

Frisch, Alfred

Article — Digitized Version

Das Klein- und Mittelbetriebsproblem des Gemeinsamen Marktes in französischem Licht

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Frisch, Alfred (1959) : Das Klein- und Mittelbetriebsproblem des Gemeinsamen Marktes in französischem Licht, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 9, pp. 513-516

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132856>

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.

U M S C H A U

Das Klein- und Mittelbetriebsproblem des Gemeinsamen Marktes in französischem Licht

Alfred Frisch, Paris

Der Gemeinsame Markt mit seinen verschiedenen allgemeinen wirtschaftspolitischen Auswirkungen stellt die Klein- und Mittelbetriebe vor besondere Probleme. Bezeichnend hierfür ist die jüngste Erkenntnis der Europäischen Investitionsbank, die zur Erleichterung des Fortschritts in den unterentwickelten Gebieten und für die allgemeine Anpassung der Wirtschaft an den Gemeinsamen Markt gegründet wurde, daß die Umstellung der Betriebe viel schneller aktuell werde, als ursprünglich erwartet worden sei, und daß diese Umstellung vorwiegend die Klein- und Mittelbetriebe betreffen werde. Die größeren Unternehmen sind meistens recht modern. Sie hatten als erste die Möglichkeit, ihr Produktionsprogramm auf die zukünftige Marktlage auszurichten und außerdem die erforderlichen Maßnahmen zur Steigerung der Produktivität durchzuführen. Die Klein- und Mittelbetriebe konzentrierten sich, von Ausnahmen abgesehen, in allen Ländern vorwiegend auf den Inlandmarkt und waren in diesem Rahmen am stärksten auf den Zollschutz angewiesen. Der unvermeidliche europäische Bereinigungsprozeß über Spezialisierung, Arbeitsteilung und Neugestaltung der Märkte geht daher besonders zu Lasten dieser Betriebskategorie.

KONKURRENZ UND KONZENTRATION

Vor allem muß die allgemeine Konkurrenzentwicklung oder — besser gesagt — die Konkurrenzverschärfung berücksichtigt werden, die übrigens ihre strukturellen Ursachen besitzt, die ziemlich unabhängig vom Gemeinsamen Markt bestehen. Am deutlichsten zeigt sich dies seit einigen Jahren in Frankreich, wo man allzu lange an Schutzkartelle mit künstlich hochgehaltenen Mindestpreisen gewöhnt war. Inzwischen erwarben jedoch die Großbetriebe moderne Maschinen, die nur dann einigermaßen rentabel amortisiert werden können, wenn sie mindestens in zwei Schichten arbeiten. Der Umsatz wird so für die Großunternehmen wichtiger als der Preis, denn der Gewinn setzt vor allem einen ausreichenden Umsatz und weniger einen hohen Preis voraus. Die Großbetriebe können es sich infolgedessen nicht mehr leisten, bei der Festsetzung ihrer Verkaufspreise auf die kleineren und mittleren Unternehmen Rücksicht zu nehmen.

Diese allgemeine Entwicklungstendenz muß sich innerhalb des Gemeinsamen Marktes verschärfen, schon aus dem einfachen Grunde, weil sein Erfolg eine stärkere zwischeneuropäische Arbeitsteilung mit entsprechender Konzentration voraussetzt. Man mag der Ansicht sein, daß der Konzentrationsprozeß im bis-

herigen nationalen Rahmen schon genügend fortgeschritten war. Denkt man jedoch gesamteuropäisch, muß man das Entstehen von Produktionseinheiten, die sich mit amerikanischen oder sowjetischen Größenordnungen vergleichen lassen, hinnehmen. Nur auf diese Weise vermag Europa der Weltkonkurrenz langfristig erfolgreich entgegenzutreten. Zwangsläufig und geradezu automatisch führt die Öffnung der Märkte, die Beseitigung der Zoll- und Handelschranken, um zu einem gemeinsamen Wirtschaftsgebiet zu kommen, zur finanziellen und technischen Konzentration. Diese Konzentration wird noch durch die stärkere Widerstandsfähigkeit der Großbetriebe in der schwierigen Anlaufzeit begünstigt. Eine gewisse Rolle spielt bei der Konsolidierung der Positionen im europäischen Markt auch die Forschungstätigkeit, die Möglichkeit, stets neue Produkte anzubieten. Daß hierfür die Großbetriebe materiell besser gewappnet sind, dürfte unbestritten sein.

