

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

Article — Digitized Version

Nahost-Markt verlangt Werbung

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1957) : Nahost-Markt verlangt Werbung, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 37, Iss. 2, pp. 73-74

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132416>

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.

Der „Gemeinsame Markt“: Vorzüge und Vorbehalte

On deutscher Sicht

Ein Politiker fragt:

„Warum werden wir nicht informiert?“

Der „Gemeinsame Markt“ ist eine gute Idee, ob er auch eine gute Wirklichkeit werden wird, bleibt abzuwarten.

Die Franzosen sind besser orientiert

Noch weiß man nicht, wie der Vertrag, der in Brüssel zwischen den Regierungen der sechs Montanunionsländer ausgehandelt wird, aussehen wird, da die Bundesregierung hierüber bisher nur sehr allgemein gehaltene Erklärungen abgegeben hat. In der französischen Kammer dagegen wurde über den „Gemeinsamen Markt“ im Januar eine einwöchige Debatte geführt, die die französischen Interessen sehr nachdrücklich dokumentierte und der Regierung für die weitere Verhandlungsführung kräftig den Rücken stärkte. Diese Taktik hat die deutsche Position in der Verhandlung automatisch geschwächt, da die deutschen Delegierten auf eine entsprechende Willenserklärung nicht hinweisen können. Die Franzosen haben in dem letzten, härtesten Verhandlungsstadium stets als ultima ratio geltend gemacht, daß zu weitgehende Wünsche der Verhandlungspartner die Ablehnung des ganzen Vertragswerkes durch das französische Parlament bedeuten könne.

Was bei uns über den Vertrag bisher bekannt geworden ist, stammt aus französischer Quelle oder aus Indiskretionen. Das ist eine schlechte Voraussetzung für eine der Bedeutung des Vertrags angemessene Beurteilung, denn der Vertrag wird die Entwicklung der mitteleuropäischen Industrie,

des Handels, des Verkehrs und der Währungspolitik entscheidend beeinflussen. Man kann aber schließlich auf die Informationen nicht bis nach der Paraphierung des Vertrags warten, wenn man auf den Vertragsinhalt Einfluß nehmen will, wie es im Interesse der deutschen Wirtschaft geboten ist. Die Ratifizierung des abgeschlossenen Vertrages durch Regierung und Bundestag wird weitgehend nicht mehr von wirtschaftlichen Erfordernissen abhängen, sondern sich nach wahlstrategischen Überlegungen richten. Dann wird es vereinfacht heißen: „Hier Europäer, dort Geschäftemacher!“

Wirtschaftliche und verkehrspolitische Fakten

Folgende Fakten scheinen sich in den bisherigen Vertragsverhandlungen herausgeschält zu haben:

Der „Gemeinsame Markt“ für die Landwirtschaft wird auf 12 Jahre (lies: bis zum Sankt Nimmerleinstag) verschoben. Die zur Konkurrenz mit Holland notwendige Modernisierung wird also verhindert.

Etwa 60 % der deutschen Einfuhrzölle müssen erhöht werden. Da die Bundesrepublik in Anbetracht ihrer Exportüberschüsse, die beinahe die Europäische Zahlungsunion zerstören, eine fühlbare Einfuhrsteigerung anstreben muß, hat die Bundesregierung viele Zollpositionen autonom herabgesetzt. Diese folgerichtige Politik wird durch den Vertrag über den „Gemeinsamen Markt“ umgekehrt, soweit es sich um Länder außerhalb dieses geschlossenen Marktes han-

delt. Der „Gemeinsame Markt“ wird also in sich die Tendenz tragen, den Außenhandel der Bundesrepublik, der schon bisher bis zu 70 % innerhalb Europas liegt, noch stärker auf ein relativ noch engeres Gebiet zu konzentrieren und den Überseehandel zu erschweren.

Die deutsche chemische und pharmazeutische Industrie wird durch Kontingentierung der Franzosen weitgehend vom „Gemeinsamen Markt“ ausgeschlossen werden.

Devisenschwierigkeiten eines Landes sollen durch entsprechende Kredite der Überschußpartner ausgeglichen werden. Es soll dabei keine Synchronisierung der Finanzpolitik auf dem „Gemeinsamen Markt“ vorgenommen werden, sondern die bisherige autonome Währungspolitik mit ihren grotesken Verzerrungen wird fortbestehen.

Die Bundesrepublik soll nach dem Vertrag zum Ausbau der Verkehrsmittel, der sozialen Einrichtungen und der wirtschaftlichen Entwicklung in den französischen Kolonien öffentliche Mittel geben, da sich private dazu sicherlich nicht finden lassen. Gegen diesen hartnäckigen Versuch, die Partner des „Gemeinsamen Marktes“ in die Schwierigkeiten der französischen Kolonialpolitik mit hineinzuziehen, wehrt sich die Bundesregierung nach Kräften. Wie weit es ihr gelingt, bleibt abzuwarten.

Das Gebiet des „Gemeinsamen Marktes“ soll als Verkehrseinheit betrachtet werden. Gesamtwirtschaftliche Tarife zur Hilfe für verkehrserne Gebiete gelten als Diskriminierung. Das würde be-

Alle in der Abteilung „Zeitgespräch“ veröffentlichten Beiträge sind freie Meinungsäußerungen von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik und von in- und ausländischen Mitarbeitern. Sie enthalten keine Stellungnahme der Redaktion und sind keine offiziellen Äußerungen der herausgebenden Institutionen.

deuten, daß die deutschen Häfen, solange Mitteldeutschland und Osteuropa noch nicht wieder zu ihrem Hinterland gehören, praktisch abgedrosselt werden.

Das Problem der Zonentrennung

Damit kommen wir zum delikatesten Problem: der innerdeutschen Zonentrennung. Die Verhandlungspartner wollen diese Grenze zur Zollgrenze des Marktes machen. Das kann die Bundesrepublik nicht akzeptieren, denn es hieße, die Sowjetzone als souveränen Staat und damit die Spaltung anerkennen. Da aber die Exportpreise der Sowjetzone in der Regel erheblich niedriger sind als die innerdeutschen Preise, die für Lieferungen der Sowjetzone in die Bundesrepublik gelten, so ergibt sich aus der Ablehnung der Zonentrennung als Zollgrenze, daß die ausländischen Partner des „Gemeinsamen

Marktes“ Waren aus der Sowjetzone bis zu 30% billiger in die Bundesrepublik liefern können als westdeutsche Kaufleute. Also muß die Bundesregierung fordern, daß die Zonentrennung zwar für uns keine Zollgrenze darstellt, wohl aber für die fünf übrigen Partner des „Gemeinsamen Marktes“ als Zollgrenze festgelegt wird. Andernfalls könnten die ausländischen Partner des „Gemeinsamen Marktes“ die Bundesrepublik mit billigen Waren aus der Sowjetzone überschwemmen, die wir im Interzonenhandel teurer bezahlen müßten.

Hoffen wir, daß es den deutschen Unterhändlern in Brüssel gelingt, diese Schwierigkeiten und Nachteile auszuräumen. Schade, daß man bisher die Hilfe der deutschen öffentlichen Diskussion hierfür verschmäht hat. (K)

Eine Meinung aus Industrieverbänden:

„Die Industrie ist dafür“!

Wo immer sich westdeutsche Industrielle und Industrieverbände zu den Plänen geäußert haben, den „Gemeinsamen Markt“ der Montan-Union zu einer kern-europäischen Zollunion, scherzhaft Spaakistan genannt, zu weiten, da geschah es hinsichtlich der Grundlinien im zustimmenden Sinne. Der politische Wunsch, aus der nationalstaatlichen Abkapselung herauszutreten, ist in der Industrie stark verbreitet. Er erhält von den ökonomischen Hoffnungen auf den größeren Markt Auftrieb. Ferner sucht man nach einer Ablösung der nicht recht befriedigenden Teilintegrationen.

Die Wirtschaftskraft der Union

Das Europa der sechs Schumanplan-Staaten hat etwa 163 Mill. Einwohner, darunter über 70 Mill.

Erwerbspersonen, wovon reichlich 38% in der Industrie und 28% in der Landwirtschaft tätig sind. Es leistet zur Zeit rund 1/5 der Weltkohlenförderung und 1/5 der Weltstahlerzeugung. Es stellt also an Verbrauchern, Arbeitskräften und Grundstoffen einen beachtlichen Volkswirtschaftskörper dar. Die Volkswirtschaften der sechs Länder sind zwar recht verschiedenartig. Aber sie sind sich nicht fremd, sondern schon jetzt sehr stark — auch in den Unternehmen — miteinander verflochten. Reiht man beispielsweise die Ausfuhrwerte der fünf Exporträume nach Bestimmungsländern auf, so finden wir die Partner der angestrebten Zollunion an folgenden Plätzen in der Rangordnung ihrer Kunden:

Die Gewichte der Teilnehmerländer im Handelsverkehr des „Gemeinsamen Marktes“

Ausländer:	Belg.—Lux. Zollunion	Bundesrepublik Deutschland	Frankreich	Italien	Niederlande
Rangordnung der Bestimmungsländer	1. Niederlande	1. Niederlande	2. Deutschland	1. Deutschland	1. Deutschland
	2. Deutschland	2. Belg.-Lux. Zollunion	4. Belg.-Lux. Zollunion	5. Frankreich	2. Belg.-Lux. Zollunion
	3. Frankreich	5. Frankreich	9. Italien	9. Belg.-Lux. Zollunion	5. Frankreich
	10. Italien	7. Italien	10. Niederlande	12. Niederlande	9. Italien

Anm.: Die Ordnungszahlen geben die Rangordnung des betreffenden Partners im Gesamtexport an.

