

Scott, David

Article — Digitized Version

Förderung des Südamerika-Handels in Großbritannien

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scott, David (1953) : Förderung des Südamerika-Handels in Großbritannien, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 33, Iss. 2, pp. 80-82

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131666>

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.

getan wird. Und insofern enttäuscht der neue Haushaltsvoranschlag völlig. Anstelle einer großen fälligen Steuerreform bringt er kleine Steuerermäßigungen, die das grundsätzliche Steuersystem unberührt lassen und bei deren Abfassung wohl mehr Wahrücksichten Pate gestanden haben als der ernste Wille zu einer Steuerreform.

Ungerechtfertigter Optimismus

Man muß sich fragen, ob der Optimismus des Bundesfinanzministers bei der Aufstellung der Einnahmeseite wirklich ganz berechtigt ist. Die in Ansatz gebrachte 4 %ige Steigerung des Sozialprodukts setzt eine ziemlich kräftige Aufwärtsbewegung nicht nur bei uns, sondern auch in der übrigen Welt voraus, während gerade jetzt sich verschiedene Symptome abzeichnen, die auf eine wirtschaftliche Stagnation hindeuten. Es dürfte wohl auch etwas ungewiß, zumindest aber etwas peinlich sein, die wirtschaftliche Belebung durch vermehrte Rüstungsaufträge zu erwarten. Dabei hat es mit dieser 4 %igen Steigerung nicht einmal sein Bewenden. Denn der durch die Steuerermäßigungen bedingte Ausfall von ca. 1 Mrd. DM, der durch kurzfristige Verschuldung überbrückt wird, soll ja möglichst durch eine zusätzliche wirtschaftliche Belebung im gleichen Wirtschaftsjahr wieder eingeholt werden. Irgendwann muß dieses Geschenk der Steuerermäßigung wieder zurückgegeben werden, wenn vielleicht auch erst nach der Wahl. (h)

David Scott, London

Förderung des Südamerika-Handels in Großbritannien

In den letzten Monaten des Jahres 1952 hat eine ernsthaftige und koordinierte Förderung einer Ausweitung des Südamerikahandels in Großbritannien ihren Anfang genommen. Im Oktober 1952 bot die britische Regierung den Exporteuren einen Anreiz durch eine Erklärung des Board of Trade, die besagt, daß besondere Exportgarantien, wie sie bis dahin nur Exporteuren nach Nordamerika gewährt worden waren, jetzt auch auf die Deckung von Südamerika-Geschäften auf gesunder Basis ausgedehnt werden können, um den Absatz in diesen Ländern zu steigern. Im November machte der parlamentarische Unterstaatssekretär des Auswärtigen Amtes, Lord Reading, eine 17tägige Rundreise durch die südamerikanischen Länder. Er war Gast der Regierung jedes Landes — Ar-

Große Ereignisse werfen ihre Schatten voraus

Ein mit besonderer Spannung erwartetes Ereignis dürfte die in diesem Jahr anstehende Wahl des Bundestags sein. Die schweren grundsätzlichen Fragen unserer Außen- und Innenpolitik, über die eine Entscheidung erwartet wird, werden die Wahlleidenschaften in besonderem Maße mobilisieren. Schon jetzt tauchen in den zu behandelnden Gesetzesvorlagen und in den Argumenten ihrer Bekämpfung eine ganze Reihe von Elementen auf, die ihren sachlichen Ursprung im beginnenden Wahlmanöver haben. Einen Schritt über dieses übliche Wahlgeplänkel geht aber der Kampf um das Wahlgesetz hinaus, der deshalb mit besonders verstandesmäßiger Kühle betrachtet werden muß.

