

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Südost-Import enttäuscht

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1949) : Südost-Import enttäuscht, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 29, Iss. 5, pp. 6-7

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/130948>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Die Währungsabwertung und Europa

Weltwirtschaftliche

Konsequenzen

Mit der am 19. September durch Großbritannien ausgelösten Abwertungslawine ist die seit Jahren erstarrte und durch mancherlei Abkommen gefestigte Weltwährungsordnung ins Wanken geraten. Der trügerische Schein der festen Wertrelationen, dem die wirtschaftliche Wirklichkeit seit langem den Boden unter den Füßen weggezogen hatte, mußte nun dem marktwirtschaftlichen Druck weichen. Das Tempo dieser Anpassung war bei den meisten Ländern wahrhaft erstaunlich, wenn man bedenkt, wieviele Überlegungen an die richtige Festlegung eines Wechselkurses geknüpft sind, daß der Import benachteiligt und die Exportindustrie begünstigt wird, daß Auslandsschuldverpflichtungen bestehen und schließlich daß man einmal feierlich versprochen hatte, einen Weltwährungsfonds vorher zu benachrichtigen.

Andere Länder folgten zögernd, gaben aber schließlich dem Druck der Abwertungspsychose nach. Und dann, dann kam auch die D-Mark. Man hatte der jungen deutschen Republik mit dieser Abwertungsmöglichkeit ein schillerndes und gefährliches Patengeschenk in die Wiege gelegt, mit dem der junge Täufling natürlich noch nicht allein spielen durfte, sondern nur unter sachgemäßer Anleitung seiner Paten. Manche hatten die Vermutung, daß die Rücksicht auf die Paten ausschlaggebender wurde als das Wohl des Täuflings.

Sei dem wie ihm wolle, diese große, längst überfällige Währungsvereinigung, die erschreckend scharf die Verarmung Europas zeigt, muß

als entscheidender konstruktiver Beitrag zur Förderung des internationalen Handels auf multilateraler Basis bewertet werden. Damit wachsen die Chancen für den Neubau eines einheitlichen Weltmarktes mit einem einheitlichen Preisgefüge, für Beseitigung der Spaltung der Welt in Hart- und Weichwährungsländer

und für den Abbau von Währungshemmnissen und Blockbildungen.

Die Freizügigkeit des internationalen Kapitals, freie Devisenmärkte und somit eine optimale weltwirtschaftliche Arbeitsteilung bleibt noch ein Fernziel, aber die Berichtigung der Währungsrelationen ist ein wichtiger Schritt in dieser Richtung. (R.)

Warum dreißig Prozent?

Aus England

Großbritanniens Schatzkanzler war bekanntlich dagegen, die Bemühungen um erhöhte Leistungen zu gleichbleibenden oder sinkenden Kosten mit einer Abwertung zu beginnen. Er hätte es vorgezogen, die Währungsberichtigung des Pfundes, die das Signal für die gesamte Währungsvereinigung in Westeuropa und im Sterlingblock abgeben mußte, als Abschluß der Leistungssteigerung vorzunehmen, so wie ein Vater den Fehlbetrag zwischen den Ersparnissen des Sohnes und dessen Weihnachtseinkäufen ausgleicht.

Doch Zeit und Umstände drängten; im Inlande konnte man nicht mit schnellen Ergebnissen der Kostensenkung rechnen, in Europa warteten verschiedene Länder, die sich am Ende der Kostenberichtigung glaubten, ungeduldig auf den Startschuß, und in Amerika wuchs das Mißtrauen gegenüber dem Pfund und lag die Hilfsbereitschaft unterdessen auf Eis.

Am Zeitpunkt der Abwertung wird daher in England wenig Kritik geübt — eingedenk der alten Weisheit, daß es ohnehin wenig Sinn hat, über verschüttete Milch Tränen zu vergießen, und der neuen Erkenntnis, daß Großbritannien ohne den guten Willen der

Nordamerikaner kaum jemals aus der Dollarklemme herauskommen dürfte. Dagegen hat die Abwertung in dieser Höhe, um volle dreißig Prozent, größeres Erstaunen ausgelöst. Sie Strafford Cripps hat Fragestellern geantwortet, sie hätten wohl der Entwicklung des Pfundes an den freien Devisenmärkten nicht genügend Aufmerksamkeit gewidmet. Doch Schwarzmarktkurse sind nicht der rechte Maßstab für den Wert einer Währung. Dafür ist das Geschäft an „freien“ Märkten meist zu gering und der Verkäufer meist in zu großer Eile. Es kann kaum ein Zweifel bestehen, daß am 18. September 1949, dem Tage der Abwertung, das Pfund zu seinem neuen Preis von 2,80 Dollar unterbewertet war.

