

Scammell, W. M.

Article — Digitized Version

Britischer und deutscher Wettbewerb um die Exportmärkte

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Scammell, W. M. (1954) : Britischer und deutscher Wettbewerb um die Exportmärkte, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 9, pp. 507-512

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131954>

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.

Britischer und deutscher Wettbewerb um die Exportmärkte

Mit dem Wachsen der Produktionskapazitäten, dem Erstarren zeitweilig ausgeschalteter Handelspartner, der Befriedigung des Nachholbedarfs nimmt der Wettbewerb auf den Auslandsmärkten an Schärfe zu, besonders natürlich dann, wenn sich am Horizont noch zusätzlich größere oder kleinere Konjunkturerbrüche in gewissen Warenkategorien abzeichnen. Und dann liegt es nahe, daß die konkurrierenden Handelspartner sich gegenseitig unfaire Handelspraktiken vorwerfen. Infolge ihrer verwandten Produktions- und Exportpolitik sind schon vor den beiden Weltkriegen Großbritannien und Deutschland als Konkurrenten auf den Weltmärkten aufgetreten, und es sind in dieser Konkurrenzstellung häufig hintergründige Motive für die Zuspitzung der politischen Streitfragen vermutet worden. Lassen die heute noch vereinzelt auftretenden Klagen über zunehmenden Wettbewerb zwischen diesen beiden Ländern bereits wieder auf eine gefährliche Zuspitzung der Konkurrenzlage auf den Auslandsmärkten schließen? Die folgende Untersuchung eines Engländers dürfte wesentlich zu einer Klärung der Konkurrenzprobleme und zu einer Bereinigung des internationalen Handelsklimas beitragen.

W. M. Scammell, Bangor/Wales

Der gegenwärtige Zeitpunkt erscheint geeignet, das Problem der britisch-deutschen Handelsbeziehungen näher zu untersuchen. Die Übergangsperiode ist vorbei, und die Konturen der Weltwirtschaft beginnen sich abzuzeichnen. In dem Maße, in dem wir uns von der Übergangszeit, von den Wirren des Krieges und seinen Nachwirkungen entfernen, geben wir Institutionen preis, die der Unterstützung und der Förderung unseres Handels während jener schwierigen Zeit gedient haben. Wir nähern uns dem Tage, an dem der Sterling und andere europäische Währungen konvertierbar sein werden — wenigstens für die Guthaben der nicht im Sterlinggebiet Ansässigen. Die EZU, die seit 1950 die Möglichkeit für einen multilateralen Handel in Europa bietet, befindet sich im letzten Jahr ihrer Lebensdauer. Wir scheinen uns, wenn wir die Omen richtig deuten, stetig auf eine Weltwirtschaft zuzubewegen, in der multilaterale Zahlungsverbindungen bestehen und in der freier Kauf und freie Wahl den Wettbewerb anregen.

DIE HALTUNG GEGENÜBER DEM WETTBEWERB

In dieser neuen Welt des Handels müssen Großbritannien und Deutschland sich notwendigerweise im aktiven Wettbewerb um die Märkte und den Zugang zu den Rohstoffen begegnen. Das ist unvermeidlich. Beide sind große Industrieländer, beide verfügen über erhebliche natürliche Hilfsquellen, beide sind jedoch auf den Außenhandel angewiesen, und beide haben die für große Exportländer spezifischen Probleme zu lösen: Gleichgewicht der Zahlungsbilanz, Bewegung der terms of trade, Zugang zu den Rohstoffen und die Empfindlichkeit gegenüber Schwankungen, die von anderen Volkswirtschaften hervorgerufen werden. Auf Gedeih und Verderb müssen Großbritannien und Deutschland sich einander anpassen. Eine eingehende Untersuchung der gegenwärtigen und künftigen Handelsbeziehungen kann nur von Nutzen sein.

Bevor wir die Art und das Ausmaß der britisch-deutschen Konkurrenz betrachten, ist es erforderlich, sich die Haltung der beiden Länder in der Frage einer solchen Konkurrenz ins Gedächtnis zurückzurufen. Die zugrunde liegende Haltung trägt viel zur Formung der

Politik bei, und wenn man zu einem wahren Verständnis gelangen will, müssen die Motive ebenso wie die Tatsachen berücksichtigt werden. Da der Autor dieses Aufsatzes Engländer ist, die Leser dagegen Deutsche sein werden, dürfte es vielleicht das beste sein, etwas über die Art und Weise zu sagen, in der der Durchschnittsengländer an dieses Problem herangeht, und es dem deutschen Leser zu überlassen, die notwendigen Vergleiche anzustellen.

