

Kühne, Karl

Article — Digitized Version

Zur Ökonomie der Hochseefischerei: Ein Beitrag zu den Problemen der Preisstabilisierung und der Marktreform

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Kühne, Karl (1959) : Zur Ökonomie der Hochseefischerei: Ein Beitrag zu den Problemen der Preisstabilisierung und der Marktreform, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 6, pp. 321-332

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132813>

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.

Zur Ökonomie der Hochseefischerei

Ein Beitrag zu den Problemen der Preisstabilisierung und der Marktreform

Dr. Karl Kühne, Stuttgart

Die Fischwirtschaft spielt heute in einer Reihe von Ländern eine wichtige Rolle für die Ernährung. Es besteht große Wahrscheinlichkeit, daß der Fischverbrauch, besonders auch als Substitut für den Fleischverbrauch, sich noch besonders erhöhen wird. Da die Fischwirtschaft als ein rudimentärer Teil der Jagdwirtschaft unter völlig anderen Voraussetzungen arbeitet als andere Gewerbebezüge, stellt sich die Frage, inwieweit durch eine Marktreform die Rentabilität und die Preisstabilisierung auf dem Markt verbessert werden können, um der Fischwirtschaft die nötigen Investitionen — vielleicht auch durch Einsatz öffentlicher Mittel — zu ermöglichen, die für eine Erhöhung der Anlandungen und eine Qualitätsverbesserung notwendig sind. Der in dieser Branche sehr erfahrene Autor führt uns in dieser konzentrierten Abhandlung in eine Welt ein, die den Binnenwirtschaftlern noch reichlich fremd ist, und macht uns mit allen wirtschaftspolitischen Problemen dieses Gewerbebezuges bekannt.

Es gibt Zweige des Wirtschaftslebens, die sich einer vertieften ökonomischen Analyse bis heute entziehen. Sicherlich ist die Wirtschaftswissenschaft des 19. Jahrhunderts zu sehr nach den Problemen der Industrie ausgerichtet gewesen; erst allmählich fanden einzelne Bereiche, die wie die Verkehrs-, Agrar- und Absatzwirtschaft ihrer Eigenart entsprechend eine gesonderte Behandlung verdienen, auch zu einer eigenständigen Disziplin, in der die Grunderkenntnisse der ökonomischen Analyse Verwendung fanden. Bis dahin blieben diese Bereiche mehr oder weniger im Pragmatisch-Deskriptiven stecken.

Diese Feststellung gilt bis heute noch für die Fischwirtschaft, genauer gesagt für den Fischfang, der den Bereichen der Urproduktion genauso zuzurechnen ist wie Landwirtschaft und Bergbau. Mit der ersteren hat er die Witterungsabhängigkeit und die Schwankungen der physischen Erträge gemeinsam, weiter auch das Vorhandensein geringer Preiselastizitäten. Das Nahrungsmittel Fisch steht zudem im Substitutionswettbewerb mit Agrarerzeugnissen, die in den Augen breiter Verbrauchermassen irgendwie als höherwertig gegenüber der „Fastenspeise“ Fisch angesehen werden.

Beliebte Vergleiche mit dem Bergbau basieren auf der Vorstellung, daß beide Wirtschaftszweige gewissermaßen „Naturschätze abbauen“. Diese Vorstellung ist sicher falsch: denn Fisch wächst nach, Erz und Kohle nicht. „Das Angebot an Agrarerzeugnissen und Fisch ist ein beständiger Strom; Bergwerke dagegen sind sozusagen das Reservoir der Natur.“¹⁾ Im Gegenteil bestehen wesentliche Unterschiede: Abbauwürdige Mineralien und sonstige Bodenschätze befinden sich in der Regel in privatem oder öffentlichem Besitz; schon im Mittelalter wurden Schürfrechte erteilt. Der Fisch dagegen ist typisches „Gemeineigentum“ — er gehört dem, der ihn jagt und fängt.

Damit ist das eigentliche Charakteristikum der Fischwirtschaft berührt: Hier ragt ein Element der Jagd mit all ihren Zufallsbedingungen in unsere moderne

¹⁾ Alfred Marshall: „Economics of Industry“, 3. Aufl., London 1905, S. 102.

Welt hinein, die sonst längst alle Spuren steinzeitlicher Jäger- und Sammlervergangenheit abgelegt hat und zu rational-vorbedachter Wirtschaftsweise vorgestoßen ist.

Man hat gesagt, Fischerei sei gar kein Gewerbe, sondern eine Lebensform. In gewissem Sinne spielen sicherlich soziologische Momente eine große Rolle, speziell für das Einkommensproblem. Daneben ist auch ein gut Teil verkehrswissenschaftlicher Problematik beigemischt: Um den Fisch zu fangen, muß man ihm auflauern. Hin- und Rückreise sowie Standort der Absatz- und Verarbeitungsplätze stellen besondere Probleme, die auf die Kostensituation rückwirken müssen. Hier wird Transport und Produktion in einem Zuge abgewickelt; und die säkulare Unterbewertung der Transportleistung tritt zur Tendenz der abfallenden Erträge hinzu, wie sie in der Agrarwirtschaft früh erkannt wurden.

KOSTENSTEIGERUNG UND ERTRAGSOPTIMUM

Einer der ersten Ökonomen, die der Fischerei ihr besonderes Augenmerk widmeten, war Adam Smith — kein Wunder, denn seine Heimat war Schottland.

„Die Menge Fisch, die auf den Markt kommt, ist ebenso begrenzt wie unsicher. Begrenzt ist sie durch die standortmäßige Situation des betreffenden Landes, die Nähe oder Entfernung seiner verschiedenen Provinzen von der See... Mit wachsender Bevölkerung nimmt die Zahl der Fischverbraucher zu; aber diesen Fischverbrauchern bietet sich eine größere Vielfalt und Menge anderer Güter... Ganz allgemein ist es unmöglich, große und weitausgestreckte Märkte mit Fisch zu versorgen, ohne eine größere Arbeitsmenge einzusetzen, die überproportional wächst... Ein Markt, der früher nur tausend Tonnen Fisch erforderte und nun zehntausend Tonnen benötigt, kann nur selten versorgt werden, ohne daß man mehr als zehnmals soviel Arbeitskräfte einsetzt wie vorher. Man muß den Fisch in der Regel in größeren Entfernungen aufsuchen, größere Schiffe müssen eingesetzt werden und kostspieligere Geräte und Maschinen. Der Kostenpreis dieses Gutes wächst somit mit dem Fortschreiten der Verbesserungen. Ich glaube, das gilt so gut wie für jedes Land... Wohl mag der Ertrag eines bestimmten Tages sehr unsicher sein; wenn man aber den Standort eines Landes als gegeben nimmt, so kann die allgemeine Leistungsfähigkeit des Gewerbes in der Fischenlieferung auf den Markt im Laufe eines oder

mehrere Jahre doch als genügend sicher angesehen werden. Aber sie ist mehr abhängig von der Standortsituation eines Landes als vom generellen Niveau seines Reichtums und Gewerbefleißes; ihr Zusammenhang mit der jeweiligen Niveauverbesserung ist unsicher, und von diesem Unsicherheitsmoment rede ich hier...²⁾

Hier hat man ein ganzes Bündel der Kernprobleme der Fischwirtschaft, die in ihrer Anwendbarkeit auf die Bundesrepublik recht modern anmuten. Mit der Volksvermehrung und der Hebung des allgemeinen Einkommensniveaus wächst zwar die absolute Nachfrage nach Fisch, sie kann aber nur mit steigenden Kosten gedeckt werden; und eben diese steigenden Kosten bringen die Fischwirtschaft in die Zange zwischen andere Güter, die der Verbraucher als Alternative vor Augen hat: Fleisch, Eier, Geflügel, die mit langsam steigenden oder gar konstanten Kosten erzeugt werden.

Alfred Marshall — einer der wenigen Ökonomen, die dem Fischereiproblem insgesamt und besonders seiner Kostenseite Aufmerksamkeit widmeten, kam zu dem Schluß, daß, wenn man die kurze Periode als den Normalfall ansieht, Nachfragesteigerungen auch erhöhte Kosten auslösen müßten; wolle man aber die langfristige Periode als den Normalfall nehmen, so müßte die Fischwirtschaft gerade bei wachsender Nachfrage in degressive Kostenkurven hineingelangen können.³⁾ Das ist ungefähr auch die Hoffnung derer, die sich heute von der Nachfrageerschließung durch Tiefkühlverfahren den Durchbruch zur Mengenkonjunktur versprechen. Ist nun diese Mengenkonjunktur so ohne weiteres realisierbar?

Das Theorem Marshalls von der Kostensenkung durch Nachfragesteigerung kann nicht so verstanden werden, daß diese Kostensenkung eben durch bessere Auslastung bisheriger Überkapazitäten erfolgen soll. Im langfristigen Sinne Marshalls passen sich die Kapazitäten der Nachfrageentwicklung an; es gibt somit keine „Übersetzung“. Wenn diese in der Praxis nicht selten gegeben sein mag, so ist das ein kurzfristiges Problem. Auf lange Sicht erhebt sich aber eine andere Frage, ein „Kostenproblem der Natur“: Gibt es nicht unter Umständen ein „Überfischungsproblem“ — wächst der Fisch tatsächlich immer nach, ganz gleich, wie intensiv man den Schwärmen zu Leibe geht?

Die Biologen vertreten vielfach die Auffassung, Aufgabe einer Konservierungspolitik sei die Aufrechterhaltung eines ständig gleichbleibenden Maximalertrages in der Fischerei. Eine solche Deutung kombiniert naturwissenschaftliche und wirtschaftswissenschaftliche Überlegungen in nicht ganz zulässiger Weise; sie kann zu „Arrangements führen, die für den Fisch, aber nicht für die Menschheit wohlthätig sind“.⁴⁾

Sicherlich gibt es so etwas wie eine optimale Nutzung von Naturschätzen. Man schont sie, weil man für die

Zukunft auch noch etwas davon haben will.⁵⁾ Nun darf man aber nicht vergessen, daß der Abbau von Naturschätzen — selbst wenn sie, wie beim Fisch, „frei jagdbar“ sind — auch noch andere Kosten verursacht: Schiffe, Geräte, menschliche Energie, Umschlags-, Industrie- und Absatzanlagen bedingen dies.⁶⁾ Der Nationalökonom würde also den Begriff des „objektiven Ertragsmaximums“ ganz anders formulieren als der Biologe. Für den ersteren wäre das Ziel z. B. etwa, den maximalen Nettoertrag herauszuholen, d. h. die Maximaldifferenz zwischen dem Wert der angelandeten Fische und den Gesamtkosten.