Die Partnerländer der geplanten Zollunion haben 1955 von der Einfuhr der Bundesrepublik 25,8% aufgebracht; von der Einfuhr der Benelux-Staaten fast 41%, von der Italiens 23,9% und von der Frankreichs 19,7%. Aufgenommen haben die Partnerländer im gleichen Jahr von der Ausfuhr der Bundesrepublik 28,8%, von der belgisch-luxemburgischen Ausfuhr 44,7%, von der niederländischen Ausfuhr 38,3%, von der französischen 24,2% und von der italienischen Ausfuhr 23,5%.

Dieser große Handel wird in der Zollunion zum Binnenhandel. Zölle und Machenschaften des administrativen Protektionismus verlieren ihre Bedeutung. Die Vorzüge der größeren Serien setzen sich durch. Kurzum, es ist schon verständlich, daß die Industrie den Grundgedanken der Zollunion bejaht.

Die Angst vor dem Neuen

Das hindert sie aber nicht, die Einzelheiten des heranreifenden Vertragswerkes sehr genau zu prüfen, hier Vorbehalte zu machen und dort Wünsche zu äußern. Zwölf bis fünfzehn Übergangsjahre, loyal gehandhabt, vermögen manchen jetzt noch zu äußernden Vorbehalt abzuschwächen. Aber in ihnen wird sich der loyale Geist der Exekutive erst bewähren müssen. Es wäre sinnlos, unter der Überschrift „Gemeinsamer Markt“ weder die Gemeinschaft noch den Markt zum Zuge kommen zu lassen. Von der Freude der professionellen Tagungs-Europäer an der Eleganz supranational gebastelter Konstruktionen mit möglichst vielen Organen, Weisen und Reisen den kann die Wirtschaft nicht leben.

Daher zielen die grundsätzlichen Vorbehalte in zwei Richtungen: Einerseits möchte man, wenn der Zusammenschluß anläuft, sichergestellt wissen, daß den Provisorien die Union folgt. (Die vielen Benelux-Vertragungen schrecken ab.) Andererseits möchte man keine starre Modellkonstruktion für jede Eventualität in das Vertragswerk eingebaut sehen, sondern darin hauptsächlich den guten Willen bekundet wissen. Aus ihm sollen dann die einzelnen Lösungen gefunden

werden. Mit Paul Henri Spaak halten es viele Industrielle für verfehlt, in allen Details den heutigen Zustand starr zu verteidigen und ihn als einfache Addition in die Zukunft zu projizieren.

Daneben gibt es gar nicht so kleine Listen von speziellen Vorbehalten. Ihre häufigste Form ist aber glücklicherweise die, daß jeder im Prinzip für die Zollunion zu sein glaubt, sich nur in seinem konkreten Fall die Ausnahme konzidiert. Das ist die typische Angst vor dem Neuen, und ihr muß durch Kostenvergleiche und Marktanalysen entgegengewirkt werden.

Ein spezieller Vorwurf der westdeutschen Industrieverbände richtet sich ausschließlich an die deutsche amtliche Adresse. Diese hat ihnen zu wenig Gelegenheit des Mitberatens gegeben und sie dadurch gegenüber den besser informierten Partnern der Nachbarländer benachteiligt. Da die Exekutive aber Ratifizierungen durch die Parlamente braucht, war dieser Modus kurzsichtig, zumal er die Informationsolidarität der Unternehmer unterschätzt hat.

Keine selbstgenügsame Isolierung!

Irgendwie stehen die Vereinigten Staaten von Amerika und von Australien bei der Zustimmung der Industrie zur europäischen Zollunion Pate. Dort ist in beiden Fällen der große Wirtschaftsraum von Staatenbünden vorgeführt worden. Aber die Geschichte der Paten warnt auch vor einer Fehlleitung. Beide Länder hatten sich nämlich zunächst dem Ideal einer mehr oder weniger selbstgenügsamen Isolation zugewandt. Die USA z. B. tragen noch immer, obschon es mindestens seit 1916 fehl am Platze ist, an deren Nachwirkungen.

Die kerneuropäische Zollunion kann sich eine solche Autarkiephase nicht leisten, auf gar keinen Fall in den Anfangsjahren. Daher

mußten die Förderer der europäischen Einigung von Anbeginn an Ausschau nach Wegen halten, auf denen man die Zollunion mit der Weltwirtschaft verflochten halten konnte. Die einfachste Formel: hier die neue Zollunion, dort die übrige Weltwirtschaft — konnte nicht befriedigen. Sie hätte zu viele Raumbeziehungen zerschnitten und würde Widerstand gegen weitere Phasen der Übergangszeit erzeugen können. Ferner hätte sie die Nachbarländer vor eine zu schroffe Alternative gestellt, zumal die Ausgangsposition der Zollsysteme die Union doch wohl zwingen wird, nach außen mit einem mittelhohen Zollschutz zu beginnen.

Freihandelszone als Lösung!

Daher fiel mit dem terminus technicus „Freihandelszone“ ein erlösendes Wort. Vor allem sprach es viele britische Handelspolitiker an, die seit 1931 den Umgang mit

Präferenzzonen gewöhnt sind. Aber auch in Skandinavien und Österreich fand es Anklang. Die völlig aufs Handels- und Verkehrspolitische beschränkten Wirkungen einer Freihandelszone lassen es zu, daß der Alldruck politischer Blockbildungen weder das unbeteiligte Europa noch Übersee zu befallen braucht. Der Abbau der Handelshemmnisse ist zudem ein allgemeines Anliegen. Man kann ihn auch regional beginnen und darf dabei auf die Auslösung beispielgebender Kräfte hoffen.

Auch die Freihandelszone birgt noch viele Probleme. Am besten durchgesprochen ist bisher das der Ursprungszeugnisse; es zeigt aber schon, mit welchen Finten zu rechnen sein wird. Hier muß die Industrie den Wunsch anmelden, daß die ökonomische Vernunft und nicht der Etatismus den Sieg davonträgt. (W. H.)

Trotz aller Bedenken meint der Agrarpolitiker:

„Auch die Landwirtschaft wird profitieren“!

In den letzten Wochen und Monaten sind die Gespräche über einen wirtschaftlichen Zusammenschluß — wenn auch nicht aller europäischen, so doch wenigstens der Montan-Länder — in ein neues Stadium getreten. Dabei war es besonders schwierig, die Agrarwirtschaft in die Pläne mit einzu beziehen.

Große Pläne auf weite Sicht

Der Plan einer europäischen Agrar-Union wurde bereits vor etwa zehn Jahren von dem damaligen französischen Landwirtschaftsminister M. Pflimlin entwickelt. Frankreich hoffte damit, Absatzmöglichkeiten für seine agrarischen Überschüsse zu erschließen. Diese bestehen vor allem bei Weizen, Wein, Molkereierzeugnissen sowie Fleisch. Die Zeit war jedoch

noch nicht reif, diesen weitreichenden Plan zu verwirklichen. Überdies erwies es sich auch als unmöglich, durch Teilunionen zu der beabsichtigten gesamten Integration Europas zu kommen.

Die früheren Teilunions-Bestrebungen stellten den aussichtslosen Versuch dar, das Pferd beim Schwanz aufzuzäumen. Die gegenwärtigen Pläne sind dagegen realistischer, denn sie beginnen mit der Gesamtintegration. Diese soll auf allen Wirtschaftsgebieten, also einschließlich der Landwirtschaft, in längstens drei Teilperioden von je 3 bis 4 Jahren verwirklicht werden. Bei allem entbehrt es nicht des Reizes festzustellen, daß es bei den Verhandlungen am schwierigsten war, eine Einigung über den Einschluß der Landwirt-

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 341015
23 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

schaft in den „Gemeinsamen Markt“ zu erzielen, obwohl gerade hier bei der Vorbereitung des „pool vert“, d. h. der „Grünen Union“, recht viele wertvolle Vorarbeiten geleistet worden sind und obwohl ja ursprünglich die Gesamtintegration von der Schaffung des gemeinsamen Agrarmarktes ausgehen sollte!

Auftriebsmöglichkeiten im Großraum

Jede Schaffung eines Großraumes bewirkt die Orientierung der Produktion nach dem optimalen Standort. Das zwingt einzelne landwirtschaftliche Betriebe zur Umstellung der gesamten Betriebsorganisation. Einige Betriebe werden hieraus besondere Vorteile ziehen. Für andere werden sich Schwierigkeiten ergeben. So wird vermutlich der Frühgemüse- und Frühobstbau im warmen Italien zunehmen, im kälteren Westdeutschland und Holland dagegen abnehmen. Ferner ist es wahrscheinlich, daß gewisse Weinbaubetriebe in großer Höhenlage, die also aus klimatischen Gründen keinen besonderen Qualitätswein erzeugen können, ihre Weinerzeugung einstellen müssen, so wie seit gut 100 Jahren nach Gründung des Zollvereins der damals noch berühmte „Grünberger Wein“ allmählich verschwunden ist.