Zuerst müssen wir die Haltung des Geschäftsmannes von derjenigen des Volkswirts unterscheiden. Ersterer hat notwendigerweise einen engen Blickwinkel. Er befaßt sich in erster Linie mit dem Markt für eine bestimmte Ware, die er produziert, und wenn die Bedingungen auf diesem Markt befriedigend sind, kümmernt er sich im allgemeinen nicht um die breiten Aspekte der langfristigen Politik, die Sache des Volkswirts sind. Er ist sich zutiefst bewußt, daß ein scharfer Wettbewerb auf den Exportmärkten eine Bedrohung darstellt, die er nicht ignorieren kann. Die Erfahrungen der britischen Exportindustrien während der dreißiger Jahre sind ihm noch frisch in der Erinnerung, und für ihn sind jene Jahre eng mit der Konkurrenz Deutschlands und Japans verbunden. Der alte britische Glaube an die unbedingte Überlegenheit der britischen Exporteure ist für immer verloren. Man hat heute erkannt, daß man um ausländische Märkte kämpfen muß und daß man sie, wenn man sie einmal erobert hat, nur durch die Aufrechterhaltung niedriger Preise, prompte Lieferung und gleichbleibende Qualität der Erzeugnisse halten kann. Diese Tatsachen vergegenwärtigt sich die britische Industrie heute in weitem Maße. Der Nachdruck, der auf die technische Forschung gelegt wird, das Interesse an wissenschaftlicher Betriebsführung, an Zeit- und Bewegungsstudien und an den Problemen der Produktivität sind Symptome einer neuen und rasch um sich greifenden Haltung gegenüber der Konkurrenzdrohung. Es herrscht in der britischen Industrie heute viel mehr Selbstkritik, und es werden viel mehr bewußte Anstrengungen zur Eroberung von Märkten gemacht als in den Jahren zwischen den beiden Kriegen.

Der britische Volkswirt, der das umfassendere Gebiet der Weltwirtschaft betrachtet, sieht sich zwei Hauptproblemen gegenüber: dem Einfluß, den Schwankungen in der Zahlungsbilanz auf die britische Volkswirtschaft ausüben, und der Struktur des weltwirtschaftlichen Systems, in dem wir in der kommenden Dekade leben müssen. Die Zahlungsbilanz bildet ein dauerndes Problem für Großbritannien. Seit Ende des Krieges hat Großbritannien einen langen und mühsamen Kampf gegen die Unausgeglichenheit seiner Zahlungsbilanz, die ein Erbe des Krieges war, führen müssen, und es hat eine Reihe wiederkehrender Zahlungsbilanzkrisen durchgemacht, die die Nerven und Geisteskräfte aufs äußerste angespannt haben: Im Jahre 1945, als Großbritannien — mit großem Exportbedarf und geringer Exportkapazität — Erleichterung durch die amerikanische Anleihe gewährt wurde; im Jahre 1947, als Großbritannien verfrüht den Versuch machte, den Sterling für Guthaben der nicht im Sterlinggebiet Ansässigen konvertierbar zu machen; im Jahre 1949, als der Rückgang der Lagerhaltung in den USA Großbritannien zur Abwertung zwang; und im Jahre 1951, als die terms of trade sich stark gegen Großbritannien wendeten. Alle diese Krisen sind dem Engländer noch frisch im Gedächtnis. Es gibt aber noch andere Erwägungen. Die Verpflichtung zur Vollbeschäftigung läßt Großbritannien eine Bedrohung seiner inländischen Prosperität, die durch Fehlschläge auf ausländischen Märkten ausgelöst werden kann, mit großer Sorge betrachten. Man erinnert sich, daß die große Arbeitslosigkeit der dreißiger Jahre besonders die Hauptexportindustrien — Kohle, Eisen und Stahl, Schiffbau und Maschinenbau — betraf. Wenn der britische Export heute auch eine breitere Grundlage hat, so ist man sich darüber klar, daß hier die hauptsächlichste Bedrohung der Vollbeschäftigung in Großbritannien liegt.

Außerdem ist man sich der Tatsache bewußt, daß die Konkurrenz in Zeiten wirtschaftlichen Rückgangs ein ganz anderes und ernsthafteres Problem darstellt als in Zeiten der Prosperität. Nicht die Konkurrenz als solche fürchtet Großbritannien, sondern die Konkurrenz um schrumpfende Märkte. Diese Unterscheidung ist von großer Bedeutung. Vielleicht ist es mehr eine Konkurrenz dieser Art als andere Faktoren gewesen, die zum Zusammenbruch der Weltwirtschaft in den Jahren zwischen den beiden Kriegen geführt hat. Die Wiederkehr einer solchen Konkurrenz würde für die gegenwärtige Entwicklung zum multilateralen Handel und zu einem freieren Warenaustausch verhängnisvoll sein. Sie würde die Rückkehr des bilateralen Handels, direkter Devisenkontrolle und anderer vertrauter Kennzeichen des Welthandels seit 1936 bedeuten.

Alle diese Erwägungen kennzeichnen die britische Einstellung. Man darf jedoch nicht annehmen, daß die Aussicht auf ausländischen Wettbewerb Großbritannien bange macht. Vielleicht läßt sich die Auffassung am besten in dem Satz zusammenfassen: „We would not seek a battle as we are; nor, as we are, we say we will not shun it“. (Es ist nicht unsere Art, einen

Kampf zu suchen, aber wir werden ihn auch nicht meiden.)