Sieht Cripps also eine interne Inflation voraus, die unaufhaltsam sein wird und die Vorkehr einer „vorsorglich“ drastischen Abwertung erforderte? In der Tat scheint sich die Labour-Regierung eine Marge für Lohnerhöhungen ohne entsprechenden Ausgleich durch Leistungssteigerungen vorbehalten zu haben, um Härtefälle individuell behandeln und eine Revoltestimmung in den Reihen der Labour-Anhänger im Keime erstik-

ken zu können. Für die niedrigsten Einkommensgruppen könnte damit die Erhöhung der Lebenshaltung wettgemacht werden, die selbst nach bescheidenen ersten Schätzungen im Laufe der nächsten Monate 6—7% ausmachen wird.

Doch auch die externe Position des Pfundes scheint es Cripps als notwendig erscheinen lassen, eine Reserve für Preissenkungen (in Dollar gesehen) in der Hand zu behalten. Im Augenblick werden nur wenige britische Exportartikel (und bestimmt nicht Rohstoffe wie Kautschuk, Wolle) in Dollar einen

Was sagen die britischen Exporteure?

Es ist noch zu früh, die vollen Auswirkungen der Sterlingabwertung auf den britischen Ausfuhrhandel zu erwägen. Die erste Reaktion ernsthafter Kreise, in der Londoner City war vorsichtig und abwartend. Man war wohl bereit, „gute Miene zum bösen Spiel“ zu machen, aber zunächst einmal sah man in der Abwertung nur eine Atempause, bis Löhne und Erzeugungskosten die Ausfuhrerlöse wieder einholen. Inzwischen weiß man etwas mehr über die Haltung der Exportkundschaft, und die ersten Ausfuhrpreisänderungen lassen gewisse Verallgemeinerungen zu. Waren mit einem sicheren Markt in USA., wie schottischer Whisky, wurden im Preis um den vollen Abwertungssatz erhöht; Waren, die in USA. begehrt sind und in größeren Mengen exportiert werden können, wie englisches Porzellan, wurden nur um einen Teil der Abwertungsspanne heraufgesetzt, in der Hoffnung, auf diese Weise neue Käuferschichten in Amerika zu gewinnen. Für Waren dagegen, deren Markt umstritten ist, werden bereits sehr weitgehende Preiskonzessionen gemeldet, die in einigen extremen Fällen der vollen Abwertungsrate entsprechen. Die ersten Preisreaktionen spiegeln also Marktbedingungen und Absatzhoffnungen, aber nicht Kostenveränderungen wider.

In der zweiten Etappe der Ausfuhranpassung, an die Abwertung dürfte sich aber das Bild ändern. So finden z. B. die Fabrikanten von Buntmetallen, daß ihre Rohstoff-

vollen Preisabschlag von 30% zeigen. Sollte sich jedoch die leichte Wirtschaftserholung in den USA. — die mehr als irgendeine britische Anstrengung oder amerikanische Hilfsbereitschaft im Regierungslager die britischen Verkäufe in Nordamerika erhöhen dürfte — als nicht allzu dauerhaft erweisen, sollte sich, mit anderen Worten, der Käufer-Markt eines Tages in vollem Gewicht gegen britische Verkäufe geltend machen, so ist es gut, in dem scharfen Schnitt von 30% über eine Reserve zu verfügen. (Gw.)

kosten stärker gestiegen sind als ihre Ausfuhrerlöse. Die Engineering Industries' Association behauptet, wenn auch nicht mit vollem Recht, daß die erhöhten Buntmetallpreise ganz allgemein den aus der Abwertung in Dollarmärkten erwachsenden Preisgewinn großenteils neutralisieren. In der Textilindustrie hofft man für Wollwaren auf größeren Absatz in Nordamerika, wenn sich die einheimische Konkurrenz dort nicht allzu heftig wehrt. Weniger optimistisch sind die Schiffbauer, obwohl sie, international gesehen, vielleicht die leistungsfähigste britische Exportindustrie sind; sie fürchten, daß ihre durch die Abwertung verbilligten Gestehungskosten andere Länder zu noch größerer Subventionierung ihrer eigenen Werften veranlassen wird. Für britische Industriewaren, die in Amerika auf kontinentaleuropäische Konkurrenz stoßen, ist man dagegen hoffnungsvoller; hier glauben viele englische Exporteure, z. B. in der chemischen Industrie, daß sich der Abwertungsvorsprung als entscheidend erweisen wird.