Im ganzen gesehen werden aber — wie in jedem Großraum — die Vorteile die Nachteile überwiegen. Hieran besteht nach den Erfahrungen in der gesamten Welt kein Zweifel. Ein völliges Erliegen einzelner Betriebe oder Betriebszweige ist dabei in keiner Weise zu befürchten. Dies hat betriebswirtschaftliche und qualitätsmäßige Gründe. So ist, um beim oben zitierten Weinbau zu bleiben, der Weinbau in Elsaß-Lothringen nach 1918 in keiner Weise eingestellt worden, obwohl er sich gegen die billigen Preise der südfranzösischen und algerischen Konkurrenz ohne Schutzmaßnahmen — bei allerdings guter Qualität — behaupten mußte.

Für den Verbraucher liegen die wichtigsten Vorteile des Großraumes in der Rationalisierung der Erzeugung und des Absatzes sowie in der Verbesserung der Qualität und in der reicheren Auswahl

der angebotenen Lebensmittel. Wenn die europäische Agrarproduktion bisher noch nicht so rationell arbeitet wie z. B. in dem Großraum USA, so liegt dies zu einem erheblichen Teil daran, daß die Erzeugung nicht so stark auf die optimalen Standorte konzentriert war. Hierdurch konnte die Erzeugung in den für die Produktion besonders günstigen Gebieten nicht den an sich möglichen Umfang erreichen, da der Absatz innerhalb Europas durch zollgeschützte Grenzen behindert war. Durch die geplante Integration wird der Weg zur Rationalisierung geebnet. Diese Rationalisierung muß und wird sich, genau wie in anderen Großräumen, sowohl auf die Erzeugung als auch auf den Absatz erstrecken.

Grundsätzlich ist also von der Integration ein nachhaltiger Auftrieb für die europäische Landwirtschaft als Ganzes gesehen zu erwarten. Dies würde auch eine Hebung ihrer Kaufkraft bedeuten und ihr damit die Möglichkeit geben, Industrieprodukte in verstärktem Umfange zu beziehen.

Es ist jedoch nicht nur eine Verschiebung der Agrarproduktion nach optimalen Standorten, sondern auch eine Erhöhung der landwirtschaftlichen Erzeugung im ganzen zu erwarten. Der Absatz dieser Mehrproduktion bildet kein Problem, da Europa das größte Zuschußgebiet der Welt für landwirtschaftliche Erzeugnisse darstellt. In der Zwischenzeit mögen gewisse Reibungen auftreten, wie oben am Weinbeispiel gezeigt wurde. In allen Ländern werden analoge Befürchtungen in der Tages- und Fachpresse sowie in Versammlungen in großer Zahl vorgebracht. Die Optimisten werden dabei — wie so oft im Leben — von den Pessimisten in den Hintergrund gedrängt. Gerade letztere sind es, die gegenwärtig die rasche Verwirklichung der europäischen Integration auf landwirtschaftlichem Gebiet verzögern.

Hoffnungen und Befürchtungen der Beteiligten

Grundsätzlich muß man davon ausgehen, daß sich eine europäische Integration auf allen Gebieten nur in Zeiten guter internationaler Konjunktur, wie sie gegen-

wärtig herrscht, verwirklichen läßt. Während einer mehr oder minder ausgebreiteten Wirtschaftskrise mit Arbeitslosigkeit und Kaufkraftschwund sind die Schutzbestrebungen in allen Ländern so stark, daß dadurch Zollunionen praktisch verhindert werden. Der jetzige Moment zur Verwirklichung des „Gemeinsamen Marktes“ ist also günstig gewählt worden. Trotzdem werden überall starke Vorbehalte angemeldet.

So befürchtet Belgien z. B. ein Erliegen seines intensiven Gemüsebaus durch die holländische Konkurrenz. Dabei besitzt aber Belgien beinahe ein Monopol für einige Spezialprodukte, wie Chicorée und Azaleen, und dies flößt wiederum den entsprechenden holländischen sowie auch den französischen Erzeugern Angst ein. — Die deutschen Weinbauern stehen der großen Weinerzeugung Frankreichs mißtrauisch gegenüber. Die Weinerzeugung beträgt in Frankreich etwa 150 l je Kopf der Bevölkerung, in Westdeutschland etwa 7 l. Man befürchtet also, von diesem Mißverhältnis erdrückt zu werden. Hinzukommt, daß Wein in Frankreich aus klimatischen Gründen wesentlich billiger erzeugt wird. Der Wein wächst in Frankreich großenteils in leicht zu bearbeitenden Ebenen, in Deutschland jedoch an schwer zugänglichen Berghängen. Der Arbeitsaufwand ist hier also unvergleichlich höher. Allen diesen Bedenken ist jedoch entgegenzuhalten, daß in Westdeutschland einmal Qualitätsweine erzeugt werden, die bei den kaufkräftigen Käufern immer ihre Liebhaber und Abnehmer finden werden, und daß sich im übrigen die gesamte Weinerzeugung im Großraum eines gemeinsamen Marktes „verlaufen“ wird.

Die Beispiele ließen sich beliebig vermehren. So sorgt sich Italien um seinen norditalienischen Bel Paese-Käse, da das Angebot der großen und vielgestaltigen französischen und holländischen Konkurrenzzeugnisse übermächtig sei. Aber ebenso wie Wein nicht gleich Wein ist, so ist auch Käse nicht gleich Käse. Vielmehr hat innerhalb des Weinabsatzes oder des Käseabsatzes jeder Wein und jeder Käse wieder seinen

eigenen Markt, seinen eigenen Preis und seinen eigenen Abnehmerkreis. Man kann also niemals generalisieren. Dasselbe gilt selbst für scheinbar so homogene Produkte wie Eier und Butter; auch hier gibt es große Qualitäts- und Geschmacksunterschiede.

Die außerordentliche Vielfalt bei den einzelnen Agrarprodukten bringt es mit sich, daß alle Länder des „Gemeinsamen Marktes“ ein und dieselben Produkte, z. B. Käse, Wein, Gemüse oder Blumen gleichzeitig ein- und ausführen. Ein gutes Beispiel hierfür ist der wechselseitige Handel mit Käse, Obst und anderen liberalisierten Produkten zwischen Deutschland und Italien in den letzten Jahren.

Allen bisher genannten Befürchtungen stehen andererseits auch weitreichende Hoffnungen gegenüber. Dies gilt in erster Linie für Holland, das durch den „Gemeinsamen Markt“ das Absatzproblem für seine Gartenbauerzeugnisse zu lösen hofft. Auch Frankreich glaubt, auf diese Weise alle agrarischen Überschüsse unterbringen zu können, und zwar noch möglichst unter Fortfall der gegenwärtigen Ausfuhrsubventionen. Auch in Westdeutschland gibt es mehrere landwirtschaftliche Produktionszweige, die durchaus konkurrenzfähig sind und daher den „Gemeinsamen Markt“ wünschen. Hierzu zählen z. B. Baumschulbetriebe, ferner Samenzüchter sowie auch Viehzüchter und die Hersteller landwirtschaftlicher Verarbeitungsprodukte wie Dosenshinken u. a. m. Auch die Erzeuger von Spitzenweinen, die heute bereits einen Großteil ihrer Produkte exportieren, sind keineswegs pessimistisch gestimmt.

Angleichung der Produktionskosten dringend erforderlich

Der „Gemeinsame Markt“ beinhaltet unter anderem auch die Errichtung einer gemeinsamen Zollgrenze gegenüber dem Weltmarkt. Dadurch würden im Innern viele Reibungspunkte unter den Landwirten hinsichtlich Zollschatz, Exportsubventionen, Importkontingente usw. in den einzelnen Ländern entfallen, und zwar um so mehr, je mehr auch die Produktionskosten durch den „Gemeinsamen Markt“ einander ange-

glichen werden. Wenn nämlich Steuern und Zinsen, Abgaben und Beiträge, Sozialschatz und Versicherungen, Frachten und andere Kosten sowie die Preise für Mineräldünger, Maschinen und andere Produktionsmittel in allen Ländern annähernd gleich sind, so entscheidet für die Konkurrenzfähigkeit ausschließlich die echte persönliche Leistung der landwirtschaftlichen Betriebsführer. Dabei kann von dem Einfluß unterschiedlicher Böden, des Klimas, der Verkehrslage und der Bodenpreise in diesem Zusammenhange abgesehen werden. Entscheidend wird sein, daß sich einzelne Bauern auf Teilgebieten nicht kostenmäßig benachteiligt und daher in ihrer Wettbewerbsfähigkeit eingeengt fühlen.

Der deutsche Bauer glaubt sich ebenso fleißig, tüchtig und unternehmungsfreudig wie sein ausländischer Kollege. In dieser Hinsicht fürchtet er ihn in keiner Weise. Er fürchtet nur seine Überlegenheit auf Grund besonders günstiger Erzeugungsbedingungen, sei es durch spezielle Agrarsubventionen in den betreffenden Ländern, sei es durch andere Kostenvorteile (oder auf Grund eines besseren Klimas). Derartige Bedenken gelten selbstverständlich mit anderen Vorzeichen für praktisch alle Landwirte im „Gemeinsamen Markt“. So hat z. B. gerade Frankreich Einspruch gegen die sofortige

Einbeziehung seiner Landwirtschaft in den „Gemeinsamen Markt“ erhoben, weil sein Produktionsapparat noch nicht neuzeitlich durchrationalisiert sei.