Wenn ich es nun wage, die deutsche Haltung darzulegen, so scheint mir die Einstellung zu den britisch-deutschen Handelsbeziehungen eine ganz andere zu sein. Meiner Meinung nach ist die deutsche Haltung wettbewerbsfreudiger als die britische, sie ist dynamischer, und man ist in stärkerem Maße für den Wettbewerb als solchen begeistert. Vielleicht liegt es daran, daß sich Deutschland des Tempos seiner gegenwärtigen industriellen Erholung wohl bewußt ist. Ganz gewiß ist es sich aber des Verlustes bewußt, den die Einstellung des Ost-Westhandels in Europa seinem Handel gebracht hat. Man hat in Deutschland das Gefühl, daß ein aktiver Wettbewerb mit Großbritannien unvermeidlich ist, und da dem so ist, nimmt man ihn mit Leidenschaft auf.

DER UMFANG DER KONKURRENZ

Nach dieser Einleitung wollen wir jetzt untersuchen, in welchem Ausmaß ein Wettbewerb zwischen Großbritannien und Deutschland bereits besteht. Die Zahlen helfen uns nicht viel weiter, wir müssen sie jedoch, soweit es möglich ist, auswerten. Auf der britischen Seite sind die Exporte wertmäßig nach einem starken Anstieg in den Jahren 1946 bis 1950 während der letzten drei Jahre ziemlich stabil geblieben. Geringe Rückgänge in der Konsumgüterausfuhr sind durch erhöhte Ausfuhr von Flugzeugen und bestimmten Kategorien von Kapitalgütern ausgeglichen worden. Nur in wenigen der Hauptexportgüterkategorien (wenn überhaupt) deuten die Zahlen darauf hin, daß der Rückgang dem Konkurrenzdruck zuzuschreiben ist. Eine Ausnahme bildet der Maschinenexport. Hier ist die stetige Zunahme der britischen Exporte in letzter Zeit geringer geworden, und da die deutschen Maschinenexporte sehr stark zunehmen, kann man annehmen, daß Großbritanniens Verlust Deutschlands Gewinn gewesen ist. Wertmäßig ist die Zuwachsrate der deutschen Exporte gegenwärtig die höchste aller Industrieländer. Das ist jedoch nicht überraschend, denn in Deutschland hat die industrielle Erholung später eingesetzt als in Großbritannien. Wenn auch die prozentuale Steigerung der deutschen Exporte erstaunlich hoch ist, so darf man doch nicht vergessen, daß das absolute Volumen der deutschen Exporte noch weit unter dem Niveau von 1938 liegt und daß Deutschland diesen Stand auch in nächster Zeit noch nicht wieder erreichen dürfte. Allerdings sind wir Zeuge der Rückkehr Deutschlands auf seine Vorkriegsposition im Weltmarkt. Um auch nur das Exportvolumen von 1938 zu erreichen, wird sich Deutschland in den nächsten fünf Jahren einen wachsenden Anteil an der Deckung des Weltimportbedarfs sichern müssen. Selbst wenn dieser Bedarf sich ausweiten sollte, kann Deutschland das nur erreichen, wenn es einen zunehmenden Druck auf die Märkte seiner Konkurrenten ausübt. Wenn sich aber der Importbedarf der Welt verringert, wird der Wettbewerb naturgemäß entsprechend schärfer sein.

Die Situation scheint demnach so zu sein, daß Deutschlands Rückkehr in den Welthandel den britischen Exporteuren bisher wenig Unbehagen bereitet hat. Der Gewinn, den Großbritannien nach dem Kriege auf den ausländischen Märkten erzielt hat, konnte trotz zunehmenden Absatzes deutscher Erzeugnisse gehalten werden. Wir können also unterstellen, daß wir ein mehr potentiell als aktuelles Problem diskutieren.

Trotzdem hören wir in Großbritannien von Zeit zu Zeit Klagen der Geschäftsleute über verlorengegangene Kontrakte an ausländische Konkurrenten oder Warnungen vor kommenden Schwierigkeiten. Solche Klagen sind jedoch nur vereinzelt, und sie stehen in keinem Verhältnis zu den Berichten über die erzielten Erfolge. Es ist zwar manchmal interessant, den Reden der Geschäftsleute auf Zusammenkünften der Handelskammern oder auf Handelsbesprechungen zuzuhören, sie tragen aber keineswegs zur wissenschaftlichen Objektivität oder zu einem ausgewogenen Standpunkt über die Wettbewerbslage bei.

Unsere nächsten Fragen lauten: auf welchen Märkten und bei welchen Erzeugnissen dürfte die Konkurrenz zwischen Großbritannien und Deutschland am stärksten sein? Wenden wir uns zuerst den Märkten zu!

DIE KONKURRENZMÄRKTE

Ein Blick auf die Verteilung der Exporte der beiden Länder im Jahre 1953 ergibt ein ziemlich klares Bild.