Niemand in der britischen Exportindustrie wagt aber zu hoffen, daß der Abwertungsgewinn für die nach Mr. Paul Hoffman's Ansicht erforderliche Verdreifachung des Dollarwerts der britischen Ausfuhr nach USA. ausreicht. Dazu bedürfte es einer grundlegend veränderten Einstellung der amerikanischen Behörden und Geschäftswelt. Etwas ganz anderes ist die Frage der Ausweitung des britischen Exports

nach anderen Ländern, vor allem des Sterling-Blocks, die sich jetzt, teilweise gezwungenermaßen, von ihren Dollarlieferanten lossagen. In dieser Hinsicht sind fast alle britischen Industrien hoffnungsvoll, wenn auch Bedenken hinsichtlich amtlicher Importbeschränkungen fortbestehen. Die prompten Währungskorrekturen anderer Länder im Gefolge der Sterlingabwertung werden als Beweis dafür angesehen, daß Englands Vorrangstellung im Welthandel fundamental nicht gelitten hat und sich sogar festigen wird. Zu fürchten ist nur, daß auf lange Sicht Englands Stellung als Importeur — und indirekt als Exporteur — unter der Abwertung leiden wird, weil sie eher zu einer Einschränkung als zu einer Ausweitung des Welthandels führen dürfte. (A.)

Ob Amerika kauft?

Wird Amerika wirklich in größerem Umfange Industrieprodukte kaufen können, ohne seine eigene Industrie zu gefährden? Wird Amerika nicht auch auf dem übrigen Weltmarkt die erhöhten Exportanstrengungen Englands und der übrigen europäischen Länder zu spüren bekommen? Dieser Kampf um den Absatz, bei ständiger Schrumpfung des Weltmarktes infolge politischer Verluste von Einflußsphären bleibt nicht ohne starken Einfluß auf die soziale Lage und den Lebensstandard der arbeitenden Massen. Außerdem werden die Autarkiebestrebungen der Länder wieder stärker zunehmen. Somit bedeutet die Pfundabwertung für den Welthandel keine Lösung des Problems, sie wird sicherlich für England eine gewisse Zeit Erleichterung bringen, den ihr folgenden Staaten eine Verlagerung ihrer Ex- und Import-Interessen. Die Lösung aller wirtschaftlichen Probleme aber liegt in der Lösung der sozialen Frage, die immer stärker heraufbeschworen wird, je umfangreicher und schneller sich die Technik entwickelt, die wir beherrschen sollen, statt daß sie uns zu vernichten droht. (ab.)

Konkurrenz mit Amerika

Aus Pariser Regierungskreisen:

Wie eine Bürgerfamilie, die sich nach Verlust ihres Vermögens nicht aus ihren Lebensgewohnheiten lösen kann, so hat Großbritannien seit langem über seine Verhältnisse gelebt.

Trotz Marshallhilfe hat diese Situation dazu beigetragen, die Früchte früherer Ersparnisse, die schon während der Feindseligkeiten stark beschnitten worden waren, noch weiter zu vermindern. Trotz seiner Politik der Konsumsubventionierung, die die Aufrechterhaltung des Lohnniveaus gestattete, blieben die Exportpreise zu hoch, um die Lage seiner Zahlungsbilanz verbessern zu können.

Aus den finanztechnischen Kunstgriffen, die die notwendige Angleichung ermöglichen, hat Großbritannien das klassische Mittel der Abwertung gewählt. Es ist auf diesem Weg sehr weit gegangen in der Hoffnung, den Export anzuregen. Die Zukunft wird uns sagen, ob diese Wahl gerechtfertigt war und ob die getroffenen Maßnahmen wie ein Tonikum oder nur wie ein Stimulans gewirkt haben.

Die Preisentwicklung wird Erfolg oder Mißerfolg bestimmen. Wenn die Erhöhung des Brotpreises bedeutungslos erscheint, so dürfte die Preiserhöhung der textilen Rohstoffe in den Dominien folgenschwächer sein.