In der westdeutschen Landwirtschaft liegen die Verhältnisse ähnlich wie in Frankreich. Die westdeutschen Landwirte haben infolge zweier verlorener Weltkriege, Inflation und Deflation nicht die Möglichkeit gehabt, mit den rapiden Fortschritten der Agrartechnik in der Welt Schritt zu halten. Denn jedes Mal, wenn sie „Geld“ hatten, konnten sie nichts dafür kaufen, und jedes Mal, wenn sie Maschinen, neue rationale Gebäude usw. hätten kaufen können, dann hatten sie kein Geld. So hat sich ein großer Nachholbedarf angestaut. Nur wenn diese unterlassenen Investitionen nachgeholt werden, wird die Landwirtschaft voll konkurrenzfähig im „Gemeinsamen Markt“ werden. Gelingt es daher einer weitsichtigen deutschen Agrarpolitik, diese Investitionen in der erwähnten „Schonfrist“ durchzuführen, so entfällt jede Sorge um den Bestand der deutschen Landwirtschaft.

Je konsequenter nach allem der angestrebte echte Großwirtschaftsraum mit unverfälschten Kosten-Preis-Relationen auf allen Gebieten der Wirtschaft verwirklicht wird, desto mehr wird der „Gemeinsame Markt“ auch für den Agrarsektor von Vorteil und Anreiz sein. (v. D.)

Eine Warnung aus intereuropäischer Erfahrung:

Persönlichkeiten müssen das institutionelle Problem meistern!

Die Errichtung eines „Gemeinsamen Europäischen Marktes“ und der nach den jetzigen Plänen vorgesehenen Freihandelszone bringt eine solche Fülle organisatorischer, wirtschaftlicher, sozialer und nicht zuletzt politischer Probleme mit sich, daß es kaum möglich erscheint, im Rahmen eines kurzen Gespräches alle Punkte auch nur annähernd erschöpfend zu behandeln. Es kommt hinzu, daß die Ergebnisse der bisherigen Brüsseler Verhandlungen nur in groben Umrissen bekannt geworden sind.

Ich möchte hier nur zwei Probleme streifen, und zwar die Frage

des gemeinsamen Außentarifs der sechs Länder, von der systematisch-organisatorischen und wirtschaftlichen Seite aus gesehen, und ferner die institutionelle Seite des „Gemeinsamen Marktes“.

Zwei divergierende Komponenten

Es fällt dem Betrachter auf, daß der Brüsseler Plan, so wie er jetzt aussieht, eine Komponente enthält, die erst im Laufe mehrerer Jahre voll zur Auswirkung kommen soll, nämlich die allmähliche Reduzierung der Binnenzölle, und eine andere, die sofort wirksam werden soll, nämlich die Herstellung des gemeinsamen Außentarifs.

Wenn man bedenkt, daß die erste Komponente von dem Wunsch diktiert ist, die Übergangsschwierigkeiten, die sich aus der völligen Beseitigung der Binnenzölle ergeben, nicht sofort und in voller Schärfe auftreten zu lassen, so kommt man zu dem Ergebnis, daß die zweite, sofort wirksam werdende Komponente zu jenem Prinzip der „Evolution“ in einem gewissen Widerspruch steht. Denn es dürfte wohl kein Zweifel daran bestehen, daß die sofortige Herstellung eines gemeinsamen Außentarifs zu wirtschaftlichen und Zahlungsbilanzmäßigen Schwierigkeiten innerhalb der sechs Länder ebenso wie auch außerhalb dieser Gebiete führen kann, die — zum Teil wenigstens — Probleme aufwerfen, die durch die Schaffung der Übergangsperiode hinsichtlich der Binnenzölle gerade beseitigt werden sollten.

Nach den Presseberichten über die Brüsseler Verhandlungen sollen die Außentarife der Union aus dem arithmetischen Mittel der Zölle der sechs Länder gebildet werden. Dieser Außentarif führt, wie man inzwischen festgestellt hat, bei einer ganzen Reihe wichtiger Positionen dazu, daß die Länder mit relativ hohen Zöllen (Frankreich und Italien) ihre Außentarife mit einem Schlag nicht unwesentlich herabsetzen müssen, während die Bundesrepublik und die Benelux-Länder, die relativ niedrige Einfuhrzölle haben, gezwungen sein würden, ihre Tarife ohne Übergang entsprechend anzuheben. Das würde z. B. die Bundesrepublik in der während der vergangenen Jahre erfolgreich verlaufenen Politik der Zollermäßigung auf vielen Gebieten auf den Zeitpunkt zurückwerfen, in dem sie begonnen hatte, ihre Tarife abzubauen. Es bedarf einer eingehenden Untersuchung über die handelspolitischen, die zahlungsbilanzmäßigen und sonstigen Auswirkungen dieser Zollanhebung, ehe man feststellen kann, ob und inwieweit die Nachteile sowohl für die einzelnen sechs Länder, für die Gesamtwirtschaft des „Gemeinsamen Marktes“ als auch für deren Verhältnis nach draußen schwerwiegend sind oder nicht. Umgekehrt müßte in der gleichen Richtung

untersucht werden, welche Schwierigkeiten sich ergeben würden, wenn die Mitgliedsländer mit relativ hohen Zöllen gezwungen sind, ihre bisherigen Tarife sofort abzubauen.

Nur einige spezielle Fragen

Führt die Anhebung der Zölle, z. B. im Falle der Bundesrepublik, zu wesentlichen Einfuhrminderungen? Bejahendenfalls, auf welchen Gebieten ist auf die Dauer mit zollpolitischen oder quantitativen Gegenmaßnahmen der betroffenen Ausfuhrländer, z. B. des Dollarraums, zu rechnen? Inwieweit werden durch die Zollanhebung die Bemühungen zunichte gemacht oder erschwert, die sich aus den chronischen Zahlungsbilanzüberschüssen ergebenden konjunkturpolitischen Schwierigkeiten zu beseitigen? Inwieweit würden umgekehrt die Zahlungsbilanzprobleme von Schuldnerländern, die ihre Zölle ermäßigen müssen, z. B. Frankreich, noch prononcierter werden als bisher? Würde das bei diesen Ländern nicht zusätzliche Importrestriktionen gegenüber der Außenwelt auslösen, die den Zweck hätten, den bisherigen Zollschutz — zugunsten ihrer Industrien — zu ersetzen? Inwieweit würden die Exportinteressen der schwächeren Länder Europas, z. B. Österreichs und Skandinaviens, gefährdet werden, soweit sie sich vorerst nicht in der Lage sehen, dem „Gemeinsamen Markt“ beizutreten? Wie groß sind die sich aus all diesem ergebenden Gefahren sowohl für eine erhebliche Belastung oder gar eine Sprengung des OEEC- und EZU-Systems als auch für die Aufrechterhaltung des Welthandelsvolumens?

Da die vorstehenden Fragen und viele andere damit im Zusammenhang stehenden Probleme offenbar nicht eingehend untersucht worden sind und vorausschauend wohl auch nicht mit letzter Klarheit beantwortet werden können, sollte man überlegen, ob es nicht richtiger wäre, die Herstellung des gemeinsamen Außentarifs in der gleichen Weise erst nach Ablauf einer Anpassungsperiode vorzunehmen wie beim Abbau der Binnenzölle. Das würde bedeuten, während der ersten Jahre auch in-

nerhalb der Länder des „Gemeinsamen Marktes“ das der Freihandelszone innewohnende Prinzip der autonomen Außentarifpolitik vorzuschalten mit der Maßgabe, sie im Laufe des ersten Zeitabschnitts allmählich einzuschränken, um erst am Ende dieser Zeit zu einem gemeinsamen Außentarif zu gelangen. In demselben Maße, in dem die dem freieren Wettbewerb innerhalb der sechs Länder ausgesetzten Industrien, unterstützt durch die Anpassungshilfen des „Gemeinsamen Marktes“, die Möglichkeit haben, ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken, würden zugleich viele von ihnen, vor allem die Industrien der Hochschutzzoll-Länder, besser gegenüber der Konkurrenz der Außenwelt gerüstet sein als im Falle einer sofortigen Herstellung eines gemeinsamen Außentarifs.

Die vorgesehenen Institutionen

Was die vorgesehenen Institutionen des „Gemeinsamen Marktes“ angeht, so scheint mir die Entscheidung im ganzen richtig zu sein, von einer supra-nationalen Behörde wie der der Montanunion abzusehen und die wichtigen Entscheidungen stattdessen den verantwortlichen Ministerien und Regierungen der beteiligten Länder vorzubehalten. M. E. ist dies auch die logische Konsequenz des evolutionären Prinzips der allmählichen Anpassung. Der „Gemeinsame Europäische Markt“ wird zweifellos so weitgehende Umschichtungen der wirtschaftlichen Lage innerhalb der sechs Länder und ihrer handels- und währungspolitischen Beziehungen zur Außenwelt herbeiführen, daß es unerlässlich ist, die letzten Entscheidungen zunächst noch bei den beteiligten Regierungen zu belassen. Ebenso wie sich die Verlagerung der wirtschaftlichen Schwerpunkte und Verantwortlichkeiten innerhalb des „Gemeinsamen Marktes“ von der nationalen auf die europäische Ebene erst allmählich vollziehen kann und wird, sollte dies auch auf dem institutionellen Gebiet geschehen. Das institutionelle System der Montanunion scheint mir daher für den „Gemeinsamen Markt“ nicht anwendbar zu sein, so bedauerlich es auch sein mag, daß damit mehrere

intereuropäische Institutionen nebeneinander bestehen. Am Ende der Übergangsperiode wird ohnehin die nationale Handels-, Währungs- und Finanzpolitik der einzelnen Länder in dem gemeinsamen europäischen Rahmen aufgehen müssen, wenn die erstrebte Integration wirklich das Endziel sein soll. Erst dann wäre an eine „supra-nationale“ Institution zu denken, wobei nach meiner Auffassung Voraussetzung ist, daß bis dahin die erstrebte politische Einheit Europas bewerkstelligt ist.