Zweifellos lassen sich gegen das bestehende Wahlgesetz eine Reihe schwerer Bedenken geltend machen. Obwohl theoretisch ein reines Verhältniswahlrecht mit einer unbeschränkten Anzahl von Parteien der demokratischen Forderung nach einer möglichst gerechten Vertretung der Meinungsgruppen am meisten zu entsprechen scheint, scheint die Praxis (beispielsweise in der Weimarer Republik und in Frankreich) zu beweisen, daß dieses System eine kontinuierliche Regierungspolitik unmöglich macht, ganz abgesehen von dem großen Gewicht der Splittergruppen bei Mehrheitsbildungen und der mit der Listenwahl verbundenen Entpersönlichung der Kandidaten. Andererseits scheint das in den angelsächsischen Ländern angewendete Zwei-Parteien-System mit Mehrheitswahl nicht unserer parteisozialistischen Struktur zu entsprechen und nicht unseren Sinn für eine gerechte Meinungsvertretung zu befriedigen. Unser Parteiengefüge ist dafür zu starr, und die dogmatische Bindung infolge der strengen Parteidisziplin zu eng. Unsere Auffassung von der politischen Partei verträgt keine allzu heterogenen Wählermassen.

Der bei uns herrschende Kompromiß aus Persönlichkeits- und Listenwahl, aus Mehrheitswahl und Verhältniswahl ist sicher nicht befriedigend, da er die Nachteile der Verhältniswahl hinsichtlich der Bildung von Kleinparteien mit der wahl-mathematischen Ungerechtigkeit der Mehrheitswahl verbindet. Es ist aber ein sehr heikles Beginnen, unmittelbar vor der Wahl mit der Ausarbeitung eines neuen Wahlsystems anzufangen, das lediglich das Gewicht zwischen Verhältniswahl und Mehrheitswahl verlagert, wobei sich mit dem Rechenstift an Hand der letzten Ergebnisse eindeutig nachweisen läßt, welche Verlagerungen bei dem neuen System zu erwarten sind. Vor so einem Versuch, der den inneren Frieden auf das schwerste gefährden muß, kann nur gewarnt werden, ganz gleich, auf welcher Seite das Herz des Beurteilers steht.

In dem gegenwärtigen fortgeschrittenen Stadium der Wahlperiode kann eine Änderung des Wahlmodus nur in einer Form angestrebt werden, die weder zum Schaden noch zum Frommen einer bestimmten Wählergruppe dient. Man könnte sich vorstellen, daß eine stärkere Stellung der unabhängigen Kandidaten allgemein begrüßt würde. Eine solche Änderung könnte neben der Stärkung der Persönlichkeit im Wahlkampf auch zu einer Selbstkritik der Parteien an ihrer politischen Konzeption führen. Jedes Wahlsystem wird mit Mängeln behaftet bleiben, und es wird immer auf den Geist ankommen, mit dem man das System füllt. Demokratie muß Freiheit zur Meinungsäußerung zulassen und eine selbständige Meinungsbildung auch im Rahmen der traditionellen Parteien ermöglichen. (sk)



HAMBURGER KREDITBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

FRÜHER

DRESDNER BANK

HAMBURG 36 · JUNGFERNSTIEG 22



amerikanischen Ländern verbracht hat. Diese Mission war von der FBI. gefördert und von der Regierung gestützt worden, sie sollte das Interesse an einer praktischen Ausbildung südamerikanischer Ingenieure in britischen Universitäten und Fabriken wachrufen. Anfang November wurde die Bedeutung, die diesen Märkten beigemessen wird, in noch nicht dagewesener Weise in der Ansprache der Königin zur Eröffnung der neuen Parlamentssitzung unterstrichen. Die Königin, die für die Regierung Churchill sprach, sagte, daß „aktive Maßnahmen ergriffen werden sollen, um die langjährige Freundschaft und den Handelsaustausch zwischen Großbritannien und den Ländern Südamerikas zu stärken“.

Die britische Position in Südamerika

Ein allgemeiner Überblick über die Probleme, denen die britischen Exporteure auf diesem Gebiet gegenüberstehen, wurde in einem von der Credit Insurance Association in London verfaßten Bericht gegeben, der unter dem Titel „Latin America: the Outlook for British Exports“ gleichfalls im November herausgegeben wurde. Er weist darauf hin, daß „die Zeit gekommen ist, in der Regierung und Industrie Überlegungen anstellen und sich über ihre künftige Politik gegenüber Südamerika entscheiden müssen. Insbesondere müssen sie entscheiden, ob Anstrengungen unternommen werden sollen, um unsere Position auf dem Markt zu halten, oder ob es notwendig ist, das Feld anderen zu überlassen...“ Der Bericht weist darauf hin, daß Großbritannien angesichts der scharfen Konkurrenz seitens der USA., Deutschlands und anderer europäischer Länder an Boden verliert.