Die Schwierigkeit liegt in der Abstimmung dieser ganz verschiedenartigen ökonomischen und biologischen Vorstellungen vom Ertragsoptimum. Die Ertragsrückgänge speziell im isländischen Raum haben in neuerer Zeit gewisse Befürchtungen in der Richtung aufkommen lassen, als wären in der Nordsee bereits Überfischungsvorgänge zu verzeichnen. Hat sich doch zwischen 1953 und 1956 vor Island allein für die deutsche Fischerei ein Fangausfall von 100 000 t ergeben; die Erträge sanken hier bis 1956 auf 57 % des Jahres 1953, bei Rotbarsch sogar auf 44 %, sind dann 1957 wiederum um 15 % zurückgegangen und haben diesen Trend auch weiter fortgesetzt.⁷⁾ Neuere Gutachten neigen allerdings der Auffassung zu, daß diese Gefahren nicht oder noch nicht gegeben seien.⁸⁾

Zweifellos sind die Bemühungen um Schutzmaßnahmen in jedem Falle sinnvoll; in diese Richtung zielen die Abmachungen über die Regulierung der Netzmaschenweite, die seit Abschluß der Londoner Konvention von 1946 weiter ausgebaut wurden und seit 1953 von einer Kommission gehandhabt werden, weiter die Beschränkungen in der Fanggröße von Fischen, das Verbot der Anwendung bestimmter Fangmethoden und Geräte (z. B. Gillnetz), die Begrenzung von Fanggebieten (wenn aber schon, dann nicht nur für Ausländer!) und endlich die Verhängung von Sperrfristen.

Gerade die letzte Maßnahme kann jedoch zu unangenehmen ökonomischen Konsequenzen führen. So hat sich im sogenannten Heilbutt-Programm im Pazifischen Ozean (Heilbutt und Lachs sind zwei sicherlich schonungsbedürftige Fischarten) ergeben, daß die Zusammendrängung der Fischereisaison auf wenige Wochen im Jahr nur zur Übersetzung in der Fischerei führte. In ein paar Wochen wurde genauso viel Heilbutt gefischt wie vorher in einigen Monaten — nur mit Einsatz einer sehr viel größeren Zahl von Schiffen und Arbeitskräften. Zwar war das Schonprogramm ein

¹⁾ Vgl. hierzu A. D. Scott: „The Economics of Conservation“, in: National Resources, Toronto 1955.

²⁾ Vgl. zu den nachfolgenden Ausführungen die Darstellung von H. Scott Gordon: „Obstacles to Agreement on Control in the Fishing Industry“, in: Economics of Fisheries, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 66.

³⁾ J. Lundbeck im „Biologisch-Statistischen Bericht“, Jahresbericht für die Deutsche Fischerei 1956, Berlin 1957, S. 123, und im Bericht für 1957, Berlin 1958, S. 116.

⁴⁾ Vgl. zu dieser Sonderfrage die Ausführungen des Verfassers in dem Artikel „Iceland Incident and Fishermen's Fears“, in: International Transport Workers' Journal, Vol. XVIII, Nr. 11, November 1958, S. 209 f. (Deutsche Ausgabe: Internationale Transportarbeiter-Zeitung, Nr. 10-12, Oktober-Dezember 1958, S. 81 f.)

Teilerfolg; aber man wird sich fragen müssen, ob die Vermehrung der Heilbuttbestände die Nachteile aufwiegt: nämlich Überkapitalisierung und Fixkostensteigerung im Gewerbe.⁹⁾

DIE EINKOMMENSITUATION

Man könnte dem Eindruck erliegen, daß der Fischfang sich lohnen müsse, weil man doch für Fanggründe und Jagdrechte nichts bezahlen muß. Dem steht aber die Tatsache gegenüber, daß der Fischer meist arm ist.

Der Bauer hat zwei Einkommensquellen: einmal den Arbeitslohn als sein eigener Arbeitnehmer, zum anderen den Ertrag, den er aus dem Grundbesitz erzielt. Hinzu kommt das Problem der Intensitätsrente in der Landwirtschaft: es ist der Grundeigentümer, der die intensivere Bearbeitung des Bodens stoppt, wenn einmal die zusätzlichen Erträge den zusätzlichen Aufwand nicht mehr decken. Der Eigentümer der Jagdgründe fehlt nun einmal in der Fischerei: der Fisch ist „herrenloses Gut“. Scott Gordon hat nun dargestellt, daß damit auch der Bremsfaktor fehlt: es wird relativ mehr Arbeitsaufwand eingesetzt, als mit dem Grenzkosten denken zu vereinbaren wäre.¹⁰⁾

Die Sache hat ernsthafte Konsequenzen: „Das ist der Grund, warum die Fischerleute nicht reich werden, trotz der Tatsache, daß die Fische der See den reichsten und unzerstörbarsten Schatz darstellen, den die Menschheit kennt. Im großen und ganzen wird nur der Fischer reich, der einmal einen guten Fang tut, oder einer, der an einer Fischerei beteiligt ist, die in Form irgendeiner gesellschaftlichen Kontrolle das herrenlose Gut in Besitzverhältnisse überführt ...“

Scott, der diese Auffassung anzweifelt¹¹⁾, legt vielmehr das Gewicht auf einen anderen Umstand: Fischer hätten „geringe Opportunitätskosten“ — d. h. für sie sei es schwierig, in ein anderes Gewerbe einzusteigen oder in eine andere Gegend zu wandern; deshalb seien sie gewissermaßen bereit, für ein „Ei und Butterbrot“ zu arbeiten, weil sie eben keine Alternativen sehen.

Man wird sich fragen müssen, ob auch diese Theorie angesichts der Attraktion mancher Landbeschäftigten und der küstenfernen Heimat vieler Fischer heute noch stimmt: Loggerfischer, die aus Süddoldenburg kommen, sind ja nicht in das See- und Küstenleben verliebt. Vielleicht wird man sogar umgekehrt sagen müssen, daß es heute sehr viel attraktiverer Arbeits- und Lohnbedingungen bedarf als in der Vergangenheit, um die Leute auf See zu locken.

Noch immer besteht in der Entlohnung das Anteilssystem in der Fischerei nahezu aller Länder; sieht man von der Schiffsführung ab, so dürften in der Regel 40—50 % des Einkommens der Besatzungen von der

Ertragsbeteiligung abhängig sein. Das System ist entstanden, als Boot und Geräte noch der Mannschaft gemeinsam gehörten.

Gewerkschaftliche Bemühungen um eine relative Anhebung der Grundlöhne sind nicht immer auf genügendes Verständnis gestoßen. Wohl mag das geltende System als eine Art „Stoßdämpfer“ dienen, indem es einen Teil der Risiken auf die Schultern der Arbeitnehmer legt; dabei „übernehmen die Leute sozusagen selbst die Kosten für ihre eigene Überwachung.“¹²⁾ Andererseits führt das System zu allerhand Reibungen und Ärger: Da die Anteile vom Nettoertrag (d. h. nach Abzug von Brennstoffen, Proviant, Auktionsgebühren usw.) berechnet werden, wittert die Mannschaft zuweilen Machenschaften mit Lieferanten, Preisüberhöhungen im Einkauf usw.

Der Unternehmer hat die Möglichkeit zur Abwälzung eines Teils der Risiken — z. B. der Mengen- und Preisschwankungen — auf die Mannschaft. Andererseits sind neuerdings Bedenken aufgetaucht, daß hohe Ertragsbeteiligungen, deren Prozentsatz konstant bleibt, entmutigend für Investitionen wirken könnten¹³⁾; denn zusätzliche Erneuerungsinvestitionen bedingen eine Steigerung des prozentualen Anteils von Abschreibung und Verzinsung am Gesamtertrag, wofür nicht mehr genug Spielraum sein mag. Derlei Überlegungen mögen den Glauben der Schiffseigner an den Wert des Anteilssystems zu Anreizzwecken erschüttern; allerdings wird von einigen Unternehmern ein Zusammenhang zwischen diesem System und dem Investitionsproblem bestritten.

Dennoch läßt sich sagen, daß ein System der relativen Anhebung der Grundlöhne in dem Maß aktueller wird, wie eine größere Stetigkeit und ein Ausgleich der Ertragschwankungen zu verwirklichen sind. „Es zeichnet sich offenbar ein Trend ab, der westwärts vom Lotterrieelement. Der Fischer braucht Sicherheit, sonst bleibt er an Land. Die Überschußmarge in der Fischerei muß ziemlich hoch sein, um genügend Arbeitskräfte anzuziehen ... Ein höherer Grad der Kapitalinvestition dürfte den Beschäftigten auch ein höheres Einkommen bieten. Nur die neuesten Schiffe mit bester Unterbringung können sicher sein, genügend Leute für die Grönlandsaison zu bekommen.“¹⁴⁾

UNTERNEHMENSSTRUKTUR UND MARKTSITUATION

In einer Branche wie dem Großfischfang, die in der Bundesrepublik weniger als ein halbes Hundert Reedereien zählt, wird man implicite das Vorhandensein von Oligopolstrukturen vermuten dürfen: im übertragenen Sinne mag man dies für die Fangsphäre gelten lassen. Der Eindruck einer oligopolistischen Unternehmensstruktur verstärkt sich noch, wenn man bedenkt, daß sich die Reedereien auf vier Hafenplätze verteilen: ein rundes Dutzend meist kleinerer Reedereien

⁹⁾ Vgl. hierzu: H. Scott Gordon: „Obstacles to Agreement on Control in the Fishing Industry“, in: *Economics of Fisheries*, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 69.

¹⁰⁾ H. Scott Gordon: „The Economic Theory of a Common Property: The Fishery“, in: *Journal of Political Economy*, April 1954, S. 124 ff.