Ausfuhr Großbritanniens und der Bundesrepublik nach Zahlungsräumen 1953 (in %)

Gebiet	Großbritannien	Bundesgebiet
Dollarraum	15	11
OEEC-Länder	26	66
Andere Nicht-Sterlingländer	10	16
Überseeisches Sterlinggebiet	49	7
Insgesamt	100	100

Während Großbritannien wertmäßig also über die Hälfte seiner Exporte im überseeischen Sterlingraum absetzt, ein Viertel nach Westeuropa liefert und der Rest sich fast gleichmäßig auf den Dollarraum und andere Märkte verteilt, liefert Deutschland zwei Drittel seiner Exporte nach Westeuropa, eine geringe Menge nach dem Sterlingraum und den Rest nach dem Dollarraum und anderen Märkten. Es dürfte nützlich sein, jeden dieser Märkte im einzelnen zu betrachten und die möglichen Aussichten abzuschätzen.

Westeuropa ist traditionell ein deutscher Markt, und Deutschland beliefert den Markt wertmäßig mit einem größeren Warenangebot als irgendein anderes Land. In den Jahren vor dem zweiten Weltkrieg hatte Deutschland in Europa eine Gläubigerposition, Großbritannien eine Schuldnerposition. Zwar bestand nach Kriegsende einige Jahre lang die umgekehrte Situation, aber jetzt findet eine Rückkehr zu den Vorkriegsverhältnissen statt, und es ist wahrscheinlich, daß der Europahandel diese Struktur wieder erhalten wird. Außerdem ist Deutschland durch die Einstellung des Ost-Westhandels in noch stärkerem Maße gezwungen, seine Waren in Europa abzusetzen. Die Einstellung des Ost-Westhandels bedeutet für die deut-

schen Produzenten den Verlust ihrer Märkte in Osteuropa und den Zwang, sich Westeuropa zuzuwenden, um entsprechende Absatzmöglichkeiten für die Industrien im Ruhrgebiet und im Rheinland zu erhalten. Großbritannien hat auf zweierlei Weise auf den westeuropäischen Märkten Fuß gefaßt: erstens besitzt es in Westeuropa seit langem Märkte für Urprodukte, die größtenteils aus dem Sterlingraum importiert und dann nach dem Kontinent re-exportiert werden, und zweitens exportiert Großbritannien heute eine Reihe von Erzeugnissen nach Westeuropa, die von ihm erstmalig auf diesen Markt gebracht werden, wie z. B. Kraftfahrzeuge, Textilien und Maschinen. Zum Teil sind diese Märkte von Großbritannien in den unmittelbaren Nachkriegsjahren gewonnen worden, als es unter dem Druck stand, nach dem vom Krieg zerstörten Europa zu exportieren, und als ein starker Anreiz gegeben war, mit den Überschüssen aus dem Europa-handel Dollars zu verdienen. Nachdem Großbritannien auf diesen Märkten einmal Fuß gefaßt hat, ist es nicht willens, sie wieder aufzugeben, und in dem Maße, wie sich der deutsche Export nach Westeuropa ausweitet, ist mit starkem und wachsendem Konkurrenzdruck in Westeuropa, besonders in Frankreich, Belgien und den Niederlanden, zu rechnen.

Im Dollargebiet wird der Zusammenprall wahrscheinlich nicht so groß sein. Beide Länder erzielen ihre Dollareinkünfte (soweit sie direkt im Dollargebiet erzielt werden) durch den Export von Erzeugnissen, bei denen jedes Land einen starken komparativen Vorteil hat, wie z. B. Luxusgüter, in denen jedes der beiden Länder eine besondere Handfertigkeit oder sogar ein Monopol besitzt. Es besteht wenig Aussicht auf eine bedeutende Erweiterung des Absatzes von Maschinen, Eisen- und Stahlerzeugnissen, Fahrzeugen oder Chemikalien, da an all diesen Produkten bereits ein überreichliches inländisches Angebot vorhanden ist. Allerdings besteht hierbei eine Ausnahme, und zwar zugunsten Großbritanniens. Der kanadische Markt für Erzeugnisse dieser Art ist ungeheuer groß, und auf diesem Markt verkauft Großbritannien unter der Begünstigung der Empire-Präferenzen. Es wird teilweise behauptet, daß Großbritannien seinen Absatz nach dem kanadischen Teil des Dollarraums zu langsam entwickelt. Wenn das zutrifft, so wird jedenfalls heute erkannt, daß hier einer der größten Zukunftsmärkte für Großbritannien liegt.

Im überseeischen Sterlinggebiet hat Großbritannien seinen traditionellen und gefestigten Absatzmarkt. Soweit das Sterlinggebiet hauptsächlich aus britischen Commonwealth-Ländern besteht, die mit Hilfe britischen Kapitals entwickelt worden sind, ist das nicht überraschend. Und soweit diese Länder großenteils von Auswanderern aus Großbritannien bevölkert werden, deren Verbundenheit mit dem Heimatland noch stark ist, ist es nur natürlich, daß sie lieber in Großbritannien kaufen. Wichtiger aber ist, daß alle Transaktionen innerhalb des ausgedehnten freien und multilateralen Währungsgebiets des Sterlingblocks von den Nachteilen der Devisenkontrolle und der Wäh-

rungsregulierungen befreit sind. Und schließlich hat Großbritannien den diskriminierenden Vorteil, daß es in das überseeische Sterlinggebiet unter dem Schutz der Empire-Präferenzen exportieren kann. Wenn man außerdem die alteingefahrenen Geschäfts- und Finanzverbindungen Großbritanniens in diesem Gebiet berücksichtigt, ist es nicht überraschend, daß ein so hoher Prozentsatz des britischen Handels in diese Richtung geht.

