

Exportperspektiven Lateinamerikas durch Vollendung des EG-Binnenmarktes getrübt?	115
Westliche Industrieländer: Den Aufschwung einleiten	122
Die westdeutsche Industrie in der Rezession	125

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

WOCHENBERICHT 12/93

Berlin

25. März 1993

60. Jahrgang

Exportperspektiven Lateinamerikas durch Vollendung des EG-Binnenmarktes getrübt?

Die wirtschaftlichen Beziehungen zwischen der EG und Lateinamerika sind Leitmotiv des wissenschaftlichen und kooperationspolitischen Rahmenprogramms zur Jahresversammlung der Gouverneursräte der Interamerikanischen Entwicklungsbank (IDB) und der Interamerikanischen Investitionsgesellschaft (IIC) vom 29. bis 31. März 1993 in Hamburg¹. Ort und Termin dieser Veranstaltungen lenken europäische Aufmerksamkeit zu einer Zeit auf Lateinamerika, in der sich dort die Bedingungen für Kooperations- und Handelsbeziehungen deutlich verbessert haben, in der sich hier dagegen die Zeichen mehren, daß jene Ländergruppe für Europa im Zuge der Vollendung des Binnenmarktes sowie wachsenden Engagements gegenüber den östlichen Reformländern weiterhin an Bedeutung verliert.

Zwiespältig werden vor allem die Perspektiven für lateinamerikanische Exporte in den Europäischen Binnenmarkt eingeschätzt, dessen Vollendung sowohl importverdrängende als auch -anregende Impulse verspricht. Deren mögliches Ausmaß wird in einer von der VW-Stiftung geförderten Studie analysiert², aus der hier Ergebnisse resümiert werden.

Schleppende Entwicklung der Gesamtlieferungen ...

Der Anteil Lateinamerikas am EG-Import aus Drittländern ist seit langem rückläufig; im Zeitraum 1970 bis 1990 ist er von 8,1 auf 5,6 vH zurückgegangen. Nachteilig hat sich dabei vor allem das relativ große Gewicht agrarischer und mineralischer Rohstoffe sowie rohstoffnaher Produkte mit geringem Verarbeitungsgrad ausgewirkt: Agrarische Rohstoffe sowie Nahrungs- und Genußmittel, bei denen sich die internationale Nachfrage generell unterdurchschnittlich entwickelt und die in der EG großenteils auf Einfuhrschränken stoßen, machten im Durchschnitt der Jahre 1988 bis 1990 immer noch über 45 vH der lateinamerikanischen Lieferungen in die EG aus. Weitere 27 vH der Lieferungen entfielen auf mineralische Rohstoffe, NE-Metalle, Erdöl und Erdölerzeugnisse mit langfristig ebenfalls mehr oder minder schleppenden internationalen Umsätzen.

Dagegen besteht erst rund ein Viertel der lateinamerikanischen Lieferungen in den Gemeinsamen Markt aus Industrieerzeugnissen i.e.S.³. Dieser Anteil liegt weit unter dem der asiatischen Entwicklungsländer, der Mittelmeerländer

¹ Das Rahmenprogramm umfaßt u.a. ein Seminar zur Wettbewerbsposition Lateinamerikas auf dem erweiterten europäischen Markt (24. und 25. März, veranstaltet vom Hamburger Institut für Iberoamerika-Kunde, IRELA/Madrid und HWWA) sowie drei Foren zu den Themen „Wirtschaftsbeziehungen zwischen Lateinamerika und Europa in einem sich wandelnden regionalen Umfeld“ (26. März, veranstaltet von der EG-Kommission, dem BMZ und der IDB in Zusammenarbeit mit dem DIE/Berlin); „Lateinamerika und Osteuropa: Vergleich von Chancen und Herausforderungen“ (27. März, veranstaltet von der IDB, der Internationalen Niederländischen Bank und der Europäischen Investitionsbank/London); sowie „Neue Investitionsperspektiven in Lateinamerika: Die Rolle der Privatwirtschaft“ (28. März, eine gemeinsame Veranstaltung der Commerzbank, der Deutschen Bank und der Dresdner Bank/Deutsch-Südamerikanischen Bank).

² Hans J. Petersen, Uta Möbius, Siegfried Schultz und Christian Weise, „Auswirkungen der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes auf die Exportperspektiven Lateinamerikas — Risiken und Chancen“. Veröffentlichung in der Reihe Strukturhefte des DIW in Vorbereitung.

³ Verarbeitete Produkte im Sinne der Kategorie 3 der International Standard Industrial Classification (ISIC), ohne agro-industrielle Erzeugnisse, NE-Metalle und Erdölerzeugnisse. Im weiteren Text bezieht sich die Bezeichnung „Industrieerzeugnisse“ auf diese engere Abgrenzung.

und auch Osteuropas; geringere Industriegüteranteile weisen unter den großen Ländergruppen lediglich die AKP-Staaten auf.

Innerhalb dieser Warenkategorie erreichten in Lateinamerika traditionelle Erzeugnisse wie Textilien, Bekleidung und Lederwaren (einschl. Schuhe), die auch am ehesten auf Marktzugangsbeschränkungen stoßen, noch einen Anteil von zusammen fast 24 vH; zu Beginn der achtziger Jahre waren es sogar 33 vH gewesen. Dagegen haben Eisen und Stahl, eine ebenfalls für Importrestriktionen anfällige Warengruppe, ihren Anteil von 9 vH auf über 12 vH gesteigert. Bemerkenswert sind darüber hinaus hohe und zunehmende Lieferanteile von Erzeugnissen des Kraftfahrzeugbaus sowie der chemischen Industrie.

... bei wachsendem Gewicht von Industriegütern

Eine gewisse Verbreiterung der Produktpalette macht sich in der lateinamerikanischen Lieferstruktur auch durch kräftige Zuwächse der Lieferungen in Warengruppen bemerkbar, die bisher noch kaum vertreten waren, z.B. Motor- und Fahrradbau, diverse elektrische und nicht-electrische Maschinen, feinmechanische und optische Geräte. Mit der Diversifizierung der Industriegüterexporte in die EG stieg auch deren Anteil an den gemeinschaftlichen Gesamtimporten aus Lateinamerika in den achtziger Jahren von 14 auf 26 vH.

Dabei bestehen allerdings erhebliche Unterschiede zwischen den einzelnen Lieferländern:

- Die Industriegüteranteile an den Lieferungen variierten zuletzt zwischen 4 vH in mehreren zentralamerikanischen Ländern und 54 vH in der Dominikanischen Republik.
- Relativ hohe Industriegüteranteile bedeuten nicht schon relativ diversifizierte Lieferstruktur: Die Spitzenstellung der Dominikanischen Republik beruht im Gegenteil auf der dominierenden Rolle einer spezifischen Warengruppe (Eisen und Stahl). Auch das mit einem Anteil von 46 vH an zweiter Stelle rangierende Uruguay liefert eine weniger vielseitige Palette von Industriegütern als Brasilien und Mexiko, wo aber diese Warenkategorien noch keine 40 bzw. 30 vH der gesamten Lieferungen erreichten.
- Andererseits bestreiten Brasilien und Mexiko zusammen bereits über 70 vH aller lateinamerikanischen Industriegüterexporte in die EG, während die Andenländer Bolivien, Ekuador, Kolumbien, Peru und Venezuela zusammen kaum 7 vH, die Länder des zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes⁴ gemeinsam nicht einmal 1 vH erreichen.
- In den achtziger Jahren hat Mexiko seinen Industriegüteranteil von 6 auf 30 vH ausgeweitet. Stark überdurchschnittliche Wachstumsraten ihrer Industriegüterlieferungen erzielten auch Costa Rica, die Dominikanische Republik, Paraguay und Kolumbien. Demgegenüber

haben die Industriegüterlieferungen von El Salvador, Honduras, Haiti und Kuba abgenommen.

Binnenmarktinduzierte Verdrängungseffekte

Mit der Vollendung des Europäischen Binnenmarktes werden Einfuhren aus Drittländern insoweit verdrängt, wie bisher importierte Güter nunmehr kostengünstiger in der EG hergestellt werden. In der Tat war die Aussicht auf die kräftige Steigerung der EG-internen Produktivität und damit der gemeinschaftlichen Wettbewerbsfähigkeit im internationalen Kontext das entscheidende Motiv für das Binnenmarktprojekt. Es eröffnet Kostensenkungsspielräume

- *unmittelbar* durch den Wegfall von Kosten, die bisher z.B. aus internen Grenzformalitäten, landesspezifischen Normen und Standards sowie der Beschränkung öffentlicher Ausschreibungen auf die nationalen Territorien entstanden;
- *mittelbar* dadurch, daß mit dem Wegfall aller Binnenschranken Größenvorteile („economies of scale“) und schärferer Wettbewerb entstehen sowie Produktionsverlagerungen an kostengünstigere Standorte vollzogen werden;
- *in längerer Perspektive* noch durch die Impulse für technischen Fortschritt im Zuge betrieblicher und makroökonomischer Umstrukturierungen.

Die letztgenannten, „dynamischen“ Langzeiteffekte auf die internationale Wettbewerbsfähigkeit der einzelnen Wirtschaftszweige des Binnenmarktes sind praktisch nicht quantifizierbar. Dagegen kann für eine Schätzung der beiden zuvor genannten Effekte an eine Studie zum Binnenmarktprojekt angeknüpft werden, in der errechnet wurde, inwieweit sich durch entsprechende Anpassungsprozesse Importe aus Drittländern gegenüber Status quo-Bedingungen vermindern könnten⁵. Übertragen auf die hier verwendete Warengruppensystematik zeigt sich u.a. folgendes:

- Die unmittelbaren Umlenkungseffekte sind relativ gering: Sie bleiben meist unter 3 vH und erreichen nur ausnahmsweise eine Stärke von mehr als 5 bis 8 vH. Die mittelbaren Umlenkungseffekte liegen dagegen bereits dann meist über 5 vH und reichen auch über 9 vH hinaus, wenn insgesamt eher bescheidene Impulse des Binnenmarktes auf Produktivität und gesamtwirtschaftliches Wachstum unterstellt werden (Szenario A); bei dem kräftigerem Wachstumsszenario (B) betragen diese Effekte in der Regel 6 bis 12 vH.
- Faßt man direkte und indirekte Umlenkungseffekte zusammen, so ergeben sich nur für ganz wenige Warengruppen „Verdrängungswirkungen“ von unter 7 vH,

⁴ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.