Recht erhebliche Bedeutung wird der beherrschenden Stellung der USA. auf diesen Märkten beigemessen, auf die im Jahre 1951 die Hälfte des gesamten Außenhandels des ganzen Gebietes entfiel. Abgesehen von der günstigen geographischen Lage der USA. führt der Bericht der Credit Insurance Association eine Reihe von Faktoren auf, die zu diesem Strom amerikanischer Exporte wesentlich beigetragen haben. Von hervorragender Bedeutung ist hierbei der Umfang der US.-Investitionen in Südamerika, die sich 1950 auf insgesamt 6 528 Mill. \$ beliefen.

Auch die den Exporteuren von der amerikanischen Regierung gewährte Unterstützung ist von großer Bedeutung. Neben den verschiedenen politischen und Verteidigungs-Pakten werden die Dollar-Anleihen der Export-Import-Bank und der Weltbank an diese Länder hervorgehoben. Ein weiterer Faktor sind die Vereinbarungen im Rahmen des „Punkt-Vier-Programms“, die US.-Investoren Steuererleichterungen und andere Konzessionen einräumen. Was Deutschland anbelangt, so wird die Erweiterung attraktiver Kreditbedingungen erwähnt sowie die verschiedenen Anreizsysteme für die Exporteure, der Einfluß deutscher Staatsangehöriger in einigen südamerikanischen Ländern und die systematische Anwendung von Marktforschung und Verkaufstechnik.

Die Empfehlungen dieses Berichtes werden im Hinblick auf diese Punkte gegeben. Die Frage einer größeren Unterstützung durch die Regierung sollte überprüft werden, und es sollte eine engere Zusammenarbeit zwischen Regierung und Industrie angestrebt werden. Der Bericht ist der Ansicht, daß ein umfassendes Studium der amerikanischen und deutschen Methoden viele Wege aufweisen würde, in denen die Verkaufstechnik der Industrie durch eine positivere Regierungshilfe unterstützt werden könnte. Insbesondere eine Untersuchung des Systems der Steuererleichterungen dieser Länder wird empfohlen. Handelsverträgen und Tauschgeschäften, die von anderen Ländern als ein Mittel zur Entwicklung ihres Absatzes in Südamerika angewendet werden, sollte größere Aufmerksamkeit geschenkt werden.

Trotz der Währungsprobleme, des scharfen Wettbewerbs und des konkurrierenden Bedarfs der Commonwealth-Länder glaubt die Credit Insurance Association, daß Großbritannien viel tun könnte, um seine Exporte nach Südamerika zu erhöhen.

Der Bericht der karibischen Mission

Auch die vorher erwähnte Handelsmission, die von ihrer Reise in den Karibischen Raum kurz vor Weihnachten zurückkehrte, hat einen Anfangsbericht über ihre Ergebnisse und Erfahrungen abgefaßt. Die Stärke der deutschen Konkurrenz in den kleinen südamerikanischen Dollar-Ländern wurde von den Sprechern dieser Gruppe betont, die sich aus einer Anzahl von Geschäftsleuten mit einer intimen Kenntnis der besuchten fünf Länder zusammensetzt und von Brigadier W. H. Crosland, dem geschäftsführenden Direktor eines Eisen- und Stahl-Exportunternehmens, angeführt wurde. Die deutschen Preise, so wurde festgestellt, liegen um 10—15% unter den britischen Preisen, und oft sind britische Waren völlig vom Markt verdrängt worden.

Nach einer von der Mission abgegebenen Erklärung „kann ein Erfolg nur durch harte Arbeit, durch ein Studium der individuellen Märkte, durch Entsendung der fähigsten Männer in die betreffenden Länder und durch Ernennung der bestmöglichen Agenten erreicht werden“. Der Markt für britische Textilien wird in diesen Ländern als schwierig angesehen, die Erklärung der Mission besagt jedoch, daß „sich den britischen Produzenten auf dem Gebiet der Textilmaschinen angesichts der seit Kriegsende eingeführten vielen Verbesserungen, der besseren Lieferbedingungen und der gegenwärtig wettbewerbsfähigen Preise sehr günstige Gelegenheiten bieten, die sie nutzen sollten.“

Die Absatzaussichten für andere Erzeugnisse der Maschinenindustrie, insbesondere für kleine Kraftwagen, Personenbusse und andere Nutzfahrzeuge, werden günstig beurteilt. Nach Ansicht der Mission sollte der erste Schritt in der Entsendung britischer Techniker in diese Länder bestehen, um die Märkte zu untersuchen, da der Mangel an britischen Technikern das größte Hindernis darstelle. Außerdem müßten die britischen

Lieferfristen verkürzt und die Preise niedrig gehalten werden. Ferner sollten die britischen Exporteure diesen Ländern eine größere persönliche Aufmerksamkeit schenken, indem sie die Länder besuchen und einen direkten Kontakt mit ihren Vertretern und Agenten am Orte unterhalten.

Das Memorandum der Britisch-Südamerikanischen Handelskammer

Bevor diese von der Regierung geförderte Mission Großbritannien für ihren sechswöchigen Besuch nach den Ländern „mit Dollar-Konto“ verließ, waren die besonderen Schwierigkeiten, denen die britischen Exporteure nach diesem Gebiet bereits begegnet waren, in einem von der Britisch-Südamerikanischen Handelskammer in London verfaßten Memorandum aufgezeigt worden. Die dort herausgestellten Punkte sind von allgemeinem Interesse. Das größte Hindernis sei bei den Exporteuren, die entweder nicht willens oder in der Lage waren, persönliche Besuche in diese Länder zu finanzieren, die Unfähigkeit gewesen, geeignete Agenten oder Verteiler zu finden. Die Mission wurde angewiesen, dieses Problem durch Befragung britischer Handelsberater und lokaler Handelskammern besonders zu untersuchen.

Was den einheimischen und ausländischen Wettbewerb betrifft, so werden als Hauptklagen der übermäßige Schutz, der der unentwickelten örtlichen Industrie gewährt wird, die bevorzugte Stellung der USA. im Hinblick auf prompte Lieferungen und Ersatzbeschaffung, ausgedehnte Kreditmöglichkeiten durch ausländische Lieferanten, die Systeme der Exportförderung in kontinental-europäischen Ländern und die Zollkonzessionen, die den USA. von Kuba eingeräumt werden, im Memorandum aufgeführt.

Das Memorandum empfiehlt eine Untersuchung der gegenwärtig unzureichenden und kostspieligen Verschiffungsmöglichkeiten. Es stellt fest, daß es nur wenig direkte Abfahrten von britischen Häfen nach Mexiko und Kuba gibt (wenn überhaupt welche) und daß die Dienste in einigen Fällen auf kombinierte Passagier-Fracht-Linienschiffe beschränkt sind, die hohe Frachtkosten erfordern.

Über Reklame und Handelsförderung schreibt das Memorandum, daß „in diesen Ländern unzweifelhaft Bestrebungen nach geringerer Abhängigkeit von den USA. bestünden und die Atmosphäre daher wahrscheinlich für allgemeine Werbung als Ergänzung zur Reise der Mission reif sei“. In Kuba und Mexiko dürfte ein besonders guter Widerhall gefunden werden. Stärkere Koordinierung der Werbung durch die britische Presse und durch Handelsattachés war einer der positiven Vorschläge. Die Mission sollte die Meinung dieser Beamten darüber erkunden, ob das, was in dieser Hinsicht jetzt getan wird, angemessen ist. Sie sollte ebenfalls feststellen, ob eine Ausstellung britischer Erzeugnisse in Kuba und Mexiko gute Ergebnisse bringen würde. Außerdem wurde sie aufgefordert, eine Aufklärung darüber zu geben, wie die Anzeigen in diesen Märkten zu gestalten sind und insbesondere, ob britische Handelszeitschriften mit Übersieverbreitung wirkungsvolle Werbemittel darstellen.

Als einen der Fehler, die von den britischen Exporteuren begangen werden, führt das Memorandum ihre Neigung auf, nur gegen feste Aufträge zu liefern, und ihr Widerstreben, Vorräte und Ersatzteilläger in der Nähe des Marktes anzulegen. Dies ist als schweres Handicap erachtet worden. Eine Empfehlung geht dahin, daß für Produzenten, die Auslieferungsläger für

ihre Erzeugnisse eingerichtet haben, offizielle Kredite zu besonderen Bedingungen bereitgestellt werden sollen. Als weitere Klage wurde das Versagen der britischen Händler angeführt, einen ausreichenden Kundendienst zur Verfügung zu stellen, so daß Betriebsstörungen ein starkes Vorurteil gegen britische Maschinen hervorgerufen haben. Zur Überwindung dieses Mangels schlägt die Britisch-Südamerikanische Handelskammer vor, daß eine Gruppe von Produzenten gemeinsam die Ausbildung heimischer Ingenieure übernimmt, um sie mit der Ausübung des Kundendienstes in dem betreffenden Land zu betrauen. Das Memorandum zählt eine Reihe anderer Klagen seitens der Importeure britischer Waren auf, um auf mögliche Verbesserungen hinzuweisen: der Mangel, bei Annahme der Aufträge ein festes Preisangebot zu machen; die gesonderte Berechnung der Verpackung, anstatt sie in den fob- oder cif-Preis einzubeziehen; unzureichende Verpackung, die für einen Transport durch unwegsame Gelände nicht widerstandsfähig genug ist; unbestimmte Lieferdaten, wobei die Verschiffungsmöglichkeiten als Hauptengpaß angegeben werden; und die traditionelle Solidität und Schwere der britischen Erzeugnisse, die sich besonders in Venezuela nachteilig auswirken, wo die Zollgebühren nach dem Bruttogewicht bemessen werden.

Eine weitreichende Lösung des Problems der Förderung britischer Exporte nach Südamerika stellt das Projekt der Ausbildung von Ingenieuren aus diesen Ländern in Großbritannien dar. Man erwartet, daß die Ingenieure durch eine solche Ausbildung mit britischen Methoden und britischer Ausrüstung vertraut gemacht werden und bei ihrer Rückkehr in die Heimat sich daran gewöhnt haben, Seite an Seite mit britischen Ingenieuren zu arbeiten. Sie werden dann geneigt sein, Kapitalgüter aus Großbritannien zu beziehen und sich den technischen Beistand Großbritanniens zunutze zu machen. Der Vorschlag der Mission geht dahin, 100 jungen lateinamerikanischen Diplom-Ingenieuren Stipendien zu bieten, damit sie ein oder zwei Jahre in Großbritannien verbringen können, um eine praktische Ausbildung in Fabriken, Organisationen der öffentlichen Dienste, Universitäten oder bei technischen Beratern oder Bauunternehmern zu erhalten.

Der Bericht unterstreicht ebenfalls die Notwendigkeit einer größeren Werbetätigkeit in diesen Ländern. Er empfiehlt, daß „dringende Schritte unternommen werden sollten, um eine wirkungsvolle Verbreitung von Informationen über die Leistungen des britischen Maschinenbaus, die britischen Erzeugnisse und die Ingenieurspraxis innerhalb der Universitäten, der technischen Colleges und der Maschinenbaukreise in Südamerika sicherzustellen.“ Es wurde die Einrichtung eines Informationsdienstes für diesen Zweck gefordert, zu dessen Funktionen es gehören sollte, technische Universitäten und Gesellschaften, wenn möglich kostenlos, mit Ausrüstungen und Werbematerial zu versorgen; die Herausgabe weiterer britischer Maschinenbau-Veröffentlichungen in spanisch und portugiesisch anzuregen; eine Versandliste für die kostenlose Verteilung führender britischer technischer Zeitschriften aufzustellen; Gastvorlesungen über Themen wie Atomenergie, Düsenmotoren und Elektronentechnik an südamerikanischen Universitäten zu veranlassen.

Großbritannien unternimmt also entschlossene Anstrengungen, um sich auf den südamerikanischen Märkten wieder festzusetzen und den rückläufigen Trend seiner Exporte wieder umzukehren.