Deutschland nimmt für sich in Anspruch, einen gewissen Einbruch in die Märkte des Sterlinggebietes erzielt zu haben, und es ist behauptet worden, daß die deutschen Exporte nach diesen Märkten in Zukunft eine stetige Ausweitung erfahren werden. Die erstere Behauptung hat eine gewisse Berechtigung. Britische Firmen haben infolge zu langer Lieferfristen Kontrakte für die Lieferung von Maschinenbauerzeugnissen nach Indien, Pakistan und Burma verloren. In vielen Fällen scheint das jedoch Verhältnissen in Großbritannien zuzuschreiben zu sein, die jetzt rasch überwunden werden, wie z. B. dem Stahlmangel, der es den britischen Firmen erschwert hat, kurze Lieferfristen einzuräumen. Der Stahlmangel in Großbritannien ist jetzt im wesentlichen behoben, und in Zukunft dürfte dieser Nachteil der britischen Exporte die Konkurrenten nicht mehr begünstigen.

Es ist behauptet worden, daß nach Einführung der Sterling-Konvertibilität ein noch größerer Anreiz für Deutschland besteht, nach dem überseeischen Sterlinggebiet zu exportieren, da es dann seine Sterlingeinnahmen in Dollar konvertieren kann. Wenn das auch zutrifft, so ist es doch eine zu augenfällige Folge der Konvertibilität, als daß sie der Aufmerksamkeit des britischen Schatzamtes entgehen könnte, das ja zunächst sicher sein muß, daß die Währung stark genug ist, um diese und andere Belastungen tragen zu können, bevor es die Konvertibilität einführt. Schließlich ist es aber doch das Wesen des multilateralen Handels, daß Einnahmen in einer Währung zur Abdeckung der Schulden in einer anderen Währung verwendet werden können. Wenn wir in Großbritannien erschrecken, weil die von einem anderen Land erzielten Sterlingeinnahmen dazu verwendet werden könnten, um Dollarschulden abzudecken, dann entfernen wir uns vom multilateralen Handel und allen seinen Folgerungen. Der stete Fortschritt, den wir in den vergangenen Jahren hinsichtlich der Konvertibilität des Sterling erreicht haben, und die auf dieses Ziel gerichtete Politik der britischen Regierung lassen jedoch nicht auf derartige Befürchtungen schließen.

Die deutsche Konkurrenz auf den Märkten des Sterlinggebietes muß aber noch von einem anderen Aspekt betrachtet werden. Dieser eröffnet sich aus der Tatsache, daß in diesen Ländern gegenwärtig die Aussicht auf eine starke Erhöhung der Kaufkraft besteht. Es kann sehr wohl sein, daß es der vereinten Hilfsmittel Großbritanniens und Deutschlands bedarf, um die erhöhte Nachfrage dieser Länder befriedigen zu können.

In anderen, nicht zum Sterlinggebiet gehörenden Ländern, auf den sog. „Dritten Märkten“ hat Großbritannien sich den Vorteil seiner raschen Erholung nur langsam zunutze gemacht. Trotz der dringenden Aufforderung der Regierung, in solchen Ländern Märkte für britische Erzeugnisse zu erschließen, trotz der wiederholten Versicherung, daß in diesen Gebieten Dollareinnahmen erzielt werden können und müssen, haben die britischen Exporteure den gewohnten Handel mit den besser bekannten Ländern des Sterlinggebietes vorgezogen. Sicherlich ist für Deutschland jede Möglichkeit gegeben, seinen Handel mit den dritten Märkten zu entwickeln. Ob Deutschland diese Möglichkeiten wahrnehmen wird, hängt von seiner eigenen Initiative und den Gütern ab, die es zur Verfügung stellen kann.

DIE KONKURRENZGÜTER

Über die Güter, in denen die beiden Länder konkurrieren, läßt sich ein ziemlich klares Bild gewinnen, wenn man die Zusammensetzung der Exporteinnahmen nach Hauptwarenkategorien betrachtet.

Exporteinnahmen nach Warenkategorien 1953 (in %)

Warenkategorie	Großbritannien	Bundesgebiet
Maschinen	15	21
Maschinenbauerzeugnisse, Eisen und Stahl	18	18,4
Kohle und Koks	2	10,8
Textilien	14	5,5
Kraftfahrzeuge	10	1)
Chemikalien	5	8,6

1) Keine Angabe, da sich die Zusammensetzung der Statistik der beiden Länder nicht deckt.