⁵ Cawley, R./Davenport, M.: Partial Equilibrium Calculations of the Impact of Internal Market Barriers in the European Community. EG-Kommission, Economic Papers No. 73, Okt. 1988.

und dies auch nur im Szenario A bei relativ schwachen Produktivitätseffekten. Einen besonderen Fall bilden agroindustrielle Produkte: Abgesehen von Umlenkungseffekten bei den relativ kleinen Untergruppen „Getränke“ und „Tabakerzeugnisse“, ist für sie keine binnenmarktinduzierte Importumlenkung zu erwarten: Dieser Bereich ist durch den gemeinschaftlichen Agrarprotektionismus vom Weltmarkt abgeschirmt, d.h. die Handelsströme sind schon bisher in erheblichem Ausmaß auf EG-Produzenten hin umgelenkt worden. Verbesserte Effizienz auf dieser Ebene würde insoweit den Wettbewerbsrückstand gegenüber externen Anbietern verringern und damit eine importneutrale Protektionsminderung erlauben, anstatt Importe zu verdrängen, die bislang immerhin noch aus Drittländern bezogen werden.

- Relativ gering sind die erwarteten Umlenkungseffekte außer bei Erzen und Metallen auch bei den übrigen Rohstoffen und Halbwaren; ferner in traditionellen Produkten wie Textilien, Bekleidung, Leder und Schuhe. Diese arbeiten in der EG schon jetzt eher mit optimalen Betriebsgrößen und nurmehr wenig reduzierbaren Kosten; von daher variieren die Umlenkungseffekte bei diesen Branchen auch nicht wesentlich mit den unterschiedlichen Wachstumsszenarien.
- Extrem hoch, zumindest im Rahmen des „optimistischen“ Wachstumsszenarios, wird dagegen der Spielraum für Effizienzsteigerungen bei Erzen und Metallen eingeschätzt, wo in einigen Ländern durch eine bislang permissive Subventionspraxis unwirtschaftliche Produktionsverhältnisse namentlich im Bereich Eisen und Stahl ermöglicht wurden.

All diese produktspezifischen Annahmen und Charakteristiken implizieren für die *Gesamtimporte* der EG aus Lateinamerika einen Umlenkungseffekt von 5 bis 10 vH je nachdem, ob man das (aus EG-Sicht) eher „pessimistische“ (A) oder „optimistische“ (B) Szenario unterstellt. Er ist besonders ausgeprägt für Bolivien, Chile, die Dominikanische Republik und Peru wegen des hohen Gewichtes von Erzen und Metallen in deren Lieferstruktur. Die Importverdrängung fällt andererseits für solche Länder relativ gering aus, wo agrarische Produkte, für die keine oder nur geringe Umlenkungseffekte erwartet werden, die Lieferstruktur prägen. Für Argentinien erreichen sie kaum 3 vH und sind bei Ecuador, Paraguay und der zentralamerikanischen Ländergruppe noch geringer.

Für die hier im Vordergrund stehenden *Industrieprodukte* ergeben sich für Lateinamerika insgesamt negative Impulse von etwa 9 bis 13 vH. Besonders betroffene Länder sind unter diesem Blickwinkel die Dominikanische Republik, Kolumbien und Venezuela mit relativ hohen Anteilen von Eisen und Stahl an ihren Lieferungen in die EG. Am wenigsten gefährdet erscheinen demgegenüber Lieferungen aus Uruguay, Peru, Bolivien, Panama und El Salvador; hier bleibt der Verdrängungseffekt auch im ungünstigsten Falle unter 10 vH.

Handelsstimulierung

Der binnenmarktinduzierte Produktivitätsschub, der Importe aus Drittländern einerseits schmälert, mehrt andererseits deren Absatzmöglichkeiten in dem Maße, wie mit dem gesamtwirtschaftlichen Wachstum auch Importnachfrage stimuliert wird.

Zur Quantifizierung solcher Handelsschaffungseffekte wurden hier ebenfalls verschiedene Szenarien betrachtet: Im Hinblick auf den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsschub wurde wiederum zwischen einer „pessimistischen“ (A) und einer „optimistischen“ (B) Variante unterschieden, und das Verhältnis zwischen Einfuhr- und Produktionswachstum in der EG („Importelastizität“) wurde anhand der gemeinschaftlichen Einfuhrentwicklung in den achtziger Jahren (a) aus den Drittländern insgesamt, (b) allein aus Lateinamerika errechnet:

- Mit der Variante (a) läßt sich dasjenige Absatzwachstum beschreiben, das die Vollendung des Binnenmarktes „generell“ für alle von der EG importierten Produkte eröffnet und das auch Lateinamerika erzielen würde, wenn es seine Lieferungen ebenso steigerte wie alle übrigen Drittländer.
- In der Variante (b) wird dagegen jene Absatzsteigerung quantifiziert, die sich für Lateinamerika ergibt, wenn es seine Lieferungen in die EG auf allen Teilmärkten genauso erhöht wie in den vorangegangenen Jahren. Das impliziert, daß die lateinamerikanischen Länder auch weiterhin unterdurchschnittliche Zuwachsraten bei Erzeugnissen erreichen, bei denen sie sich schon vorher als relativ wettbewerbsschwach erwiesen haben, gleichzeitig aber auch ihre Marktpositionen dort weiter ausbauen, wo die Zuwächse in den Vorjahren überdurchschnittlich hoch waren.

Die Modellrechnungen⁶ führen zu dem Ergebnis, daß Lateinamerika insgesamt nach der Variante (b) höhere Absatzzuwächse erwarten kann als nach Variante (a). Dies ist ein Hinweis darauf, daß es mehr gewinnen würde, wenn es seine Vorstöße in modernere Exportzweige, auch wenn sie bislang noch kein größeres Gewicht im Rahmen seiner Gesamtexporte haben, fortsetzen könnte, als wenn es mit

⁶ Dabei wurden nicht repräsentative Elastizitäten für Erdöl und Erdölprodukte modifiziert: Die Werte sind derart von erratischen Preisschwankungen bestimmt, daß sie keine sinnvolle Basis für die Projektion weiterer Importentwicklungen bilden und hier mit Null angesetzt werden. Ferner wurden produktspezifische Elastizitäten dort modifiziert, wo die statistischen Zeitreihen infolge der Umstellung der SITC-Warenklassifikation seit 1988 größere Brüche aufweisen, die auch durch die Umschlüsselung auf die hier verwendete ISIC-Systematik nicht vollständig ausgeglichen werden konnten. Dies betrifft vor allem die Warengruppen Bekleidung, chemische Erzeugnisse, Plastikerzeugnisse und Haushaltsgeräte. Korrekturen wurden schließlich dort vorgenommen, wo sich für lateinamerikanische Lieferungen extreme Elastizitäten aus minimalen Basiswerten ergeben, z.B. bei Möbeln, anderen nicht-metallischen Erzeugnissen, sonstigen industriellen Verarbeitungsmaschinen, Eisenbahnbau, Motor- und Fahrradbau.

Tabelle 1

Nettoeffekte der EG-Binnenmarktvollendung auf Importe aus Lateinamerika bei alternativem Wachstumsszenario¹⁾, nach Warengruppen vH

Warengruppe ²⁾	Nettoeffekt ³⁾		Anteil der Warengruppe an Gesamtimport Industrie-Erzeugn.i.e.S. aus Lateinamerika, vH 1988 / 1990 ⁴⁾	
	A	B		
Andere nicht-metall. Erzeugnisse	7,9	17,3	0,2	0,7
Gummierzeugnisse	5,3	14,0	0,2	0,9
Möbel	4,7	11,3	0,1	0,3
Schuhwaren	4,1	9,7	1,1	4,6
Elektrische Maschinen	2,7	7,3	1,2	4,6
dar.: Haushaltsgeräte	7,6	15,9	0,0	0,1
Radios, TV-Geräte	2,0	6,0	0,7	2,8
Industriemaschinen	-0,8	2,0	0,2	0,8
Plastikerzeugnisse	0,9	7,3	0,1	0,4
Glas und Glaswaren	0,9	6,4	0,1	0,4
Verkehrsausrüstung	1,2	4,2	4,6	18,4
dar.: Motor- u. Fahrradbau	11,1	19,2	0,0	0,2
Kraftfahrzeugbau	2,7	6,4	3,7	14,8
Eisenbahnbau	2,3	5,5	0,0	0,1
Schiffbau	-6,6	-8,4	0,3	1,2
Lederwaren (ohne Schuhe)	0,2	3,2	1,9	7,6
Feinmechan. u. optische Geräte	0,2	2,9	0,2	0,8
Bekleidung	-0,4	2,8	0,4	1,5
Sonst. chemische Erzeugnisse	-2,0	2,4	0,8	3,2
Keramikerzeugnisse	-2,1	1,7	0,1	0,2
Druckerzeugnisse	-1,9	1,6	0,1	0,5
Papier	-2,2	1,2	2,2	9,0
Metallerzeugnisse (ohne Masch.)	0,3	0,8	0,3	1,1
Andere industrielle Erzeugnisse	-1,4	-0,1	0,5	1,9
Chemische Industrieerzeugnisse	-4,4	-1,4	2,6	10,3
dar.: Düngemittel u.ä.	5,3	13,7	0,1	0,5
chemische Grundstoffe	-8,0	-7,0	1,6	6,4
Nicht-elektrische Maschinen	-4,0	-2,0	1,4	5,6
dar.: Sonst. ind. Verarb.-Masch.	6,0	13,6	0,4	1,5
Metall- u. Holzverarb. Masch.	3,8	9,4	0,1	0,3
Büromaschinen, ADV	-0,2	3,4	0,3	1,3
Motoren und Turbinen	-5,3	-4,3	0,1	0,4
Landwirtschaftl. Maschinen	-8,8	-8,3	0,0	0,1
Textilien	-3,6	-2,0	2,5	10,1
Holzwaren	-6,6	-6,2	1,4	5,7
Eisen und Stahl	-3,9	-21,7	3,0	12,2
Industrie-Erzeugnisse i.e.S	-1,5	-1,1	24,9	100,0
Sonstige Industrie-Erzeugnisse ⁵⁾	-2,5	-8,3	29,6	
Rohstoffe	-1,2	-4,6	43,6	
Gesamtimport ⁶⁾	-1,5	-4,4	100,0	

1) Binnenmarktinduziertes Wachstum des gemeinschaftlichen BIP von 4,5 (Szenario A) bzw. 7 vH (Szenario B). — 2) ISIC-Abgrenzung; Industriewarengruppen geordnet nach der Höhe des Nettoeffektes B. — 3) Handelsschaffung abzüglich Handelsumlenkung. — 4) Dreijahresdurchschnitt. — 5) Agro-industrielle Erzeugnisse, NE-Metalle, Erdölprodukte. — 6) Einschl. nicht zugeordnete Positionen.

Quellen: OECD, Foreign Trade by Commodities, Paris; Berechnungen des DIW.

seinen immer noch überwiegend traditionellen Exporten durchweg so wettbewerbsfähig wäre wie alle anderen Lieferländer, denen es auf diesem Felde bisher eher überlegen ist.