Den organischen Vorteilen der größeren Produktionseinheiten im Gemeinsamen Markt sollte mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden, als der aus politischen Gründen gern mehr oder weniger in den Vordergrund gerückten Kartellisierung. Europäische Preiskartelle könnten — im Gegenteil — die Klein- und Mittelbetriebe schützen. In klassischer Form sind sie unwahrscheinlich, hauptsächlich infolge der erwähnten Umsatzabhängigkeit der modernen Unternehmen. Soweit europäische Kampfkartelle entstehen, betreffen sie aller Wahrscheinlichkeit nach große konkurrierende Gruppen und nicht die Klein- und Mittelbetriebe, an deren Ausschaltung niemand besonders interessiert ist. Der Gemeinsame Markt dürfte nach Überwindung einiger vorwiegend national bedingter und protektionistischer Kartellmethoden in erster Linie mit einer gewissen Vertrustung nach amerikanischem Muster und nicht mit einer Kartellisierung zu rechnen haben, d. h. mit dem Entstehen großer Produktionsverbände, die über die Grenzen hinweg eng verbundene Einheiten bilden, ohne jedoch die Konkurrenz auszuschließen, weil sich zunächst in den einzelnen Branchen jeweils zumindest noch zwei Gruppen konkurrierend gegenüberstehen. Es ist natürlich begreiflich, daß die Klein- und Mittelbetriebe der Gefahr ausgesetzt sind, von diesen großen Einheiten bewußt oder unbewußt aufgegeben zu werden.

In der Analyse der für die Klein- und Mittelbetriebe von dem Gemeinsamen Markt zu erwartenden Schwierigkeiten sehen die Beobachter für die mittleren Fa-

briken in der Größenordnung bis zu 200 oder 500 Arbeitskräften schwärzer als für die Handwerksunternehmen und kleineren Fabriken mit 20 bis 50 Arbeitern. Die Mittelkategorie, die über eine verhältnismäßig geringe Anpassungsfähigkeit verfügt, dürfte in Anbetracht ihrer hohen Unkosten am unmittelbarsten unter der Konkurrenz zu leiden haben, während dem Kleinunternehmen der lokale Markt häufig eine Sonderstellung gewährt und ihm die zusätzliche Möglichkeit zustatten kommt, sich gegebenenfalls unter leichter und gründlicher Spezialisierung in einen Zulieferbetrieb umzuwandeln. Den Mittelunternehmen bleibt nichts anderes übrig, als sich energisch um die Erhöhung ihrer Produktivität zu bemühen und außerdem die bekannten Auswege, die sich bieten, auf ihre Möglichkeiten zu überprüfen: Spezialisierung, Fusion, Konzentration, Zusammenarbeit auf den Gebieten der Forschung, der Technik, der Warenverteilung usw. Das Beneluxexperiment bewies bereits, daß die Spezialisierung nicht nach Sektoren erfolgt, sondern nach Produkten.

Handwerk und Handel haben, soweit man sie in diesem Zusammenhang als Klein- und Mittelbetriebe betrachten kann, ihre eigenen Sorgen. Sieht man vom Versandgeschäft und von spezialisierter, genossenschaftlich betriebener Handwerksarbeit ab, greifen sie kaum über die Staatsgrenzen hinaus. In beiden Fällen geht es zunächst um die nationale Behauptung gegen eine durch den Gemeinsamen Markt geförderte allgemeine Konzentrationstendenz, wobei der europäische Zusammenschluß einen nützlichen Erfahrungsaustausch begünstigen könnte. Daneben ist die sich schrittweise verwirklichende innereuropäische Niederlassungsfreiheit zu berücksichtigen. Besonders französische Kreise möchten sie einer Harmonisierung der Gesetzgebung unterordnen, in dem Sinne, daß zukünftig in allen sechs Ländern für die Niederlassung von Handwerkern und Einzelhändlern die gleichen Regeln Anwendung finden. Frankreich verzichtet weitgehend auf einen Befähigungsnachweis, so daß die Gefahr besteht, daß Existenzen, die in Deutschland oder den Niederlanden im nationalen Rahmen auf dem Gebiet des Handwerks und des Handels gescheitert sind, nach Verwirklichung der Niederlassungsfreiheit in Frankreich zum großen Leidwesen der dortigen Kundschaft und der nationalen Konkurrenz ihr Heil versuchen werden. Aber auch diese Frage scheint vorwiegend nationalen Charakters zu sein, denn es ist anzunehmen, daß sich Frankreich mit seinen Niederlassungsbedingungen den europäischen Durchschnittsbestimmungen anpassen wird.

KONZENTRATIONSGRAD DER BRANCHEN

Bevor der Versuch unternommen werden soll, die Tragweite der gegebenen Gefahren für Klein- und Mittelbetriebe objektiv zu würdigen, sei ihr Platz im europäischen Wirtschaftsgefüge ungefähr definiert. Ein ziemlich klares Bild ergibt sich hierfür aus folgenden Zusammenstellungen, die einer Untersuchung der Europäischen Kommission in Brüssel entnommen sind. Für die Bundesrepublik verstehen sich die Zahlen ohne die Saar, denn die statistischen Angaben stützen sich auf die Verhältnisse in den Jahren 1950

bis 1954. Inzwischen können allerdings einige Verschiebungen zuungunsten der Klein- und Mittelbetriebe eingetreten sein.