¹¹⁾ Anthony Scott: „Optimal utilisation and the control of fisheries“, in: *Economics of fisheries*, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 43; „The objectives of sole ownership: The Fishery“, in: *Journal of Political Economy*, April 1955, S. 116 ff.

¹²⁾ H. Zoetewey: „Fishermen's Remuneration“, in: *Economics of Fisheries*, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 25.

¹³⁾ Vgl. die Auffassung von A. G. O. Hildebrandt vom Niederländischen Agrarinstitut, zitiert bei Zoetewey, a. a. O., S. 28, Fußnote 27.

¹⁴⁾ G. M. Gerhardsen: „A Note on Costs in Fisheries“, in: *Economics of Fisheries*, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 10 f.

reien sitzt in Hamburg, vier größere — eine davon die gigantische „Nordsee“ — in Cuxhaven, mehr als die Hälfte der Gesamtzahl in Bremerhaven, darunter die beiden Riesen „Nordsee“ und GHG. Schon aus dieser Aufteilung ergibt sich, daß an den einzelnen Plätzen die Reederposition unterschiedlich sein muß. Die vier Cuxhavener Unternehmen haben zusammen mehr als die Hälfte der Dampfer Bremerhavens, und die „Nordsee“ ist als vertikal integrierter Konzern weitgehend vom Marktgeschehen unabhängig. Die wachsende Verflechtung der Reedereien untereinander kommt in diesen Ziffern noch nicht einmal zum Ausdruck.

Der Eindruck einer Oligopolstellung verstärkt sich weiter, wenn man sich die Gegenspieler ansieht: da ist der Küstengroßhandel mit rund 300 Betrieben, die Fischindustrie mit fast 400, während der Binnengroßhandel allerdings nur etwa 120 zählt.

Aber der Eindruck täuscht. Es ist keineswegs die Fangsphäre, die im Marktgeschehen die Oberhand hat. Dafür gibt es vielerlei Gründe. Ein oligopolistisches Zusammenspiel in der Preis- und Absatzpolitik, wie es in der Industrie gang und gäbe ist, wird zunächst einmal schon schwierig angesichts der Verderblichkeit des Produktes. Die Möglichkeit des Auflagernnehmens fehlt, solange das Tiefkühlfilet noch nicht auf breiter Basis den Endverbraucher erreicht. Eine stillschweigende Abstimmung der Produktion — hier des Fanges — gibt es nicht. Davon zeugt schon die Schwierigkeit, selbst formelle Fangpläne durchzusetzen.

Aber der eigentliche Grund dafür, daß die theoretisch und potentiell vorhandene Oligopolsituation in der Praxis kaum zum Tragen kommt, liegt letztlich darin, daß diese Oligopolsituation gewissermaßen von innen her gesprengt wird: 210 Fischdampfer und über hundert Heringslogger — ganz zu schweigen von den 1 500 Kuttern und rund 1 700 Küstenfischerbooten, die marktmäßig nicht ins Gewicht fallen — sorgen dafür, daß von innen heraus ein Element der „atomistischen Konkurrenz“ den Oligopolrahmen erschüttert.

Man sieht die Fangsphäre erst dann richtig, wenn man den einzelnen Dampfer als „Betrieb“ im Rahmen der übergeordneten Unternehmung, der „Reederei“, betrachtet. Die letztere spielt damit überall dort, wo mehrere Dampfer in einer Reederei vorhanden sind, in gewissem Sinne die Rolle einer Konzernleitung: Sie kann den einzelnen Betrieb — sprich: Dampfer — ganz oder zeitweilig stilllegen, beispielsweise durch Verringerung der Zahl der Reisen oder durch ihre Verkürzung, aber sie kann kaum unmittelbar Einfluß auf Menge und Art der Produktion nehmen. Der ewige Streit um die „Qualität“ und der beständige Vorwurf der „Mengenfischerei“ sind im Grunde auf diese Selbständigkeit der Fangeinheit, des Schiffes, zurückzuführen. Und doch liegt es in der Natur dieses Jagdgewerbes, daß man „dem Ochsen, der da drischt, das Maul nicht verbinden“ kann und darf. Mit der Einsatzbereitschaft des Individuums steht und fällt dieses Gewerbe, das von der Einzelinitiative lebt und nun einmal als Mindestbetriebseinheit das Schiff kennt.

Dieses Schiff — es ist ein unsicheres Element. Wohl kann man ihm Reiseanweisungen detailliertester Form geben: die Praxis wirft sie über den Haufen. Das Wetter, die Bewegungen der Fischschwärme, die kumulativen Ertragsschwankungen in den Seegebieten, die zuweilen auch die Schiffe in Schwärmen zurückkehren lassen — all das bringt soviel Irrationales in den Wettbewerb zwischen diesen eigentlichen „Betrieben“, den Schiffen, daß man von einem Element der atomistischen Angebotsstruktur reden kann.

Vorstellbar wäre nun allenfalls, daß diese Schwäche der Angebotsseite wettgemacht werden könnte durch andere „monopolistische“ Formen der Bindung von Nachfragern an die Anbieter — durch Schaffung von „Präferenzen“ auf der Nachfrageseite. Aber diese Möglichkeit zur Stärkung der Anbieterposition kommt nicht zum Tragen: Den über 300 „ anbietenden Betrieben“, den Dampfern, tritt eine nahezu gleiche Zahl scharf kalkulierender Küstengroßhändler entgegen. Das System der Auktion käme dem „vollständigen Wettbewerb“ recht nahe, wenn nicht auf ihrer Seite das Zusammenspiel vielleicht doch besser funktionierte.

Das Streben nach Verbesserung der Marktsituation auf der Reederseite kann im Grunde nur zwei Formen annehmen: entweder das der gruppenweisen Kooperation oder das der Produktdifferenzierung. Bis heute ist das Produkt, sobald es einmal filetiert ist, nicht nur seiner Herkunft nach, sondern auch in bezug auf Qualität nach wenigen Tagen kaum mehr unterscheidbar. Es ist dies das Faktum, an dem sich alle Pläne zur Schaffung von Handelsklassen früher oder später totlaufen müssen. Der bearbeitete Fisch ließe sich erst dann als „individuelles Produkt“ — z. B. mit der Marke bestimmter Reedereien — auf den Markt bringen, wenn Tiefkühl- und Abpackungsprobleme gelöst wären.

Hier dreht sich das Argument im Kreise: Es entstehen Investitions- und damit Kostenerfordernisse, die sich zwar eines Tages in höheren Gesamt- und Durchschnittserträgen für die Produzenten einer „individualisierten“ Ware niederschlagen könnten, zur Zeit aber aus eigener Kraft der Fischwirtschaft kaum zu lösen sind. Wenn z. B. die Rede war von der Anschaffung neuer Fabrikschiffe, die insgesamt 130 Mill. DM — nach Veräußerung alter Dampfer noch netto 80 Mill. DM — kosten sollten, so wäre das ohne Investitionshilfe der öffentlichen Hand niemals realisierbar. So bleibt als Nahziel die Branchen-Kooperation.

DIE KOSTENSTRUKTUR

Will man die Wettbewerbssituation einer Branche ermitteln, so spielt dabei ihr absolutes Kostenniveau weniger eine Rolle als die Frage, wie steil die „Kostenteiler“ verläuft, auf der die einzelnen Produzenten gewissermaßen sitzen, vom „bestdurchrationalisierten“ bis zum „Grenzproduzenten“. Ist diese Terminologie im Quasi-Oligopolkreis der Reeder auch vielleicht unangebracht, so bleibt doch die Kostenstreuung zwischen den Dampfern bedeutsam. Je nach Baujahr und Schiffstyp schwanken natürlich die Kosten und auch

die Erträge. Nach den vorhandenen Kostenunterlagen dürfte die Streuung der Kosten zwischen den Dampfern der Baujahre 1950—1952 (mit 549—620 BRT), die als guter Durchschnitt angesehen werden können, und den neueren Heizöl- und Motorschiffen mit Fischmehl Anlagen rd. 4 Pfg pro kg ausmachen, d. h. es ergeben sich Kostenunterschiede von etwa 11 % auf den Durchschnitt von Herings- und Frischfischfang bezogen.¹⁵⁾ Vergleicht man Kohlenschiffe der Baujahre von 1948 mit neuesten Heizölschiffen, so mögen diese Kostenunterschiede bis zu 8 Pfg hinaufreichen.¹⁶⁾

Zwar kann man unterstellen, daß der Anteil neuerer Fischdampfer bei den größeren Reedereien günstiger ist; dennoch ergeben diese Ziffern kein gutes Bild für die Kostenstreuung zwischen den Reedereien. Diese wird zwar von manchen Gutachtern als „erheblich“ bezeichnet, dürfte jedoch für manche kleineren Reedereien dadurch gemildert werden, daß einzelne alte Fischdampfer längst abgeschrieben sind. Größere Reedereien mögen höhere Ausnutzungsgrade erzielen, haben allerdings auch eine höhere Fixkostenbelastung; kleinere Reedereien disponieren rascher, sind aber investitionsschwach. An konkreten Zahlen für den Kostenvorsprung der großen Reedereien werden 1 bis 2 Pfg pro kg angegeben; nach neueren Quellen beträgt die Kostenstreuung nach oben und unten je 4 %.¹⁷⁾ Diese Ziffern deuten allerdings nicht auf das Vorhandensein einer steilen Kostenleiter.

Auf jeden Fall scheint dieses Kostengefälle nicht auszureichen, um bei Ertragsrückgängen die massenweise Stilllegung von Dampfern zu erzwingen. Zwar sind seit 1953 rd. 50 Fischdampfer ausgeschieden, an deren Stelle jedoch neue Fahrzeuge traten. Langlebige Güter wie Schiffe tragen ohnehin in sich die Gefahr des Entstehens „kranker Branchen“. Längst abgeschriebene Fahrzeuge, die noch immer schwimmen, tragen die Gefahr einer „Unternormalkostenkonkurrenz“ in das Branchengefüge.