Allerdings ist keine der beiden Kalkulationsvarianten in dem Sinne „realistisch“, daß mit Importentwicklungen gerechnet werden könnte, die entlang bisheriger, produktspezifischer Elastizitäten der EG-Einfuhr entweder aus den

Drittländern insgesamt oder aus Lateinamerika verlaufen würden. Realitätsnäher ist die Annahme, daß sich die binnenmarktinduzierten Importeffekte zwischen solchen theoretisch extrem konzipierten Eckwerten bewegen; von daher kann eher ihr Mittelwert als Indikator für „Handelsschaffung“ dienen.

Je nach „pessimistischer“ bzw. „optimistischer“ Einschätzung des EG-internen, binnenmarktinduzierten Wachstumsschubes betrüge dieser Effekt dann für den Durchschnitt der lateinamerikanischen Lieferungen an *Industriegütern* 8 bzw. 12 vH. Er könnte in Brasilien, Mexiko und Venezuela nahezu 13 vH erreichen und in einigen Ländern des zentralamerikanischen und karibischen Raumes noch höher liegen, bliebe dagegen für Peru, Honduras und Uruguay am ehesten hinter dem regionalen Durchschnitt zurück.

Auf der Ebene der *Gesamtimporte* aus Lateinamerika sind die Effekte wesentlich geringer; zugleich ändert sich auch die Rangfolge zwischen den Ländern: Mit einem Impuls von knapp 4 bis knapp 6 vH wäre die Dominikanische Republik am günstigsten betroffen; die geringsten Effekte errechnen sich für Venezuela.

Relativ unbedeutende Nettoeffekte

Werden handelsschaffende und -umlenkende Binnenmarktwirkungen auf der Ebene von Produktgruppen gegeneinander aufgerechnet, so überwiegen negative Tendenzen. Sie erweisen sich per saldo aber insbesondere dann als geringfügig, wenn angenommen wird, daß die Binnenmarktvollendung eher bescheidene Produktions- und Wachstumseffekte für die Mitgliedsländer mit sich bringt; werden diese höher veranschlagt, so errechnet sich ein Negativeffekt auf den EG-Import aus Lateinamerika von gut 4 vH.

Dieses Ergebnis ist allerdings durch die dramatischen Umlenkungseffekte geprägt, mit denen im Szenario (B) für mineralische Rohstoffe, NE-Metalle sowie Eisen und Stahl gerechnet wurde. Bei in dieser Hinsicht milderer Annahmen schrumpft der negative Nettoeffekt auf den Gesamtimport auf nurmehr 1 vH; für Industriegüter nimmt er dann sogar einen leicht positiven Wert an.

Neben diesem unspektakulären Gesamtergebnis gibt es allerdings recht differenzierte Teilaspekte:

Tabelle 2

Nettoeffekte der Vollendung des EG-Binnenmarktes auf Importe aus Lateinamerika bei alternativem Wachstumsszenario¹⁾, nach Ländern vH

Land/Ländergruppe	Industrie-Erzeugnisse i.e.S.			Gesamt-Importe		
	A	B1	B2	A	B1	B2
Lateinamerika	-1,5	-1,1	0,8	-1,5	-4,4	-1,2
Argentinien	-1,9	-1,5	0,5	0,4	1,1	1,6
Bolivien	-1,0	1,5	1,5	-3,9	-17,5	-6,8
Brasilien	-1,3	-0,8	1,1	-0,9	-3,4	-0,3
Chile	-3,5	-1,2	-1,0	-4,8	-16,3	-7,1
Costa Rica	0,3	3,8	3,8	2,0	4,1	4,1
Dominik. Republik	-3,8	-20,8	-5,9	-0,5	-8,3	-0,2
Ekuador	-2,1	-0,4	-0,2	1,3	2,7	2,7
El Salvador	-1,0	1,7	1,7	1,9	4,0	4,0
Guatemala	-1,5	1,2	1,2	1,9	3,7	3,8
Haiti	-0,4	2,6	2,6	1,4	3,7	3,7
Honduras	-5,2	-4,1	-4,1	0,5	-0,0	1,6
Kolumbien	-2,5	-9,1	-2,1	0,2	-2,3	0,8
Kuba	-2,3	-0,9	0,2	-0,6	-0,9	0,2
Mexiko	-0,8	1,0	1,9	-3,4	-4,2	-2,8
Nikaragua	-1,4	1,1	1,4	1,8	3,7	3,7
Panama	-0,1	1,8	2,2	0,7	0,8	2,1
Paraguay	-2,6	-0,4	-0,3	1,5	3,5	3,5
Peru	-3,2	-1,3	-1,3	-4,9	-17,3	-7,6
Uruguay	-1,4	1,2	1,2	-0,0	1,4	1,7
Venezuela	-2,2	-4,3	-0,4	-5,0	-9,5	-5,9
Anden-Länder ²⁾	-2,5	-4,7	-1,2	-2,7	-8,1	-3,4
MCCA ³⁾	-2,0	0,5	0,5	1,7	3,2	3,5
MERCOSUR ⁴⁾	-1,4	-0,8	1,0	-0,5	-2,1	0,3

¹⁾ S. Fußnote 1 der Tabelle 1. Bei Szenario B2 werden die extrem hohen „indirekten“ Umlenkungseffekte für Erze und Metalle (ISIC-Warenguppen 210, 371, 372) nur zur Hälfte in Ansatz gebracht. — ²⁾ Bolivien, Ekuador, Kolumbien, Peru, Venezuela. — ³⁾ Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua. — ⁴⁾ Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay.

Quellen: OECD, Foreign Trade by Commodities, Paris; Berechnungen des DIW.

- Das „dynamischere“ Szenario (B) führt zu einem ziemlich breiten Spektrum von Nettoeffekten. Sie reichen von -22 (Eisen und Stahl) bis $+19$ vH (andere nicht-metallische Erzeugnisse), im Szenario (A) dagegen nur von -9 (landwirtschaftliche Maschinen) bis $+11$ vH (Motor- und Fahrradbau).
- Ausgeprägte Nettoeffekte treten im Szenario (B) wesentlich häufiger mit positivem als mit negativem Vorzeichen auf. Abgesehen von der Produktgruppe Eisen und Stahl erreichen die negativen Nettoeffekte maximal 8 vH, während positive Nettoeffekte häufig weit größer sind — außer beim Motor- und Fahrradbau auch bei sonstigen industriellen Verarbeitungsmaschinen, Haushaltsgeräten, Düngemitteln, Gummierzeugnissen, anderen nicht-metallischen Erzeugnissen, Möbeln.
- Obwohl im Szenario (B) höhere Umlenkungseffekte zu Lasten lateinamerikanischer Exporte als im Szenario (A) zu erwarten sind, werden durch die dann auch kräftigeren Handelsschaffungseffekte bei fast allen Warengruppen positive Nettoeffekte noch verstärkt und negative gemildert. Ausnahmen sind hier lediglich Eisen und Stahl sowie Erzeugnisse des Schiffbaus, die beide mit besonders krisenanfälligen Produktionszweigen im Binnenmarkt konkurrieren.

Daß sich trotzdem auch im Szenario (B) kein signifikant positiver Nettoeffekt auf die Gesamtimporte aus Lateinamerika abzeichnet, liegt daran, daß die im Rahmen der lateinamerikanischen Lieferungen in die EG besonders aussichtsreichen Warengruppen zusammengenommen bisher kaum mehr als 2 vH dieser Gesamtlieferungen ausmachten und auch bezogen auf die Industriegütererzeugnisse noch nicht einmal 10 vH erreichten. Dagegen kamen von den Erzeugnissen mit tendenziell negativen Nettoeffekten allein Eisen und Stahl sowie Textilien jeweils auf Anteile von über 10 vH an den Industrieprodukten, chemische Grundstoffe, nicht-elektrische Maschinen sowie Holzwaren auf jeweils mehr als 5 vH.

Entsprechend ihrer spezifischen Lieferstruktur variiert auch die Betroffenheit der einzelnen lateinamerikanischen Länder:

- Im Rahmen des Szenarios (A) würden sich auf der Ebene der *Gesamtimporte* Einbußen von bis zu 5 vH für Venezuela, Peru und Chile ergeben. Positive Nettoeffekte wären am ehesten für mittelamerikanische Staaten zu verzeichnen, würden aber nirgends 2 vH übersteigen. Dagegen könnten sie im Rahmen des „dynamischeren“ B-Szenarios bis zu 4 vH erreichen; andererseits wäre dann auch mit verstärkten Einbußen bei den tendenziell negativ betroffenen Ländern zu rechnen.
- Bei *Industrieerzeugnissen* allein bringt die Vollendung des Binnenmarktes fast allen lateinamerikanischen Ländern tendenziell Nachteile, wenn mit dem Szenario (A) unterstellt wird, daß sie insgesamt nur relativ

schwache Produktivitätsimpulse vermittelt. Die Einbußen würden aber nur in wenigen Fällen (Honduras, Dominikanische Republik, Chile, Peru) 3 vH überschreiten. Im Szenario (B) akzentuieren sich die negativen Tendenzen lediglich für die Dominikanische Republik und Kolumbien. Für die meisten Länder werden sie dagegen gemildert, oder das Bild wendet sich sogar ins Positive; aber auch hier bleiben die Nettoeffekte i.d.R. unter der 3 vH-Schwelle. Angesichts der unvermeidlichen Unschärfen dieser Analyse sind das kaum signifikante Größenordnungen.

Fazit

Bei teilweise beachtlichen negativen wie positiven Effekten auf die EG-Nachfrage nach Importen aus Lateinamerika bestätigt diese Analyse weder Befürchtungen, daß sich die Vollendung des europäischen Binnenmarktes per saldo zum Nachteil, noch Hoffnungen, daß sie sich zum Vorteil für Lateinamerika auswirkt. Davon unabhängig bleiben Probleme und Chancen zu bedenken, die für Lateinamerika einerseits aus der Handelspolitik der EG, andererseits aus veränderten Wettbewerbsprofilen konkurrierender Lieferländer oder in Lateinamerika selbst erwachsen.

Die gemeinschaftliche Handelspolitik der EG-Länder birgt für Lateinamerika erhebliche Risiken insoweit, wie sich im Zuge der Vollendung des Binnenmarktes Abschirmungstendenzen gegenüber Drittländern durchsetzen und sich zum anderen durch die Öffnung gegenüber den östlichen Reformländern die nachgeordnete Stellung Lateinamerikas in der EG-Präferenzordnung noch akzentuiert.

- Derzeit überwiegen Anzeichen dafür, daß durch den im Binnenmarkt wachsenden Wettbewerbsdruck eher Tendenzen zu mehr Abschottung gefördert werden, statt daß sich mit den erzielbaren Produktivitätsfortschritten auch größere außenwirtschaftliche Liberalität durchsetzt. Dabei dürften allerdings weniger binnenmarktbedingte Anpassungsprobleme als vielmehr die allgemeine Wachstumsschwäche ausschlaggebend sein, die auch auf internationaler Ebene Liberalisierungsfortschritte blockiert und gegenläufigen Entwicklungen Vorschub leistet. Keine Frage ist, daß Lateinamerika, das im internationalen Vergleich — jedenfalls bei der Lieferung von Industrieerzeugnissen in die EG — bislang relativ wenig behindert wurde, wegen des hohen Gewichtes „sensibler Produkte“ besonders gefährdet ist. Ein konjunktureller Wiederaufschwung in Westeuropa könnte daher nicht allein den Absatz beleben, sondern auch die Gefahr einer stärkeren Behinderung bannen.
- Auf der Ebene des Agrarhandels werden lateinamerikanische Befürchtungen durch den Streit um die geplante Behinderung der Bananenimporte beträchtlich bestärkt. Hier geht es neben den Schutzinteressen europäischer Erzeuger (Südeuropa, französische und spa-

nische Überseegebiete) um die Verallgemeinerung der Handelspräferenzen, die die EG den AKP-Ländern einräumt.

- Wenn Untersuchungen auch zeigen, daß die nachgeordnete Stellung Lateinamerikas in der gemeinschaftlichen Präferenzhierarchie bisher nur wenig effektive Diskriminierung implizierte⁷ und die Entwicklung seiner Lieferungen in die EG weit eher auf Angebotschwächen beruhte, so ist doch nicht von der Hand zu weisen, daß die zuvor wesentlich stärker diskriminierten östlichen Länder nunmehr erheblich bessere Lieferbedingungen gewonnen haben, allerdings auf der Basis gegenseitiger Handelsliberalisierung. Ihr Marktzugang bleibt aber bei landwirtschaftlichen Produkten, Textilien sowie Eisen und Stahl, wo sie ähnlich den lateinamerikanischen Ländern bisher relativ wettbewerbsfähig sind, vorerst ebenfalls eingeschränkt.

Soweit sich die östlichen Reformländer wirtschaftlich konsolidieren und damit auch auf breiterer Front an Wettbewerbskraft gewinnen, wachsen mit der Konkurrenz auf dem Binnenmarkt für Lateinamerika auch die Chancen, Märkte in den östlichen Ländern zu erschließen. Jedenfalls dürfte Lateinamerika den meisten östlichen Ländern aber

im Hinblick auf wirtschaftliche Konsolidierung und internationale Wettbewerbsfähigkeit vorerst um einiges vorausbleiben. Den lateinamerikanischen Ländern eröffnen sich auf diesem Wege viel größere Möglichkeiten für die Stärkung ihrer interregionalen Handelsbeziehungen, als ihnen durch die Erweiterung des Binnenmarktes oder weitere Liberalisierung des Marktzutritts erschlossen werden könnte.

Die interregionalen Wirtschaftsbeziehungen dürften im übrigen auch von intra-amerikanischen Integrationsfortschritten, insbesondere des MERCOSUR⁸ sowie der NAFTA⁹, die wohl immer mehr lateinamerikanische Länder einbeziehen wird, profitieren. Zwar mag sich damit das Gewicht Europas in der Außenwirtschaft Lateinamerikas vermindern; aus europäischer Sicht könnte Lateinamerika aber nicht nur als Handelspartner, sondern vermutlich mehr noch für Kapitalanlagen und industrielle Kooperation so an Attraktivität hinzugewinnen, daß sich die wirtschaftliche Verflechtung intensiviert.

⁷ Siehe Fußnote 2.

⁸ Argentinien, Brasilien, Paraguay, Uruguay.

⁹ USA, Kanada, Mexiko.

Westliche Industrieländer: Den Aufschwung einleiten

Die großen westlichen Industrieländer haben ihr wirtschaftspolitisches Vorgehen in den letzten Jahren nur selten in der Substanz aufeinander abgestimmt. Seit im Jahre 1985 eine deutliche Höherbewertung des Yen gegenüber dem US-Dollar angestrebt worden war, gab es keine bindenden Absprachen über wirtschaftspolitische Maßnahmen mehr. Die gegenwärtige Entwicklung der Weltkonjunktur läßt aber ein abgestimmtes Vorgehen ratsam erscheinen. Vor allem gilt es, außenwirtschaftliche Ungleichgewichte zu vermeiden.

Konjunkturgefälle vertieft

Die meisten G7-Staaten befinden sich in einem konjunkturellen Tief. Das Konjunkturgefälle zwischen den bedeutendsten Industrieländern hat jedoch stark zugenommen. Während sich in Nordamerika ein selbsttragender Aufschwung entfaltet, gleiten vor allem Japan und Deutschland immer tiefer in eine Rezession.

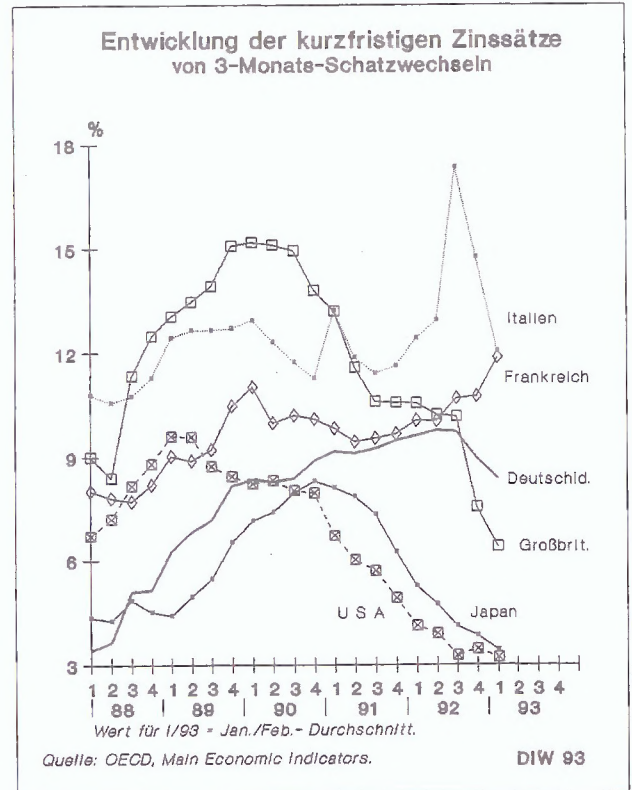
Doch nicht nur in Deutschland, auch im übrigen Westeuropa hat sich zum Ende des vergangenen Jahres die konjunkturelle Situation noch einmal verschlechtert. Mit Ausnahme Großbritanniens, wo die Entwicklung auf niedrigem Niveau stagniert, kam es in allen großen europäischen Ländern zu einem spürbaren Rückgang der Industrieproduktion und der Investitionen. Die Hoffnungen auf ein baldiges Ende der nun schon etwa zwei Jahre andauernden Talfahrt wurden damit wieder einmal enttäuscht. Auch wenn die Geldpolitik — nach langem Zögern der Deutschen Bundesbank — nun allmählich gelockert wird und sich damit der zinspolitische Spielraum für die anderen Länder wieder vergrößert, werden die Nachwirkungen der restriktiven Geldpolitik noch geraume Zeit zu spüren sein.

Der finanzpolitische Spielraum ist für die meisten europäischen Länder eng. Die Arbeitslosigkeit ist in allen Ländern noch einmal deutlich gestiegen. Dadurch werden wiederum die öffentlichen Haushalte stark belastet. Eine Konsolidierung kann nur im Zuge eines kräftigen Wirtschaftswachstums gelingen.

Entwicklung des Bruttoinlandsprodukts in den wichtigsten Industrieländern (G7) Veränderung in vH gegenüber Vorjahr

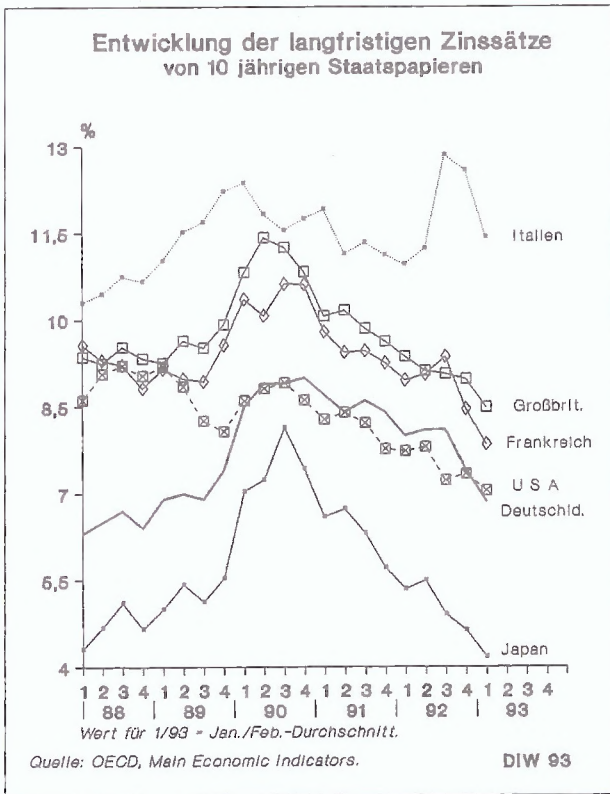
	1989	1990	1991	1992	1993
Deutschland	.	2,9	0,6	1,5	-0,5
Frankreich	4,1	2,2	1,2	1,9	0,5
Italien	2,9	2,2	1,4	1,1	0,5
Großbritannien	2,1	0,5	-2,2	-0,7	1,0
USA	2,5	0,8	-1,2	2,1	3,5
Kanada	2,3	-0,5	-1,7	1,0	3,0
Japan	4,7	5,2	4,4	1,5	1,0

Quellen: Nationalstatistiken sowie Schätzungen offizieller und privater Institutionen und des DIW. Geschätzte Veränderungsdaten gerundet.



Die Vereinigten Staaten befinden sich von allen G7-Ländern in der wirtschaftlich günstigsten Lage. Dort gewinnt nach einer vergleichsweise langen Rezession die konjunkturelle Erholung nunmehr an Dynamik. Im Jahre 1992 gingen vor allem von den Investitionen Impulse aus.

Der Aufschwung in den USA war im vierten Quartal 1992 mit einer Wachstumsrate von über 3 vH (Vorjahresvergleich) durchaus kräftig. Falls die Vorschläge des amerikanischen Präsidenten zur Sanierung des Bundeshaushaltes in Kraft treten, wird — trotz darin auch enthaltener Ansätze zur Konjunkturstimulierung — der Gesamteffekt für das Wachstum der US-Wirtschaft in den kommenden Jahren eher negativ sein. Das Programm ist in seinem Kern auf einen Abbau des Haushaltsdefizits mittels Steuererhöhungen ausgerichtet. Die Zunahme des Bruttoinlandsprodukts dürfte daher 1993 und 1994 deutlich geringer ausfallen als im Aufschwung zu Beginn der achtziger Jahre.



