

Helmut Kramer

Das Nordamerikanische Freihandelsabkommen und Österreich

Die Nordamerikanische Freihandelszone wurde vor kurzem zwischen den USA, Kanada und Mexiko vereinbart; sie setzt den weltweiten Trend zu regionalen Handelsblöcken fort, der durch das Binnenmarktprojekt der EG weiteren Auftrieb bekommen hat. Von amerikanischer Seite wird die NAFTA ausdrücklich als Reaktion auf den EG-Binnenmarkt und als Instrument der Stärkung des handelspolitischen Gewichts der westlichen Hemisphäre dargestellt¹⁾. Sie soll als Muster für Erweiterungen, insbesondere für den Beitritt anderer lateinamerikanischer Länder dienen. In Lateinamerika sind gegenwärtig weitere regionale Integrationszonen (Zentralamerikanischer Gemeinsamer Markt – CACM, Lateinamerikanische Integrationsgemeinschaft – LAIA, Südlicher Gemeinsamer Markt – MERCOSUR unter Einbeziehung von Brasilien, Argentinien, Paraguay und Uruguay) im Aufbau, die bisher allerdings für die einbezogenen Volkswirtschaften geringere Bedeutung erlangen konnten.

Tendenz zum Regionalismus im Welthandel

Wenn auch die Größenordnung der Summe der teilnehmenden Volkswirtschaften mit jenen in Westeuropa vergleichbar ist, dürfen die großen Unterschiede zwischen NAFTA und EG (teilweise auch EWR) nicht übersehen werden. Die Errichtung des westeuropäischen Binnenmarktes wird (mit

Die USA, Kanada und Mexiko kamen am 12. August 1992 überein, eine Freihandelszone (North American Free Trade Agreement: NAFTA) zu errichten. Dieses Abkommen erweitert die 1989 gegründete bilaterale Freihandelszone zwischen den USA und Kanada. Die Ratifizierung des Abkommens durch die nationalen Gesetzgeber wird sich noch bis 1993 erstrecken, die ersten Vereinbarungen werden voraussichtlich Anfang 1994 in Kraft treten. Die NAFTA umfaßt ein annähernd gleich großes Wirtschaftsgebiet wie der Europäische Wirtschaftsraum (EWR), der 1993 wirksam werden soll.

einzelnen Ausnahmen) bereits 1993 vollendet sein, während in der NAFTA ein signifikanter Abbau von Handelshindernissen erst dann einsetzt (Der Zollabbau wurde in der EWG bereits 1959 begonnen.) Die Freiheiten des internen Wirtschaftsverkehrs sind im EG-Binnenmarkt (auch im EWR) konsequenter und weitergehend ausgebaut als in der NAFTA. Die relative Bedeutung des Intra-NAFTA-Handels ist wesentlich geringer als jene des Intra-EG-(EWR-)Handels: In der EG werden rund drei Viertel des Außenhandels innerhalb der Gemeinschaft abgewickelt, in der NAFTA etwas mehr als ein Viertel. Dort kommt möglicherweise erschwerend hinzu, daß einer der drei Partner, die USA, die Gemeinschaft wirtschaftlich dominiert, während in dieser Hinsicht der europäische Binnenmarkt ausgewogener erscheint.

Bemerkenswert ist, daß die NAFTA ein ähnliches Experiment der han-

delspolitischen Vereinigung von sehr unterschiedlich entwickelten Volkswirtschaften ist, wie gegenwärtig der Prozeß der Öffnung des Wirtschaftsverkehrs mit Osteuropa. Die Regeln der NAFTA sind daher viel eher mit den Freihandelsabkommen zwischen EG und EFTA und den zentral- und osteuropäischen Reformländern („Europaverträge“) vergleichbar als mit dem umfassenden Integrationsprojekt der EG, das bereits wesentliche Elemente einer gemeinsamen Wirtschaftspolitik umfaßt. Viele der heute in Europa diskutierten strukturellen Anpassungsprobleme einer solchen geopolitischen „Megafusion“ werden auch in Nordamerika erörtert. Dazu zählt insbesondere die Sorge der Arbeitnehmer einzelner Industriezweige in Hochlohnländern vor einer

Kennzahlen der *Übersicht 1*
Freihandelsräume in Nordamerika und in Europa
1990

	Einwohnerzahl	Bruttoinlandsprodukt	BIP je Einwohner
	Mill.	Mill. \$	In \$
USA	250	5 392	21 600
Kanada	27	570	21 100
Mexiko	88	238	2 700
NAFTA	368	6 139	17 000
EG12	344	6 015	17 500
EFTA	33	859	26 000
EWR	377	6 874	18 200

Q: OECD, Main Economic Indicators June 1992
Mexiko: laut UNO

¹⁾ Cerami C. A. „NAFTA: A Prospect of Hemispheric Growth“, Dialogue, 1992, (3), S. 8-12. S. 9: „NAFTA is being used to warn the European Community that it will suffer unless it liberalizes more of its trading policies.“ Der Verfasser ist Präsident des World Trade Institute.

Die Nordamerikanische Freihandelszone — NAFTA

Die NAFTA strebt zunächst den schrittweisen Abbau der internen Zölle und der Mengenbeschränkungen im Handel — allerdings auch im Bereich von Agrarprodukten — die Herstellung von freiem Dienstleistungsverkehr (Finanzdienstleistungen Werbeagenturen Verkehr) Erleichterungen für den Kapitalverkehr, insbesondere für Direktinvestitionen und Beteiligungen sowie Elemente gemeinsamer Wettbewerbsregeln an. Erleichterungen für die Arbeitsgenehmigung bestimmter hochqualifizierter Arbeitnehmergruppen (Manager) sind vorgesehen jedoch keine generelle Freizügigkeit der Arbeitskräfte und der Unternehmenstätigkeit. Der interne Zollabbau und andere Liberalisierungsschritte werden über einen längeren Zeitraum (bis zu 20 Jahren, 15 Jahre für Agrarprodukte) vorangetrieben werden. Die Ursprungsregeln — sie schützen den zollfreien internen Handel mit Produkten die in der Zone hergestellt werden — sehen Minima der nordamerikanischen Herkunft (local content) vor. Sie werden gleichfalls erst über einen längeren Zeitraum (8 Jahre) voll wirksam. Diese Regeln bestimmen für Produkte der Automobilindustrie einen local content von 62,5% mehr als bisher in der Freihandelszone der USA und Kanadas (50%). Ergänzt wird der Vertrag durch eine Reihe von Vereinbarungen über Umweltschutz, Gesundheits- und Sicherheitspolitik. Über die wirtschaftlichen Aspekte hinaus hatten die Gründer der NAFTA auch innen- und außenpolitische Ziele. Dazu zählen sektorale Interessen in den Mitgliedsländern¹⁾ die besonderes politisches Gewicht besitzen, oder etwa das Interesse der USA an einer politischen Stabilisierung Mexikos und — nach diesem Beispiel — auch anderer lateinamerikanischer Staaten.

¹⁾ Krueger A. O., „Government, Trade and Economic Integration“ American Economic Association, Papers and Proceedings 1992 (May) S. 109-114.

Verlagerung der Arbeitsplätze in ein Land mit signifikant niedrigerem Lohnniveau. In Mexiko beträgt das Lohnniveau gegenwärtig ein Siebtel

bis ein Zehntel jenes der USA oder Kanadas. Dieses Gefälle ist ähnlich groß wie zwischen Westeuropa einerseits und Zentral- bzw. Osteuropa andererseits.

Über den Anlaßfall hinaus ist die Grundsatzfrage, ob die Tendenzen zum Ausbau regionaler Integrationszonen auf längere Sicht den multilateralen Wirtschaftsverkehr fördern oder eher bedrohen, von sehr aktuellem Interesse. Eines scheint auch bei sehr optimistischer Betrachtung unmittelbar einsichtig: daß diese Zonen die globalen oder sonstigen multilateralen Spielregeln und Instrumente der Liberalisierung von Handels-, Dienstleistungs- und teilweise auch Kapitalverkehr nicht zu ersetzen vermögen. Diese, insbesondere das Allgemeine Zoll- und Handelsabkommen GATT, müssen vielmehr mit Blick auf EWR, NAFTA und andere Zonen revidiert und ausgebaut werden²⁾.

Nach herrschender Meinung werden regionale Integrationszonen als Vorteil nicht nur für die Teilnehmer, sondern auch für Dritte gesehen. Indem die Integration im einbezogenen Wirtschaftsgebiet tendenziell Wachstum und Produktivität fördert, entstehen trotz der automatischen Diskriminierung der Außenstehenden, die jedes regionale Integrationsgebilde unvermeidlich mit sich bringt, vermehrte und auch kostengünstigere Absatz- und Investitionschancen. Eine handelspolitische Diskriminierung der Drittländer durch eine regionale Integrationszone ist daher ausnahmsweise GATT-konform (Art. XXIV des GATT), sofern bestimmte Regeln eingehalten werden (keine höheren oder einschränkenderen Außenzölle als vor der Integration, Einbeziehung „annähernd des gesamten Handels“, d. h. nahezu aller Produktionssparten, rechtzeitige Ankündigung der Maßnahmen u. a.).

Weder die neuere Integrationstheorie noch die empirische Überprüfung der Integrationseffekte aus dem Aufbau regionaler Freihandelszonen ist in ihren Aussagen über die Auswirkungen auf die einbezogenen wie auf die

externen Volkswirtschaften ganz schlüssig. Empirische Untersuchungen (für die Integration im OECD-Raum) vermitteln nur schwache Anzeichen dafür, daß auf längere Sicht der Intra-Zonen-Handel zu Lasten des Extra-Zonen-Handels signifikant schneller wächst³⁾. Ausgenommen von dieser Feststellung sind die ersten Jahre der Etablierung einer Freihandelszone (bzw. Zollunion) sowie der Handel mit Produkten, für die starke interne Marktordnungen bestehen, vor allem im Bereich der Landwirtschaft.

Dennoch ist die Bildung großer Handelsblöcke für die Weltwirtschaft problematisch, weil sie zum Ausspielen von handelspolitischen Machtpositionen führen kann⁴⁾. Eine Festung ist so lange kein Hindernis für den freien Verkehr, als die Zugbrücke nicht hochgezogen wird (Dies zu tun ist aber technisch keine Schwierigkeit.) Handelsblöcke bergen das Potential für Protektionismus und Retaliation — um das Wort Handelskrieg zu vermeiden — in sich. Daher muß die Bildung der regionalen Integrationsblöcke von einer Aktualisierung und einem Ausbau der globalen Spielregeln begleitet sein. In diesem Zusammenhang ist die Beobachtung wichtig, daß die USA traditionell in ihrer Handelspolitik den multilateralen oder globalen Ansatz begünstigt und bis in die achtziger Jahre die Berufung auf die Ausnahme laut Art. XXIV des GATT vermieden haben. Seit damals hat sich jedoch ihre Handelspolitik fundamental geändert. Ein Grund dafür dürfte sein, daß sie durch die Bildung eines amerikanischen Handelsblocks mehr Druck auf die Europäische Gemeinschaft und auf Japan ausüben können, in der laufenden Uruguay-Runde einzulenken⁵⁾. In ganz ähnlicher Weise ist die Bildung des südamerikanischen Handelsblocks MERCOSUR weniger durch realwirtschaftliche Synergien zu begründen, sondern eher als ein Versuch dieser Länder aufzufassen, in Integrationsangelegenheiten der Wirtschaftsmacht USA nicht einzeln gegenüberzustehen.

²⁾ Bhagwati, J., „The World Trading System at Risk“, Princeton N. J., 1991; siehe dazu Arndt, S. W., Willett, Th. D., „EC 1992 from a North American Perspective“ Economic Journal, 1991, (101), S. 1567-1579.

³⁾ Lloyd, P. J., „Regionalisation and World Trade“, OECD, Economic Studies, 1992, (18), S. 7-43, insbesondere S. 35; siehe auch die dort zitierte Literatur.

⁴⁾ Arndt, S. W., Willett, Th. D., „EC 1992 from a North American Perspective“, Economic Journal, 1991, (101) S. 1567-1579, besonders S. 1572ff.

⁵⁾ Buelens, F., „Regional Blocs in the World Economy“, Intereconomics, 1992, 27(May/June) S. 124-132.

Die Uruguay-Runde des GATT

Die seit 1986 laufende bisher achte multilaterale Verhandlungsrunde im Rahmen des GATT (General Agreement on Tariffs and Trade – Allgemeines Zoll- und Handelsabkommen; Benennung der Runde nach dem Eröffnungsort Punta del Este in Uruguay) strebt eine umfassende Reform der Regeln des internationalen Wirtschaftsverkehrs an. Unter einer gemeinsamen Dachorganisation MTO (Multilateral Trade Organisation) sollen das reformierte GATT sowie neu das GATS (General Agreement on Trade in Services) und das TRIPS (Abkommen zum Schutz geistiger Eigentumsrechte) zusammengefaßt werden. Letztlich geht es um die Begründung einer liberalen Welthandelsordnung für das kommende Jahrhundert, die viele neue Phänomene (Bedeutung der Dienstleistungen, Regionalismus und Handelsblockbildung, Veränderungen im Weltwährungssystem, handelswirksame Investitionen), Zielsetzungen (Liberalisierung des Agrarhandels, Abbau der Subventionen und Ausgleichszölle, Auflösung des Multifaserabkommens, Umweltpolitik) und organisatorische Verbesserungen (Streitschlichtungsverfahren, Ursprungsregeln, Notifizierung Antidumpingpolitik) berücksichtigen soll. Bisher ist ein Abschluß des weitgehend ausverhandelten Pakets hauptsächlich an den Gegensätzen zwischen den Agrarexportmächten (Nord- und Südamerika) und der Agrarpolitik der übrigen Industriestaaten (EG, Japan) gescheitert.

toren, die bisher hohen Schutz genossen haben (Landwirtschaft, Stahl, Textilien), entstehen häufig solche bedrohliche Situationen, die leicht auf andere Bereiche übergreifen können. Erst recht besteht die Gefahr wechselseitiger protektionistischer Reflexe durchaus, wenn sich die Weltwirtschaftslage insgesamt wesentlich verschlechtern sollte. Eine solche Situation könnte auch durch Ursachen, die mit den Integrationsschritten nicht zu tun haben, z. B. durch Bedrohungen der Energieversorgung, durch Konflikte über die globale Umweltpolitik oder etwa auch über die Wechselkurspolitik ausgelöst werden.

Optimistischere Betrachter argumentieren, daß solchen Zonen in jüngerer Zeit ein wertvolles Element der Liberalisierung eigen ist, das die Basis für einen weiteren Abbau von Handelshindernissen auch über das Freihandelsgebilde hinaus vorbereitet. Die EG wie auch die Staaten der NAFTA betonen, daß ihre Zusammenschlüsse nicht zu Festungen ausgebaut werden sollen, sondern daß sie im Gegenteil offen und mit einer liberalen Wettbewerbsordnung ausgestattet sein werden. Wahrscheinlich sollte man daraus den Schluß ziehen, daß bei günstiger Entwicklung der Weltwirtschaft der Anreiz zu globaler Liberalisierung vor protektionistischen Kräften vorherrschen wird.

Handelsschaffung und Struktureffekte

Die Errichtung einer Freihandelszone bewirkt in aller Regel zunächst eine Verlagerung von Handelsströmen in die Gemeinschaft zu Lasten des Handels mit Drittstaaten. Erst allmählich passen sich auch die Lieferanten und Bezieher aus Drittstaaten an die neue Situation an und vermögen wieder Fuß zu fassen.

Im Fall der 1989 etablierten Freihandelszone zwischen den USA und Kanada kann nach zwei Jahren für den kanadischen Markt eine Verlagerung auf den Handel mit den USA festgestellt werden (Handel mit den USA zwischen 1989 und 1991 +6,6%, mit anderen OECD-Staaten +0,5%), während eine ähnliche Verlagerung bezogen auf die USA kaum erkennbar ist

(Handel mit anderen OECD-Staaten +5,9%). Dies hat natürlich damit zu tun, daß die Freihandelszone für die wesentlich kleinere Volkswirtschaft Kanadas relativ größere Bedeutung hat. Der bilaterale Handel Kanadas und der USA mit Österreich war übrigens von solchen Verlagerungen in die Freihandelszone im Zeitraum zwischen 1989 und 1991 nicht betroffen.

Die Effekte der seit 1989 wirksamen Freihandelszone zwischen den USA und Kanada sind für Österreich auch unter einem anderen Aspekt interessant: In Kanada entstand aus dem Freihandelsprojekt (seit 1987) eine intensive Debatte in der Öffentlichkeit und unter Fachleuten über die Vor- und Nachteile für eine kleine Volkswirtschaft, die sich gegenüber einer dominierenden großen öffnet. Vielfach war die öffentliche Auseinandersetzung sehr defensiv verzerrt, und auch aus Anlaß der Erweiterung des Abkommens auf Mexiko sind in Kanada starke Einwände zu erkennen. Die empirische und theoretische Nachprüfung würde noch viel analytischen Aufwand erfordern⁹⁾. Hier ist eine Parallele für die österreichische Binnenmarktdiskussion durchaus lehrreich.