Aus dieser Tabelle geht deutlich hervor, daß der Wettbewerb in den Kategorien Maschinen, Textilien, Eisen und Stahl und möglicherweise auch Kraftfahrzeuge am stärksten sein dürfte. Bezeichnenderweise betreffen die bisher gehörten Klagen britischer Geschäftsleute über die ausländische Konkurrenz gerade diese Warengruppen. Wenn der Wettbewerb in den sogenannten Grundindustrien auch mit ziemlicher Sicherheit erheblich sein wird, so sollte man doch nicht vergessen, daß das Sortiment der von Großbritannien und Deutschland exportierten Produkte heute sehr viel größer ist als vor dem Kriege. In Großbritannien hat eine erhebliche Anzahl neuer Industrien mit dem Export ihrer Erzeugnisse begonnen. Vor dem Kriege war Großbritannien in bedenklicher Weise auf einen viel engeren Kreis von Exportindustrien angewiesen. Selbst innerhalb der in der Tabelle aufgeführten Warengruppen hat es erhebliche Veränderungen gegeben. So werden z. B. in der Gruppe Textilien nicht nur Erzeugnisse aus Naturfasern wie Wolle, Baumwolle und Leinen exportiert, sondern auch neuere Fabrikate aus den synthetischen Fasern. Obwohl Großbritannien Pionierarbeit in der Herstellung von Kunstseide geleistet hat, hat es sie vor dem Kriege kaum ausgeführt, was heute weder für Kunstseide noch für Nylon und andere derartige Erzeugnisse gilt. Gleichermassen exportiert auch die Kraftwagenindustrie, die in den dreißiger Jahren nur für den Inlandsmarkt

gearbeitet hatte, einen sehr großen Teil ihrer Produktion. Diese Tendenz, die Exporteinnahmen auf ein breiteres Warensortiment zu stützen, bietet eine gute Gelegenheit, der Theorie der komparativen Kosten eine tatsächliche Bedeutung zukommen zu lassen. Sie könnte dazu beitragen, den Wettbewerb weniger heftig und weniger konzentriert zu gestalten.

DIE WETTBEWERBSFAKTOREN

Bei jeder Diskussion über die Konkurrenz im Außenhandel wird wohl dem Preis eine übertriebene Bedeutung beigemessen. Man sollte sich darüber klar sein, daß der Wettbewerb sich auch über andere Faktoren auswirken kann. Neben dem Preis können nämlich die Qualität der Erzeugnisse, die Schnelligkeit und Reibungslosigkeit der Lieferung und die zugehörigen Dienstleistungen Gegenstand der Konkurrenz sein. Man sollte jedem dieser Wettbewerbsfaktoren seine Aufmerksamkeit schenken.

Die britischen Exportpreise sind häufig der Kritik ausgesetzt gewesen. Im allgemeinen wurde der Vorwurf erhoben, sie seien zu hoch gewesen. Die Tatsache stimmt, aber die Schlußfolgerung daraus ist unberechtigt. Erst vor kurzer Zeit hat der „Verkäufermarkt“ ein Ende gefunden, und bisher ist der Auslandsabsatz in viel stärkerem Maße von der Beschaffung der Ware und von der Schnelligkeit der Lieferung als vom Verkaufspreis bestimmt gewesen. Wenn der britische Exporteur auch nicht bewußt die Absicht verfolgt hat, den ausländischen Kunden auszubeuten, so hatte er doch keinen Anlaß, billig zu verkaufen, während manches ihn veranlaßte, teuer zu verkaufen. Seit 1945 haben sich die terms of trade ständig gegen Großbritannien gerichtet, und in den Jahren 1950 und 1951 sind sie besonders ungünstig gewesen. Bei dem Ansteigen der Importpreise war für die Exporteure jeder Ansporn gegeben, die Preise für ihre Erzeugnisse hinaufzusetzen, und sie sind zu diesem Vorgehen ermutigt worden. Es ist in der Tat unbestreitbar, daß eine solche Preisherabsetzung im Jahre 1950 von vielen als die Alternative zu einer Aufwertung des Sterlingkurses angesehen wurde, die damals von vielen gefordert wurde. Es bleibt abzuwarten, wie die britischen Exporteure bei einem „Käufermarkt“ und unter dem Stimulans des Wettbewerbs ihre Preise anpassen werden. Hier, glaube ich, besteht die Neigung, Großbritannien zu unterschätzen. Es wird allgemein angenommen, daß Großbritannien heute ein Land mit hohen Kosten ist und das hohe Lohnniveau für die hohen Preise verantwortlich ist. Stimmt das? Die britischen Exportpreise sind seit Mitte 1952 stabil geblieben, und dennoch haben die Löhne während der gleichen Periode eine starke Erhöhung erfahren. Die Absorbierung der höheren Löhne ist durch die Steigerung der Produktivität möglich gewesen, die besonders in den Exportindustrien beobachtet werden konnte. Außerdem liegen positive Beweise dafür vor, daß die britische Industrie sehr wohl in der Lage ist, ihre Preise herabzusetzen, wenn es notwendig ist. Als im Jahre 1951 der weltweite Rückgang in der Nachfrage

nach Textilien eintrat, ist Großbritannien diesem Rückgang durch eine allgemeine Herabsetzung der Preise begegnet, die dazu beitrug, den Markt von unverkauften Waren zu säubern, obwohl die Preisherabsetzung offensichtlich eine ruinöse Neubewertung der Vorräte bedeutete. In anderen Ländern ist eine vergleichbare Preisanpassung nicht erfolgt, und diese Länder haben infolgedessen größere Verluste durch Arbeitslosigkeit und Produktionsüberschüsse erlitten als Großbritannien. Wenn bis jetzt auch noch kein Beweis dafür vorliegt, daß die Preise eine größere Rolle im Wettbewerb spielen, liegt meines Erachtens kein Grund zu der Annahme vor, daß Großbritannien nicht in der Lage sein wird, in dieser Hinsicht dem schärfsten Wettbewerb standzuhalten.