Auf längere Sicht könnte sich die Budgetkonsolidierung im Aufschwung aber als vorteilhaft für die amerikanische Wirtschaft erweisen. Gelingt nämlich die Einhaltung des Konsolidierungsziels, gewinnt die Fiskalpolitik Handlungsspielraum zurück. Die in dem Programm angelegte Umschichtung von Konsumausgaben zu Investitionen dürfte die zukünftige Produktivitätsentwicklung in den USA positiv beeinflussen. Da die Lösung dieser Probleme Vorrang hat, wird die amerikanische Wirtschaft derzeit keine Lokomotivfunktion für einen weltweiten Aufschwung übernehmen.

Die Entwicklung der US-Wirtschaft ist allerdings von besonderer Bedeutung für die Wirtschaft in Kanada, das eng mit den USA verflochten ist. Auch Kanada durchlief in den vergangenen Jahren eine Rezession. Als Folge des Aufschwungs in den USA hat sich auch hier das Wachstum im vierten Quartal 1992 erheblich beschleunigt. Auf Jahresbasis berechnet betrug es etwa 3,5 vH. Hauptstütze der Konjunktur waren dabei die Exporte in die USA. In Japan dagegen, viele Jahre das mit Abstand dynamischste der großen Industrieländer, hat sich 1992 die Konjunktur dramatisch verschlechtert. Ob es sich dabei um mehr als nur eine vorübergehende Schwäche handelt, ist derzeit nicht erkennbar.

Impulse für US-Exporte erforderlich

In dieser Situation, in der die Konjunktur in den größten Industrieländern immer stärker auseinanderläuft, wird erneut über ein abgestimmtes wirtschaftspolitisches Vorgehen diskutiert.

Der bislang weitgehend isolierte Aufschwung in den USA hat bereits im vergangenen Jahr zu einem erheblichen Anstieg der Importe geführt. Sie nahmen im Vorjahresvergleich um fast 10 vH zu. Die Ausfuhr erhöhte sich hingegen nur um gut 6 vH. Das Defizit im Außenhandel stieg kräftig¹. Setzt sich das fort, droht in den USA eine Verschärfung der Debatte über Einfuhrschutz gegenüber Europa und Japan. Erste Maßnahmen und Ankündigungen der US-Regierung, z.B. die Erhebung von Strafzöllen auf Stahleinfuhren, deuten an, daß protektionistische Bestrebungen in den USA derzeit an Boden gewinnen.

Höhere außenwirtschaftliche Defizite werfen in den USA auch die Frage nach dem „richtigen“ Wechselkurs des Dollars auf. Vielfach wird bereits die Meinung vertreten, daß der Dollar insbesondere gegenüber dem japanischen Yen weiter abgewertet werden müsse. Der Zeitpunkt dafür ist aber gegenwärtig für beide Seiten nicht günstig. Durch die Abwertung entstünde ein Inflationsimpuls für die US-Wirtschaft; ohnehin hat sich der Preisauftrieb im Aufschwung wieder etwas beschleunigt. Selbst bei unveränderter Geldpolitik würde der Geldmantel bei steigenden Inflationsraten rasch enger und damit der Aufschwung flacher. Auch für Japan wäre eine verstärkte Abwertung des Dollars derzeit konjunkturell schädlich, obwohl sie dort eine inflationsdämpfende Wirkung hätte. Die japanischen Exporteure müßten sich entweder mit kleineren Gewinnspannen zufrieden geben, oder ihre Produkte verlören auf dem amerikanischen Markt an Konkurrenzfähigkeit; es drohte ihnen der Verlust von Marktanteilen. Dies wäre unbedenklich, wenn sich die japanische Wirtschaft in einem konjunkturellen Hoch befände. So aber verlängert ein Rückgang der Ausfuhr in die USA die Rezession in Japan. Dort ist man daher zu Recht über die in den USA diskutierten handelspolitischen Strategien besorgt.

Sowohl die USA als auch ihre Handelspartner müssen ein Interesse daran haben, eine Entwicklung, die den Keim einer Eskalation in sich trägt, zu vermeiden. Hierzu müssen alle Partner einen Beitrag leisten. Für Japan und Europa gilt es, möglichst schnell die Rezession zu überwinden. Dann würde auch in diesen Ländern die Nachfrage nach Importen, also auch nach amerikanischen Gütern, zunehmen, und die Gefahr einer Ausweitung des amerikanischen Handelsdefizits wäre weniger groß. Bei einem kräftigen Aufschwung in Europa und Japan könnte sogar eine Rückführung des US-Defizits gelingen. Dann verlöre die Diskussion um protektionistische Maßnahmen und Abwertungsstrategien mit Sicherheit viel von ihrer Brisanz.

Für den Erfolg eines solchen Vorgehens ist entscheidend, daß die konjunkturelle Erholung in Japan und Europa rasch zustande kommt. In Japan kann dies angesichts der

¹ Vgl. Intensivierung der weltwirtschaftlichen Leistungsströme trotz schwacher Expansion in den Industrieländern. Bearb.: Joachim Volz. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 8-9/93.

bereits stark gelockerten Geldpolitik derzeit nur mit Hilfe zusätzlicher fiskalpolitischer Maßnahmen gelingen. Tatsächlich zeichnet sich hier jetzt — auch auf internationalen Druck hin — eine größere Bereitschaft zur Stimulierung der Wirtschaft ab. Die bisher beschlossenen Programme hatten sich teilweise auf das Vorziehen ohnehin geplanter Maßnahmen im Haushaltsjahr beschränkt. Käme eine stärkere Öffnung des japanischen Marktes hinzu, könnten 1993 die sehr hohen Leistungsbilanzüberschüsse Japans — sie werden derzeit auf 115 Mrd. US-Dollar (3 vH des BIP) geschätzt — geringer ausfallen.

In Europa hingegen ist das fiskalpolitische Instrumentarium weitgehend erschöpft. Hier können weitere Impulse nur von der Geldpolitik kommen. Der Schlüssel hierzu liegt bei der Deutschen Bundesbank.

Da die D-Mark in Westeuropa faktisch zur Leitwährung geworden ist, richten sich die Zinsen in Europa weitgehend nach jenen auf dem deutschen Geldmarkt. Die bis Ende 1992 restriktive Geldpolitik der Bundesbank und ihre weiterhin nur zögerliche Lockerung haben zur Verschärfung der Rezession in Deutschland und Europa beigetragen².

Rasche Zinssenkung in Europa weiter erforderlich

Für eine Erholung der Konjunktur in Europa ist somit eine weitere deutliche Zinssenkung in Deutschland unerlässlich. Berücksichtigt man, daß sich eine geldpolitische Lockerung ohnehin erst mit einer Verzögerung von etwa einem halben Jahr auswirkt, ist Eile auch geboten, um das außenwirtschaftliche Defizit der USA nicht zu stark wachsen zu lassen.

Das Argument der Bundesbank, Zinssenkungen in größeren Schritten würden über eine Abwertung der D-Mark zur Beschleunigung der Inflation beitragen, ist in der derzeitigen Situation nicht überzeugend. Bei der schwachen Konjunktur in den übrigen europäischen Ländern, insbe-

sondere in den Mitgliedsländern des EWS, würde eine Zinssenkung in Deutschland dort sofort zu einer Lockerung der heimischen Geldpolitik genutzt. Dies zeigte auch die geldpolitische Reaktion nach der jüngsten Entscheidung der Deutschen Bundesbank. Die innereuropäischen Zinsunterschiede würden sich also bei niedrigeren Zinsen in Deutschland kaum ändern.

Aber auch hinsichtlich der Währungsrelationen zu Drittländern trägt das Argument der Bundesbank nicht. Zwar würde das Zinsgefälle zwischen Deutschland auf der einen, den USA und Japan auf der anderen Seite durch Schritte der Bundesbank vermindert. Das machte eine Abwertung der D-Mark in Relation zu Yen und Dollar möglich. Zugleich dürfte aber die Zinssenkung, fällt sie nur deutlich genug aus, Deutschland als Standort für Investitionen in Sachkapital interessanter machen.

Wenn man sich die längerfristigen Konsequenzen einer weit vorsichtigeren Strategie der Bundesbank vor Augen führt, ist die Hoffnung auf eine Stabilisierung der D-Mark trügerisch. Eine geldpolitische Lockerung in kleinen Schritten verlängert die Rezession. Da die Konjunktur in den USA nach oben gerichtet ist, würde sich das Zinsgefälle zu Deutschland auch dann verringern, wenn die Bundesbank ihren derzeitigen Kurs beibehielte. Hinzu kommt, daß jeder kleine Zinssenkungsschritt bei schlechter konjunktureller Lage die Hoffnung auf weitere Schritte nährt. Damit bilden sich auch Erwartungen auf eine immer niedriger bewertete D-Mark gegenüber dem Dollar. Die Stabilisierung des D-Mark-Kurses muß dann gegen ein vermindertes Zinsdifferential und gegen Abwertungserwartungen erfolgen. Bei einer solchen Strategie müssen die Zinsen für längere Zeit auf einem höheren Niveau bleiben als bei einer geldpolitischen Lockerung in einem Zug.

² Vgl. Deutsche Geldpolitik wirkt prozyklisch. Bearb.: Reinhard Pohl. In: Wochenbericht des DIW, Nr. 10/93.

Die westdeutsche Industrie in der Rezession

Die Produktion im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe Westdeutschlands ist 1992 nach einer langen Phase der Expansion gesunken. Das Produktionsvolumen¹ war um 1,4 vH niedriger als 1991. Begonnen hat die konjunkturelle Abkühlung mit einer Schwächung der ausländischen Nachfrage nach deutschen Investitionsgütern. Auf die Industrie wirkte sich dies alles in allem wegen des Nachfrageschubs aus den neuen Bundesländern zunächst aber kaum aus. Dies gilt vor allem für den Konsumgüterbereich. Erst die Rückbildung der Nachfrage aus den neuen Bundesländern im Jahre 1992 sowie die zunehmende Abschwächung der Investitionsneigung in Westdeutschland haben im Laufe des vergangenen Jahres zu Produktionseinschränkungen geführt. Impulse gingen lediglich noch von der regen Bautätigkeit aus, wodurch die Beschäftigung in einigen Industriezweigen gesichert wurde.

Insgesamt produziert die Industrie Westdeutschlands immer noch auf einem relativ hohen Niveau. Auch blicken viele Unternehmen auf eine sehr lange Phase guter Ertragsentwicklung zurück, so daß sie einen konjunkturellen Einbruch ohne größeren Schaden überstehen müßten. Sorgen bereiten allerdings Ausmaß und Tempo des Abschwungs sowie die Situation in einigen zentralen Branchen. Wenn die Nachfrageausfälle nicht nur in der Stahlindustrie, sondern auch in anderen Branchen wie dem Maschinenbau und dem Fahrzeugbau nicht nur konjunkturelle, sondern auch strukturelle Ursachen haben, dann wird die Erholung der Industrie längere Zeit benötigen. Dies gefährdet aber die Industrialisierung in Ostdeutschland, die nur vor dem Hintergrund einer starken und gut ausgelasteten Industrie Westdeutschlands gelingen wird.