Die Herstellung eines weitgehend freien Handels zwischen Staaten mit sehr unterschiedlichem Einkommensniveau und unterschiedlicher Faktorausstattung hat neben handelsschaffenden und handelsumlenkenden Effekten intern und gegenüber Drittstaaten auch wechselseitige Struktur Anpassungen und insgesamt eine Hebung der Produktivität und der Realeinkommen zur Folge.

Die Strukturanpassungen sind innerhalb der Zone in der Regel tiefgreifender als außerhalb. Modellrechnungen in den USA ergaben für das NAFTA-Projekt sowohl massive Verlagerungen von Arbeitsplätzen für weniger qualifizierte Berufe nach Mexiko als auch die Schaffung neuer höherqualifizierter Arbeitsmöglichkeiten in den USA durch den besseren Zugang auf den mexikanischen Markt. Bedroht fühlen sich vor allem die Arbeitnehmer in der Automobil- und in der Textilindustrie der USA. Das Institute for International Economics (IIE) in Washington schätzt, daß in den USA

Die Koordination der wirtschaftspolitischen Zielsetzungen einer zumindest tripartiten Welt (neben Nordamerika und Europa auch der Raum Ostasien unter Führung Japans) hat sich als sehr schwierig erwiesen und läßt, trotz allgemeiner Unterstützung für den Ausbau des multilateralen Wirtschaftssystems, immer wieder Konflikte aufbrechen.

Die mühsame Annäherung in der Uruguay-Runde des GATT sowie die jederzeit als Druckmittel verwendeten Abschreckungs- und Retorsionsinstrumente (Anti-Dumping-Verfahren, Schutzklauseln, temporäre Beschränkungen, Druck zu freiwilligem Exportverzicht u. a., neuerdings auch der Hinweis auf unterschiedliche Umweltauflagen) geben dafür genügend Zeugnis. Vor allem in Produktionssek-

⁹⁾ Lipsey, R. G., „Unsettled Issues in the Great Free Trade Debate“, Canadian Journal of Economics, 1989, 22, S. 1-21

über einen längeren Zeitraum rund 130 000 Arbeitsplätze netto geschaffen werden, die Regierung nimmt an, daß der Zuwachs neuer Arbeitsplätze rund 400 000 brutto betragen wird. Für Mexiko schätzt das IIE einen Nettogewinn von rund 600 000 Arbeitsplätzen.

Die Bedeutung der entstehenden Freihandelszone zwischen den USA und Kanada war in struktureller Hinsicht für die anderen Industrieländer weniger gewichtig als nun die Einbeziehung eines Schwellenlandes. Diese hat zur Folge, daß sie als Konkurrenten der USA und Kanadas auf dem mexikanischen Markt diskriminiert sind und gleichzeitig auch auf Drittmarkten mit leistungsfähigeren Exportgütern sowohl aus Mexiko direkt als auch aus den USA und Kanada, die kostengünstige mexikanische Vorprodukte weiterverarbeiten rechnen müssen. Andere Schwellenländer in Südeuropa, Lateinamerika und Asien, aber auch die zentral- und osteuropäischen Reformländer stehen leistungsfähigerer Konkurrenz des Standortes Mexiko gegenüber. Dieser wird daher auch Investitionen aus Drittländern zu Lasten anderer Investitionsmöglichkeiten anziehen. Es ist anzunehmen, daß die Mitgliedschaft Mexikos bei der NAFTA die Aufnahme des Landes in die OECD beschleunigen wird.

Der österreichische Außenhandel und die NAFTA

Österreich unterhält mit den drei nordamerikanischen Staaten nicht sehr intensive bilaterale Wirtschaftsbeziehungen. Der Handel mit den USA hat hier bei weitem das Übergewicht. Die Effekte der NAFTA umfassen allerdings nicht nur die bilateralen Beziehungen mit diesem Raum, sondern auch allfällige Veränderungen der Wettbewerbslandschaft auf Drittmarkten. Diese sind kurzfristig nicht leicht abschätzbar.

In der Warenstruktur der österreichischen Exporte in alle drei Länder überwiegen die Gruppe der Maschinen und Fahrzeuge sowie halbfertige oder bearbeitete Waren. Gefährdungen durch verstärkte Konkurrenz innerhalb der NAFTA können nicht ohne Analyse des Einzelfalls festgestellt werden. So könnte man unter

	Österreichs Exporte	Österreichs Importe	Export	Import
	Mill. S		Anteile am gesamten Außenhandel Österreichs in %	
USA	13.518	23.367	2,8	3,9
Kanada	2.604	2.613	0,5	0,4
Mexiko	775	896	0,2	0,2
NAFTA	16.897	26.876	3,5	4,5

	SITC	USA	Kanada	Mexiko
		Anteile in %		
Ernährung, Getränke, Rohstoffe, Energie	0 bis 4	7,2	7,0	2,9
Chemische Erzeugnisse und bearbeitete Waren	5+6	38,0	31,0	34,1
Maschinen und Fahrzeuge	7	35,2	44,8	55,4
Sonstige Fertigwaren	8+9	19,5	17,2	7,7

anderem vermuten, daß österreichische Papierlieferungen nach Mexiko (1991: 95 Mill. S) unter Druck leistungsfähiger kanadischer Anbieter geraten könnten. Andererseits liefern österreichische Produzenten ähnliche Papiersorten im Werte von 101 Mill. S auch auf den kanadischen und im Wert von 417 Mill. S auf den Markt der USA.

Die besonderen Schutzklauseln (local content) und die voraussichtlichen Standortverlagerungen im Bereich der Automobilherzeugung lassen eher befürchten, daß Zulieferungen österreichischer Automobilteile allmählich gefährdet sein könnten, weil eine Begünstigung von Zulieferern innerhalb der Zone entsteht. Aus Österreich wurden 1991 Schaltgetriebe für Pkw im Wert von 101 Mill. S zur Verarbeitung nach Mexiko geliefert. Nach Kanada gingen Kruffahrzeugteile und -zubehör im Wert von 221 Mill. S (Antriebsachsen, Schaltgetriebe, Kupplungen u. a.), während diese Produktgruppe im Export in die USA nicht gewichtig ist.

Gefährdungen sind auch im Bereich textiler Produkte denkbar, in dem der Freihandel für Fertigwaren sogar einen local content der Garne von 100% voraussetzen soll. Österreichische Garnexporte in die USA erreichten 1991 einen Wert von 190 Mill. S, nach Kanada von 33 Mill. S, während jene nach Mexiko unbedeutend waren. Textilgewebe wurden im Wert von 98 Mill. S in die USA und von 55 Mill. S nach Kanada geliefert.

Ähnliche Regeln für den local content sind für elektrische und elektronische Bauteile vorgesehen. Die österreichischen Lieferungen solcher Produkte in den Raum der NAFTA waren allerdings bisher nicht sehr umfangreich.

Die Lockerung der internen Quoten für den Handel mit Stahl wird den Zugang europäischer oder japanischer Produzenten auf den NAFTA-Markt tendenziell erschweren. Mexiko wird als Standort für die Stahlerzeugung aufgewertet. Ohnehin sehen sich unter anderem auch österreichische Stahlproduzenten immer wieder dem Vorwurf unfairen Exportpraktiken auf dem Markt der USA ausgesetzt. Diese Situation wird durch die NAFTA eher noch schwieriger. Die österreichischen Lieferungen von Stahl und Stahlhalbzeug in die USA erreichten 1991 einen Wert von rund 780 Mill. S.

In den bilateralen Handelsbeziehungen weist somit der Schwerpunkt der österreichischen Exportstruktur im Bereich von bearbeiteten Waren, Vor- und Zwischenprodukten sowie Bauteilen eine erhöhte Sensibilität gegenüber dem Aufbau einer Freihandelszone mit Local-content-Regeln auf. Ähnliche Gefährdungen drohen natürlich auch im Handel mit Standard-Fertigwaren. Die weitere Entwicklung in diesen Bereichen wird aufmerksam verfolgt werden müssen. Hochwertige, vor allem spezialisierte Fertigwaren sowohl im Maschinen- als auch im Konsumgütersektor erscheinen hingegen kaum gefährdet.