Die britischen Exporteure brauchen auch nicht erst davon überzeugt zu werden, daß der Absatz auf Exportmärkten außerdem von der Qualität der angebotenen Erzeugnisse abhängt. Es herrscht in der britischen Industrie ein neues Bewußtsein von der Bedeutung der Qualität und des technischen Fortschritts. Es wird heute mehr Forschungsarbeit geleistet, und es wird der Auswahl des Fachpersonals mehr Aufmerksamkeit geschenkt. Die Erfolge, die auf Gebieten wie dem Düsenantrieb und der Flugzeugkonstruktion erzielt worden sind, haben der Industrie die Bedeutung der wissenschaftlichen Forschung und ihre Auswirkungen auf Exportabsatz und Gewinn zum Bewußtsein gebracht. Wenn noch Spielraum für Verbesserungen vorhanden ist, so in der Ermittlung der Warenarten, die auf ausländischen Märkten gefragt sind. Die Qualität allein genügt nicht, und es hat wenig Zweck, Konsumgüter in Länder zu schicken, in denen Geschmack und Bedarf nicht diesen Waren entsprechen. Es herrscht auf seiten der britischen Exporteure noch eine ausgeprägte Abneigung, die Bedürfnisse der ausländischen Käufer zu untersuchen, Spezifikationen nach dem metrischen System anzugeben, die Korrespondenz in der Sprache des Käufers zu führen und Kataloge in der Sprache des Käufers zu liefern.

Auch die Lieferbedingungen üben einen Einfluß auf den Exportabsatz aus. Hierbei sind zwei Faktoren von besonderer Bedeutung: die Kürze der Lieferfrist und die Zahlungsbedingungen. Hinsichtlich des ersteren hat Deutschland einen gewissen Vorteil gehabt, und es hat sich infolge der verhältnismäßig kurzen Lieferfristen Verträge für die Lieferung von Schwermaschinen und Transportausrüstungen im überseeischen Sterlinggebiet sichern können. Kürzlich ist einer Frankfurter Firma ein Auftrag auf Lieferung von elektrisch betriebenen Schleusentoren für ein Wasserbauprojekt in Pulborough (Sussex) zugesprochen worden, und zwar hauptsächlich, weil die deutsche Lieferfrist mit 4 Monaten gegenüber 12 bis 18 Monaten bei britischen Firmen angegeben wurde. Dieser Vorteil der deutschen Industrie wird jedoch wahrscheinlich nicht von Dauer sein. Die Lieferfristen der britischen Firmen sind größtenteils von der Versorgungslage mit Rohstoffen wie etwa Stahl bestimmt gewesen, dessen Vorräte zu gering waren. Der Stahlmangel ist jetzt be-

hoben, und die Rohstoffversorgung der britischen Industrie hat sich soweit verbessert, daß konkurrenzfähige Lieferfristen für die Produzenten durchaus im Bereich des Möglichen liegen sollten.

Bei den Zahlungsbedingungen werden wir allerdings feststellen, daß Deutschland hier einen dauerhafteren Vorteil besitzt. Die britischen Banken waren und sind abgeneigt, ausländischen Käufern langfristige Kredite einzuräumen, während die deutschen Banken eine elastischere Politik betreiben. Auch die Devisenbestimmungen stellen einen Faktor dar, den der mögliche Käufer zugunsten des einen oder des anderen Landes abwägen muß. Auf diesem Gebiet dürfte das nächste Jahr, wenigstens für nicht im Sterlinggebiet Ansässige, wahrscheinlich erhebliche Erleichterungen bringen, möglicherweise in beiden Ländern.

Schließlich müssen wir uns noch mit der umstrittenen Frage staatlicher Exportförderung befassen, einer Frage, die kürzlich Gegenstand einer Diskussion zwischen Prof. Erhard und Schatzkanzler Butler gewesen ist. Als Ergebnis dieser Diskussion sollen gewisse künstliche Systeme der Exportförderung und versteckter Exportsubventionen fallen gelassen werden. Das Auslaufen der Umsatzsteuerrückvergütung in Deutschland ist ein Punkt, der in Großbritannien große Befriedigung hervorgerufen hat. Es ist jedoch dringend erforderlich, daß man sich über die Rolle klar werden muß, die der Staat bei der Unterstützung der Exportbemühungen seiner Staatsbürger spielen darf. In dem komplexen System der modernen Volkswirtschaft sind

viele Formen der Exportförderung — versteckte und offene — möglich. Es sollte die Aufgabe der OEEC sein, dieses gesamte Problem zu überprüfen und einen Kodex für das Verhalten ihrer Mitgliedstaaten aufzustellen.

Die Schlußfolgerungen, die sich aus diesen Ausführungen ergeben, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

1. Der Wettbewerb zwischen Großbritannien und Deutschland ist mehr ein potentielles als ein aktuelles Problem.
2. In gewissem Ausmaß besteht jedoch ein Wettbewerb, und es ist zu erwarten, daß er sich in Zukunft verschärfen wird. Er dürfte in Westeuropa und auf dritten Märkten am schärfsten und in den Warengruppen Maschinen, Eisen und Stahl, Transport- und Maschinenbauausrüstungen und vielleicht auch Textilien am größten sein.
3. Unter der Voraussetzung, daß dieser Wettbewerb in fairer Weise geführt wird und sich auf expandierende Märkte erstreckt, dürfte er eher nützlich als schädlich und in gewissem Maße willkommen sein.

Dennoch möchte ich meine Ausführungen mit einer Warnung schließen. All meine Darlegungen basieren auf der Annahme, daß die Prosperität in der Welt anhalten wird und daß der britisch-deutsche Wettbewerb um wachsende Märkte geführt wird. Wenn die Ausweitung zu einem Ende kommen sollte, wird der Wettbewerb mit Sicherheit zu einem harten Wettlauf um den Absatz in schrumpfenden Märkten. Eine derartige Situation würde zwangsläufig zum Bilateralismus und zu erneuten Einschränkungen im Zahlungsverkehr führen und unsere Hoffnung auf multilateralen Handel und weltwirtschaftliche Zusammenarbeit zerstören.

Summary: British and German Competition for Export Markets. Basing himself on the assumption that the world economy is heading for a multilateral trading system with free purchase and free choice, the author analyzes the conditions and prospects for British/German competition. He begins by describing the attitudes to competition as such, which in his opinion German businessmen would engage in considerably more enthusiastically but which their opposite numbers in Great Britain are also facing today with an open mind and with much greater selfcriticism than they did in the thirties, and which they certainly do not shun. After analyzing the competition existing at present, the future prospects are investigated by markets as well as by competitive products. Finally, the various facets of competition are dealt with, and product quality, terms of delivery and payment are said to be of eminent importance apart from price. The author warns that British competition in these fields should not be underrated. His conclusions are that British/German competition should be beneficial rather than harmful and to a certain extent even welcome as long as it is concerned with expanding markets, but that if prosperity in the world came to an end and competition had to be for contracting markets the result would necessarily be a return to bilateral trade and exchange restrictions.

Résumé: La concurrence anglo-allemande dans les marchés d'exportations. Partant de l'idée que l'économie mondiale semble évoluer vers un système multilatéral au choix libre des sources d'approvisionnement, l'auteur analyse les conditions et perspectives de la concurrence anglo-allemande. Bien que moins enthousiaste pour la compétition que son confrère allemand, le commerçant britannique, à présent, lui témoigne un intérêt plus grand que pendant les années après 1930, et surtout ne la craint pas. Ayant examiné la situation actuelle de cette concurrence ainsi que les perspectives futures, selon les catégories marchés et produits, l'auteur arrive aux conclusions suivantes: Il faut s'attendre à une concurrence de plus en plus forte en Europe. La zone-dollar n'offre guère des chances à ces deux pays, abstraction faite du Canada, ou la Grande-Bretagne, à cause des imperial preferences, à l'avantage sur l'Allemagne. Cela est vrai aussi pour toute la zone-sterling et le Commonwealth. Quant aux formes différentes de la concurrence il faut mettre en relief le prix, la qualité, les conditions de livraison et de paiement. On ferait erreur de sousestimer la concurrence anglaise relative. La concurrence anglo-allemande est un élément positif tant que les marchés se trouvent en état d'expansion. Mais si la prospérité générale allait diminuer et avec elle la capacité d'absorption des marchés, un retour au bilatéralisme avec ses restrictions serait inévitable.

Resumen: Competencia británica y alemana por los mercados de exportación. Desde el punto de vista de que la economía mundial va desarrollándose al parecer hacia un sistema multilateral con compras libres y la libre elección de las fuentes de compra, el autor examina las condiciones y perspectivas para una competencia británico-alemana. Parte del comportamiento hacia la competencia misma la cual el comerciante alemán coge con más entusiasmo, pero la cual también su colega británico considera con más franqueza y auto-crítica que en los años de la década de 1930. Después de un análisis de la actual competencia se examina las futuras perspectivas tanto por mercados como por productos de competencia. Al fin el autor trata de las diferentes formas de la propaganda de las cuales, aparte del precio, también la calidad de los productos, así como las condiciones de entrega y pago revisten gran importancia. El autor advierte que no se menosprecie la competencia británica en estos terrenos. Como resultado de las investigaciones concluye que la competencia británico-alemana es más útil que dañosa y en cierto grado sería oportuna, mientras se refiere a mercados expansivos, pero que forzosamente tendría lugar un retorno al bilateralismo y a restricciones en el sistema de pagos, en caso de que la prosperidad del mundo terminaría y la lucha de competencia giraría sobre mercados disminuyendos.