Den „Dirigismus“ vermeiden!

Es kommt hinzu, daß eine supranationale Behörde ipso facto die Tendenz zu dirigistischem und vor allem perfektionistischem Gebah-

ren in sich trägt. Die Devise muß sein, Europa Schritt für Schritt organisch, d. h. evolutionär, zusammenwachsen zu lassen. Versuche, zu viele Probleme auf einmal zu lösen, wie dies leider bei den Brüsseler Verhandlungen der Fall ist, können nur schaden. Ich denke insbesondere an die Bestrebungen zur Harmonisierung der Sozialpolitik und anderer Gebiete, die sich im Laufe der Übergangsperiode zum großen Teil von selbst lösen werden. Ich betrachte die vorgesehene europäische Kommission, wenn sie ihre Aufgabe richtig erkennt, als den „nucleus“ eines sich nach Ablauf der Übergangsperiode zwangsläufig ergebenden europäischen Wirtschaftsministeriums,

bei dem die Kontrolle durch die nationalen Regierungen wesentlich geringer sein wird, als dies in der Anlaufzeit notwendig ist.

Wie auch immer die institutionelle Seite des „Gemeinsamen Marktes“ beurteilt werden mag, entscheidend bleibt, daß die Kerninstanz, die europäische Kommission, nicht den Ehrgeiz hat, von vornherein ihren Apparat aufzublähen und alles regeln zu wollen. Wie überall ist die Auswahl der „richtigen Persönlichkeiten“ von ausschlaggebender Bedeutung. Es müssen Männer sein, die europäisch denken und die zugleich liberal genug sind, um nicht in ein dirigistisches Fahrwasser abzugleiten. (Kr)

Stimmen der ausländischen Partner

FRANKREICH: „Die Taktik regiert“

Es fällt der französischen Öffentlichkeit ungeheuer schwer, sich von dem Sicherheitskomplex, der wiederholt für Europa und für Frankreich selbst recht verhängnisvoll war, zu befreien. Er bestimmt auch weitgehend die Einstellung zum „Gemeinsamen Markt“. Hierin sieht man mehr als ein Risiko. Man sieht darin ein Abenteuer, das man nur eingehen zu können glaubt, wenn man sich alle denkbaren Garantien verschafft, obwohl man mehr und mehr ehrlich davon überzeugt ist, um dieses Abenteuer im eigenen Interesse nicht herumzukommen, weil nur auf diese Weise eine neue und unentbehrliche Grundlage für den langfristigen Fortbestand der eigenen Nation in befriedigender Form zu gewährleisten ist.

Der Wunsch nach Sicherheitsgarantien

Theoretisch macht man sich keine Illusionen mehr über den dauerhaften Wert juristisch ausgeklügelter Vertragsbestimmungen, die auf keinen Fall dem Druck der Wirklichkeit — im Falle des „Gemeinsamen Marktes“ dem Druck der freien Konkurrenz — standzuhalten vermögen. Sobald man sich jedoch an den Verhandlungstisch setzt, sobald man an die Reaktionen des Parlaments, der

Berufsverbände, der breiten öffentlichen Meinung denkt, verschanzt man sich aber wieder hinter diesen juristischen Sicherheitsgarantien, deren sich nie erschöpfende Liste die internationalen Verhandlungen mit Frankreich so nervenaufreibend erschwert. Wahrscheinlich sind die Brüsseler Besprechungen für den „Gemeinsamen Markt“ nur deswegen nicht an der Inflation der französischen Sonderforderungen gescheitert, weil die Partner erkannten, daß es sich in den meisten Fällen nur um formale Zugeständnisse ohne echte Tragweite handelte, und deshalb mit bisher nicht gekannter Schnelligkeit nachgaben.

Harmonisierung der Produktionsbedingungen

Ein Musterbeispiel liefert die berühmte Harmonisierung der Produktionsbedingungen, für Frankreich seit Jahren eine *conditio sine qua non* der europäischen Zusammenarbeit. Alle Sachverständigen, einschließlich der französischen, sind sich völlig darüber einig, daß die Unterschiede in Löhnen und Soziallasten von Land zu Land global gesehen überhaupt nicht ins Gewicht fallen. Es gibt sehr zahlreiche Beweise für die Vereinbarkeit höchster Löhne mit konkurrenzfähigen oder sogar un-

ter dem Weltmarktdurchschnitt liegenden Preisen. Andererseits ist die europäische Anpassung in den wichtigsten sozialen und lohn-technischen Fragen an das höchste Niveau für diese Sachverständigen eine Selbstverständlichkeit. Dies gilt vor allen Dingen für die Gleichbezahlung der Frauenarbeit und die schrittweise Verwirklichung der 40-Stundenwoche. Innerhalb des „Gemeinsamen Marktes“ sollte man ohne jede besondere Vertragsbestimmung in der ersten Etappe von vier bis sechs Jahren automatisch zur sozialen Harmonisierung gelangen. Trotzdem bestand Frankreich mit äußerster Energie auf den Einbau zahlreicher Schutzbedingungen und ausdrücklicher Verpflichtungen, mit dem einzigen Ergebnis, dadurch die Verhandlungen in Brüssel um lange Wochen zu verzögern.

Die Landwirtschaft gegen ihr eigenes Interesse

Ein weiteres Beispiel der Verwirrung der Vorstellungen und Gefühle stellt die französische Landwirtschaft. In zahlreichen Erklärungen fordert sie seit rund zwei Jahren den „Gemeinsamen Markt“, dessen Verwirklichung für sie anerkanntermaßen eine ausgesprochene Lebensfrage ist. Die Modernisierung der Bauernhöfe führt zu erhöhter Produktion, da

sie allein bei gesteigertem Durchschnittsertrag rentabel ist. Entweder es gelingt, diese zusätzlichen Produkte außerhalb Frankreichs abzusetzen, oder ein nicht unerheblicher Teil der bäuerlichen Familienbetriebe muß verschwinden. Da niemand diese zweite Lösung will, ist die französische Landwirtschaft dringend auf die möglichst uneingeschränkte Öffnung des deutschen Marktes angewiesen. Dies hinderte sie jedoch nicht daran, in der Endphase der Brüsseler Verhandlungen die unmöglichsten Bedingungen zu stellen, als ob der „Gemeinsame Markt“ für sie ein außergewöhnliches Opfer wäre und nicht eine Lebensfrage. Ganz allgemein gewöhnte man sich in Frankreich daran, die Vorteile der europäischen Einigung psychologisch nicht mehr in Rechnung zu stellen. Man betrachtet sie bereits als selbstverständlich erworben und überzeugt sich mit Erfolg von dem Übergewicht der Nachteile, die durch alle denkbaren Garantien und Hilfsbestimmungen ausgeglichen werden sollen. Diese eigenartige Entwicklung verschlechtert fühlbar das Klima und erschwert die Ratifizierung der Verträge.

Das günstige Klima

Es wäre natürlich unvollständig und ungerecht, nur diese negativen Hintergründe zu sehen. Taktische Erwägungen spielten in Frankreich stets eine große Rolle. Man zeigt sich dem „Gemeinsamen Markt“ gegenüber gerne pessimistisch und zögernd, um kurz vor Torschuß noch ein Höchstmaß von Vorteilen herauszuholen. Es ist aber wichtig, daß im Gegensatz zur Zeit der unglücklichen EVG-Verträge augenblicklich keine Wirtschaftsgruppe ernstlich daran denkt, die Ratifizierung der Verträge über den „Gemeinsamen Markt“ zu sabotieren noch vorhandene feindliche parlamentarische Gruppen finanziell zur Ermöglichung großzügiger Propagandafeldzüge zu unterstützen. Die französische Wirtschaft ist ehrlich zur europäischen Zusammenarbeit entschlossen, weil sie von deren Unumgänglichkeit überzeugt ist und in ihren verantwortlichen Schichten genau weiß, daß Frankreich so oder so in einer kurzen

Frist international konkurrenzfähig werden muß, wenn es nicht dem wirtschaftlichen und sozialen Zerfall ausgeliefert sein will. In einsichtigen Kreisen, die keineswegs klein sind, unterschätzt man auch nicht die von den Partnern gegenüber Frankreich in Brüssel gemachten Zugeständnisse. Zumindest offiziös, hinter der Kulisse, gibt man zu, den Großteil der Forderungen, teilweise übrigens wider

Erwarten, durchgesetzt zu haben, so daß das Risiko des „Gemeinsamen Marktes“ auf ein Mindestmaß beschränkt werden konnte. Ohne übertriebenen Optimismus und mit den erforderlichen Vorbehalten, die die ungewöhnliche politische Labilität Frankreichs unumgänglich macht, darf man daher diesmal die Ratifizierung der Brüsseler Europa-verträge hinreichend gewiß in Aussicht stellen. (Fr.)