Nun sind die Berechnungen der letzten Jahre für das allgemeine Kosten- und Ertragsniveau geradezu zu „roten Zahlen“ fortgeschritten. Wenn der vom Bundesministerium für Ernährung bestellte Prüfer noch für das Jahr 1953 eine Rendite (in Prozent des Eigenkapitals) in Höhe von 7,4 % errechnete¹⁸⁾, so kam er für 1956/57 zu sehr viel ungünstigeren Ziffern. Hatte er für 1952 und 1953 bei Heringsreisen einen Nettoertrag von 3,4 bis 3,6 Pfg pro kg, bei Frischfisch Verluste von 0,6 bis 0,7 Pfg und im Durchschnitt Erträge von 0,9 bis 1,5 Pfg errechnet (bei einer Kostensumme von 31 bis 33 Pfg im Durchschnitt), so kam er für 1956/57 auf einen Kostendurchschnitt von 39,7 Pfg¹⁹⁾, dem Erlöse

¹⁵⁾ K. Rudolph: „Untersuchung über die derzeitigen Kosten- und Ertragsverhältnisse in der Hochseefischerei“, Hofheim/Taunus 1958, S. 7.

¹⁶⁾ Rudolph, a. a. O., S. 13 f.

¹⁷⁾ Rudolph, a. a. O., S. 31; neuere Angaben: G. Kienbaum: „Bericht über eine Untersuchung in der Fischwirtschaft“, Teil I: „Fang“, S. 53. (Frankfurt 1958, hektogr.).

¹⁸⁾ K. Rudolph: „Bericht zur Untersuchung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Deutschen Hochseefischerei in den Jahren 1952 und 1953“, Hofheim/Taunus 1954/55, S. 133.

¹⁹⁾ K. Rudolph: „Untersuchung . . .“, 1958, S. 25.

von knapp 40 Pfg gegenüberstanden. Bei Berücksichtigung der Veränderung der Fangergiebigkeit kommt der Prüfer sodann zu regelrechten Verlustziffern (bis zu 6,6 Pfg pro kg).

Nun sind allerdings zu diesen Berechnungen einige Bemerkungen zu machen. Abschreibungen und Zinsen machen rund ein Viertel der Kostensumme aus, Zinsen allein etwa 15 %. Eine Reihe anderer Kostenfaktoren („Korrespondentreedergebühren“, Fanggeld des Kapitäns, Verwaltungskosten) enthalten gewisse Gewinnelemente; ihre Summe dürfte einige weitere Prozent ausmachen. Die reinen Personalkosten schlagen demgegenüber wenig zu Buche: einschließlich Proviant erreichen sie 1957 mit 4,65 Pfg etwa 11,5 % der Kosten pro kg. Außerdem kommen weitere 12 bis 15 % in Form von Fanggeld hinzu, das für die Mannschaft den Charakter eines nachträglichen Stücklohnes trägt — allerdings einschließlich der Bezüge des Kapitäns, der nur ertragsbeteiligt zu sein pflegt.

Sodann sind für das Jahr 1958 vergleichsweise höhere kalkulatorische Abschreibungen zugrunde gelegt worden, nämlich 8 % statt früher 5 %. Es wird dies mit dem rascheren technischen Fortschritt im Fischdampferbau begründet, um dessentwillen man „Investitionen innerhalb einer geringeren Zahl von Jahren erwirtschaften“ müsse. Diese Argumentation ist zum mindesten zweifelhaft; die Lebensdauer der Fahrzeuge ist die gleiche geblieben. Auf jeden Fall muß diese Änderung der Vergleichsmethoden das Bild verzerren. Ähnliches gilt auch für die Erhöhung der kalkulatorischen Abschreibungen und der Eigenkapitalzinsen um mehr als ein Viertel, mit der Verteuerungen bei langfristigen Anlagegegenständen erfaßt werden sollen.

Das Bild wird weiter gemildert durch die Tatsache, daß die oben zitierten Renditesätze bezogen sind auf das vom Prüfer — nach Umrechnung der Anschaffungswerte auf heutige Preisbasis — errechnete „Eigenkapital“. Dieser Begriff deckt sich nicht mit den Buchwerten der Unternehmungen. Wird das Ergebnis auf diese letzteren Ziffern bezogen, so ist das Resultat eine Veranderthalbfachung der Renditeziffern — für 1953 beispielsweise ergaben sich 11,7 %, nach Steuerabzug etwa 7 %.²⁰⁾

Kostenstruktur deutscher und britischer Fischdampfer (in % der Gesamterträge)

Kosten-Art	Britischer Fischdampfer (1953) ¹⁾	Deutscher Fischdampfer (1957) ²⁾
Brennstoff/Kohle	25,2	18,0
Reparaturen	10,0	5,4
Mannschaftsbezüge ³⁾	26,6	25,1
Abschreibungen	15,7	15,6

¹⁾ Berechnet nach White Fish Authority: Fourth Annual Report and Account for the Year ended 31st. March, 1955, London 1955. ²⁾ Berechnet nach Rudolph, 1958, S. 8, 22. ³⁾ Einschließlich Fanggeld usw.

Vergleicht man die Kostenstruktur deutscher und britischer Fischdampfer, so überrascht die Ähnlichkeit bei Löhnen und Abschreibungen. Der Anteil der Reparaturkosten liegt bei den Deutschen — infolge höheren Anteils neuer Schiffe — allerdings sehr viel niedriger.

²⁰⁾ K. Rudolph: „Bericht . . .“, 1954/55, S. 105.

Um so verwunderlicher erscheint es, daß die deutsche Fischwirtschaft sich in einer ungleich schwierigeren Lage als die britische befindet. Die Erklärung hierfür dürfte im hohen Anteil der Kosten für den Kapitaldienst — mit 19 % mehr als die Brennstoffkosten — liegen.

Überraschen mag vielleicht die Tatsache, daß der Frischfischfang selbst in diesen „guten Jahren“ ein „Verlustgeschäft“ zu sein schien. Nun muß man dies vor dem Hintergrund der Kalkulationsmethoden sehen. Die wichtigste Fischart ist der Hering; auf ihn entfällt fast die Hälfte aller Erträge: Bei Heringsreisen sind die Schiffe nur 8 bis 15 Tage unterwegs; die Hin- und Rückfahrt macht nur ein Drittel der Reisezeit aus. Bei den Frischfischreisen (20 bis 24 Tage) dagegen entfällt die Hälfte oder mehr der Gesamtreisezeit auf die Hin- und Rückfahrt. Der Frischfisch wird in der Kalkulation mit vielleicht allzu hohen Fixkostenanteilen belastet.

Macht man nun eine Vollkostenrechnung auf, die dem Frischfischfang die gesamten Fixkosten anteilmäßig anlastet, so wird eigentlich der zweitrangige Charakter des Frischfischfangs übersehen. Bei dieser Vollkostenrechnung werden nämlich dem Frischfisch doppelt so hohe Fixkostenanteile angelastet wie dem Hering, nämlich 10,3 statt 5,3 Pfg pro kg. Eigentlich ist das nicht ganz gerecht: dem Hering, der als wichtigste Fischart mit besten Erträgen viel mehr „belastbar“ ist, sollte man ruhig in der Kalkulation mehr Fixkosten zuteilen, vielleicht nach dem Maßstab der Erträge.

Soviel zu den Kosten der Fangsphäre selbst. Will man nun ermitteln, welche Kosten hinzutreten, bis der Fisch in die Hände des Verbrauchers gelangt, so kommt man zu dem altbekannten Gegensatz Urproduzent kontra Zwischenhandel.

Von seiten der Hochseefischerei wird geltend gemacht, der Fischer habe einen geringeren Anteil am Enderlös als der Bauer. Tatsache ist, daß in den nachgelagerten Stufen relativ hohe Spannen erzielt werden. Diese Spannen liegen im Einzelhandel z. B. in Deutschland erheblich höher als in Großbritannien; das mag u. U. mit rascherem Umschlag und größeren Verkaufsmengen in Großbritannien zusammenhängen. Auf jeden Fall wird man feststellen müssen, daß die Fangsphäre in Deutschland schlechter wegkommt, wenn man nämlich bedenkt, daß in der nachfolgenden Tabelle in den deutschen Ziffern der lukrative Hering mitenthalten ist, der den Ertragsanteil der Fangsphäre nach oben drückt.

Erlösaufteilung in Deutschland und Großbritannien
(in % des Gesamterlöses)

Sektor	Westdeutschland (bearb. Fisch, einschl. Hering)	Großbritannien (nur Frischfisch)
Fang	53	54
Umschlag	5	} 24
Küstengroßhandel	6	
Binnengroßhandel	8	
Einzelhandel	28	

Quellen: Für Deutschland: „Kienbaum“-Bericht, für Großbritannien: White Fish Authority, Report into the Costs of Distributing White Fish, 1956, S. 32.

In diesen Spannenverhältnissen liegt auch der Grund, weshalb man aus den Jahresabschlüssen der vertikal integrierten Konzerne keine Rückschlüsse auf die Gesamtsituation in der Fangsphäre ziehen darf: Solche Unternehmen kompensieren die Lage des Fangs mit den Erträgen aus der Verteilung. Dabei dürfte der eigentliche Schwerpunkt in den mittleren Stufen liegen, und der Binnengroßhandel wird nicht selten eine marktbeherrschende Position einnehmen, da er vom strategischen Zentralpunkt aus die Marktverhältnisse nach beiden Seiten hin am klarsten überblickt.

„Wenn oligopolistische Praktiken in den ersten Einkaufsstufen bei Fisch bestehen, so kann der Wettbewerb auf der Einzelhandelsebene die Folge haben, Preisrückgänge auf den Fischer zurückzuwälzen, insoweit dieser nicht ausweichen kann. Der Zusammenschluß in der Fangsphäre wird dann zu einer Existenzfrage.“²¹⁾

DIE VERBRAUCHSENTWICKLUNG

In Westdeutschland stagniert der Fischverbrauch seit Jahren bei 11 bis 12 kg pro Kopf und Jahr. Regional schwankt er stark, zwischen 40 kg in Hamburg, 20 kg sogar noch in München, aber nur 2 kg für Gesamtbayern. Ende der zwanziger Jahre hatte Kaiser errechnet, daß bei einer Steigerung des Einkommens um 1 % der Fischverbrauch um 0,8 bis 1,4 % stieg; damit war dieser „einkommenselastischer“ als der Fleischverbrauch, der analog nur um 0,7 bis 0,8 % bei einprozentiger Einkommensvermehrung zunahm. An neueren Untersuchungen dieser Art fehlt es leider in der Bundesrepublik. Hier wäre ein fruchtbares Feld für ökonometrische Untersuchungen, die von den behördlichen Instanzen gefördert werden sollten.

In Holland will man festgestellt haben, daß bei einer Erhöhung des Fischpreises um 1 % der Fischverbrauch um 0,6 % zurückging; fiel der Fleischpreis dagegen um 1 %, so wurde um 0,5 % weniger Fisch verbraucht. Eine Einkommenssteigerung um 1 % brachte hier sogar eine Zunahme des Fischverbrauchs um 1,9 %.²²⁾ Allerdings ist Holland ein besonders fischfreudiges Land.

Für die USA scheint festzustehen, daß Preissenkungen zugunsten des Fisches nur ganz langsam zu größerem Fischverbrauch führen; trotz der Tiefkühlrevolution ist man hier noch kaum über einen Verbrauch von 6 kg pro Kopf und Jahr hinausgekommen. Alles in allem stieg der Fischverbrauch in den USA (pro Kopf gerechnet) zwischen 1930 und der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg um rund 10 %, während gleichzeitig der Verbrauch von Eiern und Hühnerfleisch um ein Viertel anwuchs. Jeder relative Preisfall bei Fleisch beeinträchtigt stark den Fischverbrauch. In den USA wird zehnmal soviel Fleisch verbraucht wie Fisch, in Deutschland immerhin nur viermal soviel.

²¹⁾ Crutchfield (Universität Washington) in der Diskussion auf der Tagung der International Economic Association in Rom 1956 (vgl. „Economics of Fisheries“, S. 210).

²²⁾ Vgl. Ralph Cassidy, jr.: „The Marketing of Fishery Products in the United States“, in: Economics of Fisheries, hrsg. von der FAO, Rom 1957, S. 199, und die Äußerungen von Hildebrandt (Holland) und Bowen (Universität Hull) hierzu in der Diskussion, S. 209.

In Großbritannien endlich ist genau das Gegenteil von dem passiert, was aus Holland berichtet wird: Mit steigendem Einkommen tendierte der Fischverbrauch eher nach unten. Auch in der Entwicklung des Tiefkühlverfahrens ist man in diesem Lande recht skeptisch. So besagte z. B. ein Bericht der Heringsindustrie: „... Es gibt viel mehr Widerstand gegen tiefgekühlten Fisch beim Handel als bei der Verbraucherschaft...“²³⁾

Auch für Deutschland dürften die Chancen für eine Tiefkühlrevolution manchmal etwas übertrieben gesehen worden sein, und wäre es nur allein wegen der Kapital- und Werbungsinvestitionen. Bisher sind in Deutschland nur rund 2000 t Tiefkühlerzeugnisse im Jahre abgesetzt worden; gut vier Fünftel der Produktion gingen in den Export. Es will somit scheinen, als wäre auf ein rasches Anwachsen des Gesamtverbrauchs kaum zu hoffen. Damit bleibt als Hoffnung für die Fangsphäre in erster Linie nur das Ringen mit den anderen Kontrahenten auf dem Markt.

AUKTIONSSYSTEM UND MARKTORGANISATION

Das Schlachtfeld, auf dem sich dieses Ringen z. Zt. abspielt, ist die Auktion. Hier ist aber die Fangseite schon von vornherein in der schwächeren Position: Sie muß ihr Erzeugnis so rasch wie möglich losschlagen, sonst verdirbt es. Somit stehen die Reeder unter schärfstem Preisdruck vom Küstengroßhandel, der seinerseits wieder dem Druck des Binnengroßhandels ausgesetzt ist.

Man hat Loblieder auf die Auktion gesungen: sie scheint auf den ersten Blick wirklich mal ein Beispiel des annähernd „vollständigen Wettbewerbs“ zu bieten — vermittelt sie doch den Kontakt zwischen konzentriertem Angebot und konzentriertester Nachfrage, bewirkt größte Umsätze in kürzester Zeit und geht im Zeichen maximaler Marktübersicht vor sich.

Aber gerade an diesem Beispiel kann man eben in Reinkultur manche Schwächen des reinen Wettbewerbsideals studieren: Die zusammengedrückte Käuferschar unterliegt Stimmungen, ja geradezu „Massenpsychosen“. Der starke Preisdruck drängt zu Augenblicksentscheidungen, die emotional oder antizipativ bestimmt sind. Damit werden spekulative Übersteigerungen auf Grund übertriebener Erwartungen genauso auslösbar wie krasse Unterbewertungen, die allzu großer Schwarzseherei entspringen und in kumulativer Nachfragescheu Preisspiralen nach unten hin ablaufen lassen.

Hinzu kommt, daß die immer gleiche Käuferschar keineswegs vom Sündenfall der „Preiskonspiration“ frei ist. In gewisser Hinsicht ergibt sich ein „unsauberes Wettbewerbsdurcheinander“, eine Konfusion zwischen den verschiedenen Handelssparten, die wiederum zur Übertreibung der spekulativen Grundtendenz des Marktes führt und zudem noch Übersetzungsercheinungen und damit Kostensteigerungen verursachen kann. Derartige Zustände haben u. a. das

²³⁾ Herring Industry Board, Eighteenth Annual Report, Year to December 31st, 1952 — Cmd. 8840, London 1953, S. 21.

französische Seeministerium zur Lizenzierung des Küstengroßhandels veranlaßt, eine Maßnahme, mit der man die Ausmerzungen lebensunfähiger Zwergbetriebe anstreben kann.²⁴⁾

All das führt zu heftigsten Preisausschlägen mit größter Rapidität, die zwar den Markt zu räumen geeignet sind, aber die Fischer, die schon auf dem Meere mit einer Häufung irrationaler Elemente zu kämpfen haben, nun an Land einem neuen Sturm aussetzen. Schwankungen der Durchschnittserlöse zwischen Januar und Dezember 1957 bei Kabeljau um 100 %, bei Rotbarsch um mehr als 200 % sind einige Beispiele; Schwankungen um 50 % innerhalb weniger Tage sind kaum eine Seltenheit.

Warum behält man das Auktionssystem bei? Unter anderem mag auch die Tatsache mitspielen, daß man auf diese Weise ertragsbeteiligten Fischern rasch das Finanzergebnis mitteilen kann, und zwar in einer Form, die sehr unparteiisch aussieht. Aber auf die Dauer sind doch gerade auch die Beschäftigten die Leidtragenden dieser Lotteriatmosphäre.

„Der einzige Weg, um dem Fischer zu helfen, ist der, daß man irgend etwas mit den Preisen macht — entweder indem man den Zwischenhandel ausschaltet und seinen Anteil am Überschuß, oder indem man eine Art Stabilisierungsschema einführt und Preise festsetzt, die ein angemessenes Niveau für die Verbraucher ebenso gewährleisten wie einen vernünftigen Lebensstandard für die Produzenten. Das Ideal wäre eine Koordinierung von Mechanisierung und Preis/Mengenkontrolle in einer Absatzorganisation, wobei die (öffentliche) Preiskontrolle die beste Politik ist, wenn eine solche Organisation nicht existieren kann.“²⁵⁾

Ein erster Versuch, diesen Weg zur Hilfe zu beschreiben, war die Idee des Mindestsatzes, der den Erzeugerpreis vor dem Durchbruch nach unten bewahren soll. Diese Idee einer Preisstützung war keineswegs neu; schon Adam Smith berichtet über ähnliche Experimente im alten Schottland.²⁶⁾ Smith sieht in der Preisstützung zwar Übersetzungsgefahren, verneint diese aber dort, wo nur ein „drawback“, eine Rückzahlung geleisteter Beiträge, gegeben sei.

MINDESTSATZ, PREISE UND ERLÖSE

Die Tradition des Mindestsatzes reicht auch in Deutschland weit zurück; in der Nachkriegszeit fand er im Ausgleichsstock, der im Fischgesetz verankert war, seine Basis. Für diesen Ausgleichsstock werden Beiträge von allen Anlandungen erhoben. Ein Beirat für Fischpreisstützung beim Bundesernährungsministerium berät — auf Antrag der Reeder und nach Anhören der anderen Sparten der Fischwirtschaft im Rahmen des Bundesmarktverbandes — über die Höhe dieses Mindestsatzes, den der Minister festsetzt.

Sinken nun die Preise auf diesen Satz, so bleiben die zu diesem Preis unverkäuflichen Mengen „stehen“, d. h. gehen praktisch in die Fischmehlfabriken, die nur

²⁴⁾ Vgl. J. Saint-Germain: „Le Marché du Poisson“, Boulogne 1952.

²⁵⁾ Szczepanik (Universität Hongkong) in der Diskussion auf der Konferenz der International Economic Association in Rom, 1956.

²⁶⁾ Adam Smith: „Wealth of Nations“, obige Ausgabe S. 405 ff. (Buch IV/Kap. V).

etwa 9 Pfg pro kg (bei Fettheringen bis 15 Pfg) dieser an sich für den menschlichen Konsum verwendbaren Ware zahlen. Die Differenz zwischen dem Mindestsatz — früher 22—28 Pfg, heute 30—48 Pfg pro kg — und diesen von den Fischmehlfabriken gezahlten Preisen wird dann dem betroffenen Reeder aus dem Stock vergütet. Daß diese Regelung durch Dämpfung der spekulativen Tendenzen der Nachfrage eine preisstabilisierende Wirkung ausübt, kann bei einem Vergleich zwischen Jahren mit und ohne Mindestsatzregelung nicht bestritten werden. Welche Schwankungen in einer Zeit ohne Mindestsatz — 1. Halbjahr 1957 — auftreten, zeigt die folgende Tabelle. Ebenso deutlich wird der Rückschlag, der bei generell steigendem Preisniveau in einer solchen Periode ohne Mindestsatz für den Erzeugerpreis eintritt.