Am stärksten wurde 1992 die Produktion im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe zurückgenommen (2,6 vH), wobei der Rückgang im vierten Quartal besonders ins Gewicht fiel. Legt man zur konjunkturellen Betrachtung die von Kalenderunregelmäßigkeiten und Saisonschwankungen bereinigten Indizes der Nettoproduktion zugrunde², so betrug die Produktionseinschränkungen vom dritten zum vierten Vierteljahr immerhin 5 vH.

Auch in den übrigen Hauptgruppen war vom dritten zum vierten Quartal eine verstärkte Abnahme des Güterausstoßes zu beobachten. Im Grundstoffsektor sank die Produktion um knapp 4 vH und im Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbe sowie im Nahrungs- und Genußmittelgewerbe um knapp 3 vH; das sind Raten, die sich, auf das Jahr hochgerechnet, immerhin im zweistelligen Bereich (17 bzw. 12 vH) bewegen.

Massiver Produktionseinbruch in der Stahlindustrie

Im Grundstoffsektor wurde der Produktionsrückgang ganz besonders durch die massiven Produktionseinschränkungen in der eisenschaffenden Industrie geprägt. 1992 war die Stahlerzeugung um immerhin 6,7 vH niedriger als 1991. Besonders scharf war der Einbruch der Stahlproduktion vom dritten zum vierten Quartal des vergangenen Jahres mit rund 13 vH. Die gegenwärtigen Schwierigkeiten in der deutschen Stahlindustrie werden kaum noch als konjunkturelle Erscheinung eingeschätzt. Die Brüsseler Beschlüsse sowie die in der Bundesrepublik getroffenen Entscheidungen, Kapazitäten stillzulegen, zeigen, daß auch längerfristig mit Überkapazitäten im Stahlbereich gerechnet wird. Die westeuropäischen Märkte nehmen traditionell rund 70 vH der deutschen Stahlausfuhr auf; eine nachhaltige konjunkturelle Belebung ist dort aber noch nicht in Sicht. Dabei darf nicht aus den Augen verloren werden, daß in zunehmenden Maße

Stahl aus osteuropäischen Standorten, wie Böhmen, Slowakei und Polen, auf den deutschen Markt drängt und in einigen Sparten zu einer deutlichen Konkurrenz wird.

Konjunkturflaute in der Chemie

Auch die chemische Industrie gerät zunehmend in eine konjunkturelle Abkühlungsphase. Die sonst übliche saisonale Belebung der inländischen Nachfrage nach der Sommerpause blieb 1992 aus, und es gelang auch nicht, den inländischen Nachfrageausfall durch Ausweichen auf Auslandsmärkte zu kompensieren, so daß die Erzeugung deutlich zurückgefahren werden mußte. Dabei ist die Kapazitätsauslastung in der Chemie im Vergleich zu anderen Branchen allerdings noch immer relativ hoch.

Inwieweit sich mit konjunktureller Schwäche der Nachfrage auch strukturelle Probleme der Branche mischen, kann hier nicht untersucht werden. Zu verweisen ist jedoch auf die aufstrebende und kostengünstige Chemieproduktion im Fernen Osten, die zunehmend auf die Nachbarmärkte und bei den Zwischenprodukten sogar auf den deutschen Markt vordringt. Scharfe Produktionseinbrüche waren bei chemischen Grundstoffen im zweiten Halbjahr 1992 zu beobachten, und zwar mit Rückgängen von knapp 3 und 4 vH im dritten und vierten gegenüber dem jeweiligen Vorquartal. Aber auch die Produktion von chemi-

¹ Gemessen am Index der kalendermonatlichen Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile des Bergbaus und verarbeitenden Gewerbes. Berücksichtigt man, daß die Zahl der Arbeitstage 1992 größer war als 1991, so ergibt sich sogar eine um 2 vH niedrigere Produktion.

² Bei konjunktureller Betrachtung der Entwicklung, also bei einem Vergleich der Produktionsergebnisse aufeinanderfolgender Monate oder Quartale, werden stets die von Kalenderunregelmäßigkeiten und von Saisonschwankungen bereinigten Zeitreihen zugrundegelegt.

Westdeutschland
Entwicklung der Produktion im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe

Gewerbebezüge	Struktur ¹⁾ 1992		Index ²⁾ 1992	Veränderung in vH gegenüber Vorjahr	
				1991	1992
Bergbau u. verarbeitendes Gewerbe	100,0		118,9	2,9	-1,4
Bergbau	2,2		79,7	-3,0	-3,3
Verarbeitendes Gewerbe	97,8		120,3	3,0	-1,4
Grundstoff- u. Produktionsgütergewerbe	24,9	100,0	113,7	1,2	1,5
Mineralölverarbeitung	3,5	14,0	112,2	0,8	9,5
Gew. u. Verarb. v. Steine u. Erden	2,4	9,7	129,9	5,4	5,0
Eisenschaffende Industrie	2,0	8,2	88,2	-0,1	-6,7
NE-Metallerzeugung, -halbzeugwerke	1,2	4,8	119,7	-1,4	2,4
Eisen-, Stahl-, Tempergießerei	0,6	2,6	89,9	-6,1	-5,8
NE-Metallgießerei	0,5	2,1	117,6	-5,1	-5,1
Ziehereien, Kaltwalzwerke	0,7	2,7	126,3	0,6	-2,2
Chemische Industrie	11,5	46,3	116,3	2,2	1,4
Holzbearbeitung	0,5	1,8	132,4	3,7	0,4
Zellstoff- u. Papiererzeugung	1,0	4,2	130,4	2,5	0,7
Gummiverarbeitung	0,9	3,8	104,0	-4,9	-0,9
Investitionsgüter prod. Gewerbe	48,8	100,0	122,4	2,6	-2,6
Stahlverformung	1,5	3,0	121,4	1,4	-0,8
Stahl- u. Leichtmetallbau	2,0	4,2	127,9	6,2	2,0
Maschinenbau	12,3	25,2	113,3	-1,7	-6,0
Straßenfahrzeugbau	12,0	24,5	127,0	2,8	1,6
Schiffbau	0,2	0,4	63,6	-10,3	-6,3
Luft- u. Raumfahrzeugbau	0,8	1,7	121,3	-0,8	-4,3
Elektrotechnik	12,7	26,1	132,4	4,6	-0,3
Feinmechanik, Optik, Uhren	1,6	3,2	118,6	4,9	-0,5
Herst. v. EBM-Waren	3,9	7,9	136,1	6,0	0,7
Herst. v. Büromasch., ADV-Geräten	1,8	3,8	90,7	9,5	-26,7
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe	14,1	100,0	120,3	4,5	-2,2
Herst. v. Musikinstrumenten, Spielwaren	0,6	4,5	126,2	1,7	-4,6
Feinkeramik	0,3	2,4	88,1	-2,9	-10,5
Herst. u. Verarb. von Glas	0,9	6,7	130,3	4,5	1,4
Holzverarbeitung	2,2	15,9	131,9	8,8	0,5
Papier- u. Pappeverarbeitung	1,4	10,2	130,7	4,8	-1,5
Druckerei, Vervielfältigung	1,8	13,0	129,9	6,5	-1,0
Herst. v. Kunststoffwaren	3,7	26,6	154,4	7,5	1,5
Ledergewerbe	0,3	2,2	71,1	-3,5	-11,3
Textilgewerbe	1,5	11,0	93,1	-0,6	-6,8
Bekleidungs-gewerbe	1,1	7,5	77,7	-0,7	-11,1
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	10,0	100,0	127,7	8,2	-1,0
Ernährungsgewerbe	7,4	73,6	132,0	6,4	-0,2
Tabakverarbeitung	2,6	26,4	117,2	13,3	-3,2

1) Anteile in vH des Bruttowertschöpfungsvolumens; Bergbau und verarbeitendes Gewerbe bzw. Hauptgruppen = 100. —

2) Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile, kalendermonatlich, 1985 = 100.

Quellen: Statistisches Bundesamt Wiesbaden; Berechnungen des DIW.

schen Erzeugnissen für das Gewerbe und die Landwirtschaft wurde in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres deutlich zurückgefahren. Während die Bauwirtschaft die Produktion dieser Chemiesparte noch stützte, zeigten sich dagegen die ersten kontraktiven Einflüsse aus der nachlassenden Automobil- und der Textilkonjunktur.

In den übrigen Sparten der chemischen Industrie, wie den pharmazeutischen Erzeugnissen — hier kam es insbesondere um die Jahreswende als Reaktion auf die Gesund-

heitsreform zu großen Produktionsschwankungen — und den Wasch- und Körperpflegemitteln, ist die Produktion zuletzt auch leicht gesunken, allerdings von sehr hohem Niveau aus.

Zellstoff- und Papierindustrie: Kein Wachstum mehr

Als eine ausgesprochene Wachstumsbranche galt sie in den Jahren seit 1980. Sie expandierte beständig mit durch-

schnittlich 4 vH jährlich. Selbst wenn das Produktionsvolumen 1992 noch um 0,7 vH höher war als 1991, so ist nicht zu übersehen, daß das Wachstum schon in den letzten zwei Jahren nachgelassen hat und es im Laufe des vergangenen Jahres erstmals zu deutlichen Einschränkungen der Produktion gekommen ist. Der weltweite Aufbau von Produktionskapazitäten scheint in dieser Branche nun inzwischen zu Überkapazitäten geführt zu haben, was im vergangenen Jahr zu einem deutlichen Preisverfall bei Papier, Pappe, Zell- und Holzstoffen geführt hat. Hinzu kommt, daß ohnehin der Verbrauch von Papier, Karton und Pappe in Deutschland aufgrund der schlechten konjunkturellen Entwicklung rückläufig gewesen ist. Darüber hinaus haben Schweden und Finnland, auf die 40 vH der deutschen Papierimporte entfallen, durch die Abwertungen ihrer Währungen einen deutlichen Preisvorteil gewonnen, so daß es auf dem deutschen Markt zu einem Verdrängungswettbewerb gekommen ist.

Noch Wachstum in der Mineralölverarbeitung und bei Steinen und Erden

Im Grundstoff- und Produktionsgüterbereich ist lediglich die Entwicklung in der Mineralölverarbeitung sowie der Gewinnung und Verarbeitung von Steinen und Erden positiv. Mit 9,7 vH bzw. 5,4 vH erzielten diese beiden Branchen 1992 einen beachtlichen Zuwachs ihrer Produktion. Beide Branchen profitierten von den zusätzlichen Märkten in den neuen Bundesländern.

