

Nordamerika

USA

Anhaltend stabile Konjunktur

Ein reales BIP-Wachstum von 4,2 % im 2. Quartal (gegenüber 2,2 % im ersten), weiterhin sinkende Arbeitslosigkeit (5,3 %) bei gebändigter Inflation – die Erholung der amerikanischen Wirtschaft dauert an.

Das Handelsbilanzdefizit blieb zum Ende des ersten Halbjahrs unter dem erwarteten Wert: im Mai waren es zwar saisonbereinigt 10,55 Mrd. \$, im Juni aber nur noch 8,11 Mrd. \$ (Importen im Wert von 77,82 Mrd. \$ standen Exporte von 69,71 Mrd. \$ gegenüber). Sorgen bereiten vor allem die auf hohem Ausgangsniveau weiter zunehmende Verschuldung gegenüber dem Ausland (insbesondere Japan und China) und unbewältigte Strukturprobleme, die zu der hohen Importabhängigkeit geführt haben. Eine Stärke liegt in der Attraktivität des Standorts, erkennbar an hohen Direktinvestitionen.

Der Außenhandel der USA mit China, Rußland u.a. ›Osthandels«-Partnern für die Jahre 1993 bis 1995 zeigt angesichts zweistelliger Wachstumsraten die Stärken und die Schwächen der amerikanischen Wirtschaft: Im Chinahandel stiegen die Exporte in diesem Zeitraum von 8,6 auf 11,6 Mrd. \$ – die Importe dagegen

von 31,4 auf 45,4 Mrd. \$. Im Handel mit Rußland entwickelten sich die Exporte von 2,9 über 2,5 auf 2,8 Mrd. \$ – die Importe stiegen von 1,7 über 3,2 auf 4 Mrd. \$ an.

Die Auguren setzen ihre Akzente, eine Trendwende ist aber nicht zu erkennen. Die Reallöhne steigen nach langer Stagnation leicht an, hier und da herrscht bereits Arbeitskräftemangel. Die Unternehmen, insbesondere im Konsumgütersektor, fahren Rekordgewinne ein, während Maschinenbau und Technologie deutlich zurückbleiben. Die privaten Ausgaben steigen etwa doppelt so stark an wie die privat verfügbaren Einkommen. Die hierzulande unbekanntere Möglichkeit eines privaten Konkurses wird immer häufiger in Anspruch genommen. Sie löst aber ja nur einzelwirtschaftliche Problemsituationen, während die abzuschreibenden Außenstände insbesondere der Kartengesellschaften gesamtwirtschaftlich preissteigernd wirken. Für das dritte und vierte Quartal wird mit einer leichten Abschwächung des Wachstums gerechnet.

NAFTA

Deutscher Exportüberschuß

Die Einrichtung der NAFTA hat neben dem Intrahandel insgesamt gesehen auch den Außenhandel belebt. Die Entwicklung des deutschen Außenhandels mit den Ländern dieser Region unter-

liegt – bei positiver Grundausrichtung – vor allem Wechselkurschwankungen. Die Aufwertung der Mark gegenüber dem Dollar ließ den Ausfuhrüberschuß mit 11,4 Mrd. DM 1995 geringer ausfallen als im Vorjahr (14,3 Mrd. DM). Die derzeit herrschende Abwertungstendenz hat indessen zu der erwarteten Belebung geführt. (Gegenüber Kanada allein bestand 1995 übrigens ein deutscher Importüberschuß.) Die Dienstleistungsbilanz steuerte einen deutlich negativen Beitrag zum Gesamtergebnis bei (ein Defizit von 1,46 Mrd. DM), Tendenz: zunehmend. Verantwortlich dafür sind sowohl der Reiseverkehr mit seinem Ausgabenüberschuß als auch die hohe Kapitalausfuhr. Bemerkenswert angestiegen dagegen sind die Direktinvestitionen mit 9 Mrd. DM (nach 4 Mrd. im Vorjahr). Diese Investitionen sollen Märkte öffnen und sichern sowie die Unternehmen vom Wechselkursrisiko unabhängiger machen. Bedenklich ist, daß den deutschen Direktinvestitionen in den NAFTA-Ländern nahezu keine Investitionen dieser wichtigen Handelspartner gegenüberstehen.

Lateinamerika

CARICOM

Die Karibische Wirtschaftsgemeinschaft formiert sich

Die CARICOM-Länder (Anguilla, Antigua und Barbuda, Barbados, Belize, Dominica, Grenada, die Grenadinen, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Christoph and Nevis, St. Lucia, St. Vincent

sowie Trinidad und Tobago) verzichten zunehmend auf nationale Zölle und öffnen ihren Wirtschaftsraum für dringend benötigte Industriegüterimporte (CARICOM steht für Caribbean Community and Common Market). Die verstärkten Anstrengungen, das wirtschaftliche Gewicht der Region zur Geltung zu bringen, ist vor dem Hintergrund der NAFTA-Gründung zu sehen, die ja auch den benachbarten MCCA neue Impulse gab. Entsprechend laufen auch von der Karibik aus Versuche, die regionalen Märkte stärker miteinander zu verbinden. Trinidad und Tobago gilt als aussichtsreicher Kandidat für einen NAFTA-Beitritt. Die Gesamtheit der CARICOM-Länder ist in der ACS (Association of Caribbean States) mit den G3-Ländern sowie den MCCA-Mitgliedsländern verbunden. Das addierte BIP der CARICOM-Mitglieder belief sich 1995 auf etwa 29 Mrd. \$. Der Pro-Kopf-Einkommen der 5,9 Millionen Einwohner liegt mit 4.900 \$ doppelt so hoch wie das kolumbianische. Probleme macht das Außenhandelsdefizit, dem aber spürbar entgegengearbeitet wird durch binnenwirtschaftliche Anstrengungen.

Gemeinsamer Markt von Zentralamerika

Der weite Weg nach Panamerika

Zwischen der nordamerikanischen Freihandelszone NAFTA und den Staaten des Andenpaktes bemühen sich die mittelamerikanischen und karibischen Staaten ihre Region durch Abbau nationaler und Aufbau gemeinsamer Marktordnungen reif zu machen für die Panamerikanische Freihandelszone, die ab 2005 eingerich-

tet werden soll. Noch überwiegt egoistisch ausgerichtetes Verhalten, aber daneben entstehen auch bi- und multilaterale Pakte.

Der wichtigste Pakt ist der Mercado Común Centroamericano (MCCA), zu dem sich Guatemala, Honduras, El Salvador, Nicaragua und Costa Rica zusammengefunden haben. Panama und Belize haben Beobachterstatus. Noch überwiegen trennende Elemente (immerhin verhalten sich die Mitglieder GATT-konform), es scheint sich hier aber eine Schwellenregion südlich der NAFTA-Länder auszubilden, die zunehmend Beachtung bei ausländischen Investoren findet.

Ergänzt wird der Pakt durch die Zollunion des Grupo America Central 4 (MCCA ohne Costa Rica), die noch im Aufbau ist. Costa Rica zieht bilaterale Freihandelsverträge vor (mit dem NAFTA-Land Mexiko, seit 1995). Die weitere Entwicklung deutet auf einen Zusammenschluß karibischer Staaten (Association of Caribbean States, ACS) sowie eine verstärkte Zusammenarbeit des MCCA mit den G3-Staaten Mexiko, Kolumbien und Venezuela – als eine Klammer zwischen NAFTA- und Andenpakt-Ländern.

Aktuelle Probleme stellen die Abschottung der EU gegenüber Bananeneinfuhren aus der Region dar sowie die amerikanische Ernüchterung über die Entwicklung der NAFTA.

Andenpakt

Auf dem Weg zur Freihandelszone

Bolivien, Ecuador, Kolumbien, Peru und Venezuela wollen wirtschaftlich noch näher zusammenrücken. Der Andenpakt (Pacto

Andino) soll programmatisch umgetauft werden in Comunidad Andina, die Gemeinschaft der Anden-Staaten. Neben der wirtschaftlichen wird auch die politische Integration angestrebt. Der zeitliche Rahmen für die Verwirklichung umfaßt zunächst 10 Jahre: passend zur Planung von Panamerika.

Mit dieser Erklärung der Staatsschefs soll ein Schlußstrich unter die seit 1969 währende Vorgeschichte gezogen werden, die erfüllt war von Querelen und Egoismen. Begünstigt hat die Entscheidung wohl nicht zuletzt die positive Entwicklung des Intrahandels in der Region. Das Gesamtvolumen nahm 1995 noch einmal um ein Drittel auf 4,6 Mrd. \$ zu. Vier Fünftel davon entfallen auf Kolumbien und Venezuela, die bereits seit 1992 einen gemeinsamen externen Zollltarif anwenden, während der Andenpakt-Außenzollltarif für alle Mitgliedsländer außer Peru erst am 1.2.1995 in Kraft trat. Ein Ende der Streitereien bedeutet der Beschluß wohl noch nicht, aber er eröffnet eine neue Perspektive für die weitere Entwicklung, die allen Mitgliedern nützen wird – vielleicht wird am Ende sogar die Vision Simon Bolívars verwirklicht: ein vereinter Andenraum.

MERCOSUR

Entlang der Traumstraße nach Nordamerika

Die Staaten des MERCOSUR, des Gemeinsamen Südamerikanischen Marktes, Argentinien, Brasilien, Paraguay und Uruguay, schauen nach Norden. Sie verhandeln mit Mexiko, dem NAFTA-Land, über eine gemeinsame Freihandelszone, wodurch Mexiko

für die südamerikanischen Staaten zum Tor in den gesamten nordamerikanischen Markt würde. Der Assoziierungsvertrag soll zum 1. Oktober in Kraft treten. Zuvor wurde bereits ein ähnliches Abkommen mit Chile geschlossen. Nach dem chilenischen Modell strebt auch Bolivien (Mitglied des MCCA) ein Assoziierungsabkommen an, das Anfang des nächsten Jahres wirksam werden soll. So wächst über Brücken (mit Mexiko als wichtigstem Bindeglied) die Wirtschaft des Doppelkontinentes zusammen – Kuba einstweilen ausgeschlossen.

Asien

Tigerstaaten

Wettbewerbsvorteile sind relativ

Die Tigerstaaten der ersten Generation (Taiwan und Korea) und der zweiten Generation (Malaysia, Thailand u.a.) werden bedrängt von den ›jungen Tigern‹, der Volksrepublik China und Vietnam vor allem. Die Wettbewerbsvorteile, insbesondere billige Arbeitskraft und kräftige staatliche Hilfen, ›wandern‹. Die Vorteile bleiben nicht dauerhaft erhalten, sondern entstehen gewissermaßen immer wieder neu: in den jeweiligen Schwellenländern. Das BIP-Wachstum geht mit zunehmender Reife der Volkswirtschaften zurück, allerdings auf hohem Niveau (zwischen 6 und 10 %). Verstärkt wird diese Tendenz durch die Umlenkung der internationalen Finanzströme für Direktinvestitionen in dieser

Region – schon jetzt vorzugsweise nach China, obwohl die Attraktivität unter dem staatlichen Dirigismus leidet.

Die erste Schwelle auf dem Weg zu globaler Konkurrenzfähigkeit ist leicht zu nehmen, die zweite erfordert erhebliche Anstrengungen, insbesondere den Aufbau einer leistungsfähigen Infrastruktur. Entsprechend dotiert sind die staatlichen Investitionsprogramme, die vorzugsweise im Verkehrssektor aufgelegt werden. Neben dem finanziellen Aufwand entsteht Reformbedarf für den dringend erforderlichen Abbau von Investitionshemmnissen, durch Deregulierung und Liberalisierung des Kapitalverkehrs – eine wichtige Voraussetzung für die Privatisierung von Vorhaben, die aus Haushaltsmitteln allein nicht zu realisieren wären. Anstrengungen im Bildungswesen sowie in der Forschungs- und Entwicklungsförderung runden das Bild ab.

Die exportstarken Nationen sind zugleich stark importabhängig. Die historisch gewachsene Abhängigkeit von Japan soll in Zukunft möglichst reduziert werden. Durch gezielte Anwerbung amerikanischer und europäischer Investoren wird versucht, die Verflechtung mit vielen Regionen Weltwirtschaft zu verstärken. Parallel dazu nimmt der Intrahandel der ASEAN-Staaten zu.

Japan

Saldo bei Direktinvestitionen wächst

Das extreme Ungleichgewicht zwischen hohen japanischen Direktinvestitionen im Ausland und ausländischen Direktinvestitionen in Japan nahm weiter zu. Die ausländischen Investitionen

gingen um 15 % zurück (in Yen gerechnet, auf Dollar-Basis waren es 8 %). Die japanischen Investitionen im Ausland dagegen nahmen (auf Dollar-Basis) um 25 % zu. In den kumulierten Bestandswerten (seit 1951) stehen japanischen Investitionen von 515 Mrd. \$ ausländische Anlagen von nur 37,9 Mrd. \$ gegenüber (darunter etwa die Hälfte aus den USA). Und die Schere öffnet sich weiter.

Das geringe Niveau ausländischer Investitionen in Japan wird wesentlich auf strukturelle Faktoren zurückgeführt, die nach außen wie eine Zugangshürde wirken, in gleicher Weise aber auch inländische Existenzgründer behindern. Dazu werden hohe

Löhne und Grundstückspreise gerechnet, das komplexe Distributionssystem und nicht zuletzt die Überregulierung vieler Wirtschaftsbereiche. Hinzu kommt eine Rechtsunsicherheit, die daraus entsteht, daß Ämter und Behörden große Ermessensspielräume für Verwaltungshandlungen besitzen und auch nutzen. Hinsichtlich des japanischen Binnenmarktes von einer aushöhlenden Wirkung gesprochen (›hollowing out‹). Das Kapital im Land wird zunehmend knapp, Know how bleibt aus, kurz: die internationale Wettbewerbsfähigkeit leidet langfristig unter diesem Ungleichgewicht.

Erstdruck: Außenwirtschaftsbrief 5/96. Informationen für das erfolgreiche Auslandsgeschäft. Für den Inhalt verantwortlich: Rainer O. Molitor. Köln, Oktober 1996: Deutscher Wirtschaftsdienst.