Durchschnittserlöse der See- und Küstenfischerei
(in Pfg pro kg)

Jahr	Höhepunkt	Tiefpunkt	Jahresdurchschnitt
1955	44,7 (Januar)	27,1 (August)	34,3 ¹⁾
1956	45,7 (Dezember)	31,0 (Mai)	39,0 ¹⁾
1957	49,7 (Dezember)	25,0 (Juni)	38,3 ¹⁾
1958	57,9 ¹⁾ (Januar)	.	48,1 ¹⁾
1959	50,5 ¹⁾ (Januar)	.	.

¹⁾ Nur Hochseefischerei-Dampfer.

Anmerkung: Die Statistiken dieser und der nachfolgenden Tabellen sind aus den Jahresberichten, dem Material des Statistischen Bundesamtes und privaten Quellen zusammengestellt. Die offizielle Statistik krankt an ungeordneter Überfülle und Unübersichtlichkeit.

Dabei wäre es ein Irrtum, wenn man annehmen wollte, daß eine Erhöhung des Mindestsatzes sich nun automatisch in einer Erhöhung des Endverbraucherpreises niederschlagen müsse. Dieser wird fast ausschließlich von den Wettbewerbsrelationen in Groß- und Einzelhandel, in der Fischindustrie und von der Substitutionskonkurrenz anderer Lebensmittel — Fleisch, Geflügel, Eier — bestimmt. Durch das Gewirr kumulativer Spannen schlägt der Erzeugerpreis jedenfalls kurzfristig so gut wie gar nicht spürbar durch.

In gewissem Sinne handelt es sich natürlich um einen saisonalen Ausgleich: In den fischknappen Monaten mit hohen Preisen werden Beiträge aufgebracht, die den Preisdurchbruch in den anderen Monaten verhindern helfen. Es wäre aber falsch, wenn man — wie es z. B. im „Kienbaum-Bericht“ geschah — darin nur eine „interne Risikorückversicherung“ allein mit Saisonausgleichswirkung sehen wolle. Entscheidend ist, daß die Nachfrager davon abgeschreckt werden, ihre Preisgebote zu tief absacken zu lassen: Sie wissen genau, daß die Ware dann aus dem Markt geht, und sie wis-

sen nicht, ob sie nicht angesichts dieser selbst verursachten Verknappung morgen höhere Preise zahlen müssen! ²⁷⁾

Die allgemeine Ertragssituation der Hochseefischerei wird natürlich nur vom Zusammenspiel der Preise und Mengen in den Gesamterlösen bestimmt. Dabei war für das „Katastrophenjahr“ 1957 der Preissturz bei Hering (bei gleich niedrigem Mengenanfall wie im Vorjahr) kombiniert mit dem Mengenrückgang (bei zunächst absackenden, dann aber im Jahresdurchschnitt fast gleichbleibenden Preisen) für Frischfisch bestimmend. Der erste Faktor ergab einen Ausfall von 8 Mill. DM, der zweite von 13 Mill. DM.

Eine Übersicht der letzten Jahre zeigt, daß bei Annäherung an den Mindestsatz, der an einzelnen Tagen erreicht wird, eben relativ mehr Fisch stehen bleibt (vgl. die Ziffern für März), womit der Preis gehalten wird. Hinzu kommt eine antizipative Wirkung: so haben offenbar vor der zu erwartenden Anhebung des Mindestsatzes im März 1959 die Händler ihre Angebote gesteigert. Eine vertiefte Analyse dieser Zusammenhänge bedürfte detaillierteren Zahlenmaterials; klar wird jedoch in jedem Fall die stabilisierende Wirkung des Mindestsatzes.

Mengen und Erlöse der Dampfer-Hochseefischerei

Monat	Frischfisch			Hering		
	1957	1958	1959	1957	1958	1959
Anlandungen in 1000 t						
Januar	22,9	18,7	27,8	1,0	9,0	5,6
Februar	25,1	24,3	27,1	2,1	3,7	1,7
März	32,2	35,5	30,2	3,0	12,5	5,2
April	30,4	28,6	33,1	3,9	5,0	2,4
Insgesamt	110,6	107,1	118,2	10,0	30,2	14,9
Stehengebliebene Menge in 1000 t						
Januar	0,3	0,1	1,0	—	—	—
Februar	0,4	0,4	1,1	—	—	—
März	0,7	1,6	0,9	0,1	0,1	—
April	0,2	1,6	4,0	0,5	0,6	0,3
Insgesamt	1,6	3,7	7,0	0,6	0,7	0,3
Durchschnittserlöse in Pfg pro kg						
Januar	52,1	63,3	49,0	58,9	46,8	58,0
Februar	48,4	51,5	46,5	41,7	48,6	45,5
März	35,9	47,2	50,4	37,5	38,2	45,7
April	39,8	43,3	40,0	19,2	30,0	36,5
Gesamterlöse in Mill. DM						
Januar	11,9	11,8	13,6	0,6	4,2	3,2
Februar	12,2	12,5	12,6	0,9	1,8	0,8
März	11,6	16,8	15,2	1,1	4,8	2,4
April	12,1	13,4	13,2	0,8	1,5	0,9
Insgesamt	47,8	54,5	54,6	3,4	12,3	7,3

Eine offene Frage ist es, ob nicht etwa der Mindestsatz „antizipativ“ preisdrückend auf die Gebote der Fischmehlindustrie wirkt; eine andere, inwieweit

²⁷⁾ Zur spekulativen „Kaufzurückhaltung“ der Nachfrager vgl. William H. Nichols: „Imperfect Competition within Agricultural Industries“, Ames/Iowa 1949, S. 336.

Mengen und Erlöse der Dampfer-Hochseefischerei

Jahr	Mengen in 1000 t						Erlöse					
	Anlandungen			Stehengebliebene Mengen			Durchschnittserl. in Pfg pro Kopf			Gesamterlöse in Mill. DM		
	Frischfisch	Hering	Insgesamt	Frischfisch	Hering	Insgesamt	Frischfisch	Hering	Insgesamt	Frischfisch	Hering	Insgesamt
1955	309,1	191,6	500,7	10,1	23,0	33,1	37,7	29,3	34,3	116,0 ¹⁾	56,0	172,0
1956	337,0	141,9	478,9	29,0	1,1	30,1	38,4	40,6	39,0	129,4	57,5	186,9
1957	285,9	147,7	433,6	12,8	10,0	22,8	40,6	33,4	38,3	116,2	49,8	166,0
1958	280,1	119,5	399,6	12,5	2,9	15,6	49,2	45,5	48,1	137,9	54,4	192,3

¹⁾ Geschätzt.

große, vertikal integrierte Unternehmen, die weitgehend „an sich selbst verkaufen“, an einer Stabilisierung des generellen Preisniveaus durch ihre Beiträge interessiert sein können. Die Fangsphäre, auch innerhalb der Konzerne, ist es sicherlich, weil sie nicht gern mit „roten Zahlen“ arbeitet.

DAS QUALITÄTSPROBLEM

Ein häufiger Vorwurf gegen den Mindestsatz lautet, dieser führe zur „Mengenfischerei“. Durch den Mindestsatz werde es „lohnend, die Fangreisen auszudehnen und zusätzliche Fangmengen mitzubringen, selbst wenn diese dann zum Mindestsatz verkauft werden müssen“. Rudolph, der diesen Vorwurf erwähnt, kam in seinen Berechnungen zu keinem eindeutigen Ergebnis. Neuere Ziffern, die einen Anhaltspunkt bieten können, sind in folgender Tabelle zusammengestellt.

Reisen und Fänge der Dampfer-Hochseefischerei

Monat	Zahl der Reisen pro Monat			Durchschnittlicher Fang in t					
	1957	1958	1959	pro Reise			pro Reisetag		
				1957	1958	1959	1957	1958	1959
Januar	212	276	258	113	117	129	.	6,3	6,7
Februar	229	236	234	119	119	123	.	6,2	6,3
März	242	297	266	145	162	133	.	8,9	6,9
April	225	220	227	152	153	157	.	8,4	8,0
Durchschnitt der 4 Monate	227	247	246	132	138	135	8,2 ¹⁾	7,5	7,0

¹⁾ Jahresdurchschnitt.

Die Zahl der Fischdampfer lag 1957 bei 206 bzw. 207, 1958 bei 208 bzw. 209. Die Zahl der Reisen pro Monat ist also immer etwas größer als die der Dampfer. Wenn der Vorwurf der „Mengenfischerei“ zuträfe, müßte man annehmen, daß die Schiffe 1958 und 1959, als der Stützpreis ganzjährig galt, weniger häufig ausgefahren, d. h. also länger auf See geblieben wären: Der Vorwurf, daß man mehr fischt und die ersten „Hols“ ruhig schlechter werden läßt, geht doch in diese Richtung. Nun sind die Dampfer im Gegenteil nicht — wie man vermuten müßte — 1958/59, sondern 1957 weniger häufig ausgefahren als 1958. Der Fang pro Reise war in allen drei Jahren kaum unterschiedlich; eine zwei- bis vierprozentige Erhöhung in den beiden Jahren mit Stützpreis wird man doch wohl kaum als Beweis für „Mengenfischerei“ ansehen können, zumal die angelandete Gesamtmenge 1958 — infolge eines weiteren scharfen Rückgangs der Heringsfänge — schließlich um rd. 8% unter dem Vorjahr lag. Aus den statistischen Unterlagen läßt sich jedenfalls kaum eine Bestätigung des Vorwurfs der „Mengenfischerei“ ableiten.

Diese „Mengenfischerei“ steht denn wohl auch unter den Faktoren, die tatsächlich eine Beeinträchtigung der Fischqualität zur Folge haben, an unterster Stelle. Die Vernachlässigung der Fischqualität beginnt schon am Fangort mit bestimmten Methoden der Fangtechnik: langen Schleppzeiten, Aufwühlen von Bakterien durch Netzbretter, „Abhetzen“ des Fisches. Sie setzt sich mit der Behandlung an Deck fort: bakterielle Infektion beim Schlachten und Ausbluten, Nichtaussortieren der Eingeweide, Verursachung von Druckstellen durch Werfen und Treten. Und schließlich kann auch die Behand-

lung unter Deck, wie ungleichmäßige Eineisung, nicht ausreichende Abbrückung der Stapel und damit verbundene Pressung, die Fischqualität beeinträchtigen. Auch beim Entladen mit Hilfe von Fischhaken können Verletzungen entstehen. All diese Faktoren, die zur Qualitätsbeeinträchtigung beitragen, können durch entsprechende Gegenmaßnahmen in ihrer Bedeutung gemildert werden. Mit dem Mindestsatz haben sie gar nichts zu tun.

Die empfindlichste Qualitätseinbuße erleidet aber die Ware mit der Unterbrechung der Kühlkette in der Auktion. Hier wird der Fisch in hölzerne Auktionskisten umgepackt — die im Gegensatz zu Kunststoffbehältern neue Infektionsgefahr in sich bergen — und dann stundenlang (8—13 Stunden!) offen zur Schau gestellt. Hier setzt der eigentliche Qualitätsbruch ein: Fest steht, daß „der Fisch an den Seefischmärkten die größte Qualitätseinbuße erleidet. Es ist keine Seltenheit, daß Fische, die während einer Nacht auf dem Fischdampfer gelöscht werden, bis zu den Abendstunden des folgenden Tages in den Auktionshallen stehen.“²⁾

Nur sehr indirekt kann man das mit dem Mindestsatz in Zusammenhang bringen: Ware, die an der Bezuschussung teilnehmen soll, muß durch das Nadelöhr der Auktion gezwängt werden.

Aber das hat wieder nichts mit der Unzulänglichkeit der Lösch-, Auktions- und Abtransportvorgänge an sich zu tun. Sicherlich könnte durch Förderung der Direktverkäufe eine teilweise Qualitätsverbesserung erreicht werden.

Im übrigen besteht die Gefahr einer „Mengenfischerei“ auch ohne Mindestsatz. Mit der zunehmenden Reiseentfernung — die durch Temperaturveränderungen, Fischschwarmverlagerung, generell sinkende Erträge in nahen Fanggründen verursacht wird — und der damit steigenden Fixkostenbelastung in Form ertragloser An- und Abfahrtstage wächst der Anreiz, länger auf dem Fanggrund zu bleiben. Dies geschieht u. U. auf die Gefahr hin, daß die zuunterst in der Ladung liegenden „Hols“ regelrecht „vergammeln“ und nur noch für die Fischmehlfabrik geeignet sind. Auf diese Gammelware bekommt man sowieso keinen Zuschuß. Im übrigen ist gerade solche „Mengenfischerei“ ein typisches Beispiel für inverse Reaktionen in der Urproduktion: man will sinkende Preise durch Produktionssteigerung aufwiegen...

Dem Mindestsatz kann man also die Qualitätsverschlechterung kaum — jedenfalls nur zum geringsten Teil — in die Schuhe schieben. Gerade der Mindestsatz bietet die Möglichkeit, durch unterschiedliche Bezuschussung je nach Qualität die gute Ware zu fördern. Dieser Gedanke wurde schon früh von der gewerkschaftlichen Vertretung der Besatzungen im Beirat für die Fischpreisstützung verfochten; zunächst stieß er auf allerhand Einwände, hat schließlich aber in

²⁾ G. M e s e c k : „Stellung und Lage der Fischwirtschaft der Bundesrepublik Deutschland“, Berichte über Landwirtschaft, Bd. 36 (1958), Heft 3, Hamburg/Berlin, S. 595.

einer Differenzierung des Mindestsatzes eine erste — wenngleich noch rudimentäre — Verwirklichung gefunden.

Endlich ist der Mindestsatz keineswegs ein Hindernis für Pläne in Richtung auf eine echte „Marktreform“, sofern diese auf eine Stärkung der Urproduktion durch Milderung des Verkaufsdrucks — beispielsweise mittels Tiefkühlverfahren und Lagerhaltung —, auf Rationalisierung der Absatzwege und Hebung des Qualitätsniveaus abzielen. Der Mindestsatz könnte im Gegenteil durch seine „Fallschirmfunktion“ alle diese Schritte erleichtern und absichern.

DER GEDANKE DER MARKTREFORM

Genau das, was auf der Konferenz von Rom von wissenschaftlicher Seite vorgezeichnet wurde²⁹⁾, steckt nun hinter der Idee der „Marktreform“, wie sie neuerdings in der deutschen Fischwirtschaft diskutiert wird. Auch diese Idee ist nicht neu; sie dürfte in den USA 1919 mit der gerichtlichen Anerkennung der New England Fish Exchange ihren ersten Ausdruck gefunden haben, und zwar mit ausdrücklicher gewerkschaftlicher Unterstützung. Dort waren es auch die Gewerkschaften, die einen Staatseingriff zur Stärkung der Fangseite forderten, und die Behörden haben diesem Wunsche nach einer öffentlichen Intervention entsprochen.³⁰⁾

Dieser Eingriff war zum Teil auch darauf zurückzuführen, daß sich im Rahmen der Möglichkeiten des Tiefkühlverfahrens der amerikanische Großhandel zur Schaffung von Markenartikeln auf Handelsebene entschlossen hatte. Dieser Weg zur „Produktdifferenzierung“, der u. U. im Zusammenwirken mit dem System der Preisbindung zweiter Hand beschreibbar ist, dürfte theoretisch auch für die Fangsphäre mit einer Individualisierung der Beziehungen vom Urproduzenten bis zum Verbraucher hin wesentliche Ertragsverbesserungen bieten. Für Deutschland allerdings, dem der Tiefkühlweg erst allmählich in mühevoller Aufbringung der Investitionsmittel erschlossen werden kann, erscheint es verständlich, wenn zunächst einmal der Versuch einer horizontalen Kooperation in der Urproduktionssphäre bevorzugt wird.

Die Einzelheiten sind hier noch im Fluß. Im Grunde geht es dabei um vier miteinander verbundene Maßnahmen: Die erste davon — die Bildung von Kommissionen für die Aufstellung eines Fangplanes sowie für eine Marktregelung — ist bereits seit zwei Jahren in Angriff genommen worden; sie soll unter dem neuen System weiter ausgebaut werden. Dabei wird man den Marktbeschickungskommissionen in Zukunft vielleicht eher noch größere Vorrechte einräumen müssen, als dies bisher in gewissen Handelskreisen akzeptiert wurde.

Als zweite Maßnahme soll sodann eine Seefisch-Absatzgemeinschaft der Reeder begründet werden; diese soll als Anbieter auf dem Markt auftreten, die Vor-

²⁹⁾ Vgl. den Gedanken von Szczepanik weiter oben (Fußnote 25).

³⁰⁾ Vgl. Donald J. White: „The New England Fishing Industry“, Cambridge/Mass. 1954.

aussetzungen zur Zulassung und Quotierung für den Absatz an den Handel schaffen sowie auch wohl Direktverkäufe an Großabnehmer in der Endverkaufs- und Verarbeitungsstufe fördern. Man wird abwarten müssen, inwiefern sich dabei Analogien zu dem zitierten französischen Zulassungssystem ergeben.

Funktionieren kann die geplante Stärkung der Reederseite im Marktgeschehen natürlich nur, wenn der Verkaufsdruck von ihr genommen wird, der in der Verbleiblichkeit der Ware und der zeitlichen und räumlichen Zusammenballung von Anlandungen liegt. Ganz wird man das auch durch Fangpläne und Schiffslenkung niemals vermeiden können. Dem soll nun — als dritter Punkt — die Schaffung einer Gemeinschaftsanlage für Filetierung mit Tiefgefrierung abhelfen, die den Reedern praktisch eine Lagerhaltung ermöglichen würde. Das wäre in gewisser Hinsicht auch eine Kampfansage an den Küstengroßhandel, neben dessen Verkaufsverbindungen zum Binnenland nun die der Absatzgemeinschaft treten würden. Es sind Befürchtungen ausgesprochen worden in der Richtung, daß dies u. U. zur Verschärfung des Wettbewerbs und zu noch größeren Erschütterungen der Marktstabilität führen könnte. Allerdings wird man vielleicht annehmen können, daß die Reederseite, wenn sie die Finanzierungsprobleme bewältigt hat, durch diese Neuregelung eine wesentliche Stärkung in ihrer Marktsituation erfahren dürfte.

Am Rande ergibt sich dabei allerdings noch ein kartellrechtliches Problem. Im übrigen bestehen Anhaltspunkte dafür, daß das Kartellamt einer solchen Organisation, die auf eine Stärkung der Urproduktion hinausläuft, seine Genehmigung nicht versagt; dafür lassen sich auch wesentliche ökonomische Argumente anführen. In der Kartellanalyse gilt seit längerem der Grundsatz, daß Marktregelungsmaßnahmen zugunsten von Urproduzenten, wenn sie deren Einkommenssituation relativ verbessern, sowohl konjunktur- wie verteilungspolitisch günstig zu beurteilen sind.³¹⁾

Sinn der Lagerhaltung ist vor allem der, daß die vielfach im ersten Halbjahr entstehenden Fangüberschüsse — etwa 25 000 t — in das zweite Halbjahr hineingetragen werden sollen, das in der Regel ein Minderangebot aufweist.

Der vierte und letzte Punkt der geplanten Maßnahmen betrifft die Qualitätsförderung. Eine echte Klassifizierung der Qualitäten wäre allenfalls dann möglich, wenn die Voraussetzungen für eine Einteilung nach Güteklassen vorlägen. In der Praxis wäre das nur bei Tiefgefrierware denkbar. Vorstellungen, die auf eine Schaffung von Handelsklassen abzielen, dürften daran scheitern, daß der filetierte Fisch schon nach wenigen Tagen qualitätsmäßig kaum mehr unterscheidbar wäre. Immerhin mögen einheitliche Sortierungsrichtlinien in dieser Richtung günstig wirken. Die Bemühungen um die Festsetzung einer Höchstversandfrist von anderthalb Tagen werfen besondere Probleme zum Wochenende auf und dürften schwer realisierbar sein.

³¹⁾ Vgl. E. A. G. Robinson: „Monopoly“, London 1941, S. 164 f.

Bisher hatte gerade der Stützpreis ausbaufähige Möglichkeiten zur Qualitätsdifferenzierung geboten, insofern eine unterschiedliche Bezuschussung nach Qualitätsgraden und Größenklassen bereits ansatzweise vorhanden war. Vielleicht wäre es sinnvoll, wenn man an dieser Stelle erneut ansetzen würde, statt sich in fragwürdige andersartige Experimente zu verlieren.

Kernpunkt bleibt jedenfalls die von der Seefisch-Absatzgemeinschaft beabsichtigte Stärkung der Fangseite im Verkaufsprozeß. Dabei wird man sich über zweierlei klarwerden müssen: Wenn es zu einer erheblichen Steigerung des Endverbraucherpreises käme, wäre der Sinn der Maßnahmen verfehlt. Damit würden die Fischabsatzmöglichkeiten schrumpfen, und das ganze System müßte sich schließlich als ein Bumerang erweisen. Ziel der Bemühungen kann also sinnvollerweise nur sein, nachfolgenden Stufen Spannungsgewinne abzutrotzen bzw. durch Rationalisierung des Absatzweges Kosten einzusparen.

DIE PREISPOLITIK DER ABSATZGEMEINSCHAFT

Zur Zeit ist viel die Rede von sogenannten „Von-Bis-Preisen“, die von der Absatzgesellschaft als Instrument zur Stabilisierung des Preisgefüges festzusetzen wären. Der Wunsch nach einer Preisstabilisierung kann aber nur erfüllt werden, wenn man auch den Mengenanfall stabilisiert oder die Folgen des schwankenden Angebots abmildert.³²⁾ Die „Stabilisierung“ der Fischmengen ist nun praktisch kaum denkbar; die bestausgeklügelten Fangpläne werden vom Wetter und von der Unregelmäßigkeit der Fischschwarmbewegungen ständig über den Haufen geworfen werden.

Der Versuch zur Milderung der Mengenschwankungen wird zur Zeit bereits von den Marktbeschickungskommissionen durch Vorwegnahme von Fischmengen vor der Auktion unternommen.

Im Grunde wird zu dieser Mechanik durch Mindestpreise nicht viel Neues beigesteuert, es sei denn die Tatsache, daß man die zum Mindestpreis unabsetzbaren Mengen nun auf Kosten der Absatzgemeinschaft bezuschussen muß. Was soll dabei gewonnen sein? Wenn die an der Absatzgemeinschaft beteiligten Reeder sich in den Verlust teilen wollen, so ist das genau dasselbe, was schon jetzt im Mindestsatzsystem geschieht: nur mit dem einen sehr unangenehmen Unterschied, daß einzelne Reeder aus der Absatzgemeinschaft ausbrechen bzw. gar nicht erst mitmachen könnten, während heute unter staatlichem Druck jeder in den Stützfonds einbezahlen muß. Somit ist die private Absatzgemeinschaft ein viel schlechteres Instrument als die öffentliche Kontrolle.

Außerdem hat der heraufschnellende Preis bisher dem Großhandel gegenüber eine Rationierungsfunktion ausgeübt. Wenn diese wegfällt, wird man logischerweise zu einem Zuteilungs- bzw. Quotensystem übergehen müssen. Das wird auch schon im Rahmen der Markt-

³²⁾ Vgl. E. A. G. Robinson in „Monopoly“ zur Konstanthaltung der Mengen bzw. Preise: „... jede der beiden Maßnahmen entstabilisiert in einer Hinsicht genau so viel, wie sie in der anderen stabilisiert...“ Vgl. hierzu auch K. Kühne: „Funktionsfähige Konkurrenz“, Berlin 1958, S. 234.

reform geplant; aber man darf sicher sein, daß das eine neue Quelle ewigen Ärgers abgibt. Auf welcher Basis will man die Quotenzuteilung vornehmen? Etwa z. B. nach den früher bezogenen Mengen? Das diskriminiert die junge Firma, die neu in den Markt kommt.

Das Kuriose ist, daß man zwar vielleicht den privaten anstelle des öffentlich festgesetzten Mindestpreises setzen kann, das System aber dann bestimmt schlechter funktionieren wird, weil der private Stützfonds weniger Mittel haben wird als der öffentliche — und zwar progressiv weniger, denn je mehr Reeder ausscheren, desto weniger werden bei der Stange bleiben! Das System läuft sich dann u. U. in der Flucht vor dem Stützungsbeitrag selbst tot. Wer nämlich nicht mitmacht, spart den Beitrag und profitiert trotzdem vom Preisschutzschirm, den die anderen hochzuhalten bemüht sind!

Führt man nun gar noch eine obere Preisgrenze ein, wird die Sache noch viel schlimmer: denn dann haben selbst die gutwilligen Reeder, die bei der Stange bleiben wollen, kein Geld mehr, um die Verluste in Zeiten der Fischschwemme abzudecken — denn ihnen werden die Spitzenerträge durch den Höchstpreis abgeschnitten.

Es kann die Absurdität passieren, daß man nach langen Geburtswehen gerade durch dieses System genau dahin kommt, wo man schon längst hätte sein müssen, wenn es nicht der Widerstand aus gewissen Kreisen der „grünen Front“ verhindert hätte: nämlich zum Einsatz öffentlicher Mittel zur Verhinderung eines Preisdurchbruchs ins Bodenlose und zur Erhaltung des lebenswichtigen und gesundheitlich hochwertigen Produktes Fisch für den deutschen Verbraucher. Dieser Einsatz würde schließlich vielleicht gerade durch den Höchstpreis ausgelöst, weil man nämlich damit die Ansammlung privater Mittel für den Ausgleich verhindert hätte. Aber dann wäre es vielleicht zu spät! Und vor allem: ein solches Ergebnis könnte man einfacher ohne eine anhaltende Agonie des Gewerbes und ohne schwerste Erschütterungen haben, wenn man heute schon öffentliche Mittel eingesetzt hätte. Will man das nicht, so sollte man auf jeden Fall am Mindestsatz festhalten.

Zusammenfassend wird man sagen müssen, daß der Gedanke zu einer Marktreform im Prinzip gesunde Ansätze enthält. Eine bessere Koordinierung der Fangpolitik, eine Rationalisierung der Löschvorgänge, eine Stärkung der Urproduzenten im Verkaufsvorgang gegenüber den nachgelagerten Stufen, zugleich die Verhinderung eines ruinösen Wettbewerbs zwischen Oligopolisten, die durch ein allzu einheitliches Produkt mit allzu ähnlicher Kostenstruktur verbunden sind, all das sind wirtschaftspolitisch wünschenswerte Dinge.

Gelingt es außerdem noch, durch Poolung von Investitionsmitteln — oder gar durch öffentliche Hilfe! — den Traum vom Tiefkühl-Fang-Fabriksschiff im Großmaßstab zu verwirklichen, so kann ein Durchbruch zur

Verbrauchssteigerung und Erschließung vor allem des binnenländischen Verbrauchsreservoirs in kleineren Orten auf lange Sicht die Sanierung der Fischwirtschaft bringen.

Für die unmittelbare Zukunft aber scheint sich als *conditio sine qua non* abzuzeichnen: Voraussetzung für alle Experimente ist, daß durch öffentliche Maßnahmen

Marktzusammenbrüche verhindert werden. Und hier bietet sich praktisch allein das erprobte, wenn auch vielleicht etwas abgestumpfte Instrument des Mindestsatzes. Man kann es schärfen und seine Scharten auswetzen. Das lohnt sich zweifellos; denn — so hat Lord Keynes gesagt: „Auf lange Sicht sind wir alle tot.“ Es gilt, für die Gegenwart zu leben.

Summary: On the Economy of Deep-sea Fishery. — The characteristic features of fishing, conditioned by the element of hunting and catching, is the reason for romantic and medieval conceptions of deep-sea fishing. Nevertheless the world's rising demand for foodstuffs requires the consideration of this sector of the economy under economic aspects, in order to achieve an optimum utilization of the living treasures of the sea by modern and rationalized fishing. Therefore the author in his analysis is specially dealing with the structure of income, of enterprises and of costs in fishing. The author advocates the keeping of the system of minimum producer prices in order to neutralize the fluctuations in the fish market, caused by the perishableness of the merchandise and the auction system with its speculative character. Moreover he discusses the stabilizing effects of a market reform on prices and the improvement of quality to be expected from the completion of the cooling plant system.

Résumé: L'économie de la pêche maritime. — En raison des conditions spéciales de cette branche d'industrie que représente la pêche maritime, elle est jugée, bien souvent, sous une lumière fautive, i. e. romantique, et selon des mesures prises dans le moyen-âge. Eu égard cependant à l'augmentation progressive de la demande en denrées alimentaires dans le monde entier, il faut juger la pêche maritime du point de vue économique, afin de rendre possible son développement comme industrie moderne et rationalisée, permettant une exploitation optimale des richesses vivantes de la mer. Dans son analyse de la pêche maritime allemande l'auteur examine surtout la structure des entreprises, des revenus et des frais. Afin de compenser les fluctuations de marché assez fortes — résultat de plusieurs facteurs: denrée périssable, vente aux enchères prêtant à la spéculation — l'auteur recommande de maintenir le système du prix minimum pour le producteur. Ensuite l'auteur discute une réforme du marché et ses effets dans le sens d'une stabilisation des prix ainsi que l'amélioration de la qualité que promet la perfection de la chaîne frigorifique.

Resumen: De la Economía de la Pesca de Altura. — La particularidad de la economía pesquera, la cual está condicionada al carácter de la caza y pesca, trae consigo que está múltiples veces unida con las ideas románticas y de la Edad Media, y requiere las cada vez mayores necesidades alimenticias del mundo, y que la economía pesquera debe ser vista bajo puntos de vista económicos, para así llegar, a través de modernos y racionalizados métodos de pesca a un óptimo provecho de la riqueza viva del mar. Por lo tanto, el autor se ocupa en su análisis de la economía pesquera alemana, especialmente de los ingresos, de la empresa y de los gastos de estructura de la economía pesquera. Para nivelación de las grandes oscilaciones en el mercado pesquero, que se producen por la naturaleza de la mercancía y del sistema de subasta con sus momentos especulativos, el autor propugna el mantenimiento del sistema de precios mínimos para el coste de producción. Además se ocupa de los efectos de estabilización de precios que resultarían de una reforma del mercado y de las mejoras de calidad que son de esperar por el perfeccionamiento del sistema de refrigeración.