NIEDERLANDE: „Gegen voreilige Entscheidungen“

Die Stellungnahme der Niederlande gegenüber den Brüsseler Europamarkt-Besprechungen dürfte nicht recht verständlich sein, wenn man sich nicht vergegenwärtigt, daß dieses Land rohstoffarm ist, eine ausgedehnte und auf Export in die ganze Welt angewiesene Veredlungsindustrie besitzt und schließlich weitgehend von seinem Handel und seiner Schifffahrt abhängig ist, wobei noch zu bedenken ist, daß der Transithandel noch immer 60 % des niederländischen Handelsverkehrs ausmacht. Die Nachrichten und Berichte über die Verhandlungen in der belgischen Hauptstadt dürften den Eindruck einer praktisch völlig negativen Einstellung der Niederlande erweckt haben. Dieser Eindruck wäre jedoch grundsätzlich falsch und würde darüber hinaus der historischen Rolle der Niederlande auf der internationalen Bühne keineswegs entsprechen.

Die Integration ist nötig

In den Niederlanden wird die Errichtung eines „Gemeinsamen Marktes“ oder einer Zollunion prinzipiell für einen richtigen Schritt in Richtung einer vollen Integration Europas gehalten. Diese Integration wird auch deshalb für erforderlich gehalten, weil sie verhüten kann, daß Europa gegenüber den expansiven Wirtschaften der UdSSR und der USA immer weiter ins Hintertreffen gerät. Ein solcher Markt würde den erforderlichen Raum schaffen, in dem durch eine neue Arbeitsteilung und eine wirtschaftliche Neuausrichtung der angeschlossenen Länder die Wirtschaftlichkeit und die Produktivität gehoben werden kann. Die Niederlande sind auch durchaus bereit,

für die Errichtung dieses „Gemeinsamen Marktes“ Opfer zu bringen. Die niederländische Wirtschaft ist jedoch der Überzeugung, daß nur dann ein dauerhaftes und annehmbares Ergebnis erzielt werden kann, wenn bei Meinungsverschiedenheiten eine Lösung angestrebt wird, die einerseits einen Kompromißcharakter hat, andererseits jedoch gesunde wirtschaftliche Grundlagen nicht antasten darf. Man hält es jedoch für unumgänglich, daß Fragen wie der Außentarif, das Verkehrswesen, die Landwirtschaft, die überseeischen Gebiete, das institutionelle Problem irgendwie gelöst werden müssen, bevor man einen „Gemeinsamen Markt“ errichten kann.

„Nicht vom günstigen Augenblick verführen lassen!“

Die bisher in Brüssel gezeigte Übereilung — angeblich auf Grund einer günstigen politischen Lage in Westdeutschland und Frankreich — wird von der niederländischen Wirtschaft als eine untaugliche Grundlage für einen Vertrag betrachtet, der gerade auch ungünstigen politischen und wirtschaftlichen Verhältnissen gewachsen sein muß. Die wirklichen supranationalen Aspekte des Vertrages sind nach hiesiger Ansicht relativ schwach. Die zentrale Rolle des Ministerrats der sechs Länder hat den Schwerpunkt der Politik zweifellos von der supranationalen Politik auf eine Koordinierung der nationalen Politik der sechs Mitgliedstaaten verlagert. In Fällen, in denen eine qualifizierte Mehrheit notwendig ist, dürfen die kleinen Staaten nicht durch die gesamten Stimmen der drei großen Staaten majorisiert werden.

Das Problem des Außentarifs

Die niederländische Wirtschaft steht dem vorgeschlagenen gemeinsamen Außentarif natürlich äußerst kritisch gegenüber. Man hatte schon große Bedenken gegen die im Spaak-Bericht vorgeschlagene Methode des ungewogenen arithmetrischen Mittels der nationalen Zolltarife. Durch eine „Köpfung“ der extrem hohen Tarife hätte man noch etwas erreichen können, aber der Druck der Länder, die einen hohen Außentarif verlangen, ist ständig stärker geworden. Zahlreiche Tarife dürften für die Niederlande viel zu hoch sein. Die niederländische Veredlungs- und Exportwirtschaft muß diese Tarife ablehnen, auch schon deshalb, weil autarkische und protektionistische Bestrebungen für Handel und Schifffahrt tödlich wären. Ein Europamarkt würde zwar den Handel zwischen den Mitgliedstaaten steigern, aber das würde z. T. auf Kosten des Handels mit Drittländern erfolgen. Und gerade dieser Handel ist für den Umfang des Transithandels, für die Schifffahrt und die Häfen der Niederlande entscheidend. Darüber hinaus können solche protektionistischen Bestrebungen nur wenig Zukunftsvertrauen einflößen. Die Niederlande sind in dem Sinne kein ausgesprochen kontinentales Land, da ihre Exportposition in erster Linie auf den Märkten außerhalb der sechs Staaten basiert. Diese Exportposition würde durch eine verteuerte Rohstoffversorgung, höhere Soziallasten (die sog. soziale Harmonisierung), die französische Sonderstellung bei Export nach Drittländern wesentlich beeinträchtigt werden. Dabei wäre dann noch abzuwarten, inwiefern ein größerer Absatz die Verluste ausgleichen könnte. So gibt es für die Niederlande bisher noch keinerlei Gewißheit, daß ihre Agrarerzeugnisse ungehindert nach den anderen Mitgliedstaaten exportiert werden können.

„Es werden grundlegende Zugeständnisse verlangt!“

Auch über das Problem der Verknüpfung der überseeischen Gebiete mit dem „Gemeinsamen Markt“ gibt es eine Reihe von Fragen: soll Europa als Ganzes sich hier mit der französischen

Politik identifizieren? Soll es sich am Investitionsfonds für die französischen Gebiete beteiligen, während Frankreich selbständig und ohne Mitbestimmung der anderen Spender über die Verwendung dieser Mittel entscheidet? Die vorgeschlagene Lösung dürfte nach Ansicht der niederländischen Wirtschaft die anderen Staaten politisch kompromittieren und sie vor schwere finanzielle Lasten stellen.

Alles in allem befürchtet die niederländische Wirtschaft, daß von den Niederlanden grundlegende Zugeständnisse verlangt werden. Sie lehnt es ab, daß die Niederlande so wesentliche Opfer bringen sollen, ohne daß ein richtig funktionierender und wirklich europäischer Markt gewährleistet wird.

Der Ausgang der Brüsseler Verhandlungen ist in dem Augenblick, in dem diese Zeilen verfaßt werden, noch nicht bekannt. Bis zu diesem Augenblick herrscht hier die Auffassung vor, daß die Unterzeichnung von den Niederlanden abgelehnt werden muß, wenn der vorgelegte Vertrag in den oben genannten Punkten versagt. Die Niederlande haben wiederholt einen „Gemeinsamen Europäischen Markt“ befürwortet, aber die vorgeschlagenen Lösungen weichen derart von den früheren Zielsetzungen ab, daß sie weder dem Interesse einer europäischen Gemeinschaft noch dem wirtschaftlichen Nutzen der Niederlande dienen würden. Belgien hat sich mit

ENGLAND: „Eine pragmatische Entwicklung wird vorgezogen“

Nun, da sich die Verhandlungen über den „Gemeinsamen Markt“ der Länder der Montanunion ihrem Ende nähern, erwartet man in London, daß die britische Regierung auch nach außen bei den Bestrebungen nach europäischer Zusammenarbeit stärker in Erscheinung treten wird. Grundlage der britischen Politik wird dabei ein soeben veröffentlichtes Weißbuch bilden, das den jüngsten OEEC-Bericht gutheißt, aber — vielleicht aus verhandlungstaktischen Gründen pointiert — auch eine Reihe von Vorbehalten und Bedingungen enthält. Es versteht sich von selbst,



dem Beneluxgenossen nicht solidarisch gezeigt. Spaak hat in Den Haag deutlich erklärt, daß es in dieser Hinsicht keinen „Benelux-Standpunkt“ gibt und daß Benelux keine „Disziplin“ mit sich bringt. Im übrigen hielt er trotz aller Meinungsverschiedenheiten die Unterzeichnung der Verträge über den Europamarkt und Euratom für „infiniment probable“.

Ich habe mich auf die Darstellung der „Bedenken“ beschränkt. Die positiven Punkte der niederländischen Stellungnahme bilden — wie der Rotterdamer Kammerpräsident Dr. K. P. van der Mandele es kürzlich ausdrückte — keine Probleme mehr. Die Niederländer sind ein bedächtiges Volk. Sie haben etwas gegen voreilige Beschlüsse. (-e)

daß eine Regierung mit so „guten Europäern“ wie Mr. Macmillan als Prime Minister, Mr. Thorneycroft als Schatzkanzler und Sir David Eccles als Präsident des Handelsamts für die Möglichkeiten und Notwendigkeiten europäischer Zusammenarbeit volles Verständnis hat. Auch die Opposition erklärte in der Unterhausdebatte im November noch ihr grundsätzliches Einverständnis mit dem Streben nach einer europäischen Freihandelszone. Und das Echo in der Öffentlichkeit und in der Wirtschaft ist, besonders seit Suez, durchaus günstig. Das ist wichtig,

weil keine Regierung in einer so bedeutsamen Frage gegen eine starke Opposition handeln kann. Es besteht auch Übereinstimmung darüber, daß die Verhandlungen möglichst schnell vorangetrieben werden sollen, solange auch in den wichtigsten kontinentalen Ländern Männer am Ruder stehen, die dem Gedanken enger Zusammenarbeit positiv gegenüberstehen. Trotz der prinzipiellen und auch gefühlsmäßigen Bejahung der europäischen Idee drängen sich aber gerade in den letzten Wochen noch manche Bedenken und Schwierigkeiten auf.

