKP-Länder auch künftig auf den Absatz ihrer wenngleich kleinen Palette von Industrieprodukten angewiesen sein.

Es besteht aber die Gefahr, daß auch die AKP-Länder, wenn sie mit einzelnen Industrieprodukten tatsächlich eine gewisse Wettbewerbsfähigkeit erreichen, auf dem EG-Markt abgeblockt werden. Als Beispiel mag die Behandlung der Mittelmeerländer dienen: Die präferentiellen Handelsabkommen mit diesen Ländern haben nicht verhindert, daß die EG auf dem Textilsektor ein ganzes Spektrum nichttarifärer Maßnahmen zur Begrenzung der Einfuhren anwendet. Es reicht von förmlichen Verträgen im Rahmen des Multifaserabkommens über informelle Selbstbeschränkungsabmachungen, gemeinsame Memoranden oder Briefwechsel bis hin zu autonomen Aktionen. Schon jetzt bleiben auch die AKP-Länder von den Restriktionen auf dem Textilsektor nicht unberührt. Die EG hat auch ihnen gegenüber einen Einfuhr-Rah-

men gesetzt und den Import von T-Shirts und Pull-
overn aus Mauritius durch Anwendung der im Vertrag
von Lomé fixierten Schutzklausel bereits begrenzt.
Lomé III sollte verhindern, daß den AKP-Staaten dort,

wo sie tatsächlich mit Industrieprodukten wettbe-
werbsfähig werden — und das ist zu Beginn der Indu-
strialisierung häufig der Textilbereich — nicht erneut
Schranken gesetzt werden.

Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung

Erscheinen zur Zeit im 51. Jahrgang. Format DIN A 4.

Heft 3/1982. 115 S. DM 54,-

Ein monetäres Teilmodell – Ein Beitrag zur Weiterentwicklung des ökonometrischen Konjunkturmodells der Wirtschaftsforschungsinstitute. Von *Reinhard Pohl* und *Rudolf Zwiener*.

Structure and Performance of the Annual Macroeconometric Model for the FRG. By *Reinhard Hujer*, *Gerhard Bauer*, *Helmut Knepel*.

Einige Überlegungen zur Berücksichtigung struktureller Unterschiede bei interregionalen Vergleichen. Von *Walter Schöning*.

Eine Investitionsmatrix für die Bundesrepublik Deutschland 1976. Von *Egon Baumgart*.

Berufsausbildung in der Bundesrepublik Deutschland unter besonderer Berücksichtigung des dualen Systems. Von *Wolfgang Jeschek*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

Heft 4/1982. 121 S. DM 62,-

DIW-Symposion: Neue ökonomische Theorien – Wegweisung für die Wirtschaftspolitik?

I. Funktionsweise und Steuerung der Arbeitsmärkte – Vorurteile und Theorien.

Arbeitslosigkeit als Gegenstand mikroökonomischer Theorien zur Funktionsweise der Arbeitsmärkte. Von *Christof Helberger*.

Einige Marginalien zu Arbeitsmarkttheorie und -realität. Von *Dieter Mertens*.

II. Politische Akzeptanz, Effizienz und Verteilung in der Steuertheorie – Überlegungen zur optimalen Steuerstruktur. Zur politischen und ökonomischen Akzeptanz der Einkommensteuer. Von *Dieter Bös*.

Zum Verhältnis und zur Tarifstruktur von direkten und indirekten Steuern. Von *Wolfgang Wiegand*.

III. Wirtschaft im Ungleichgewicht – Theoretische und politische Aspekte von Ungleichgewichtskonzepten.

Theoretische und politische Aspekte makroökonomischer Ungleichgewichtskonzeptionen. Von *Hans Jürgen Ramser*.

Theoretische und politische Aspekte von Ungleichgewichtskonzepten. Von *Harald Gerfin*.

IV. Einführung in die Generaldiskussion. Von *Hans-Jürgen Krupp*.

Zahlenanhang: I. Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

II. Beschäftigung und Arbeitnehmereinkommen 1981.

Heft 1/1983. 130 S. DM 52,-

Die Arbeitnehmereinkommen in Berlin (West) im interregionalen Vergleich. Von *Kurt Geppert*.

Das Spendenaufkommen in der Bundesrepublik Deutschland. Von *Kurt Hornscheidt*.

Kritische Anmerkungen zu einer Simulationsstudie der Deutschen Bundesbank. Von *Ulrich Heilemann*.

Der Einfluß verkürzter Abschreibungsperioden auf Gewinne und Renditen. Von *Bernd Görzig*.

Aspekte der Planung von Forschung und Entwicklung in der DDR. Von *Angela Scherzinger*.

Zwischenbilanz der Neuorientierungen in der Wirtschaft der Volksrepublik China. Von *Ernst Hagemann*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

Heft 2/3 / 1983. 130 S. DM 62,-

Zeitreihen zur Entwicklung der Beschäftigten im Baugewerbe nach Sparten. Von *Jochen A. Hübener*.

Faktorsubstitution in den Wirtschaftssektoren der Bundesrepublik. Von *Gerd Hansen*.

Ausländer in Berlin. Von *Ingo Pfeiffer*.

Weltwirtschaftliches Wachstum, Nord-Süd-Konflikt und beschäftigungspolitische Optionen der Industrieländer. Von *Fritz Franzmeyer*.

Struktur und Entwicklung der internationalen Seetouristik. Von *Rüdiger von Torklus*.

Zahlenanhang: Vierteljährliche volkswirtschaftliche Gesamtrechnung einschließlich Geldvermögensrechnung.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, Königin-Luise-Straße 5, D-1000 Berlin 33

Telefon (0 30) 82 99 10 — Telefax (0 30) 82 99 12 00

BTX-Systemnummer • 880 *

Präsident: Prof. Dr. Hans-Jürgen Krupp

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Oskar de la Chevallerie, Dr. Doris Cornelsen, Dr. Fritz Franzmeyer,

Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Dr. Jürgen Müller, Dr. Reinhard Pohl, Dr. Horst Seidler,

Prof. Dr. Reiner Stäglin (kommissarisch), Dr. Wolfgang Watter, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner

Berliner Wirtschaft nutzt Anreize der neuen Absatzförderung. Bearbeitet von Peter Ring. —

Was hat das handelspolitische Instrumentarium der Lomé-Verträge den AKP-Ländern gebracht? Bearbeitet von Uta Möbius.

Verlag: Duncker & Humblot, Dietrich-Schäfer-Weg 9, D-1000 Berlin 41. Nachdruck und sonstige Verbreitung — auch auszugsweise — nur mit

Quellenangabe zulässig. Druck: Zippel-Druck, Oranienburger Str. 170, D-1000 Berlin 26.

Bezugspreis für den Jahrgang DM 100,—, vierteljährlich DM 30,—, Einzelnummer DM 4,—.

Zuzüglich Versandkosten.