Nachdem in Frankreich das Überraschungsmoment überwunden ist, hat die Regierung eine Abwertung geringeren Ausmaßes beschlossen. Das scheint die einzig mögliche unmittelbare Reaktion zu sein. Die optimistische Erwägung, nach der diese Maßnahme keinen Einfluß auf die Preise ausüben soll, da die Steigerung der Dollarimporte durch eine Senkung der Einfuhren aus anderen Gebieten ausgeglichen werde, scheint etwas naiv zu sein. Unabhängig von den wahrscheinlichen Preissteigerungen in den Ländern, die stark abgewertet haben, hätte der Gegenwert unserer Einfuhren in Francs für die ersten acht Monate umgerechnet nach dem neuen Wechselkurs um 10% höher gelegen. Allerdings

stellen die Einfuhren weniger als 10% der Produktion dar, so daß man sagen könnte, daß unsere Preise sich durchschnittlich nicht mehr als um 1% erhöhen würden. Eine solche Erwägung, die die sehr bedeutsame Einwirkung indirekter Einflüsse vernachlässigt, ist bereits Anfang 1948 bei der Steigerung der Kohlenpreise angestellt worden. Wir haben gesehen, in welcher Art sie durch die Tatsachen Lügen gestraft worden ist.

Wenn man jedoch bedenkt, daß die Abwertung ein zusätzliches Argument zur Lohnerhöhung gibt und daß infolge der Trockenheit die reiche Ernte des letzten Jahres sich nicht wiederholen wird, so kann man daraus schließen, daß die französischen Preise eine steigende Tendenz aufweisen werden. Das Ausmaß dieser Bewegung wird von der Natur und der Wirksamkeit der getroffenen Maßnahmen abhängen.

Wenn man sich allein durch finanzielle Überlegungen leiten läßt, steht zu befürchten, daß die Abwertung für nichts und wider nichts gemacht worden ist und die französische Wirtschaft in einer ähnlichen Situation wie vorher nur

mit erhöhten Preisen und Nominal-einkommen zurück läßt. Vom internationalen Standpunkt aus ist die Situation Frankreichs weniger kritisch als die Lage Großbritanniens. Seine Zahlungsbilanz mit dem Ausland wies im ersten Halbjahr nur ein Defizit von 80 Mrd. aus, und man konnte hoffen, im zweiten Halbjahr fast das Gleichgewicht zu erlangen.

Die französische Landwirtschaft hat noch nicht den Platz eingenommen, den sie im Außenhandel einnehmen sollte. Die Steigerung des Absatzes ins Ausland muß von der Industrie bestritten werden. Sie wird sich dabei in Konkurrenz finden sowohl mit der britischen als übrigens auch mit der deutschen Industrie. Das neue Gleichgewicht der Preise, das sich einerseits zwischen den europäischen und amerikanischen und andererseits unter den europäischen Märkten einspielen wird, wird das Kriterium für Erfolg oder Mißerfolg der Abwertung sein und die Bedingungen der internationalen Konkurrenz bestimmen. Die nächsten Monate werden uns sagen, ob Europa sich vereinigen wird, um mit der amerikanischen Industrie zu konkurrieren, oder ob jedes Land seine eigene Karte ausspielen wird. (F.)

Skandinavien produziert zu teuer

Aus Stockholm

Auch die Länder des nordeuropäischen Wirtschaftsraumes sind von der Abwertungswelle in vollem Umfange erfaßt worden.

Man ist sich hier aber darüber klar, daß die Devaluation allein nicht genügen wird, das weitgehend strukturell gestörte Gleichgewicht zwischen Nordeuropa und der übrigen Welt wiederherzustellen. Dazu bedarf es der Rationalisierung und Intensivierung des Wirtschaftens, um die überhöhten Produktionskosten in Übereinstimmung zu bringen mit der Höhe der Lebenshaltung auf der einen und den Kosten auf der anderen Seite. Hier liegt überhaupt das grundsätzliche Problem der nord-europäischen Volkswirtschaften: die Lebenshaltung hat bereits wieder eine Höhe erreicht, die in

keinem rechten Verhältnis zu den Kosten der Wirtschaft steht! Die nordeuropäische Produktion ist mit anderen Worten für den Weltmarkt zu teuer.