Bedenken in der Wirtschaft

So suchten denn auch Regierungssprecher kürzlich heimische Kritiker mit dem Hinweis zu beruhigen, daß die Freihandelszone ja erst Anfang der siebziger Jahre voll wirksam wird. Bis dahin, geben sie zu verstehen, können sich wohl die meisten Industriezweige auf die europäische Konkurrenz umstellen. Den Bedenken der Landwirtschaft wird durch eine Sonderregelung für Agrarprodukte Rechnung getragen. Aber in der Industrie fehlt es nicht an Stimmen, die von der Regierung Konsultationen mit jedem einzelnen Industriezweig verlangen, bevor sie sich auf verbindliche Abmachungen mit dem Kontinent einläßt.

Den Gewerkschaften ist vor der Konkurrenz billigerer Arbeitskräfte bange, und die Befürworter einer sozialistischen Politik von Vorausplanung und Bewirtschaftung, die auch Großabschlüsse für Welthandelswaren einschließt, fürchten, daß Bindungen an Kontinentaleuropa die Handelsfreiheit einer künftigen Labour-Regierung unbillig einschränken würden. Überhaupt scheuen manche — vor allem politische — Kreise einen übereilten Anschluß an eine straffe und notwendigerweise unelastische Organisation, die überdies noch die üblichen Kinderkrankheiten durchzumachen hat. Andererseits glauben wieder andere — vorwiegend wirtschaftliche — Kreise, daß England von vornherein bei der Schaffung einer Freihandelszone mitmachen muß, ehe eines der kontinentalen Länder — gemeint ist Deutschland — zur Vormacht wird.

Schutzzollgebiet oder Freihandelszone?

Wichtiger und tiefer als solche mehr oder weniger taktischen Erwägungen ist aber die Furcht, daß der „Gemeinsame Markt“, statt dem freien Handel in der Welt zu dienen, eine neue Hochburg des Zollschutzes werden könnte. Wenn verhältnismäßig hohe Zollmauern um den „Gemeinsamen Markt“ es auch für die englische Industrie notwendiger denn je machen, sich erträgliche Bedingungen für den Zutritt zu dem so abgesperrten Raum zu sichern, so läuft die Erhöhung der Einfuhrzölle nach außen, die bei den Brüsseler Verhandlungen vereinbart worden zu sein scheint, der britischen Handelspolitik grundsätzlich zuwider. Deshalb wird im Weißbuch auf einen schrittweisen Abbau von Zöllen und von quantitativen Einfuhrrestriktionen das allergrößte Gewicht gelegt.

Die Schaffung einer Freihandelszone ist der britischen Regierung ein Mittel zur Ausdehnung des internationalen Handels, ein Schritt zu einem weltweiten Freihandelsystem. Sie ist vom englischen Standpunkt nur insofern von Wert, als sie diesem grundsätzlichen Ziel dient; Erweiterung des innereuropäischen Handels ist zweifellos auch für England von größter Bedeutung, aber eine allgemeine Ausfuhrerweiterung ist unbedingt erforderlich, wenn die Stagnation der britischen Industrieproduktion überwunden werden soll.

Angesichts der großen Bedeutung des Handels mit dem Commonwealth und Nordamerika legen amtliche Sprecher wie auch Führer der britischen Wirtschaft auf die Feststellung Wert, daß der Zutritt dieser überseeischen Handelspartner zum englischen Markt durch Abmachungen mit Kontinental-

europa nicht beeinträchtigt werden darf. Eine grundsätzliche Zusicherung dieser Art wurde den alten Commonwealthländern schon bei den laufenden Beratungen gegeben. Unter den bestehenden Abkommen würden diese vermutlich automatisch von allen Vergünstigungen profitieren, die England kontinentalen Mitgliedern der Freihandelszone einräumt. So nützlich die daraus folgende Verbilligung von Industriewaren vom Standpunkt des englischen Konsumenten ist, bestehen aber britische Wirtschaftsführer auf gleichwertigen Konzessionen auf dem gesamten „Gemeinsamen Markt“. Die Engländer fragen sich, was sie von einer „marktwirtschaftlichen Wettbewerbsordnung“ für den „Gemeinsamen Markt“ halten sollen, die anscheinend Sonderrechte und Subventionen für einzelne Mitglieder vorsieht, und betrachten die letzteren als ein bedenkliches Anzeichen für eine defensive Einstellung, die dem Geist einer Freihandelszone fremd sein sollte. Die britische Regierung besteht daher darauf, daß nicht alle Abmachungen über den „Gemeinsamen Markt“ automatisch auf die Freihandelszone übernommen werden.

Keine übernationalen Institutionen!

Nicht minder wichtig erscheint sachkundigen Beobachtern in London, vor allem in der Bankwelt, daß die Stellung der Sterlingwährung als internationaler Handelsvaluta nicht beeinträchtigt werden darf. Schaffung einer europäischen Währung erscheint der City als unnötige Komplikation, wenn auch manche Beobachter einen gemeinsamen Währungsfonds über die bestehenden Zahlungsunionabmachungen hinaus für die Freihandelszone praktisch für erforderlich erachten. Allgemein besteht aber keine Neigung, neue Organe und

Angesehenes Londoner Exporthaus sucht

EXPORTVERTRETUNG

deutscher Hersteller für
LONDON und ÜBERSEE

Offerten mit näheren Einzelheiten an
G. M. WILSON, LONDON, E. C. 2,
Cophall House, 13, Cophall Avenue

Institutionen zu errichten, um etwa regierungsähnliche Funktionen auf übernationaler Ebene auszuüben. Auch eine Zusammenarbeit mit Euratom könnte nach britischer Auffassung am einfachsten durch bestehende OEEC-Verbindungen erfolgen. In all diesen Fragen möchte die britische Regierung eine progressive und „pragmatische“ Entwicklung, bei der jeder folgende Schritt auf den praktischen Erfahrungen mit dem vorgegangenen fußt.

Nach allem, was man bisher von den kontinentalen Partnern gehört hat, erwartet man in London zähe und konfliktreiche Verhandlungen, bei denen England zuweilen als mißgünstiger Außenseiter erscheinen mag, der das bisher Erreichte zunichte machen will. Dieser Eindruck wäre falsch. England wünscht aufrichtig engere wirtschaftliche und politische Beziehungen mit Westeuropa und verspricht sich von einer Senkung der Handelschranken nicht nur die Ausweitung des Handelsraums, ohne den moderne Industrien nicht ihr Bestes tun können, sondern auch eine Belebung des britischen Inlandmarkts und ein gesünderes politisches Klima in Europa. (A.)

„Der Rote Handel lockt - der Rote Handel droht“

Dieser in den dreißiger Jahren von einem Journalisten geprägte Slogan scheint heute — wenn auch mit anderer Sinngebung — wieder eine aktuelle Bedeutung zu gewinnen. Vom Wirtschaftlichen aus gesehen, dürfte eine Erweiterung der deutsch-russischen Handelsbeziehungen ohne Vorbehalt zu begrüßen sein. Die Ausweitungsmöglichkeiten sind groß, und eine wirtschaftliche Bedrohung, wie sie in den dreißiger Jahren bestanden haben mag, ist heute effektiv nicht gegeben.

Die Drohung des roten Handels liegt heute nicht im Wirtschaftlichen, sondern im Politischen. Die dringende Aufforderung der Sowjetunion an uns, mit ihr einen Handelsvertrag abzuschließen, ist natürlich ein Politikum ersten Ranges, wenn man den Charakter und das Schema der zwischen den Ostblockländern geschlossenen Handels- und Freundschaftsverträge berücksichtigt. Es ist den Russen natürlich eben so klar wie uns, daß eine beachtliche Ausweitung des gegenseitigen Handels auch ohne Vertrag möglich ist, daß aber bestimmt eine Reihe technischer Vereinbarungen genügen, um gewisse Erschwernisse zu beseitigen. Nach der Art des Angebots, liegt aber den Sowjets bestimmt mehr am Abschluß des Vertrages als an einer Ausweitung des Handels.

Die Wahl des Zeitpunktes, in der das Angebot erfolgt, ist für uns kritisch. Man kann sich der Vermutung nicht verschließen, daß hierin ein Stück sowjetischer Strategie zur Verwirrung der Bundestagswahl zum Tragen kommt. Um dieser hintergründigen Absicht zu begegnen, wäre eine sorgfältige Abstimmung zwischen den Regierungsparteien und der Opposition über die einzuschlagenden Wege dringend erforderlich. Die politische Situation gebietet, daß wir selbst mit konkreten Gegenvorschlägen antworten. In diesen Gegenvorschlägen muß das Schwergewicht auf technisch-wirtschaftlichen Vereinbarungen liegen, die als Vorstufe zu einem Vertrag angesehen werden könnten.