Im Bereich der Steine und Erden expandierten die Hersteller von großen Form- und Fertigbauteilen aus Beton für den Hochbau mit 15,4 vH, die Ziegeleien mit 11,5 vH, die Hersteller von Betonzeugnissen mit 9,3 vH, die Hersteller von Gipszeugnissen, Dämm- und Leichtbauplatten mit 11,2 vH. Aber auch andere Sparten der Branche Steine und Erden erzielten durchaus beachtliche Produktionssteigerungen. Zweifelloso wurden viele der Erzeugnisse in die neuen Bundesländer geliefert, wo sie im öffentlichen Hoch- und Tiefbau (Straßen- und Brückenbau), im Wirtschaftsbau (Lagerhallen- und Verkaufshallenbau) und auch im privaten Eigenheimbau (Wärmedämmung, Dachsanierung) Verwendung fanden.

Durststrecke im Maschinenbau wird immer länger

Im Investitionsgüter produzierenden Gewerbe haben im Jahresdurchschnitt 1992 nur noch drei Branchen einen leichten Produktionsanstieg erzielen können, und zwar der Stahl- und Leichtmetallbau einschließlich Schienenfahrzeugbau (2 vH), der Straßenfahrzeugbau (1,6 vH) sowie die Herstellung von Eisen-, Blech- und Metallwaren (0,7 vH). Das Produktionsvolumen aller anderen Branchen war im vergangenen Jahr erheblich niedriger als 1991.

Sieht man einmal von der Branche Herstellung von Büromaschinen, ADV-Geräten und -Einrichtungen ab — der amtliche Produktionsindex ist hier eher ein statistischer

Problemfall als ein zuverlässiger Konjunkturindikator — sowie vom Schiffbau, der schon seit Jahren mit Strukturproblemen zu kämpfen hat, dann ist der Maschinenbau die Branche mit dem stärksten konjunkturellen Einbruch.

Die Produktionstätigkeit wurde im Maschinenbau bereits seit Anfang 1991 zunächst allmählich, dann aber immer stärker verlangsamt. Dies führte dazu, daß der Güterausstoß schon im Jahresdurchschnitt 1991 deutlich abnahm (1990/91: 1,7 vH). Scharf zurück ging dann die Maschinenbauproduktion im vergangenen Jahr, und zwar um 6,0 vH (arbeitstäglich um 7,0 vH). In den rezessiven Phasen 1967 und 1975 beschränkte sich der Produktionsrückgang auf ein Jahr und betrug 4,4 vH bzw. 5,2 vH. Anfang der achtziger Jahre währte die Rezession rund drei Jahre, und zwar von 1981 bis 1983. In dieser Zeit nahm das Produktionsvolumen um insgesamt 7,4 vH ab. Vergleicht man das jahresdurchschnittliche Produktionsergebnis 1992 mit dem im Jahre 1990, dann beträgt der Rückgang in der augenblicklichen Rezessionsphase bereits 8,0 vH.

Hauptursache für die gegenwärtigen Schwierigkeiten ist eine weltweite Investitionsschwäche, die den Maschinenbau besonders trifft. Eingebrochen sind die Lieferungen des Maschinenbaus nach Osteuropa, wo insbesondere der Niedergang im GUS-Geschäft ungebremst weiterging.

Eine Reihe positiver Entwicklungen, die sich allerdings wegen ihres geringen Gewichts nicht im Gesamtergebnis niederschlugen, brachten die Exporte in die OPEC-Länder, in die Schwellenländer und in die Volksrepublik China.

Am stärksten im Maschinenbau hat die gegenwärtige Konjunkturschwäche die Werkzeugmaschinenindustrie getroffen, die — in der amtlichen Statistik als Metallbearbeitungsmaschinen ausgewiesen — 1992 ihre Produktion gegenüber dem Vorjahr um 15 vH einschränken mußte. Aber auch die Herstellung von Hütten- und Walzwerkseinrichtungen, von Maschinen für die Nahrungs- und Genussmittelindustrie, von Zahnrädern, Getrieben und Lagern war von einem scharfen Rückgang der Nachfrage betroffen, so daß sie ihre Produktionstätigkeit im vergangenen Jahr ebenfalls deutlich drosseln mußte.

Ein so nachhaltiger Nachfrageeinbruch wie im Maschinenbau erzwingt bei den Firmen, zu denen viele kleine und mittlere Unternehmen gehören, eine deutliche Anpassung des Personalbestandes, um nicht existenzgefährdend zu wirken. Seit Anfang 1991 hat der Maschinenbau die Zahl seiner Beschäftigten um etwa 55 000 reduziert, und es ist noch keineswegs abzusehen, wann dieser Personalabbau zum Stillstand kommen wird.

Die wichtigsten Indikatoren lassen bisher noch auf keine Trendwende schließen. Die Inlandsnachfrage nach Maschinenbauerzeugnissen wird weiter deutlich zurückgehen, so daß man für 1993 mit möglicherweise zweistelligen Abnahmeraten bei Ausrüstungsinvestitionen in Deutschland rechnen muß.

Das Auslandsgeschäft wird vom Maschinenbau ein wenig freundlicher eingeschätzt. Dabei hofft man auf Konjunkturbelebungen in den USA und in Lateinamerika sowie auf Nachfrageimpulse aus einigen asiatischen Ländern.

Selbst wenn sich aber demnächst eine leichte Belebung der Auslandsnachfrage auf dem jetzigen niedrigen Niveau einstellen sollte, wird nicht damit zu rechnen sein, daß sich noch in diesem Jahr die Produktionstätigkeit des Maschinenbaus belebt.

Im Fahrzeugbau Beginn einer scharfen Rezession

Im Straßenfahrzeugbau haben sich Produktionseinschränkungen, die mit erheblicher Kurzarbeit einhergingen, in den letzten Monaten des vergangenen Jahres bereits deutlich in der Entwicklung des Nettoproduktionsindex niedergeschlagen. Auch für die ersten Monate dieses Jahres ist in erheblichem Maße Kurzarbeit geplant. Die großen Automobilfirmen haben darüber hinaus auch noch einen deutlichen Abbau ihres Personalbestandes vorgesehen.

Zwar hat die Automobilindustrie im Durchschnitt des vergangenen Jahres noch einen Produktionszuwachs (1,6 vH) erzielen können. Dies lag insbesondere daran, daß im vergangenen Jahr die Pkw-Ausfuhr, die um 17 vH auf 2,57 Millionen Einheiten wuchs, stabilisierend wirkte. Doch schwächte sich die Nachfrage auf den Auslandsmärkten im Laufe des vergangenen Jahres zunehmend ab.

Das Inlandsgeschäft lebte in den ersten Monaten des vergangenen Jahres noch von den Auftragsbeständen aus dem Vorjahr. In einigen Unternehmen wurden noch zusätzliche Schichten gefahren, um diese Auftragsbestände abzubauen. Doch insgesamt blieben die Pkw-Neuzulassungen im vergangenen Jahr schon hinter denen im Vorjahr zurück. Etwas aufgefangen wurden die deutlich rückläufigen Neuzulassungen in den alten Bundesländern durch vermehrte Zulassungen in den neuen Bundesländern.

Heftiger als im Pkw-Sektor wurde der konjunkturelle Abschwung bei den Nutzfahrzeugen spürbar. Insgesamt nahmen die Neuzulassungen zwar noch etwas zu, aber dies ist ausschließlich auf die höhere Nachfrage nach Nutzfahrzeugen in den neuen Bundesländern zurückzuführen, wo mit über 110 000 Einheiten fast die Hälfte des deutschen Absatzes neu zugelassen wurde. Allerdings ist der Absatz von Fahrzeugen über 6 Tonnen bereits deutlich zurückgegangen.

Auch für die nächsten Monate erwarten die großen Hersteller keine Erholung der Nachfrage nach ihren Produkten. Im Gegenteil, es wird noch mit erheblichen Nachfrage- und Absatzeinbußen in Größenordnungen von bis zu 20 vH gerechnet.

Elektrotechnik:

Infrastrukturinvestitionen sichern Beschäftigung

In der Elektrotechnik sind gegenläufige Entwicklungstendenzen einiger Sparten zu erkennen, so daß der Pro-

duktionsrückgang insgesamt im Jahresdurchschnitt 1992 nur gering ausfiel.

So haben die beiden großen Sparten, die Hersteller von Geräten der Elektrizitätserzeugung und -verteilung, die rund 37 vH der elektrotechnischen Produktion erbringen, im vergangenen Jahr noch einen Produktionszuwachs von 1,4 vH erzielt, und die Hersteller von Zählern, Fernmelde-, Meß- und Regelgeräten, die rund 36 vH der elektrotechnischen Produktion erbringen, haben ihr Produktionsergebnis vom Jahr zuvor gehalten.

In den konsumnahen Sparten war dagegen ein kräftiger Produktionseinbruch zu registrieren. Bei den Elektrohaushaltsgeräten betrug der Rückgang 2,6 vH. Bei den Herstellern von Rundfunk-, Fernseh- und phonotechnischen Geräten ging die Nachfrage insbesondere aus den neuen Bundesländern sehr deutlich zurück, so daß diese Sparte im vergangenen Jahr ihre Geräteproduktion um rund 20 vH zurückfahren mußte.

In der Elektrotechnik insgesamt wirken vor allem die Infrastrukturinvestitionen in die Telekommunikation, in die Energieerzeugung und -verteilung sowie insbesondere in die Verkehrstechnik stabilisierend. Diese Bereiche profitieren von dem hohen Auftragsvolumen der öffentlichen Hand in Ostdeutschland.

Ähnlich gegenläufig wie in der elektrotechnischen Industrie sind die Entwicklungen in den einzelnen Sparten der Eisen-, Blech- und Metallwarenindustrie. Diese Industrie hat wie auch andere Branchen, die von der Baunachfrage sowie vom privaten Verbrauch profitieren, in Ostdeutschland relativ schnell Fuß gefaßt. Inzwischen greifen auch hier die Bremsen der Konjunktur. Die Zulieferer für den Bau erfreuen sich zwar noch einer regen Nachfrage; Baubeschläge, Heizungsgüter, Stahlbüromöbel, Maschinenwerkzeuge sind immer noch gut gefragt. Schleppender verläuft aber die Nachfrage nach konsumnahen Produkten wie Möbelbeschläge, Bekleidungszubehör, Verpackungsmittel.

Die Anbieter von EBM-Investmentsgütern und von Zulieferkomponenten an nachgelagerte Investitionsgüterbranchen, wie Werkzeuge für den Maschinenbau, Automobilzulieferteile, Blechgehäuse für die EDV-Industrie, mußten schon im vergangenen Jahr ihre Produktion deutlich einschränken und rechnen auch für die nächsten Monate mit keiner Besserung ihrer Situation.

Uneinheitliche Entwicklung im Verbrauchsgütersektor

In einigen Branchen des Verbrauchsgüter produzierenden Gewerbes sind Nachfrage und Produktion deutlich zurückgegangen. In der Feinkeramik, im Leder- und Bekleidungs-gewerbe schrumpfte die Produktion mit zweistelligen Raten, und auch in der Textilindustrie sowie bei der Herstellung von Musikinstrumenten und Spielwaren blieb die Erzeugung hinter der im Jahre 1991 zurück.

Ostdeutschland
Entwicklung der Produktion im Bergbau und verarbeitenden Gewerbe

Gewerbebezüge	Struktur ¹⁾ 2.Hj.1990		Index ²⁾ 1992	Veränderung in vH gegenüber Vorjahr 1992
Bergbau u. verarbeitendes Gewerbe	100,0		63,0	-5,1
Bergbau	13,8		50,4	-27,9
Verarbeitendes Gewerbe	86,2		65,0	-1,2
Grundstoff- u. Produktionsgütergewerbe	16,6		79,1	4,8
Mineralölverarbeitung	1,8	11,0	132,4	6,7
Gew. u. Verarb. v. Steine u. Erden	3,6	21,8	96,6	56,4
Eisenschaffende Industrie	1,1	6,9	60,3	-8,7
NE-Metallerzeugung, -halbzeugwerke	1,1	6,8	90,5	9,7
Eisen-, Stahl-, Tempergießerei	1,3	7,6	43,9	-23,3
Ziehereien, Kaltwalzwerke	0,4	2,2	120,6	50,9
Chemische Industrie	5,8	35,1	67,2	-13,6
Holzbearbeitung	0,3	1,8	42,4	-30,3
Zellstoff- u. Papiererzeugung	0,0	0,0	88,9	-16,8
Gummiverarbeitung	0,8	5,1	43,6	-25,3
Investitionsgüter prod. Gewerbe	47,3		51,1	-8,5
Stahlverformung	0,4	0,8	81,4	9,3
Stahl- u. Leichtmetallbau	4,2	8,9	143,6	31,9
Maschinenbau	21,9	46,3	32,7	-36,3
Straßenfahrzeugbau	3,9	8,2	54,9	12,4
Schiffbau	0,3	0,7	37,3	-25,2
Elektrotechnik	12,2	25,9	47,8	0,7
Feinmechanik, Optik, Uhren	1,6	3,3	29,2	24,3
Herst. v. EBM-Waren	1,5	3,2	123,0	13,2
Herst. v. Büromasch., ADV-Geräten	1,3	2,7	20,3	-39,9
Verbrauchsgüter prod. Gewerbe	10,4		74,3	7,2
Herst. v. Musikinstrumenten, Spielwaren	0,6	5,7	35,6	-9,5
Feinkeramik	0,3	3,3	54,8	11,2
Herst. u. Verarb. von Glas	0,5	4,4	80,3	-7,5
Holzverarbeitung	2,2	21,2	79,1	5,4
Papier- u. Pappeverarbeitung	0,5	4,4	79,5	8,0
Druckerei, Vervielfältigung	1,9	18,4	143,6	23,3
Herst. v. Kunststoffwaren	0,7	6,5	110,7	69,6
Lederverarbeitung	0,7	6,9	21,7	-28,7
Textilgewerbe	2,4	23,4	32,3	-24,4
Bekleidungs-gewerbe	0,6	5,5	25,9	-36,2
Nahrungs- und Genußmittelgewerbe	12,0		94,0	4,2
Ernährungsgewerbe	9,9	82,9	94,7	11,7
Tabakverarbeitung	2,0	17,1	91,3	-20,2

1) Anteile in vH des Bruttowertschöpfungsvolumens; Bergbau und verarbeitendes Gewerbe bzw. Hauptgruppen = 100. —

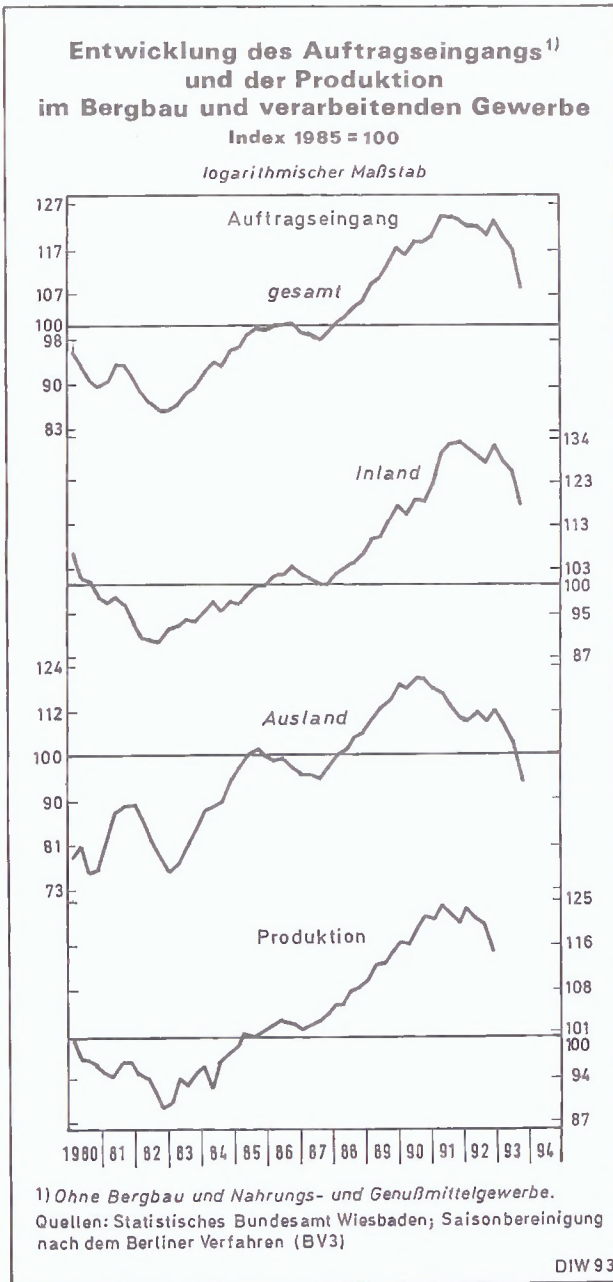
2) Index der Nettoproduktion fachlicher Unternehmensteile, kalendermonatlich, 2. Halbjahr 1990 = 100.

Quellen: Statistisches Bundesamt Wiesbaden; Berechnungen des DIW.

Dagegen haben die Zulieferer für den Bau im vergangenen Jahr deutlich besser abgeschnitten. Dies gilt auch für die neuen Bundesländer. So konnten die Hersteller und Verarbeiter von Glas Produktionssteigerungen durchsetzen. Die Holzverarbeitung, also im wesentlichen die Möbelhersteller, haben das hohe Produktionsniveau vom Jahre 1991 nochmals leicht überboten; in den neuen Bundesländern wurde sogar ein Produktionsplus von gut 5,4 vH erreicht. Die inzwischen zur größten Branche des westdeutschen Verbrauchsgütersektors herangewachsene Herstellung von Kunststoffwaren, die immerhin knapp

27 vH der Nettoproduktion in dieser Hauptgruppe erbringt, erzielte 1992 nochmals ein Plus von 1,6 vH. Für die Branche in den neuen Bundesländern meldet die Statistik eine Zuwachsrate von knapp 70 vH. In Ost wie West profitierte auch dieser Industriezweig in hohem Maße von der Baukonjunktur.

Die Druckerei und Vervielfältigung hat mit den letztgenannten Branchen nicht ganz Schritt gehalten. Sie hatte 1992 ein Produktionsminus von 1,4 vH. Viele Druckerzeugnisse, die nach der Vereinigung zunächst in den alten Bundesländern produziert wurden, werden nun wieder in stei-



gendem Maße in den neuen Bundesländern hergestellt, wo die Druckkapazitäten und -techniken inzwischen durchaus mit denen in den alten Bundesländern mithalten

können. Die Druckereien in den neuen Bundesländern konnten 1992 mit 23,3 vH eine beachtliche Anhebung ihrer Erzeugung erzielen.

Ernährungsgewerbe: Allmähliche Rückführung der Produktion auf den Trend vor der Vereinigung

Im westdeutschen Nahrungs- und Genußmittelgewerbe hat 1992 eine Rückbildung des im Folge der Vereinigung überhöhten Produktionsniveaus stattgefunden. Der Rückgang ist mit 1 vH aber relativ gering. Noch immer ist das Produktionsniveau aufgrund der Lieferungen in die neuen Bundesländer sehr hoch.

Im westdeutschen Ernährungsgewerbe — das ist das Nahrungs- und Genußmittelgewerbe ohne Tabakverarbeitung — stieg die Produktion im Jahre 1990 um knapp 13 vH, im Jahre 1991 nochmals um gut 6 vH, 1992 stagnierte sie nahezu. Inzwischen zeigen sich auch im Ernährungsgewerbe Ostdeutschlands positive Entwicklungen, wenngleich auf sehr niedrigem Niveau. Die Statistik weist für 1992 eine Steigerungsrate der Produktion von knapp 12 vH aus.

Ausblick

Bei dem bis zuletzt starken Rückgang des Auftragseingangs aus dem Inland und dem Ausland ist für weite Bereiche der westdeutschen Industrie eine erneute deutliche Drosselung der Erzeugung in den nächsten Monaten unausweichlich. Die Schlüsselbranchen, insbesondere der Maschinenbau, der Straßenfahrzeugbau und die Stahlindustrie, werden ihre Produktion erheblich zurückfahren. Dies wird Konsequenzen vor allem für Zulieferbranchen haben, die 1993 in den Sog der starken Produktionskürzungen in der Automobilindustrie kommen werden, die im Bereich zweistelliger Raten liegen können.

Die Investitionsgüter produzierenden Industriezweige werden 1993 die Gesamtproduktion des verarbeitenden Gewerbes besonders stark drücken, während für einige bauabhängige Zweige durchaus eine verhaltene Aufwärtstendenz erwartet werden kann. Auch der in einigen konsumnahen Branchen bis zuletzt scharfe Einbruch der Produktion könnte in absehbarer Zeit zum Stillstand kommen. Insgesamt wird der Güterausstoß der westdeutschen Industrie 1993 um reichlich 5 vH niedriger sein als 1992.

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

Präsident: Prof. Dr. Lutz Hoffmann.

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Doris Cornelsen, Dr. Heiner Flassbeck, Dr. Fritz Franzmeyer,
Dr. Kurt Hornschild, Prof. Dr. Wolfgang Kirner, Prof. Dr. Eckhard Kutter, Dr. Bernhard Seidel, Dr. Hans-Joachim Ziesing.
Präsident und Abteilungsleiter sind gemeinsam für die wissenschaftliche Leitung verantwortlich.

Schriftleitung: Dr. Klaus Henkner.

Exportperspektiven Lateinamerikas durch Vollendung des EG-Binnenmarktes getrübt? Bearbeitet von Hans J. Petersen.
Westliche Industrieländer: Den Aufschwung einleiten. Bearbeitet von Gustav A. Horn und Joachim Volz.
Die westdeutsche Industrie in der Rezession. Bearbeitet von Arthur Boneß. —

Verlag Duncker & Humblot GmbH, Carl-Heinrich-Becker-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

ISSN 0012-1304