Fürs erste jedoch kann aus guten Gründen erwartet werden, daß sich die Devaluation auf den Export wichtiger nordeuropäischer Erzeugnisse unmittelbar günstig auswirken wird. Allerdings ist auch hier eine Einschränkung am Platze: der Export von Zellulose und Papier nach dem USA.-Markt aus Finnland, Norwegen und Schweden, auf den besonders große Hoffnungen gesetzt werden und der wertmäßig früher am meisten ins Gewicht fiel, wird sicher nicht wieder auf das gleiche Niveau gebracht werden können, wie es noch bis vor zwei Jahren bestanden hat.

Die amerikanische und auch die kanadische Industrie haben ihre Kapazitäten auf der Grundlage niedrigerer Produktionskosten derart vergrößert, daß die frühere Beteiligung der Nordländer am amerikanischen Markt nicht mehr erreicht werden kann. Gute Aussichten bestehen im wesentlichen nur noch für Edzellulose und gebleichte Qualitäten, bei Papier für bestimmte Spezialitäten. Für andere Exportprodukte wie Stahl und Eisen, Maschinen, Motoren usw. gilt das gleiche. Dänemark, dessen Exportwünsche so gut wie ganz in der Richtung tierischer Veredelungserzeugnisse liegen, wird sich voraussichtlich noch mehr bescheiden müssen. Als wichtigere Abnehmer sind, nachdem auch Belgien sich der Devaluation angeschlossen hat, nur noch die Schweiz und Italien übrig geblieben. Bei diesen beiden Ländern handelt es sich um eine mögliche Exportsteigerung im Größenausmaß von höchstens 50 Mill. sKr. jährlich. Ob die seit langem vorliegenden Bemühungen der dänischen Landwirtschaft um eine wirklich große Steigerung des Exports tierischer Veredelungserzeugnisse nach den USA. nach der Abwertung mehr Erfolg haben werden, erscheint sehr zweifelhaft. Dagegen erwarten alle Nordländer, daß sich die Lage der Schifffahrt verbessert. Die Auswirkungen auf die Binnenmärkte der Nordländer werden verschieden sein. Schweden befindet sich in dieser Beziehung zweifellos in der vergleichsweise günstigsten Position, weil es in der Nahrungsmittelversorgung praktisch im Notfalle „autark“ ist. Soweit die übrigen Länder des Nordens Getreide und Futtermittel aus Übersee importieren müssen, muß die Belastung der Märkte zunehmen. Generell wird deshalb erwartet, daß in Dänemark, Finnland und Norwegen das inländische Preisniveau relativ stärker nach oben gezogen werden wird als in Schweden. Für die drei ersteren Länder wird mit Preissteigerungen bis zu 10 % gerechnet, in Schweden nur mit höchstens 2 %. Entsprechend dürfte — auf längere Sicht — die Kostenlage der Wirt-

schaften beeinflußt werden. Dänemark, Finnland und Norwegen werden um eine gewisse, vielleicht nur leicht inflationistische Entwicklung kaum herumkommen, während in Schweden eine solche — falls nicht unvorhergesehene Ereignisse eintreten — nicht befürchtet zu werden braucht. Wie nach der Devaluation die wirtschaftliche Entwicklung in den Nordländern verlaufen wird, wird

sehr viel von der Richtung abhängen, die Großbritannien als zur Zeit wichtigster Außenhandelspartner einschlagen wird. Besonders in Dänemark sind Hoffnungen auf eine baldige Konvertierbarkeit des £ in \$ ausgesprochen worden, und es bedarf sicher erst noch der Realisierung dieser Eventualität, ehe die weltwirtschaftlich bedingten Schwierigkeiten der Nordländer ganz überwunden werden könnten! (dt.)