Es sind Stimmen laut geworden, die sich darüber beklagen, daß dieses sowjetische Angebot nicht auch eine Verhandlungsbereitschaft über die Lösung der deutschen Frage erkennen läßt. In diesem Falle können wir jedoch nur dankbar dafür sein. Eine Verknüpfung der Wiedervereinigungsfrage mit dem Angebot eines politischen Wirtschaftsvertrages dürfte es jeder deutschen Regierung schwer machen, dem Vertragsangebot gegenüber eine objektiv abgewogene Haltung einzunehmen. Bei aller Vorsicht, die wir dem sowjetischen Angebot gegenüber walten lassen müssen, dürfen wir nichts unterlassen, was uns dem Ziele der Wiedervereinigung näher bringen kann. (sk)

Zur Debatte steht: Nahost-Markt verlangt Werbung

Das Nahost-Geschäft ist von jeher lohnend, aber auch risikoreich. Die Bundesrepublik mußte nach Ende des zweiten Weltkrieges die Märkte des Nahen Ostens neu erobern, konnte sich dabei jedoch eines guten, über die Kriegswirren hinweg geretteten Rufes bedienen. Dennoch hat sich, insbesondere in letzter Zeit, erneut eine gewisse Gefahr in das bisher als recht sicher geltende Investitionsgütergeschäft mit dem Nahen Osten, vor allem mit Ägypten, eingeschlichen. Die Sowjetunion und die östlichen Satellitenstaaten bemühen sich in konsequenter Fortsetzung ihrer politischen Ziele, wirtschaftlich in die Länder der arabischen Welt einzudringen. Das bringt sie in Wettbewerb mit den Industrieländern der westlichen Welt, so auch der Bundesrepublik. Die Planwirtschaften des Ostens bauen dabei auf den ihrem System

innewohnenden Vorteil, die Angebotspreise auf Konkurrenzmärkten beliebig zu manipulieren, um lästige Mitbewerber auszuschalten.

Wie ist dieser Gefahr für den nahöstlichen Markt wirksam zu begegnen? Sicherlich ist es mehr denn je erforderlich, den Kunden in Ägypten und den übrigen Ländern der arabischen Welt entgegenzukommen durch scharfe Preiskalkulation und die Einräumung von Zahlungszielen bis an die Grenze des Möglichen. Darüber hinaus aber vermag insbesondere der deutsche Kaufmann etwas anzubieten, das auf die Dauer gesehen wirtschaftlich außerordentlich schwer wiegt, nämlich Qualität. Auf den ersten Anhub wird sich Qualität jedoch nicht so gut verkaufen wie äußeres Aussehen oder Waren zu verlockend günstigem Preis. Qualität wird sich nur auf die Dauer durchsetzen.

Gerade der Werbung und der Bemühung um den Kunden kommt heute auf dem heißumkämpften arabischen Markt eine vordringliche Bedeutung zu. Dabei wird die Einzelaktion und die individuelle Pflege des Kunden noch übertroffen von der Durchschlagskraft der großangelegten Demonstration der wirtschaftlichen Potenz. Das beginnt bei dem wirtschaftlichen Entgegenkommen des Staates beim Abschluß von Abkommen und bei der Gewährung von Krediten, das endet bei der gemeinsamen Bemühung der Privatfirmen, ihre Konkurrenzfähigkeit hinsichtlich Preis und Qualität zu beweisen. Die deutsche Wirtschaft wird in diesem Jahr Gelegenheit haben, sich diese Überlegungen zunutze zu machen und einen Vorstoß zum Ausbau ihrer bisherigen und zur Anbahnung neuer Handelsbeziehungen zu unternehmen. Im März findet

die lang geplante deutsche Industrie-Ausstellung in Kairo statt, die Gelegenheit zur Intensivierung der Exportbemühungen auch nach dem Nahen Osten bieten wird.

Nicht, daß gegenüber der arabischen Welt nach der Suezkrise eine Verschlechterung der wirtschaftlichen Beziehungen zu erwarten wäre. Allein der Ägyptenhandel sieht sich in letzter Zeit gezwungen, gewisse Hürden zu nehmen, die sich durch die Ereignisse in diesem Lande und die Praxis der konkurrierenden Oststaaten ergeben haben. Dieser für den deutschen Exporteur mißlichen Entwick-

lung kann nur dadurch begegnet werden, daß dem ägyptischen Kunden die Ware so schmackhaft wie möglich gemacht wird. Auch hier wird es sich empfehlen, Qualität zu zeigen und Bedarf zu wecken.

Der Erfolg einer Ausstellung, wie der deutschen Industrie-Ausstellung in Kairo, läßt sich nicht sofort in bare Münze umwechseln. Es kann von ihr infolgedessen auch nicht ein sofort einsetzender Auftragsboom erwartet werden. Viel wertvoller wird ihre Ausstrahlung auf die zukünftigen Wirtschaftsbeziehungen mit dem gesamten arabischen Raum sein. (E. B.)

Ist der Ausverkauf noch zeitgemäß?

Die Saisonschlußverkäufe sind eine traditionelle Einrichtung unseres Einzelhandels. In besonderem Maße haben sich diejenigen Sparten des Einzelhandels, deren Ware der Mode unterworfen sind, dieser Vertriebsaktion bedient. Der Ausgangsgedanke ist hierbei, daß die Läger in dem Augenblick, wo die Saison ihrem Ende zugeht, zu besonders günstigen Bedingungen für den Käufer geräumt werden sollen, um Betriebsmittel zur Neuauffüllung der Läger für die kommende Saison zu erhalten. Da diese Vertriebsaktionen in Anbetracht der besonderen Kaufwilligkeit der Bevölkerung, die durch günstige Preisgestaltung angereizt wurde, von überdurchschnittlichen Umsatzhöhen begleitet gewesen sind, haben sich nach und nach eine ganze Reihe von Sparten dieser Vertriebsaktion angeschlossen, bei denen der Einfluß des Modewechsels nicht so ausschlaggebend ist.

Wenn man sich heute den Ablauf eines Saisonsausverkaufs ansieht,

so fragt man sich unwillkürlich, ob die ursprüngliche Zielsetzung, nämlich die Erneuerung des Lagers, noch im Vordergrund steht. Es ist sicher schon in früheren Jahren, besonders im Warenhaushandel, üblich gewesen, die durch eine besondere Werbeaktion angereizte Kauflust des Publikums nicht nur für den Absatz alter Lagerbestände auszunutzen, sondern für die Zeit dieser Vertriebsaktion besonders preisgünstige Warenposten anzuschaffen und anzubieten. Bei diesen Waren handelt es sich — auch vom Hersteller aus gesehen — in keinem Fall um Lagerbestände, sondern sie werden in einer großen Auflage, leider auch in geminderter Qualität, nur für diesen Zweck hergestellt. Der Absatz Erfolg war trotzdem sicher, weil es immer breite Bevölkerungsschichten gab, die auf diese preisgünstigen Angebote angewiesen waren, selbst unter Inkaufnahme einer minderen Qualität. In den letzten Jahren hat sich, wie man leicht durch Augen-

schein feststellen kann, der Prozentsatz dieser für den Ausverkauf speziell angefertigten Ware gegenüber der eigentlichen Lagerware immer mehr erhöht. Das ist auch ganz erklärlich, wenn man bedenkt, daß seit einiger Zeit die Nachfrage der Wiederbeschaffungsmöglichkeit vorausgeeilt ist.

Wenn in diesem Jahr über den Umsatz des Winterschlußverkaufs geklagt worden ist und besonders vom Textilhandel beachtliche Rückgänge verzeichnet worden sind, so dürfte das wohl zum großen Teil seinen Grund darin haben, daß die gegenwärtige Form des Ausverkaufs nicht mehr recht zeitgemäß ist. Der erhöhte Lebensstandard in breiten Bevölkerungsschichten hat die Masse derer, die auf preisgünstige Angebote ohne genauere Qualitätskritik angewiesen waren, immer kleiner werden lassen. Es herrscht heute die allgemeine Tendenz, lieber einen etwas höheren Preis zu zahlen und dafür modisch ansprechende und qualitätsbefriedigende Ware zu kaufen. Natürlich spart man auch heute gern noch, wenn es sich wirklich um „die günstige Gelegenheit“ handelt, aber die günstigen Gelegenheiten werden immer seltener, und wenn diese erschöpft sind — was bestimmt nicht 14 Tage dauert —, will man wieder wählen und Ansprüche stellen.

Man sollte sich ernstlich fragen, ob der ungeheure Werbeaufwand sich für eine solche Vertriebsaktion, wie sie der Ausverkauf heute darstellt, überhaupt lohnt. Wenn man heute zur Ausverkaufszeit durch die Geschäftsstraßen schreitet, hat man den Eindruck, daß es sich um einen „Jahrmart der Häßlichkeiten“ handelt. (h)

Dr. Wadim von Golowatschew, Hamburg:

Die wirtschaftliche Entwicklung der Bundesrepublik 1956

Die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik wurde im Jahre 1956 in der Hauptsache bestimmt durch:

1. eine nachlassende Investitionsneigung nach einer zweijährigen Periode beispielloser Intensivierung,
2. weiter ansteigende Masseneinkommen infolge von Lohn- und Gehaltssteigerungen sowie Rentenanhebungen, die bei Verringerung der Sparquote zu einem

über die Einkommenserhöhung hinausgehenden Verbrauchsanstieg führten,

3. erhöhte Zahlungsbilanzüberschüsse, und

4. abnehmende Kassenüberschüsse in der Gesamtheit der öffentlichen Haushalte.

Dementsprechend hat sich das Bruttosozialprodukt im vergangenen Jahre nach vorläufigen Berechnungen der Bank deutscher Länder wie folgt entwickelt: