



|                                                |    |
|------------------------------------------------|----|
| Die Regionen im Europäischen Binnenmarkt ..... | 75 |
| Rückläufige Exporte in die USA .....           | 85 |

# DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

## WOCHENBERICHT 9/91

Berlin

28. Februar 1991

58. Jahrgang

### Die Regionen im Europäischen Binnenmarkt

#### Bericht zu einer Tagung

*Vom 6. bis 8. Dezember vergangenen Jahres veranstaltete das DIW zusammen mit dem Arbeitskreis Europäische Integration e.V., Bonn, eine Tagung zum Thema „Der Einfluß des Europäischen Binnenmarktes auf die Regionen der EG“. Vor dem Hintergrund der vorhandenen regionalen Entwicklungsunterschiede im Integrationsraum, der mit dem Binnenmarktprogramm freiwerdenden Kräfte und der Theorie raumwirksamer Wirtschaftsprozesse sowie am Beispiel einiger konkreter EG-Regionen sollte vor allem zwei Fragen nachgegangen werden. Einmal galt es zu sondieren, wie die Liberalisierung der Leistungs- und Faktorströme auf Regionen unterschiedlicher Charakteristik wirkt. Zum anderen sollte gefragt werden, wie die regionale Ebene im gebietskörperschaftlichen Machtgefüge durch die fortschreitende Integration von Wirtschaft und Wirtschaftspolitik in Europa berührt wird.*

*Der folgende Bericht führt in die Problematik ein und resümiert wesentliche Ergebnisse der Tagung. Die Referate (vgl. das Programm am Schluß des Berichtes) und zusammenfassende Diskussionsberichte erscheinen demnächst als Buch<sup>1</sup>.*

#### Ungleiche Ausgangslage

Einkommen und Beschäftigung sind auch in der EG noch sehr ungleich auf die Regionen verteilt<sup>2</sup>. Das Pro-Kopf-Einkommen in den zehn einkommensschwächsten Regionen — sie liegen fast ausnahmslos in Griechenland und Portugal — beträgt weniger als ein Drittel desjenigen in den zehn einkommensstärksten. Die Arbeitslosenquoten schwanken zwischen 3 und 23 vH. Während sich die Entwicklungsunterschiede zwischen den Regionen der heutigen Zwölfergemeinschaft in der ersten Hälfte der achtziger Jahre sogar noch vergrößert hatten, sind sie in der zweiten Hälfte annähernd gleichgeblieben. Zu dieser Stabilisierung können die Liberalisierungseffekte der Süderweiterungsrunde, die Beschleunigung des Wirtschaftswachstums und eine effektivere Regionalpolitik der Gemeinschaft beigetragen haben. Von der Migration her kam in den Regionen mit großem Entwicklungsrück-

stand — von Irland abgesehen — jedenfalls keine Entlastung mehr, wie dies vor allem in den sechziger Jahren der Fall gewesen war.

Derzeit schwächt sich das Wirtschaftswachstum in Europa ab. Damit könnten sich die Regionalunterschiede wieder vergrößern. In dieser Lage wirkt es für die rückständigen Regionen besonders belastend, daß hier das Erwerbspersonenpotential aus demographischen Gründen zumeist rascher steigt als in den übrigen Regionen. Eine zweite wichtige Kategorie gemeinschaftlicher Problemregionen — die Gebiete mit überalterten Industrien

<sup>1</sup> Franzmeyer, F. (Hrsg.), Die Regionen im Europäischen Binnenmarkt, Sonderhefte des DIW, Nr. 146, Berlin 1991.

<sup>2</sup> Vgl. hierzu Commission of the EC (ed.), The Regions in the 1990s - Fourth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the Community, Luxemburg 1991.

Wirtschaftliche und soziale Lage in Gruppen von EG-Regionen

| Regionengruppe                | Einwohner<br>je km <sup>2</sup> | Arbeits-<br>losen-<br>quote,<br>vH | Sektoraler Beschäftigten-<br>anteil, vH |           |         | BSP je Einwohner <sup>3)</sup>   |       |
|-------------------------------|---------------------------------|------------------------------------|-----------------------------------------|-----------|---------|----------------------------------|-------|
|                               |                                 |                                    | Landw.                                  | Industrie | Dienste | Index, EG-<br>Durchschnitt = 100 |       |
|                               | 1987                            | 1989                               | 1985                                    |           |         | 1983                             | 1988  |
| Ziel 1-Regionen <sup>1)</sup> | 76                              | 14,3                               | 21,3                                    | 27,5      | 51,1    | 67,9                             | 66,9  |
| Ziel 2-Regionen <sup>2)</sup> | 271                             | 9,5                                | 3,4                                     | 38,2      | 58,0    | 91,3                             | 98,1  |
| Übrige EG-Regionen            | 148                             | 6,2                                | 12,5                                    | 33,1      | 54,4    | 102,8                            | 104,5 |
| EG-Regionen insges.           | 144                             | 8,3                                | 8,6                                     | 32,3      | 59,1    | 100,0                            | 100,0 |

<sup>1)</sup> Regionen mit Entwicklungsrückstand. — <sup>2)</sup> Gebiete mit Industrien im Niedergang. — <sup>3)</sup> Umgerechnet nach Kaufkraftparität.  
 Quelle: Commission of the EC (ed.), The Regions in the 1990s — Fourth Periodic Report on the Social and Economic Situation and Development of the Regions of the Community, Luxemburg 1991, S. 42.

— scheinen dagegen spontan vom Wachstum und der Intensivierung des Wettbewerbs zu profitieren: Dort sank in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre die Arbeitslosenquote mehr als doppelt so rasch wie in der übrigen Gemeinschaft. Es ist daher durchaus sinnvoll, daß die Gemeinschaft ihre Regionalförderung, die mit der Einheitlichen Europäischen Akte eine neue Qualität erhalten hat, auf die wirklich rückständigen Gebiete konzentriert.

Das wichtigste Instrument einer solchen „Kohäsionspolitik“ ist der Europäische Regionalfonds. Seine Mittel fließen künftig zu 80 vH in die peripheren, rückständigen Gebiete. Er ist einer von drei europäischen Strukturfonds. Deren Aktivitäten sind seit 1989 besser miteinander verzahnt als zuvor; ihre Mittelausstattung soll sich von 1987 bis 1993 real verdoppeln. 1990 wandte die EG immerhin ein Fünftel ihres Gesamthaushalts von knapp 47 Mrd. ECU oder 100 Mrd. DM für Strukturpolitik auf. Der auf Portugal entfallende Teil erreicht dort nicht weniger als 3,5 vH des Bruttoinlandsprodukts (Griechenland: 2,9 vH; Irland 2,3 vH)<sup>3</sup>.

Mit der Reform der EG-Strukturpolitik wurde 1989 auch die funktionale Allokation des Regionalfonds neu ausgerichtet: Hatten in den achtziger Jahren die Ausgaben für Infrastruktur ständig an Gewicht gewonnen, so sollen nun die privaten Investitionen stärker begünstigt werden. Dahinter steht sicher die Erfahrung, daß der Ausbau der Infrastruktur bisher zu wenig Unternehmen in die rückständigen Gebiete hat locken können. Nun zeigen zahlreiche neuere Untersuchungen, daß die Infrastruktur für die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen außerordentlich große Bedeutung hat<sup>4</sup>. Es könnte folglich eher deren nach wie vor sehr viel schlechterer Ausbauzustand in den rückständigen Regionen und weniger eine dort zu geringe Förderung privater Investitionen sein, wodurch das private Kapital bisher abgeschreckt worden ist.

#### Raumwirtschaftliche Theorieansätze

Gesichertes über die raumwirtschaftlichen Prozesse — und damit über die zweckdienlichste Zusammensetzung

des regionalpolitischen Instrumentariums — im europäischen Maßstab weiß man freilich noch nicht. Die räumliche Dimension des Wirtschaftens im Großraum der EG war bisher in der Tat kaum Gegenstand theoretischer Analysen. Die verfügbaren Erklärungsmodelle haben entweder einen *regionalen* (Agglomeration-Umland) — allenfalls nationalen — oder einen an die neoklassische Freihandelstheorie anknüpfenden *internationalen* Bezugsrahmen (Zimmermann). Was fehlt, sind Untersuchungen für die räumlich mittlere Aggregationsebene. Wohl gelingt es mit der Theorie der Zollunion und der Theorie der optimalen Währungszone, den Einfluß bestimmter Integrationsmaßnahmen auf Wohlfahrt und Aktivitätsniveau der beteiligten Länder zu bestimmen, doch immer geht es dabei um gesamtwirtschaftliche oder sektorale Größen im nationalen oder die gesamte Ländergruppe umgreifenden Kontext, niemals um die inneren räumlichen Strukturen in den Mitgliedstaaten, geschweige denn über ihre gemeinsamen Grenzen hinweg.

Dies gilt auch für die grundlegende empirische Untersuchung zum Europäischen Binnenmarkt, den Cecchini-Bericht<sup>5</sup>. Der Binnenmarkt unterscheidet sich von der Zollunion dadurch, daß in ihm die internen „Wirtschaftsgrenzen“ restlos beseitigt sind. Auf die Gemeinschaft insgesamt wirkt dies wohlfahrtsmehrend und wachstums- wie beschäftigungsfördernd. Die einzelnen Mitgliedstaaten werden jedoch in unterschiedlicher Weise be-

<sup>3</sup> Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Generaldirektion Wirtschaft und Finanzen (Hrsg.), Ein Markt, eine Währung, Potentielle Nutzen und Kosten der Errichtung einer Wirtschafts- und Währungsunion — eine Bewertung. Europäische Wirtschaft Nr. 44, Oktober 1990, S. 241 u. 257.

<sup>4</sup> Vgl. ebenda, S. 243. Auch eine jüngst vorgelegte OECD-Studie kommt zu dem Schluß, daß zwischen der Infrastruktur im weitesten Sinne und der Produktivität eine enge Beziehung besteht; vgl. Ford, R. und Poret, P., Infrastructure and private-sector productivity, OECD Department of Economics and Statistics, Working Papers No. 91, Paris, January 1991, u.a. S. 9 u. 15 ff. Auch Biehl verwies in seinem Referat auf den von ihm ermittelten engen Zusammenhang zwischen regionaler Infrastrukturausstattung und Pro-Kopf-Einkommen.

<sup>5</sup> Cecchini, P., Europa '92 - Der Vorteil des Binnenmarktes, Baden-Baden 1988.

EG-Strukturhilfen nach Mitgliedstaaten, Hauptfördergebietskategorien<sup>1)</sup>  
und Funktionsbereichen 1989 - 1993 zu Preisen von 1989

|                                               | Förderziel 1  |              |        |         |          |         |                        |          | Förderziel 2 | Insgesamt |
|-----------------------------------------------|---------------|--------------|--------|---------|----------|---------|------------------------|----------|--------------|-----------|
|                                               | Frankreich    | Griechenland | Irland | Italien | Portugal | Spanien | Vereinigtes Königreich | zusammen |              |           |
|                                               | Millionen ECU |              |        |         |          |         |                        |          |              |           |
| Basisinfrastruktur                            | 270           | 1 564        | 920    | 2 462   | 1 073    | 4 174   | 194                    | 10 657   | 299          | 10 956    |
| Wirtschaftsnahe Infrastruktur                 | 45            | 53           | -      | 991     | 406      | 698     | -                      | 2 193    | 685          | 2 878     |
| Hilfen an Unternehmen                         | 63            | 718          | 1 020  | 1 506   | 951      | 1 068   | 141                    | 5 467    | 1 256        | 6 723     |
| Humankapitalbildung                           | 322           | 919          | 815    | 1 254   | 1 928    | 2 242   | 268                    | 7 749    | -            | 7 749     |
| Endogenes Entwicklungspotential <sup>2)</sup> | 180           | 1 056        | 904    | 1 205   | 1 275    | 1 554   | 188                    | 6 363    | 204          | 6 567     |
| Sonstiges <sup>3)</sup>                       | 7             | 2 357        | 14     | 25      | 1 325    | 44      | 1                      | 3 773    | 1 107        | 4 880     |
| Insgesamt                                     | 888           | 6 667        | 3 672  | 7 443   | 6 958    | 9 780   | 793                    | 36 201   | 3 550        | 39 751    |
|                                               | vH            |              |        |         |          |         |                        |          |              |           |
| Basisinfrastruktur                            | 30,4          | 23,5         | 25,1   | 33,1    | 15,4     | 42,7    | 24,5                   | 29,4     | 8,4          | 27,6      |
| Wirtschaftsnahe Infrastruktur                 | 5,1           | 0,8          | -      | 13,3    | 5,8      | 7,1     | -                      | 6,1      | 19,3         | 7,2       |
| Hilfen an Unternehmen                         | 7,1           | 10,8         | 27,8   | 20,2    | 13,7     | 10,9    | 17,8                   | 15,1     | 35,4         | 16,9      |
| Humankapitalbildung                           | 36,3          | 13,8         | 22,2   | 16,8    | 27,7     | 22,9    | 33,8                   | 21,4     | -            | 19,5      |
| Endogenes Entwicklungspotential <sup>2)</sup> | 20,3          | 15,8         | 24,6   | 16,2    | 18,3     | 15,9    | 23,7                   | 17,6     | 5,7          | 16,5      |
| Sonstiges <sup>3)</sup>                       | 0,8           | 35,4         | 0,4    | 0,3     | 19,0     | 0,5     | 0,1                    | 10,4     | 31,2         | 12,3      |
| Insgesamt                                     | 100,0         | 100,0        | 100,0  | 100,0   | 100,0    | 100,0   | 100,0                  | 100,0    | 100,0        | 100,0     |

<sup>1)</sup> I: Rückständige Gebiete. II: Gebiete mit schrumpfenden Industrien. — <sup>2)</sup> Nutzbarmachung regionsspezifischer Ressourcen (z.B. Umwidmung von Agrar- zu Freizeitflächen). — <sup>3)</sup> Lfd. Vorhaben, Verschiedenes, Technische Hilfe, Öffentlichkeitsmaßnahmen, innovative Maßnahmen.

Quelle: Berechnet nach Informationen aus SEC (90) 20 37 vom 23.10.90: Annual Report on the Implementation of the Reform of the Structural Funds 1989, Anhänge IV und V.

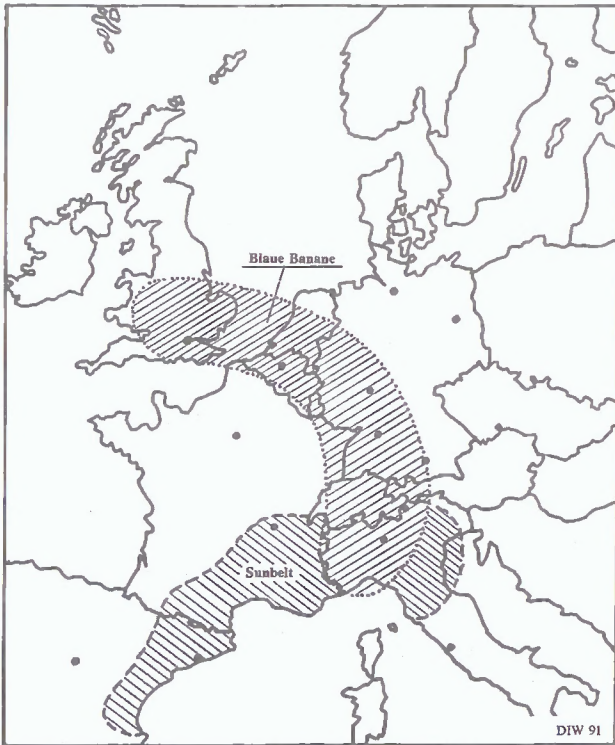
rührt, denn je nach ihrer Handelsverflechtung mit den Partnerländern in der EG ist für sie der Wegfall der „Zerschneidungseffekte“ durch Binnengrenzen (Zimmermann) mehr oder weniger erheblich. Die positiven Wirkungen sind also ungleich im EG-Raum verteilt. Sie konzentrieren sich vor allem auf die Beneluxstaaten, das östliche Frankreich und die westlichen Regionen Deutschlands.

Darüber hinaus können auf Gemeinschaftsebene nun großräumige Strukturprozesse voll zum Tragen kommen, die bisher an der deutlicheren Ausprägung gehindert wurden. In einem eklektischen Ansatz lassen sich die traditionell im nationalen oder regionalen Rahmen analysierten raumwirksamen Kräfte daraufhin prüfen, wie sie plausiblerweise im erweiterten Rahmen des europäischen Binnenmarktes die Verteilung der wirtschaftlichen Aktivitäten beeinflussen. So ist keineswegs gesagt, daß die Aufhebung der Binnengrenzen zu Lasten der Peripherie geht. Denn gerade für diese wird ja die relative Distanz zu den absorptionsfähigen Märkten in zentralerer Lage, besonders wenn bisher mehrere Grenzen dazwi-

schen lagen, verringert; die Bedeutung der Transportkosten sinkt mit zunehmender Fernabsatzorientierung (Zimmermann). Dies wird noch dadurch begünstigt, daß unter Binnenmarktbedingungen mit einer beschleunigten Ausstattung der Peripherie mit Verkehrs- und Telekommunikationsinfrastruktur zu rechnen ist<sup>6</sup> — einmal, weil dafür mehr Mittel zur Verfügung stehen, zum anderen, weil die hier maßgeblichen Technologien besser und billiger werden. Unter den zahlreichen Studien, die bisher zu den Wirkungen des Binnenmarktes auf einzelne Mitgliedstaaten oder Regionen erarbeitet worden sind, kommt denn auch keine zu dem Ergebnis, daß das betreffende Land oder die betreffende Region *absolute* Einbußen wird erleiden müssen (Nerb). Auf der anderen Seite können sich die *relativen* Unterschiede, auf die es vielen europäischen Regionalpolitikern vor allem ankommt (Colom i

<sup>6</sup> Vgl. Effizienz, Stabilität und Verteilungsgerechtigkeit — eine Entwicklungsstrategie für das Wirtschaftssystem der Europäischen Gemeinschaft. Bericht einer von der Kommission der Europäischen Gemeinschaften eingesetzten Studiengruppe unter Leitung von T. Padoa-Schioppa, Brüssel, April 1987, S. 125.

## Großräumliche Verteilung wirtschaftlicher Aktivitäten in Westeuropa



..... „Blaue Banane“ = Zentrales Band hochentwickelter Regionen

----- „Sunbelt“ = Jüngere Entwicklungszone

Naval), sehr wohl noch vergrößern. Dafür sprechen etwa die Anziehungskraft zentral gelegener Finanz- und Technologiezentren<sup>7</sup>, ganz allgemein die differenzierten Angebots- und Nachfragestrukturen auf den Güter- und Faktormärkten in solchen Ballungsräumen sowie die überdurchschnittlichen Skalenerträge, die mit der Erweiterung der Märkte gerade dort erzielt werden können (Zimmermann). In der Tat ist unübersehbar, daß sich die wirtschaftlichen Aktivitäten schon jetzt am besten in einem zusammenhängenden Korridor zentral gelegener Regionen entfaltet haben. Er erstreckt sich von Südostengland über die Beneluxstaaten, das Rhein-Main-Gebiet bis nach Oberitalien. Brunet hat dafür das Schlagwort „blaue Banane“ geprägt. Zwar standen am Anfang dieser Entwicklung begünstigende natürliche Faktoren wie die Konzentration der Kohlelagerstätten und die Nutzbarkeit des Rheintals als hochbelastbarer Verkehrsweg. Später vollzog sie sich aber auch unter dem Einfluß der Handelsliberalisierung und der zunehmenden Leistungsverflechtung in Europa.

Damit die Regionaleffekte des Binnenmarktes einigermaßen realistisch eingeschätzt werden können, muß auch zwischen statischer und dynamischer Betrachtung unterschieden werden (Döhrn/Hamm, in Anlehnung an den Cecchini-Bericht). Statische Vorteile einer Region er-

höhen sofort und unmittelbar das dortige Aktivitätsniveau, dynamische Vorteile kommen erst über eine Prozeßintensivierung zum Tragen. Damit ist das Begriffspaar statisch-dynamisch kongruent mit dem Begriffspaar kurzfristig-mittelfristig: Vieles spricht dafür, daß kurzfristig auf jeden Fall die zentripetalen, agglomerativen Kräfte überwiegen, daß aber auf längere Sicht die zentrifugalen, deglomerativen Kräfte im Binnenmarkt erheblich an Gewicht gewinnen werden (Zimmermann).

## Sektorstruktur und Regionalentwicklung

Statische Vor- oder Nachteile im Binnenmarkt ergeben sich vor allem aus der vorhandenen Wirtschaftsstruktur einer Region. Diese Struktur ist ihrerseits Ergebnis eines langfristigen, an den Regionalfaktoren (regionale Arbeitsmärkte, Infrastruktur, „Fühlungsvorteile“ für Unternehmen, Grundstückspreise, Umweltsituation etc.) und den nationalen Rahmenbedingungen orientierten Prozesses. Zum Zusammenhang von Sektor- und Regionalstruktur wurden auf der Tagung eine ganze Reihe von Erkenntnissen vorgetragen. Ihnen lag einmal eine flächendeckende Analyse der EG-Kommission<sup>8</sup> zugrunde, bei der allerdings die Regionalebene durch die Mitgliedstaaten repräsentiert wird. Zum anderen waren vier spezielle Regionen Gegenstand intensiver Einzelbetrachtung, wobei jeweils die Wirtschaftsstruktur als Auswahlkriterium große Bedeutung hatte. Die Auswahl dieser Regionen folgte der Fördergebietsklassifikation für Zuschüsse aus den Europäischen Strukturfonds<sup>9</sup>. Deren Mittel konzentrieren sich auf rückständige Gebiete, in denen das Pro-Kopf-Einkommen um mindestens 25 vH unter dem Gemeinschaftsdurchschnitt liegt. Hier wurde Portugal ausgewählt, das mit seinem gesamten Territorium in diese Kategorie fällt. Das Ruhrgebiet ist ein Beispiel für eine Region mit veralteter Wirtschaftsstruktur und fällt damit in die zweite Kategorie zu fördernder Regionen. Berlin war wegen seiner Sondersituation als zwar hochentwickelte, aber aufgrund insularer Lage mit deutlichen Strukturschwächen behaftete Stadt ausgewählt worden, deren Bindungen an die „Mutter-Volkswirtschaft“ der Bundesrepublik nur durch die Nabelschnur einer massiven Regionalförderung hatte aufrechterhalten werden können, für die sich nunmehr aber die Rahmenbedingungen vollständig verändern. Baden-Württemberg schließlich repräsentiert die hochentwickelte Region in zentraler Lage, die mit ihrer modernen Wirtschaftsstruktur

<sup>7</sup> Ebenda, S. 125 f.

<sup>8</sup> Buigues, P., Ilzkovitz, F. und Lebrun, J.F., Industrieller Strukturwandel im europäischen Binnenmarkt: Anpassungsbedarf in den Mitgliedstaaten. Europäische Wirtschaft Nr. 44/1990. Diese Arbeit war die Grundlage des Referates von Buigues.

<sup>9</sup> Vgl. Kommission der Europäischen Gemeinschaften, Leitfaden zur Reform der Strukturfonds der Gemeinschaft, Dokument, Luxemburg 1989, S. 13 f.

in den Genuß von keinerlei Regionalförderung im Gemeinschaftsrahmen kommt.

Im Hinblick auf die Sektorstruktur und ihre statischen Wirkungen nach der Liberalisierung des innergemeinschaftlichen Leistungsaustauschs machte die EG-Kommission in ihrer flächendeckenden Studie einen Dualismus zwischen den Ländern im Norden und im Süden der Gemeinschaft aus. Der Norden ist durch Dominanz von High-tech-Produkten, durch hohen Stellenwert unternehmensnaher Dienste und multinationaler, weltweit agierender Unternehmen sowie durch intra-industriellen Handel geprägt. Daneben haben aber auch traditionelle, stark von öffentlichen Aufträgen abhängige Sektoren mit hohem Regulierungsgrad ein großes Gewicht. Im Süden dominieren lohnintensive, technisch anspruchslosere Produktionen, mittelständische Unternehmensstruktur und inter-industrieller Handel, dagegen ist hier der „Hoflieferanten“-Status bestimmter Sektoren gegenüber der öffentlichen Hand praktisch bedeutungslos. Im Hinblick auf die dynamischen Effekte glaubt die Kommission z.B. im Süden ein höheres Maß an Lohn- und Preisflexibilität als im Norden auszumachen.

Die wesentliche Schlußfolgerung der EG-Kommission aus diesem Befund ist, daß im Norden die Herausforderung des Binnenmarktes eine an die Unternehmen ist: Bei im Grunde „stimmender“ Sektorstruktur komme es darauf an, durch die Schaffung europäischer Unternehmensstrukturen, durch Forschungsk Kooperation, Rationalisierung und Verbesserung der Produktqualität die Lücke in der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber Japan und den USA zu schließen. Die zunehmende Zahl europäischer Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen zeige, daß dieser Prozeß voll im Gange sei. Dagegen sei die Herausforderung an den Süden der Gemeinschaft eine an die sektorale Industriepolitik. Der Süden müsse es sich überlegen, ob er mehr auf die kurzfristigen Vorteile des niedrigen Lohnniveaus setzen und damit weiterhin der inter-industriellen Arbeitsteilung mit dem Norden einen hohen Stellenwert einräumen solle oder ob er die neue Dimension des Marktes künftig — mit allen Risiken, die diese Strategie auch birgt — mehr dazu nutzen sollte, an den modernen Wachstumsmärkten Fuß zu fassen. Nach den Ergebnissen der Studie geben unter den noch weniger entwickelten Gemeinschaftsländern Griechenland und Portugal — dieses Land allerdings mit ungleich größerem Erfolg — mehr dem ersten, Irland und Spanien mehr dem zweiten Weg den Vorzug.

#### Vier Fallstudien

Freilich zeigten die vier im Rahmen der Tagung vorgestellten Spezialuntersuchungen zu konkreten Regionen unterschiedlichen Typs, daß nicht nur rückständige Regionen oder solche mit überalterter Industrie sektorale Strukturprobleme haben, sondern daß die Dynamik of-

fener Märkte praktisch auf jedem Entwicklungsniveau etablierte Strukturen in Frage stellt, besonders wenn man auch auf die Fein- und nicht nur auf die Grobstrukturen schaut. Außerdem scheint es sich bei den Szenarien der Kommission für den Süden nicht immer um strategisch alternative Optionen zu handeln. Zwar vermerkt auch die Kommission, daß die Szenarien in der Realität in den verschiedensten Kombinationen auftreten. Zu fragen ist aber, ob dies das Ergebnis zielgerichteter Wirtschaftspolitik ist.

Dazu die Beispiele:

- Baden-Württemberg (Referat Nerb) zählt in seiner Lage im Zentrum der „blauen Banane“ zu den EG-Regionen mit höchstem Leistungsniveau. Die Infrastruktur ist hervorragend. Hochtechnologieerzeugung, die wachstumsstarken Branchen Maschinenbau und Elektrotechnik sowie unternehmensnahe Dienstleistungen prägen die Wirtschaftsstruktur. Mit zwei etablierten Zentren (Stuttgart und Karlsruhe), einem ausgesprochenen Aufsteigergebiet (Ulm) und dynamischen Entwicklungen auch in den Räumen Mannheim und Karlsruhe ist die Region insgesamt zudem optimal gerüstet, gleichzeitig von den statischen wie den dynamischen Effekten des Binnenmarktes zu profitieren. Die Unternehmen waren den Herausforderungen des Weltmarktes in hohem Maße gewachsen: 70 vH der Produktion gehen heute in den Export. Der genauere Blick zeigt indes, daß die Exportstruktur keineswegs optimal dem EG-Bedarf entspricht. Verglichen mit dem übrigen Bundesgebiet exportiert Baden-Württemberg stärker in Drittländer. Sofern der Binnenmarkt die gegebenen Nachfrage-tendenzen in der EG verstärkt, müssen sich die Anbieter des Bundeslandes mit ihrer Produktpalette anpassen, wollen sie das neue Marktpotential voll nutzen.
- Auch das Ruhrgebiet (Referat Döhrn/Hamm) zählt zu den „Nordregionen“ der Gemeinschaft. Es leidet aber bereits „im groben“ mehr unter Problemen der Sektorstruktur als der Unternehmensstruktur. Die Exportquote ist deutlich niedriger als in Baden-Württemberg. Die nach dem Cecchini-Bericht am stärksten von den Wachstumswirkungen des Binnenmarktes tangierten Sektoren sind relativ schwach vertreten, die zu entregulierenden und damit von Schrumpfung bedrohten dagegen stark. Wie in Baden-Württemberg haben auch an der Ruhr Investitionsgüter einen hohen Anteil an der Produktion, ohne freilich wie dort damit zu reüssieren. Gerade hier zeigt sich, daß die sektoralen Probleme vielfach solche der Feinstruktur sind. Denn im Ruhrgebiet dominierte bisher die Herstellung von solchen Anlagen und Maschinen, die in wenig wachstumsintensiven Grundstoffindustrien gebraucht werden. Den auf diesem Markt engagierten Unternehmen fällt es derzeit schwer, die Weichen für die Zukunft richtig zu stellen. Einerseits können sie — nach Jahrzehnten ungünstiger Entwicklung — statische Ge-

winne aus der kräftigen Nachfrage nach ihren traditionellen Erzeugnissen erzielen, die zwar nicht auf dem gesamten europäischen Binnenmarkt, wohl aber in den fünf neuen Bundesländern entfaltet wird. Auf der anderen Seite entsteht mit dem dort gebotenen drastischen Strukturwandel neue Konkurrenz, und auch die Nachfrage wird sich mittelfristig wandeln. Das Interpretationsmuster der EG-Studie ist für die Ruhr also insoweit richtig, als dort in der Tat strategisches Unternehmerdenken gefragt ist. Dabei geht es zwar auch um Konzepte, mit denen dem Kosten- und Qualitätsdruck des Weltmarktes begegnet werden kann, mehr aber noch um die Entscheidung für die richtige Produktpalette sowie die unternehmerische Aufwertung der gesamten Region. Nach Jahrzehnten des relativen Niedergangs scheint die Wirtschaft nun „Flagge zu zeigen“, und das Revier präsentiert sich als eine „Region im Wandel“.

- Die Nordregion Berlin (Referat Seidel) hat ebenfalls stark mit sektoralen Strukturproblemen zu kämpfen. Mit seinem relativ hohen Lohnniveau war Berlin für lohnintensive Produzenten weit weniger attraktiv als andere Randregionen der EG. Hinzu kam die schlechte Verkehrsanbindung. Diese Standortnachteile wurden nicht durch entsprechende Vorteile bei anderen Faktoren wettgemacht: Der regionale Arbeitsmarkt für qualifiziertes Personal war keineswegs besonders ergiebig, wie der hohe Stellenwert von Lehre und Forschung in der Stadt hätte vermuten lassen. Die sektorale Bedarfsstruktur wie die isolierte Lage waren u.a. dafür verantwortlich. Die Stadt war weder auf der Beschaffungs- noch auf der Absatzseite in das Umland integriert. Und auch an unternehmensnahen Diensten mangelte es, weil diese sich vielfach am Sitzort größerer Firmen ansiedeln und Berlin wegen seiner politisch besonderen Situation und insularen Lage als Sitzort systematisch gemieden wurde. So bedurfte es einer massiven Förderung durch den Bund, um Berlin überhaupt wirtschaftlich lebensfähig zu erhalten. Überregional orientierte Aktivitäten konnten sich nicht so entfalten, wie es einer hochentwickelten Region üblicherweise entspricht. Außerdem zeigt der Fall Berlin, wie sehr es bei der Regionalförderung auf das Instrumentarium — hier also die Ausgestaltung des Berlinförderungsgesetzes — ankommt: Die zunächst de facto gar nicht, später zu wenig nach der Wertschöpfung gestaffelte Umsatzsteuerpräferenz hat dazu geführt, daß viele westdeutsche Unternehmen den Standort Berlin lediglich als „verlängerte Werkbank“ nutzten. Und die Investitionszulage hat die Kapitalintensität der Unternehmen angesichts knapper Flächen zu hoch getrieben.

Mit der deutschen Vereinigung haben sich die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen für Berlin radikal gewandelt. Die statischen Effekte aus der Öffnung zum Westen hin bleiben den Strukturdefiziten entspre-

chend zunächst gering. Die wirtschaftliche wie soziale Integration der zwei ungleichen Teile der Stadt wird erhebliche Energien binden und Mittel beanspruchen. Dem stehen mittelfristig neue Marktpotentiale in Ostdeutschland wie Osteuropa, günstige Verkehrsverbindungen mit dem Westen sowie — gegebenenfalls — Impulse aus der neuen Hauptstadtfunktion auf die Standortwahl der Unternehmen und die Herausbildung eines modernen Dienstleistungssektors gegenüber. Wohl in keiner anderen Region werden sich damit so sehr wie in Berlin die Effekte aus der deutschen Vereinigung, dem Reformprozeß in Osteuropa und der Errichtung des Europäischen Binnenmarktes überlagern. Dabei dürfte vom Binnenmarkt der geringste Einfluß ausgehen.

- Portugal (Referat Beschel) ist zwar ein typisches „Süd-Land“ im Sinne der EG-Klassifikation. Gerade am Beispiel dieses Landes läßt sich aber auch die in der EG-Studie suggerierte Strategie-Alternative — hier lohnkostenorientierte Fortsetzung der intersektoralen Arbeitsteilung, dort risiko- aber auch chancenreiche Orientierung in Richtung auf intra-industrielle Arbeitsteilung — bezweifeln. In weiten Landstrichen herrscht extreme Monostruktur vor: z.B. sind in einigen Regionen bis zu vier Fünftel der Beschäftigten im Textil- und Bekleidungsgewerbe tätig. Eine industrielle Strukturpolitik, die hiervon absähe und statt dessen die umfangreichen Direktinvestitionsströme einseitig in die Ansiedlung moderner Branchen zu lenken versuchte, fände einmal diese Regionen trotz aller Aus- und Fortbildungsbemühungen von der Angebotsseite her nicht vorbereitet; vielmehr würde es sowohl an der Qualifikation der Erwerbstätigen als auch an wichtigen vor- und nachgelagerten Leistungsverbindungen mangeln. Damit dürfte eine solche Strategie kurzfristig fehlschlagen. Zum anderen bedeutete es eine große soziale Instabilität, wenn der Mehrzahl der Beschäftigten die Perspektiven für eine Weiterbeschäftigung im angestammten Beruf genommen würde. Dies könnte wiederum die Investitionsbereitschaft beeinträchtigen.

#### Harte und weiche Standortfaktoren

Für den starken Zustrom ausländischer Investitionsmittel nach Portugal dürften der EG-Beitritt 1986, die Fördermittel aus Brüssel, aber auch die niedrigen Lohnkosten den Ausschlag gegeben haben. An der im Vergleich zu Portugals ersten Jahren der EG-Mitgliedschaft ungleich trägeren Entwicklung in Griechenland nach dessen EG-Beitritt im Jahre 1981 zeigt sich allerdings, daß diese Faktoren allein offenbar noch nicht imstande sind, eine dynamische Investitionstätigkeit auszulösen. Zwar konnte Griechenland anfangs noch nicht vom Binnenmarktpuls profitieren, der erst Mitte des Jahrzehnts

einsetzte. Aber auch in der zweiten Hälfte der achtziger Jahre blieb die gesamtwirtschaftliche Leistungsentfaltung deutlich hinter derjenigen Portugals oder Spaniens zurück. Bei sonst gleichen Bedingungen müssen es also andere Faktoren sein, die über das Ge- oder Mißlingen eines regionalen (oder auch nationalen) Entwicklungskonzeptes entscheiden. Im Unterschied zu den statistisch faßbaren harten Faktoren wie Lohnniveau, Infrastrukturausstattung und Qualifikation lassen sich diese weichen Faktoren analytisch schwer greifen (Zimmermann), handelt es sich doch in erster Linie um Erwartungshaltungen der Wirtschaftssubjekte, etwa im Hinblick auf die allgemeine politische Stabilität, das soziale Klima, die Investitionsfreundlichkeit und Solidität der Wirtschaftspolitik. Diese Faktoren überzeugen Investoren wie Sparer in Portugal und Spanien mehr als in Griechenland. Wichtiges Element dieses Konzeptes in Portugal sind das umfassende Programm zur Privatisierung der zahlreichen Staatsunternehmen sowie ein systematisches „monitoring“ in bezug auf die effiziente Verwendung von Fördermitteln. Unter diesen Umständen entfalteten sich zunächst vor allem die traditionellen Sektoren. Zugleich stiegen die Steuereinnahmen, und die Verschuldungsspielräume der öffentlichen Gebietskörperschaften vergrößerten sich — an einem Kapitalmarkt, dessen Konditionen positiv beeinflußt werden. Diesen erweiterten Spielraum kann der Staat wiederum nutzen, um unter Berücksichtigung regionaler Entwicklungskriterien die harten Faktoren zu verbessern. Dies wird schließlich auch die Umstrukturierung der Wirtschaft hin zu höherwertigen Produktionen und zu intra-industrieller Arbeitsteilung ermöglichen. Ein solches gradualistisches, „organisches upgrading“ der Wirtschaftsstruktur hat gegenüber der radikalen High-tech-Orientierung, wie sie etwa in Irland betrieben wird und eher die Sympathien der EG-Kommission zu haben scheint, sicher den Vorteil der besseren sozialen Verträglichkeit. Aber auch andere Gefahren, wie sie die EG-Kommission selbst ja auch durchaus für Irland registriert, würden vermieden: die starke Dominanz volatiler Auslandskonzerne und das Entstehen „dualistischer“ Wirtschaftsverhältnisse.

### Uneinheitliche Beteiligung der Regionalebene

Zu den weichen Faktoren, die die Entwicklung einer Region beeinflussen, gehört zweifellos das Maß an Beteiligung der regionalen Behörden und politischen Gremien an Planung und Mittelverwendung. Bürgernah entwickelte Konzepte werden eher akzeptiert und motiviert umgesetzt als zentral vorgegebene. Entschieden wird darüber freilich nicht auf regionaler, sondern auf nationaler Ebene. In nur wenigen Fällen (Deutschland, Italien, Spanien, Belgien) ist in der EG die regionale Ebene mit legislativer, noch dazu demokratisch legitimer Autonomie ausgestattet<sup>10</sup>. Wo Regionalautonomie nicht be-

steht, können die benachteiligten Regionen eines Landes oft eher auf die Hilfe der EG als ihrer eigenen Zentralregierung setzen. Daher ist die Kommission sehr darauf bedacht, selber die regionalen Entwicklungspläne, in deren Rahmen sie Fördermittel bereitstellt, mit zu beeinflussen<sup>11</sup>. Vielleicht mehr noch als die Kommission macht sich das Europäische Parlament zum Anwalt der Regionalinteressen, indem es die politische Dimension einbezieht. Über die künftige Stellung der regionalen Ebene im Institutionengefüge wird im Kontext der Regierungskonferenz zur Vorbereitung der Politischen Union entschieden werden müssen. Während die Kommission selbst dem Parlament nur begrenzt zusätzliche Legislativbefugnisse — geschweige denn ein eigenes Initiativrecht, auf das die Kommission bisher das Monopol hat — einzuräumen bereit sein wird, strebt das Parlament nicht nur entschieden mehr eigene Befugnisse an. Viele Parlamentarier möchten vielmehr zugleich den Regionen mehr Beteiligungsrechte zuspielen. Da sie eine „Regionenkammer“ — diese dürfte schon an den außerordentlich unterschiedlichen Verhältnissen in den einzelnen Mitgliedstaaten scheitern —, für unrealistisch und wohl auch beim gegebenen Institutionengefüge für wenig wünschenswert halten, streben sie u.a. die Möglichkeit zur Vertretung der regionalen Ebene im Ministerrat an (Colom i Naval)<sup>12</sup>. Die bisherigen Konferenzen „Europa der Regionen“ haben es nicht vermocht, sich geschlossen zu artikulieren. Realistisch erscheint es, daß dem EP und dem EG-Ministerrat ein „beratendes Regionalorgan“ zur Seite gestellt werden wird, wie es u.a. auch vom Bundesrat empfohlen wird<sup>13</sup>.

Der politische Regionalismus ist keineswegs nur eine „quérelle allemande“ (Frauenkron). Doch nur in Deutschland sind die Mitwirkungsrechte der regionalen Ebene (der Länder) umfassend. Nicht von ungefähr kommt es daher, daß gerade hierzulande verlangt wird, die EG möge nicht länger „länderblind“ sein, und es solle in den Europäischen Verträgen das Subsidiaritätsprinzip fest verankert werden, und zwar nicht nur als Zuständigkeitsregelung, sondern als alles durchdringendes Organisationsprinzip unter Respektierung der jeweiligen nationalen Staatsverfassung (Hill)<sup>14</sup>. Die Länder hätten angesichts des Vorranges des Gemeinschaftsrechts selbst vor

<sup>10</sup> Vgl. Engel, C., Regionen in der Europäischen Gemeinschaft: Eine integrationspolitische Rollensuche. In: Integration, Heft 1/91, S. 12 f.

<sup>11</sup> Vgl. Seidel, B., Regional- und Sozialpolitik. In: Weidenfeld, W. und Wessels, W. (Hrsg.), Jahrbuch der Europäischen Integration 1988/89, Bonn 1989, S. 154.

<sup>12</sup> Dem entspricht auch ein Vorschlag des Bundesrates. Vgl. Entschließung des Bundesrates zur Regierungskonferenz der Mitgliedstaaten der Europäischen Gemeinschaften über die Politische Union und zur Wirtschafts- und Währungsunion. Drucksache 550/90 (Beschuß) vom 24.8.1990, Anlage.

<sup>13</sup> Vgl. ebenda.

<sup>14</sup> Vgl. Hill, H., Die künftige Politische Union Europas darf nicht mehr „länderblind“ sein. In: Handelsblatt vom 18. Dezember 1990.

nationalem Verfassungsrecht besonders viel zu verlieren, wenn das Gemeinschaftsrecht ohne Rücksicht auf ihre Belange weiter ausgebaut würde. Sie werden durch Gemeinschaftsrechtsakte, die sie nicht direkt mitverhandelt haben, in ihren Rechten berührt, ohne ein angemessenes Klagerecht zu besitzen. Zur Zeit bleibt ihnen nur der Versuch, einmal innerstaatlich ihre Mitwirkung bei der Definition der deutschen Position im Rat oder bei der Ratifizierung von EG-Recht auszubauen, und zum anderen durch eine verstärkte Lobby-Präsenz auch in Brüssel das EG-Recht schon im Entstehungsprozeß in ihrem Sinne zu beeinflussen. Um Bundesgenossen in ihrem Bestreben zu erhalten, daß der künftige EG-Föderalismus nicht auf der Stufe der Mitgliedstaaten haltmacht, unterstützen die Bundesländer föderative Bestrebungen in anderen Mitgliedstaaten. Einzelne Bundesländer sind auch jeweils an konkreten Partnerschaften mit Regionen anderer Mitgliedstaaten beteiligt, die zur Stärkung der regionalen Ebene in der EG ebenso einen Beitrag leisten wollen wie zur Bewältigung der auf sie zukommenden Herausforderung des Binnenmarktes (Colom i Naval, Nerb). Diesem Anliegen dienen auch die sogenannten Interparlamentarierräte (Frauenkron).

#### Fiskalföderalismus für die EG?

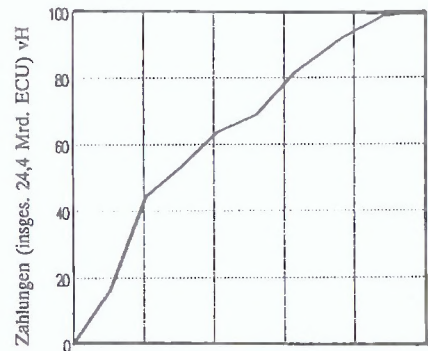
Politischer Föderalismus in der EG sollte idealerweise seine Entsprechung im öffentlichen Finanzwesen haben. Jede Ebene — EG, Mitgliedstaat, Region, Gemeinde — wäre entsprechend ihren nach dem Subsidiaritätsprinzip zu erfüllenden Aufgaben mit Finanzen auszustatten. Hierbei reicht nicht eine Mittelzuweisung von oben nach unten, in einer Höhe, auf die die unteren Ebenen keinen oder nur marginalen Einfluß haben. Gefragt ist vielmehr ein System, in dem jede Gebietskörperschaft zur Finanzierung von Aufgaben, die sie effizienter und demokratisch besser legitimiert erledigen kann als andere Ebenen (Kongruenzprinzip), eine eigene Steuerautonomie besitzt (Korrespondenzprinzip), so daß politische Entscheidungsträger, die wegen laxer Ausgabegebarung den Steuerdruck zu stark erhöhen, dafür vom Wähler auch politisch bestraft werden können (Biehl). Derzeit haben nicht einmal die Länder in der Bundesrepublik diese Steuerautonomie. In einem solchen System wäre die EG-Agrarpolitik wohl schon längst dem Verdikt des Wählers zum Opfer gefallen.

Zu einem europäischen Fiskalföderalismus gehört auch ein europäischer Finanzausgleich. Er kann bei der gebotenen Erweiterung des Kostenbegriffs auf „Präferenzenkosten“ sogar ökonomisch begründet werden mit der „Minimierung der Frustrationskosten“ (Biehl). Das jetzige System genügt diesen Anforderungen nicht. Die Gemeinschaftsmittel werden, was die mitgliedstaatliche Ebene betrifft, eher nach einem regressiven Muster aufgebracht, d.h. die ärmeren Länder tragen i.d.R. überproportional,

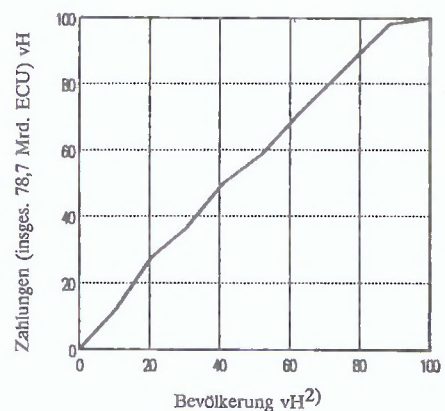
die reicheren unterproportional zum Mittelaufkommen bei. (Dies ergibt sich vor allem aus den höheren Investitionsquoten und damit den relativ niedrigeren Mehrwertsteuerbemessungsgrundlagen in den reicheren Mitgliedstaaten — ein Effekt, der durch die 1988 eingeführte, am jeweiligen Sozialprodukt orientierte „vierte Einnahmequelle“ nur gemildert, nicht aber beseitigt worden ist.) Auf der Ausgabenseite wirken zwar die Strukturfonds im

### Regionale Konzentration Europäischer Finanzhilfen 1981-84

#### EG-Strukturfonds und EIB



#### EG- u. EIB-Zahlungen insges.<sup>1)</sup>



<sup>1)</sup> Einschließlich geschätzter Regionalbeträge an landwirtschaftlichen Garantiezahlungen. — <sup>2)</sup> Kumulierte Regionalbevölkerung; Regionen nach steigendem Pro-Kopf-Einkommen geordnet.

## Die Auswirkungen des Binnenmarktes auf die Entwicklung der Regionen in der Europäischen Gemeinschaft

### Tagungsprogramm

Zentrifugale und zentripetale Kräfte im Binnenmarktprozeß — das Spannungsverhältnis zwischen Zentrum und Peripherie

Prof. Dr. Horst Zimmermann, Marburg

The relation between sectoral and regional development in the Internal Market Process

M. Pierre Buigues, EG-Kommission, GD II, Brüssel

Die Wirkungen des Binnenmarktes auf Regionen mit spezifischer Charakteristik

— Zentrale Lage und moderne Wirtschaftsstruktur: Das Beispiel Baden-Württemberg

Dr. Gernot Nerb, Ifo, München

— Die Wirkungen des Binnenmarktes auf Regionen mit spezifischer Charakteristik — Altindustrielle Regionen mit zentraler Lage: Das Beispiel Ruhrgebiet

Dr. Roland Döhrn/Dr. Rüdiger Hamm, RWI, Essen

— Sonderfall Berlin: Spannungsfeld zwischen deutsch-deutscher Wirtschaftsintegration, RGW-Reformen und Europäischem Binnenmarkt

Dr. Bernhard Seidel, DIW, Berlin

— Periphere Lage und rückständige Struktur: Das Beispiel Portugal

Dr. Manfred Beschel, EG-Kommission, GD XVI, Brüssel

Regionalpolitik und Finanzausgleich in der föderativen Zwölferegemeinschaft

Prof. Dr. Dieter Biehl, Frankfurt

Die Beteiligung der Regionen an der politischen Willensbildung im Binnenmarkt aus der Sicht eines Bundeslandes

Prof. Dr. Hermann Hill, Minister für Bundesangelegenheiten Rheinland-Pfalz.

In Vertretung: Lt. MR Dr. Karl-Peter Frauenkron

Political strategies as a consequence of the Internal Market's regional effects — a view from the European Parliament

Prof. Dr. Joan Colom i Naval, Barcelona, Member of European Parliament

Sinne eines — nationalen wie regionalen — Finanzausgleichs. Das Gros der Gemeinschaftsausgaben, die landwirtschaftlichen Garantiezahlungen, schwächen diese Wirkung aber stark ab<sup>15</sup>.

Daher muß sowohl die Einnahmen- als auch die Ausgabenseite der Gemeinschaftsfinanzen reformiert werden. In die Aufbringung der Mittel muß ein progressives Element eingeführt werden. Hierfür könnte wegen der Unterschiedlichkeit und mangelnden Harmonisierungseignung der nationalen Steuersysteme ein zweistufiges Verfahren am besten tauglich sein (Biehl). Es setzt auf der mitgliedstaatlichen Ebene in Form eines — nach der absoluten Vorgabe entsprechend einer progressiven Besteuerung der Mitgliedstaaten — gestaffelten Zuschlages zu den jeweiligen direkten Steuern an und überläßt die Lastenverteilung im Innern der nationalstaatlichen Willensbildung<sup>16</sup>. Nach in den siebziger Jahren von der „McDougall-Gruppe“ erarbeiteten Ergebnissen werden auf nationaler Ebene sowohl in unitarisch wie in föderativ verwalteten Industrieländern über die öffentlichen Finanzen erhebliche regionale Ausgleichswirkungen erzielt. Angesichts der zu erwartenden Schwerfälligkeit einer Reform des Einnahmesystems im obigen Sinne sind die Instrumente für eine aktive, effektive Kohäsionspolitik im Gemeinschaftsrahmen allerdings spärlich (Colom i Naval). Am raschesten angesetzt werden kann auf der Ausgabenseite des Gemeinschaftshaushalts. Hier müssen die Garantiezahlungen zurückgedrängt und die Strukturfonds aufgestockt werden.

### Fazit

Die theoretischen Überlegungen sowie die empirischen Befunde aus den fünf vorgestellten Studien lassen eine Reihe von gemeinsamen Schlußfolgerungen zu:

— Die Errichtung des Binnenmarktes schafft zunächst keine völlig neuen Ausgangsbedingungen (Standortfaktoren), sondern verstärkt in Gang befindliche Tendenzen; d.h. bei gewachsener Sektorstruktur können die komparativen Vorteile einer Region besser ausgeschöpft werden. Spontane wie (wirtschafts-)politische Faktoren unterstützen dies in manchen Fällen, in an-

<sup>15</sup> Vgl. Franzmeyer, F., Seidel, B., Regionalausgleichswirkung des EG-Haushalts — Bedarf und Realität. In: Biehl, D. und Pfennig, G. (Hrsg.), Zur Reform der EG-Finanzverfassung - Beiträge zur wissenschaftlichen und politischen Debatte, Institut für Europäische Politik, Bonn 1990, S. 207 ff.

<sup>16</sup> Vgl. Biehl, D., Die Reform der EG-Finanzverfassung aus der Sicht einer ökonomischen Theorie des Föderalismus. In: Streit, M.E. (Hrsg.), Wirtschaftspolitik zwischen ökonomischer und politischer Rationalität, Festschrift für Herbert Giersch, Wiesbaden 1988, S. 82 f. Andere Autoren sehen hierin indes einen Rückschritt in Richtung auf das System nationaler Finanzbeiträge; vgl. Cäsar, R., Neue Steuern für die Europäische Gemeinschaft? — Kriterien und Vorschläge —, in: Biehl, D. und Pfennig, G. (Hrsg.), op. cit., S. 94 f. Ähnlich auch Colom i Naval in seinem Vortrag.

deren verhindern sie es. Bei *absolut* allenthalben positiver Entwicklung können sich die *relativen* regionalen Entwicklungsunterschiede zunächst weiter verschärfen, nicht zuletzt, weil die bereits erfolgreicher Regionen rascher und flexibler auf die Veränderung der Rahmenbedingungen reagieren.

- Die Stärke des kurzfristigen Impulses wird vom jeweiligen Gewicht der „binnenmarktsensiblen“ Sektoren in der regionalen Wirtschaftsstruktur<sup>17</sup>, dem Ausmaß der noch abzubauenen Behinderungen im gegenseitigen Leistungsaustausch, der Sektor- bzw. Produktstruktur des Nachfragewachstums und dem „Trägheitsgefälle“ zwischen den regionalen Akteuren bestimmt.
- Auf längere Frist kommen vor allem die regionalen Differenziale in den dynamischen Faktoren, d.h. den Reaktionen auf die binnenmarktbedingte Intensivierung des Wettbewerbs zum Tragen: Preis- und Lohnflexibilität, Rationalisierung und Innovation, Markterschließung, Unternehmenspolitik, staatliche Infrastruktur- und Qualifikationspolitik. Wann die Konzentrationswirkungen der ersten Phase kompensiert sein werden, läßt sich nicht vorhersagen.
- Schließlich ergab sich, daß innerhalb Deutschlands die Effekte des Binnenmarktes stark von den Effekten aus der deutschen Vereinigung überlagert werden. Aber auch im europäischen Kontext sind die Impulse aus dem deutschen Nachfrageschub noch spürbar und analytisch schwer von den Binnenmarkteffekten zu trennen. Die „blaue Banane“, die derzeit Impulse

erfährt, ihre Lage nach Westen hin zu verändern (z.B. Euro-Tunnel), wird sich nun nach Osten hin stärker krümmen.

- Die konkrete Entwicklung einer Region wird stets von regionsspezifischen, nationalen, europäischen und globalen Faktoren gleichzeitig beeinflusst. Im Verhältnis Region — Mitgliedstaat — EG wird mit zunehmender Integration der politische Einfluß der Mitgliedstaaten zurückgedrängt. Während dies in Deutschland als dem Mitgliedstaat mit ausgeprägt föderativer Struktur auch zu Lasten der Länderebene geht, sehen sich die Regionen in den zentralistisch regierten Ländern, zumindest die Fördergebiete unter ihnen, durch Brüssel und Straßburg eher gestärkt. Es gilt jedoch, die Regionalebene insgesamt stärker am politisch-legislativen Gemeinschaftsprozess zu beteiligen.
- Nach dem Subsidiaritätsprinzip, das die politische Weiterentwicklung der Gemeinschaft bestimmen soll, ist Regionalpolitik nicht unbedingt Sache der obersten Entscheidungsebene. Besser wäre eine durchgängige Finanzautonomie entsprechend einer sinnvollen Aufgabenteilung, verbunden mit einem auf nationaler und/oder regionaler Ebene organisierten Finanzausgleich. Die Rolle der Gemeinschaft würde sich dabei auf die Beihilfenkontrolle zur Sicherstellung gleicher Wettbewerbsbedingungen beschränken.

---

<sup>17</sup> Buigues/Illzkovitz machen 40 von 120 Sektoren des verarbeitenden Gewerbes als in diesem Sinne sensitiv aus.

## Rückläufige Exporte in die USA

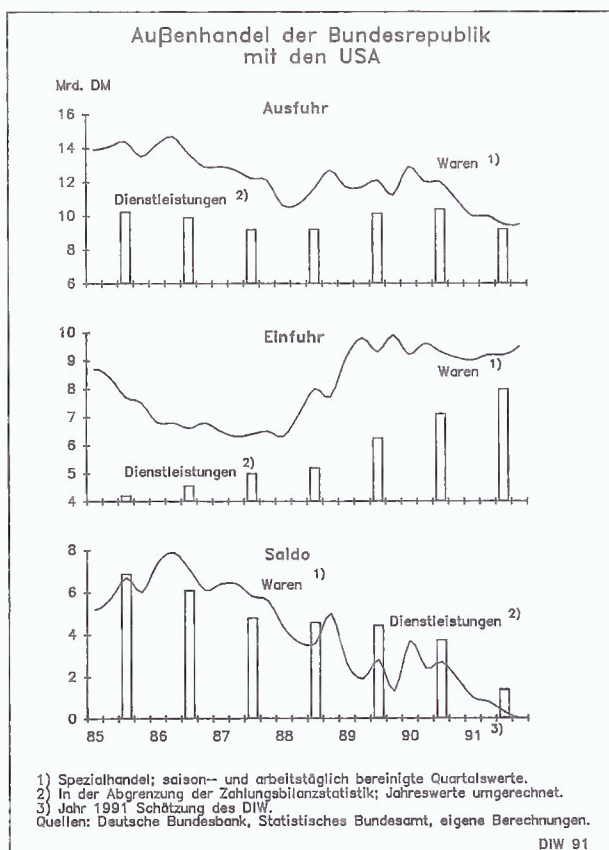
### Zur Entwicklung des Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland mit den USA von 1985 bis 1990

Das Jahr 1985 markierte einen Wendepunkt im Handel der Bundesrepublik mit den USA. Seitdem sind die Ausfuhren dorthin tendenziell abwärtsgerichtet, und die USA sind vom zweitwichtigsten Handelspartner auf Rang sechs (1990) zurückgefallen (Anteil an der Ausfuhr: 7,3 vH; 1985: 10,3 vH)<sup>1</sup>. Ausschlaggebend für diese Entwicklung war die 1985 einsetzende kräftige Aufwertung der D-Mark gegenüber dem US-Dollar. Im Zeitraum von 1985 bis 1990 ist die Parität zwischen D-Mark und US-Dollar von 2,94 DM/\$ auf 1,60 DM/\$ (jeweils im Jahresdurchschnitt gerechnet) gesunken; die reale Aufwertung der D-Mark gegenüber dem Dollar betrug in diesem Zeitraum 41 vH. Hinzu kam, daß sich gleichzeitig das Wirtschaftswachstum in den USA verlangsamte. Damit wurde das Konjunkturgefälle, das in der ersten Hälfte der achtziger Jahre überwiegend zugunsten der Bundesrepublik bestand, abgebaut. Im Jahr 1989 nahm das reale Bruttosozialprodukt der Bundesrepublik erstmals stärker zu als das der USA. Besonders betroffen von der Verschärfung des Wettbewerbs war der Straßenfahrzeugbau, dessen wichtigster Exportmarkt 1985 noch die USA waren.

Die Wareneinfuhr aus den USA ist dagegen von der Wechselkursentwicklung und dem Wirtschaftswachstum in der Bundesrepublik begünstigt worden. Dabei hat die Stärke der D-Mark die tatsächliche Entwicklung unterzeichnet. Im Zeitraum von 1985 bis 1990 sind die nominalen Importe nur leicht gestiegen; in den Jahren 1986 und 1987 sind sie im Gefolge der starken Aufwertung der D-Mark sogar gesunken. Der Nachweis der realen Entwicklung scheitert an der Datenlage<sup>2</sup>. In realer Rechnung dürften die Importe allerdings expandiert haben. Insbesondere der Anteil der Fertigwaren hat sich, weitgehend zu Lasten der Ernährungsgüter, stark erhöht. Mit 72,5 vH im ersten Halbjahr 1990 ist der Anteil dieser Gütergruppe am Import deutlich höher als die entsprechende Quote im Handel mit den EG-Ländern (53 vH).

Der hohe deutsche Exportüberschuß im Handel mit den USA ist nach 1986, in diesem Jahr kam es wechselkursbedingt zu einer vorübergehenden Ausweitung der Nettoexporte<sup>3</sup>, zügig abgebaut worden. Im Jahr 1990 ist der Nettoexport mit 11,5 Mrd. DM nur halb so hoch gewesen wie im Jahre 1985. Der Abbau des Überschusses ist kurzfristig gebremst worden, da die neuerliche starke Aufwertung der D-Mark die Einfuhr unmittelbar verbilligt hat; die Exportpreise und die Nachfrage nach deutschen Produkten reagierten verzögert.

Eine Besonderheit im Außenhandel der Bundesrepublik mit den USA sind die hohen Umsätze im Dienstleistungsverkehr. In Relation zum Warenverkehr betrugen



die Umsätze 82 vH gegenüber 32 vH im Handel mit den EG-Ländern. Die Relation ist dank der vergleichsweise höheren Wachstumsraten im Dienstleistungsverkehr sowohl gegenüber den EG-Ländern als auch den USA in den letzten Jahren kräftig gestiegen.

<sup>1</sup> Mit Frankreich, Italien, Großbritannien, Belgien-Luxemburg und den Niederlanden, also den großen EG-Partnerländern, wird der Warenaustausch dagegen zunehmend intensiver, im Jahr 1990 wurden 46,8 vH der gesamten Exportgüter dorthin geliefert (1985: 43,8 vH).

<sup>2</sup> Die Preisbereinigung des Außenhandels mit einzelnen Ländern wird vom Statistischen Bundesamt nicht durchgeführt. Hilfsweise Berechnungen, bei denen die Relation zwischen Mengen und Preisen als Basis dient (vgl. Sonderauswertung im Jahresgutachten 1987/88 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung), können allenfalls für einzelne Güter vorgenommen werden.

<sup>3</sup> Dies ist Ausdruck der bekannten Tatsache, daß die Importpreise unmittelbar auf Wechselkursänderungen reagieren, weil ein größerer Teil dieser Güter in Dollar fakturiert ist als bei der Ausfuhr.

**Leistungsbilanz der Bundesrepublik Deutschland mit den USA**  
In der Abgrenzung der Zahlungsbilanzstatistik<sup>1)</sup>; Millionen DM

| Jahr               | Warenverkehr                   |                                | Saldo der Handelsbilanz <sup>3)</sup> | Dienstleistungen |          |        | Saldo der Übertragungsbilanz | Saldo der Leistungsbilanz | Nachrichtlich: Direktinvestitionen <sup>4)</sup> |            |
|--------------------|--------------------------------|--------------------------------|---------------------------------------|------------------|----------|--------|------------------------------|---------------------------|--------------------------------------------------|------------|
|                    | Ausfuhr <sup>2)</sup><br>(fob) | Einfuhr <sup>2)</sup><br>(fob) |                                       | Einnahmen        | Ausgaben | Saldo  |                              |                           | im Inland                                        | in den USA |
| 1985               | 53 632                         | 31 507                         | 22 593                                | 41 087           | 16 934   | 24 153 | —882                         | 45 864                    | —892                                             | —7 617     |
| 1986               | 53 035                         | 25 347                         | 28 144                                | 39 747           | 18 337   | 21 410 | —1 130                       | 48 424                    | —677                                             | —10 778    |
| 1987               | 48 034                         | 23 832                         | 24 505                                | 36 923           | 20 027   | 16 896 | —1 304                       | 40 097                    | + 1 076                                          | —8 371     |
| 1988               | 44 168                         | 27 125                         | 17 052                                | 36 995           | 20 863   | 16 132 | —922                         | 32 262                    | —3 626                                           | —9 333     |
| 1989               | 44 547                         | 35 380                         | 9 178                                 | 40 718           | 25 094   | 15 624 | —1 501                       | 23 301                    | + 3 026                                          | —5 085     |
| 1990 <sup>5)</sup> | 45 500                         | 34 000                         | 11 500                                | 41 700           | 28 500   | 13 200 | —1 200                       | 23 500                    | + 930                                            | —3 600     |
| 1991 <sup>5)</sup> |                                |                                | 2 000                                 |                  |          | 6 000  | —1 500                       | 6 500                     |                                                  |            |

| Nachrichtlich: Ausgewählte Dienstleistungen |              |          |        |                |          |       |                              |                   |                                                       |
|---------------------------------------------|--------------|----------|--------|----------------|----------|-------|------------------------------|-------------------|-------------------------------------------------------|
|                                             | Reiseverkehr |          |        | Kapitalerträge |          |       | darunter: Zinsen für Kredite | Lizenzen/ Patente | Einnahmen aus Verkäufen an militärische Dienststellen |
|                                             | Einnahmen    | Ausgaben | Saldo  | Einnahmen      | Ausgaben | Saldo |                              |                   |                                                       |
| 1985                                        | 2 229        | 1 303    | 926    | 12 623         | 3 188    | 9 435 | 7 432                        | —1 502            | 16 798                                                |
| 1986                                        | 1 340        | 1 551    | —211   | 12 873         | 5 105    | 7 768 | 5 703                        | —1 579            | 15 424                                                |
| 1987                                        | 1 153        | 1 942    | —789   | 11 451         | 6 331    | 5 120 | 6 160                        | —1 907            | 15 015                                                |
| 1988                                        | 1 339        | 2 005    | —666   | 11 822         | 7 066    | 4 756 | 6 824                        | —1 948            | 14 174                                                |
| 1989                                        | 1 556        | 2 184    | —628   | 13 345         | 9 056    | 4 289 | 4 771                        | —1 847            | 14 824                                                |
| 1990 <sup>5)</sup>                          | 1 595        | 2 955    | —1 360 | 14 500         | 11 000   | 3 500 | 4 000                        | —1 850            | 15 000                                                |

1) Ab 1.7.1990 einschließlich Außenhandel der neuen Bundesländer. — 2) Einschließlich der Ergänzungen zum Warenverkehr ohne Transithandel. — 3) Einschließlich Transithandel. — 4) Nettokapitalanlagen aus den USA in der Bundesrepublik im Inland (Kapitalausfuhr: +) bzw. deutsche Nettokapitalanlagen in den USA (Kapitalausfuhr: —). — 5) Schätzung des DIW.

Quellen: Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

Die Einnahmen im Dienstleistungsverkehr hatten 1990 — nachdem sie 1987 und 1988 deutlich gesunken waren — wieder eine Größenordnung wie im Jahr 1985. Die beiden wichtigsten Posten auf der Einnahmenseite der Dienstleistungsbilanz sind die Verkäufe an das in der Bundesrepublik stationierte Militär sowie Zins- und Dividendenerträge aus Kapitalanlagen in den USA; zusammen machen sie reichlich 70 vH der gesamten Einnahmen aus. Während die Verkäufe an militärische Dienststellen bereits leicht zurückgehen, haben die Einnahmen aus Kapitalanlagen in den USA, hauptsächlich aufgrund der gestiegenen Zinssätze, deutlich zugenommen. Der Anlagenbestand ist trotz der geringeren deutschen Nettokapitalanlagen in den USA in den Jahren 1989 und 1990 so hoch, daß auch die Abwertung des US-Dollars auf den Einnahmestrom nur bremsend gewirkt hat.

Dagegen haben die Einnahmen aus Transportleistungen im Zeitraum 1985 bis 1990 stagniert. Dabei war eine gegenläufige Entwicklung zu beobachten: Die Einnahmen im Frachtverkehr gingen zurück und die in der Personenbeförderung nahmen zu; letzteres steht im Einklang mit dem wachsenden Reiseverkehr in die USA. Die Ausgaben im Reiseverkehr haben sich im Zeitraum von 1985 bis 1990 mehr als verdoppelt. Dagegen sind die Einnahmen infolge des starken Kaufkraftverlustes des US-Dollars gegenüber der D-Mark bereits 1986 stark zurück-

gegangen; 1987 sind sie nochmals gesunken. Danach haben die Einnahmen wieder etwas zugenommen, blieben aber 1990 noch um rund 28 vH unter dem Niveau vom Jahr 1985.

Die gesamten Ausgaben im Dienstleistungsverkehr sind im Jahr 1990 um reichlich zwei Drittel höher gewesen als 1985. Dazu beigetragen hat vor allem die Verdreifachung der Ausgaben im Kapitalverkehr. Hierbei handelt es sich um vermehrte Zins- und Dividendenzahlungen. Die Neigung, sich bei der Umkehr des Zinsgefälles zwischen der Bundesrepublik und den USA zunehmend in den USA zu verschulden, hat sich hauptsächlich 1990 ausgewirkt. Bei steigendem Wechselkurs der D-Mark bedeutet eine Verschuldung in US-Dollar einen zusätzlichen Währungsgewinn. Die Ausgaben für Transportleistungen haben sich seit 1985 tendenziell etwas verringert, noch deutlicher war diese Abwärtsentwicklung bei den Ausgaben für Versicherungsleistungen. In der Patent- und Lizenzbilanz sind die Ausgaben zwar weiter gestiegen; dennoch hat sich das hohe Defizit in den letzten Jahren dank zügiger Einnahmensteigerung etwas ermäßigt.

In der Übertragungsbilanz sind Einnahmen und Ausgaben insgesamt etwa im gleichen Tempo gestiegen. Das traditionelle Defizit hat sich seit 1985 nur mäßig erhöht, dabei haben auch Sonderfaktoren wie Ausgleichszah-

Spezialhandel der Bundesrepublik Deutschland mit den USA

| Warenbenennung              | 1980-84 | 1985-89 | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1.Hj.89 | 1.Hj.90 |
|-----------------------------|---------|---------|-------|-------|-------|-------|-------|---------|---------|
| Einfuhr (vH)                |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Ernährungsgüter             | 17.9    | 9.8     | 11.6  | 11.1  | 11.5  | 9.2   | 6.7   | 7.8     | 6.5     |
| Rohstoffe, Halbwaren        | 13.2    | 11.0    | 11.9  | 11.1  | 11.1  | 10.6  | 10.3  | 10.2    | 8.7     |
| Fertigwaren-Vorerzeugnisse  | 10.7    | 10.8    | 11.2  | 11.5  | 10.9  | 10.5  | 10.1  | 10.0    | 10.1    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Sonst. chem. Vorerzeugnisse | 5.1     | 6.0     | 5.7   | 4.8   | 4.3   | 7.3   | 7.1   | 6.9     | 6.5     |
| Stahlröhren, Eisen, Blech   | 0.1     | 0.1     | 0.1   | 0.1   | 0.1   | 0.1   | 0.2   | 0.2     | 0.2     |
| Fertigwaren-Enderzeugnisse  | 56.5    | 65.5    | 62.8  | 63.3  | 63.2  | 66.8  | 70.0  | 68.2    | 72.5    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Maschinenbauerz.(ohne ADV)  | 7.7     | 7.8     | 8.1   | 7.6   | 7.4   | 7.8   | 8.0   | 7.3     | 9.4     |
| ADV-Geräte                  | 10.5    | 14.0    | 13.3  | 13.4  | 13.7  | 15.0  | 14.4  | 13.2    | 12.3    |
| Elektrotechn. Erzeugnisse   | 13.2    | 14.4    | 15.4  | 15.0  | 14.4  | 14.1  | 13.3  | 12.4    | 12.4    |
| Feinm. u. opt. Erzeugnisse  | 3.1     | 3.9     | 3.8   | 3.9   | 3.9   | 4.4   | 3.7   | 3.7     | 3.7     |
| Luftfahrzeuge               | 6.4     | 9.8     | 8.3   | 9.7   | 9.0   | 8.6   | 12.6  | 14.1    | 16.9    |
| Kraftfahrzeuge              | 1.5     | 2.1     | 1.5   | 1.4   | 1.7   | 2.5   | 3.1   | 3.3     | 4.3     |
| Sonstige                    | 1.7     | 3.0     | 2.5   | 3.1   | 3.3   | 3.0   | 2.9   | 3.8     | 2.1     |
| Insgesamt                   | 100     | 100     | 100   | 100   | 100   | 100   | 100   | 100     | 100     |
| Ausfuhr (vH)                |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Ernährungsgüter             | 2.9     | 2.4     | 2.7   | 2.4   | 2.1   | 2.3   | 2.4   | 2.4     | 2.2     |
| Rohstoffe, Halbwaren        | 3.9     | 2.9     | 3.1   | 3.0   | 2.3   | 2.9   | 3.2   | 3.3     | 2.7     |
| Fertigwaren-Vorerzeugnisse  | 15.2    | 11.6    | 12.4  | 10.5  | 10.3  | 11.9  | 13.0  | 13.2    | 12.4    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Sonst. chem. Vorerzeugnisse | 5.8     | 4.8     | 4.8   | 4.2   | 4.3   | 5.2   | 6.0   | 6.3     | 6.1     |
| Stahlröhren, Eisen, Blech   | 5.1     | 2.6     | 3.2   | 2.4   | 2.2   | 2.5   | 2.4   | 2.3     | 1.9     |
| Fertigwaren-Enderzeugnisse  | 77.1    | 82.6    | 81.1  | 83.7  | 84.7  | 82.5  | 81.0  | 80.6    | 82.3    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Maschinenbauerz.(ohne ADV)  | 16.7    | 17.7    | 15.8  | 16.9  | 17.5  | 18.6  | 20.1  | 20.0    | 19.3    |
| ADV-Geräte                  | 2.1     | 2.2     | 2.4   | 2.4   | 2.1   | 2.0   | 2.1   | 2.0     | 2.0     |
| Elektrotechn. Erzeugnisse   | 7.8     | 8.4     | 7.5   | 7.6   | 8.3   | 8.9   | 10.0  | 9.2     | 9.1     |
| Feinm. u. opt. Erzeugnisse  | 2.9     | 3.4     | 3.3   | 3.5   | 3.0   | 3.6   | 3.6   | 3.5     | 3.6     |
| Luftfahrzeuge               | 0.9     | 1.7     | 1.2   | 1.4   | 1.5   | 2.1   | 2.4   | 2.1     | 3.6     |
| Kraftfahrzeuge              | 34.5    | 36.2    | 38.8  | 40.1  | 40.7  | 32.0  | 27.8  | 29.4    | 30.4    |
| Sonstige                    | 0.9     | 0.5     | 0.7   | 0.5   | 0.6   | 0.4   | 0.4   | 0.4     | 0.3     |
| Insgesamt                   | 100     | 100     | 100   | 100   | 100   | 100   | 100   | 100     | 100     |
| Saldo (Millionen DM)        |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Ernährungsgüter             | -4156   | -1780   | -2272 | -1678 | -1894 | -1605 | -1452 | -966    | -719    |
| Rohstoffe, Halbwaren        | -2524   | -1867   | -2115 | -1329 | -1710 | -1761 | -2421 | -1245   | -1036   |
| Fertigwaren-Vorerzeugnisse  | 1700    | 2588    | 3286  | 2703  | 2353  | 2392  | 2204  | 1083    | 1024    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Sonst. chem. Vorerzeugnisse | 350     | 635     | 808   | 1009  | 1045  | 219   | 95    | 85      | 213     |
| Stahlröhren, Eisen, Blech   | 1555    | 1255    | 1753  | 1307  | 1043  | 1106  | 1064  | 498     | 427     |
| Fertigwaren-Enderzeugnisse  | 8004    | 21841   | 24723 | 29185 | 26075 | 18252 | 10969 | 5183    | 5774    |
| dar.:                       |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| Maschinenbauerz.(ohne ADV)  | 3008    | 6555    | 6157  | 7282  | 6809  | 6199  | 6330  | 3174    | 2842    |
| ADV-Geräte                  | -2313   | -3134   | -2997 | -2252 | -2446 | -3451 | -4525 | -2147   | -1889   |
| Elektrotechn. Erzeugnisse   | -1324   | -141    | -852  | 158   | 441   | -50   | -403  | -311    | -208    |
| Feinm. u. opt. Erzeugnisse  | 45      | 532     | 637   | 865   | 510   | 384   | 266   | 79      | 147     |
| Luftfahrzeuge               | -1522   | -2148   | -2035 | -1830 | -1583 | -1556 | -3735 | -2274   | -2401   |
| Kraftfahrzeuge              | 10277   | 17679   | 21084 | 21772 | 19870 | 13891 | 11779 | 6119    | 6489    |
| Sonstige                    | -191    | -633    | -430  | -539  | -558  | -695  | -941  | -661    | -327    |
| Insgesamt                   | 2831    | 20148   | 23192 | 28342 | 24266 | 16583 | 8359  | 3394    | 4716    |
| Nachrichtlich:              |         |         |       |       |       |       |       |         |         |
| DM/US-Dollar Relation       | 2.38    | 2.11    | 2.94  | 2.17  | 1.80  | 1.76  | 1.88  | 1.89    | 1.68    |

Quellen: Statistisches Bundesamt, Deutsche Bundesbank, eigene Berechnungen.

lungen für Währungsverluste eine Rolle gespielt. Die regelmäßigen Zahlungen für Renten sind kaum noch ausgeweitet worden.

Der Überschuß in der bilateralen Leistungsbilanz ist — wie bei der kräftigen Wechselkursverschiebung nicht anders zu erwarten war — deutlich gesunken; 1989 war er nur halb so hoch wie 1985. Im Jahr 1990 ist er nicht weiter zurückgegangen. Der noch immer hohe Überschuß von 23,5 Mrd. DM im Jahr 1990 ergibt sich zu einem großen Teil aus Verkäufen an militärische Dienststellen im Inland (vgl. Tabelle).

### **Steigender Anteil der Fertigwaren am Außenhandelsumsatz**

Im Warenhandel mit den USA hat sich der Anteil von Fertigwaren weiter erhöht, das gilt besonders für die Importe. Fertigwaren-Enderzeugnisse hatten im Jahr 1985 einen Anteil von 62,8 vH an der gesamten Wareneinfuhr; im ersten Halbjahr 1990<sup>4</sup> ist der Anteil um rund 10 Prozentpunkte höher gewesen (vgl. Tabelle). Überdurchschnittlich gestiegen sind vor allem die Einfuhren von Kraftfahrzeugen und Maschinenbauerzeugnissen sowie von Wasser- und Luftfahrzeugen. Dabei hat zwar die Verbilligung amerikanischer Produkte durch die Aufwertung der D-Mark eine Rolle gespielt, ausschlaggebend war aber das höhere Wachstumstempo in Westdeutschland nach der Vereinigung. Der Anteil der Fertigwaren-Vorzeugnisse an der Einfuhr, das sind überwiegend chemische Produkte sowie Eisen- und Stahlerzeugnisse, war mit rund 10 vH im ersten Halbjahr 1990 allerdings etwas geringer als im Jahr 1985 (11,2 vH). Die Preise in D-Mark sind für die Fertigwaren-Vorzeugnisse — das zeigt eine Analyse wichtiger Produktgruppen — erheblich gesunken. Der Preisrückgang war hier wechselkursbedingt sogar stärker als im Handel mit allen übrigen Ländern. Die nominale Entwicklung spiegelt die Expansion nur unvollkommen wider; die Einfuhr hat mengenmäßig überdurchschnittlich zugenommen. Auch bei den Enderzeugnissen war die Expansion der Importe aus den USA im Zeitraum 1985 bis 1989 erheblich stärker als die aus allen übrigen Ländern, dazu haben besonders Investitionsgüter beigetragen. Hier sind die USA bei Kraftmaschinen sowie ADV-Geräten mit Anteilen an der gesamten Einfuhr dieser Produkte von 30 vH bzw. 27 vH (1989) nach wie vor das wichtigste Importland. Auch elektrotechnische Güter sowie feinmechanische und optische Erzeugnisse wurden in überdurchschnittlichem Maße von dort importiert.

Als Lieferant für Rohstoffe und Ernährungsgüter haben die USA bei einigen Warengruppen eine große Bedeutung, wenn auch der Anteil dieser Güter an der gesamten Einfuhr weiter deutlich an Gewicht verloren hat (1985: 23,5 vH, erstes Halbjahr 1990: 15,2 vH). Im Jahr 1989 waren die USA das wichtigste Lieferland für Reis, Futter-

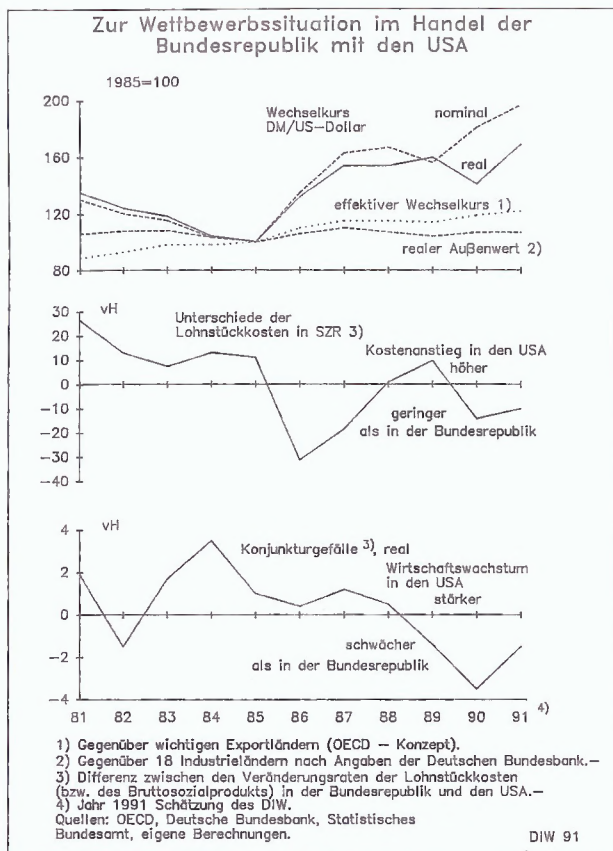
mittel und Rohtabak. Bei Ölfrüchten, hauptsächlich Erdnüssen, haben die USA ihren Platz als wichtigstes Lieferland verloren. Die Importmengen in diesen Gütergruppen sind ebenso wie die Preise deutlich gesunken; dabei folgte diese Entwicklung einem Trend, der auch bei der gesamten Einfuhr von Ernährungsgütern zu beobachten war. Bei Rohstoffen sind die USA die wichtigsten Lieferanten von Baumwolle, Bauholz, Rohphosphat, sonstigen unedlen Metallen und Erdölderivaten.