Für uns: ein faules Geschäft

Daß sie ein verdammt faules Geschäft für uns ist, diese Abwertung, läßt sich wohl kaum verheimlichen. Es gibt nicht einen Punkt, der für uns positiv zu werten wäre, und das Kohlepreisabkommen wird auch die letzten Illusionen zerstören. Über die prinzipielle Fragwürdigkeit einer so generellen Währungsumwertung, über die Nachhaltigkeit einer solchen Maßnahme wollen wir nicht theoretisieren. Nicht der Import, sondern der Export ist unser Lebensfaden. Von der Entwicklung oder Nichtentwicklung des Exports hängt es ab, ob wir wieder einmal souverän wirtschaften können. Kam schon die frühere Markparität, besonders in Verbindung mit dem durch die Verhältnisse bedingten schlechten Rationalisierungsstand unserer Industrie, einer Diskriminierung unseres Außenhandels gleich, so hat sich diese Lage nach der Abwertung in zwei Richtungen verschlechtert. Um den alten Dollarwert unserer Exporte halten zu können, müssen wir um etwa 26 % mehr ausführen. Aber die Differenz der Abwertungsquoten zwischen unserer Währung und der Währung unserer Konkurrenzländer wird es nahezu unmöglich machen, diesen Verlust auf den Dollarmärkten weitmachen zu können. Aber auch im intereuropä-

ischen Verkehr hat sich unsere Lage verschlechtert. Dagegen werden wir aber mit unseren Einfuhren aus den Dollargebieten, und diese sind nicht gering, in voller Höhe der Abwertung belastet. Und zwei Nachteile können sich niemals ausgleichen. Verglichen mit unseren Konkurrenten werden wir eine größere Kostensteigerung mit einem geringeren Abwertungsvorteil verbinden. Man könnte meinen, daß dahinter Methode steckt, vielleicht bleibt das das einzig greifbare Ergebnis der ganzen Aktion.

Es wäre ungerecht, diesen Mißerfolg unserer jungen Regierung zuzuschreiben. So weit geht die Freiheit des Handelns noch nicht. Aber wir sollten auch keinen Grund haben, etwa zu entschuldigen, was nicht zu entschuldigen ist. Wir sollten mit dem Zweckopportunismus Schluß machen. Es ist etwas reichlich naiv, die zu erwartende Erhöhung der Lebenshaltungskosten mit der Aussicht auf gute Ernten abzustreiten. Denn nicht nur wir kommen in den Genuß der reichlichen Ernten. Wir werden also dadurch bestimmt keinen Kostenvorsprung erlangen, und nur darauf kommt es an. Man hat uns schon einmal erzählt, daß entrahmte Milch bekömmlicher sei als Vollmilch. (h.)

Südost-Import enttäuscht

Die westdeutsche Wirtschaftsverwaltung hatte zu Ende des Jahres 1948 und Beginn 1949 mit einigen Staaten des südöstlichen Europa Handelsabkommen getroffen. Diese Verträge kamen im Frühjahr 1949

zum Tragen. Im Vordergrund dieser Lieferungen standen Agrarerzeugnisse. Der hieran interessierte deutsche Importhandel beeilte sich, entsprechende Lieferungen zu vereinbaren: in erster Linie mit Jugo-

slawien, der Tschechoslowakei, dann Ungarn und letzthin auch mit Bulgarien.

Die Erwartungen, die an diese Lieferungen geknüpft waren und auf den Vorkriegslieferungen basierten, enttäuschten. Es hat den Anschein, als ob die Lieferländer nicht mehr über die entsprechenden Fachkräfte verfügen, die in der Lage sind, eine exportfähige Ware zu sortieren. Die Exportorganisation dieser Länder ist durch die Bürokratie ihres politischen Systems außerordentlich gehemmt und läßt die notwendige schnelle Entscheidung vermissen, die oft in diesem Geschäft unerlässlich ist. Hierzu kommt, daß die technischen Voraussetzungen wie Verpackung und Transport usw. oft sehr mangelhaft waren, so daß für die Länder nicht unerhebliche Verluste entstanden, die in Dollar bezahlt werden mußten.

Es besteht zur Zeit wenig Neigung, neue Kontrakte und Verpflichtungen einzugehen. Wir möchten den Südostländern empfehlen, ihre Exportorganisationen entsprechend anzuweisen, falls ihnen daran liegen sollte, die Enttäuschung über ihre Lieferungen

auszugleichen, die neuen Exporte besser vorzubereiten und die technischen Voraussetzungen einer beschleunigten Abwicklung bei großzügiger Gestaltung der Zahlungsweise zu schaffen.

Sollten die Wünsche des deutschen Importeurs erfüllt werden,

sind wir überzeugt, daß die gegenseitigen Handelsbeziehungen sich erheblich erweitern würden und den Agrarerzeugnissen des Südostens im deutschen Außenhandel wieder ihr alter Platz eingeräumt werden wird.

(Sy.)

Verhängnisvolle Teilung

Was will man von einer Europa-Union erwarten, wenn sie mit der Teilung Deutschlands eingeleitet wird? Wie sollen wir uns für die große Konzeption begeistern können, wenn uns die kleine Realität, die unser Leben bedeutet, zerschnitten wird? Was sollen wir in der großen Politik mitspielen, wenn man uns die Bühne für die kleine Politik zerschlägt? Sind die wirtschaftlichen und demographischen Kenntnisse der Weltpolitiker so gering, daß man nicht weiß, daß zum Vereinten Europa ganz Deutschland gehört und daß ohne dieses Deutschland niemals ein Vereintes Europa zustande kommt? Tragisch ist, daß uns diese Ungeheuerlichkeit nicht selbst klar zum Bewußtsein kommt. Wir können nicht auf der einen Seite nach der, auf der anderen Seite nach jener Richtung ziehen. Die augenblicklichen Vorteile, die wir glauben dafür einhandeln zu können, dürfen uns darüber nicht hinweg täuschen, daß wir damit einen Schaden anrichten, der sich in Jahrzehnten nicht wieder reparieren läßt. Gegen die Devise „nur wer im Wohlstand lebt, lebt angenehm“ muß man die Zukunft abwägen. Heute bereits ist aus opportunistischer Willfährigkeit in den beiden Teilgebieten Deutschlands ein Gebäude errichtet worden, das nicht recht zusammen passen will. Und dieses Auseinanderleben verschärft sich von Tag zu Tag. Mit einer Teilung Deutschlands ist weder dem Osten noch dem Westen gedient, denn die Teilung Deutschlands kann nur zu leicht einen neuen Krieg heraufbeschwören, dessen Urheber wir diesmal nicht sein werden. (sk.)

Senator Prof. Dr. Karl Schiller, Hamburg:

Struktur und Lage der hamburgischen Wirtschaft¹⁾

Hamburg ist eine Handels- und Industriestadt. Trotz den großen Veränderungen, die seit der Aufrüstung, seit dem Kriege und seit dem Zusammenbruch der Wirtschaft eingetreten sind, hat sich das kommerzielle Gefüge der hansestädtischen Wirtschaft erstaunlich zäh gehalten. Man muß dabei bedenken, daß in den anderthalb Jahrzehnten des Autarkiestrebens gerade diejenigen Branchen, die in Hamburg die wichtigsten Bereiche der Erwerbstätigkeit und Quellen der Einkommensbildung sind, systematisch durch die Reichspolitik in den Hintergrund gedrängt wurden. Noch heute — nach den letzten Erhebungen von 1948/49 — ist die Beschäftigungsstruktur Hamburgs betont die eines merkantilen Zentrums. Der Anteil der in Handel und Verkehr Beschäftigten beträgt in Hamburg 34 % der Gesamtzahl der Erwerbspersonen. Damit ist diese Quote auch heute noch doppelt so groß wie der entsprechende durchschnittliche Anteil im gesamten Westdeutschland. Und innerhalb dieser Gruppe nimmt der

Ein- und Ausfuhrhandel eine beherrschende Stellung ein. Der Anteil der in Industrie und Handwerk Beschäftigten liegt dagegen in Hamburg (40 %) um ein Geringes unter dem Durchschnitt des Vereinigten Wirtschaftsgebietes (42 %).

Auch von anderer Seite kann dieses Gewicht des kommerziellen Sektors beleuchtet werden: Untersucht man die Einkommensbildung unter Heranziehung der Umsatzsteuerergebnisse, dann erhält man das bedeutende Ergebnis, daß von den Gesamtumsätzen in der britischen Zone im letzten Jahr 47 % auf die Gruppe Industrie und Handwerk, in Hamburg dagegen nur 30 % entfielen; dagegen hatte die Gruppe Handel und Verkehr an den Gesamtumsätzen in der britischen Zone einen Anteil von 33 %, in Hamburg aber einen Anteil von 56 %.

Kommerzielle Konjunktur

Aus dieser Unterschiedlichkeit zwischen dem hamburgischen und dem westdeutschen Wirtschaftsgefüge lassen sich konjunkturelle Folgerungen für die Entwicklung Hamburgs seit der Währungsreform ab-

¹⁾ Nach einem in der 17. Sitzung des Wirtschaftsausschusses des Länderrats (Wirtschaftsministerkonferenz) am 27./28. Juli 1949 im Rathaus zu Hamburg gehaltenen Vortrag.