Der Export von Fertigwaren in die USA ist im Zeitraum von 1985 bis 1990 ebenso wie der Gesamtexport tendenziell gesunken. Dabei war der Rückgang bei Konsumgütern und Fertigwaren-Vorzeugnissen wegen der offenbar geringen preislichen Wettbewerbsfähigkeit bei hoher Austauschbarkeit durch Konkurrenzprodukte (substitutive Güter) überdurchschnittlich stark. Dagegen konnten die Lieferungen von Investitionsgütern, bei denen es sich überwiegend um komplementäre Güter handelt, noch leicht ausgeweitet werden. Die USA sind nach wie vor die wichtigsten Abnehmer von Werkzeugmaschinen und Maschinen für die Lederindustrie. Wenn auch die Lieferungen von Werkzeugmaschinen mengen- und wertmäßig entgegen der allgemeinen Exportentwicklung in dieser Branche im Zeitraum 1985 bis 1989 geschrumpft sind, haben die USA ihre Spitzenposition als Abnehmerland bisher nicht eingebüßt.

Die wechselkursbedingten Exportrückschläge haben jedoch dazu geführt, daß die USA nicht mehr das wichtigste Exportland für Kraftmaschinen, Druckmaschinen sowie Maschinen für die Nahrungs- und Genußmittelindustrie sind. Insgesamt hat sich der Anteil der Maschinenbauerzeugnisse an der entsprechenden Ausfuhr tendenziell erhöht. Im ersten Halbjahr 1990 war der Anteil mit 19,3 vH um 3,5 Prozentpunkte höher als im Jahr 1985. Auch die Exporte von elektrotechnischen, feinmechanischen und optischen Erzeugnissen sowie von Luftfahrzeugen nahmen überdurchschnittlich zu, so daß sich die Exportquote hier jeweils erhöhte. Dagegen ist die Ausfuhr von Kraftfahrzeugen mengen- und wertmäßig stark gesunken: Der Anteil dieser Warengruppe am gesamten Export in die USA ist von 38,8 vH (1985) auf 30,4 vH im ersten Halbjahr 1990 zurückgegangen. Bis auf Sonderfahrzeuge, zum Beispiel Schlepper, sind die Exporte bei allen Arten von Personenkraftwagen und Lastkraftwagen stark gesunken, besonders kräftig bei gebrauchten Fahrzeugen sowie Kleinwagen.

Bei Konsumgütern, wie Bekleidung, Pelzen und Schuhen, kosmetischen Erzeugnissen, Spielzeug sowie Glas- und Messerschmiedewaren, waren die Exporte in die USA rückläufig, während die Lieferungen der Branchen insgesamt gestiegen sind. Trotz geringerer Lieferungen sind die USA nach wie vor das wichtigste Importland für deutsche Musikinstrumente.

<sup>4</sup> Detaillierte Außenhandelsdaten werden mit erheblicher Verzögerung publiziert; Ergebnisse für das Jahr 1990 liegen daher noch nicht vor.



Eine Auswertung der Warenstatistik der Vereinten Nationen, für die allerdings bisher nur Daten bis 1988 veröffentlicht sind, ergibt, daß sich die schon in der ersten Hälfte der achtziger Jahre vorherrschende Dynamik der Einfuhren von Investitionsgütern aus Japan fortgesetzt hat. Japan hat seine Stellung als größter Lieferant von Maschinenbauerzeugnissen auf dem amerikanischen Markt, insbesondere von Kraftmaschinen (SITC 71) und elektrischen Maschinen (SITC 77), weiter ausgebaut und den Abstand zur Bundesrepublik sowie den übrigen EG-Ländern sogar noch erhöht. Bei der Lieferung von Straßenfahrzeugen hatten die japanischen Exporteure auf dem US-Markt allerdings ebenfalls keinen größeren Erfolg als die der Bundesrepublik; die Exportentwicklung verlief ähnlich schwach.

### Ausblick

Die Indikatoren zur Wettbewerbssituation im Handel zwischen der Bundesrepublik und den USA signalisieren eine Verschlechterung der deutschen Exportchancen. Die Aufwertung der D-Mark gegenüber dem Dollar wird sich im Jahre 1991 gegenüber dem Vorjahr fortsetzen, real um etwa 20 vH. Die Wirtschaftsentwicklung in den USA wird, zumindest im ersten Halbjahr und damit länger als in den meisten Prognosen vorausgesehen<sup>5</sup>, gedrückt bleiben. Die amerikanischen Importe dürften in diesem Zeitraum merklich zurückgehen.

Insbesondere die Aussichten für die deutschen Exporteure von Personenkraftwagen sowie von pharmazeutischen Erzeugnissen sind daher ungünstig. Die sich anbahnende Zinssenkung und geringere Lohnsteigerungen in den USA werden die Investitionstätigkeit dort erst später positiv beeinflussen; daher können auch die Exporteure von Investitionsgütern, das betrifft etwa ein Drittel der deutschen Exporte in die USA, vorerst noch nicht mit einem steigenden Bedarf rechnen. Die Handels-spannen im Warenverkehr mit den USA werden wechsellkursbedingt stark gedrückt sein. Wie bereits im Jahr 1990 zu beobachten war, werden sich viele Unternehmer wohl auf den bessere Gewinnchancen bietenden Binnenmarkt bzw. den europäischen Markt konzentrieren. Die Bedeutung der USA als Exportmarkt wird weiter abnehmen. Der Anteil am gesamten Export wird im zweiten Halbjahr 1991 auf 6 vH zurückgehen. Dies ist eine Größenordnung wie sie zuletzt im Jahr 1980 bestand, also vor Einsetzen der Wechselkursurbulenzen der US-Währung. Die Entstehung des großen Binnenmarktes in Nordamerika (USA, Kanada, Mexiko) läßt erwarten, daß längerfristig betrachtet dank der zusätzlichen Wachstumsdynamik die Bedeutung dieser Region für die Bundesrepublik wieder zunimmt.

Die Einfuhr aus den USA wird durch die reale Abwertung des US-Dollars begünstigt. Daher wird sich das Tempo der Einfuhren aus den USA 1991 eher beschleunigen. Neben Erzeugnissen des Maschinenbaus, der Datenverarbeitung und der Nachrichtentechnik werden auch Konsumgüter vermehrt importiert werden. Der Überschuß im Warenhandel wird sich 1991 erheblich verringern, wobei für das zweite Halbjahr sogar mit einer ausgeglichenen Bilanz zu rechnen ist. In allen Gütergruppen ist mit einer Verschiebung der Nettoposition zugunsten der USA zu rechnen, das gilt namentlich für die bisher hohen deutschen Überschüsse bei Kraftfahrzeugen, Maschinenbauerzeugnissen sowie Eisen- und Stahlprodukten.

Eine Sonderentwicklung ist in der Dienstleistungsbilanz zu erwarten. Sowohl bei den Verkäufen an militärische Dienststellen im Inland als auch in der Kapitalertragsbilanz ist mit einer merklichen Verminderung der Einnahmen zu rechnen. Der Überschuß in der Dienstleistungsbilanz könnte sich gegenüber dem Vorjahr halbieren<sup>6</sup>. Insgesamt dürfte die Leistungsbilanz 1991 mit einem Überschuß von etwa 6 Mrd. DM abschließen, das ist nur noch rund ein Viertel des Überschusses von 1990. Für die USA bedeutet dies eine deutliche Verringerung des Defizits in der Leistungsbilanz und damit einen Gewinn an wirtschaftspolitischem Handlungsspielraum.

<sup>5</sup> Vgl. z.B. Grundlinien der Wirtschaftsentwicklung 1991. In: Wochenbericht des DIW 1-3/1991, S. 7.

<sup>6</sup> Die Zahlungen der Bundesrepublik an die USA im Zusammenhang mit dem Krieg am Persischen Golf sind in der Zahlungsbilanzstatistik unentgeltliche Leistungen, die allerdings wieder zu Nachfrage nach deutschen Waren oder Dienstleistungen führen könnten.

## Aus den Veröffentlichungen des DIW Sonderhefte

Erscheinen als neue Folge wieder seit 1948. Format DIN A 5.

- Nr.135 **Elemente regionaler Wohnungsmarktmodelle und offene Fragen der Wohnungsmarktanalyse.** Von Bernd Bartholmai. 43 S. 1982. DM 22,60.
- Nr.136 **Entwicklung und Struktur des deutsch-sowjetischen Handels — Seine Bedeutung für die Volkswirtschaften der Bundesrepublik Deutschland und der Sowjetunion.** Von Jochen Bethkenhagen und Heinrich Machowski. 83 S. 1982. DM 44,—.
- Nr.137 **Berechnung der Kosten für die Wege des Eisenbahn-, Straßen-, Binnenschiffs- und Luftverkehrs in der Bundesrepublik Deutschland für das Jahr 1981.** Von Heinz Enderlein. 59 S. 1983. DM 22,60.
- Nr.138 **Die Bedeutung des innerdeutschen Handels für die Wirtschaft der DDR.** Von Doris Cornelsen, Horst Lambrecht, Manfred Melzer und Cord Schwartau. 203 S. 1983. DM 84,—.
- Nr.139 **Beurteilung der Wirtschaftlichkeitsschwelle und Analyse der Produktionskapazitäten bei neuen Technologien zur Energieeinsparung in mittel- und längerfristiger Sicht.** Von Hans-Joachim Ziesing. 458 S. 1983. DM 198,—.
- Nr.140 **Neuorientierung in den Beziehungen zwischen der Europäischen Gemeinschaft und den Entwicklungsländern.** Von Fritz Franzmeyer, Hans J. Petersen (Hrsg.). 251 S. 1984. DM 44,60.
- Nr.141 **Messen und Ausstellungen als expansive Dienstleistungen.** Von Uwe Müller. 100 S. 1985. DM 22,60.
- Nr.142 **Präferenzregelung der Forschungs- und Entwicklungsförderung in Berlin.** Von Kurt Hornschild. 68 S. 1985. DM 19,80.
- Nr.143 **Regionale Beschäftigungsentwicklung und produktionsorientierte Dienstleistungen.** Von Franz-Josef Bade. 280 S. 1987. DM 56,—.
- Nr.144 **Der Beitrag der Europäischen Gemeinschaft zur Bekämpfung des Hungers in der Welt.** Von Peter Hrubesch und Siegfried Schultz (Hrsg.). 259 S. 1987. DM 54,—.
- Nr.145 **Die Beseitigung von Steuergrenzen in der Europäischen Gemeinschaft — Vorteile und Probleme einer Harmonisierung von Mehrwertsteuer und Verbrauchsteuern im europäischen Binnenmarkt.** Von Rüdiger Parsche, Bernhard Seidel und Dieter Teichmann unter Mitarbeit von Georg Erber und Hansjörg Haas. 468 S. 1988. DM 82,60.

---

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

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

BTX-Systemnummer + 2 99 11 #

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Oskar de la Chevallerie, Dr. Doris Cornelsen, Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer, Dr. Hans Heuer, Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Reinhard Pohl, Dr. Hans-Joachim Ziesing.

Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner.

*Die Regionen im Europäischen Binnenmarkt — Bericht zu einer Tagung.* Bearbeitet von Fritz Franzmeyer.

*Rückläufige Exporte in die USA — Zur Entwicklung des Außenhandels der Bundesrepublik Deutschland mit den USA von 1985 bis 1990.*

Bearbeitet von Herbert Lahmann. —

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Dietrich-Schäfer-Weg 9, D-1000 Berlin 41, Telefon (0 30) 7 90 00 60.

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 150,—, vierteljährlich DM 45,—, Einzelnummer DM 5,—.

Zuzüglich Versandkosten