Anteile der Betriebsgrößen nach industriellen Branchen (in %)

Land	Betriebsgrößenkategorie nach Beschäftigten							
	1—10 Pers.		10—100 Pers.		100—500 Pers.		üb. 500 Pers.	
	Anz. der Betr.	Anz. der Besch.	Anz. der Betr.	Anz. der Besch.	Anz. der Betr.	Anz. der Besch.	Anz. der Betr.	Anz. der Besch.
Chemische Industrie								
Deutschland	67,1	5,7	27,6	20,2	4,1	22,0	1,2	52,1
Belgien	75,8	8,0	18,5	23,0	5,0	40,2	0,7	28,7
Frankreich	62,5	5,7	32,6	28,9	4,1	30,9	0,8	34,5
Italien	79,3	8,3	16,6	19,2	3,0	22,6	1,1	49,9
Niederlande	80,3	16,8	14,4	18,2	4,1	24,4	1,3	40,6
Metallverarbeitung								
Deutschland	86,1	16,3	11,9	24,2	1,6	25,0	0,3	34,4
Belgien	92,3	25,7	6,9	29,2	0,7	21,7	0,1	23,4
Frankreich	88,2	17,7	10,6	26,3	0,9	20,8	0,2	35,2
Italien	94,0	26,3	5,2	21,2	0,6	18,8	0,2	33,6
Niederlande	88,7	23,0	8,9	17,6	1,8	15,6	0,6	43,8
Textil und Bekleidung								
Deutschland	95,1	33,2	4,2	22,9	0,6	24,9	0,1	19,0
Belgien	94,2	30,0	4,9	29,4	0,8	30,7	0,1	9,9
Frankreich	88,4	19,9	10,5	35,1	1,0	29,6	0,1	14,4
Italien	97,2	34,9	2,2	17,2	0,4	23,1	0,1	24,8
Niederlande	90,9	25,0	6,6	18,5	2,0	21,7	0,6	34,8
Lebensmittelindustrie, Getränke und Tabakwaren								
Deutschland	92,1	50,2	7,3	28,6	0,6	15,6	—	5,5
Belgien	96,9	50,9	2,8	26,4	0,3	19,2	—	3,5
Frankreich	90,7	36,4	8,6	33,4	0,6	21,6	0,1	8,6
Italien	94,5	45,1	5,1	26,4	0,5	17,9	—	10,6
Niederlande	88,5	32,4	9,0	19,8	1,9	18,0	0,6	29,8
Holz, Papier und Druckereigewerbe								
Deutschland	87,3	33,4	11,8	39,2	0,9	21,6	—	5,7
Belgien	94,0	44,8	5,6	36,3	0,3	16,5	—	2,4
Frankreich	84,0	24,3	15,1	47,2	0,7	20,8	0,1	7,5
Italien	96,0	53,0	3,8	27,2	0,2	13,5	—	6,2
Niederlande	83,4	24,0	13,2	28,9	3,0	27,8	0,4	19,3

Diese fünf Industriezweige beschäftigen in den Ländern des Gemeinsamen Marktes über die Hälfte der Industriearbeiter. Zahlenmäßig sind in allen Ländern die Handwerks- und Kleinbetriebe in der Mehrheit, d. h. 95 % und mehr. Der Konzentrationsgrad, der durch den Prozentsatz der beschäftigten Arbeiter zum Ausdruck kommt, schwankt allerdings von einer Branche zur anderen und von einem Land zum anderen. Den höchsten Konzentrationsgrad erreicht die Chemie mit 65—75 % der Großbetriebe. Deutschland steht hierbei an der Spitze, Belgien befindet sich am unteren Ende. Die metallverarbeitenden Fabriken sind etwas weniger stark konzentriert mit ungefähr gleichem Konzentrationsgrad in Frankreich, Deutschland, Italien und den Niederlanden. Bei Textilien dagegen beschäftigen die großen und mittleren Produktionseinheiten weniger als die Hälfte der vorhandenen Arbeitskräfte mit überraschend starker Konzentration in Italien und erneut schwachem Zusammenschluß in Belgien. Italien und die Niederlande besitzen schließlich eine verhältnismäßig stark konzentrierte Lebensmittelindustrie, wieder im Gegensatz zu Belgien, bei einer Mittelstellung Deutschlands und Frankreichs. Ohne eine Regel aufstellen zu wollen, darf man sehr global feststellen, daß die Klein- und Mittelbetriebe dort am stärksten gefährdet sind, wo die normale Konzentration den größten Rückstand aufweist, denn in diesen Ländern muß unter dem Druck des Gemeinsamen Marktes ein sehr gründlicher und schneller wirtschaftlicher Umstellungsprozeß einsetzen. Die akuten Probleme stellen sich demnach für die Klein-

und Mittelbetriebe in Belgien, ferner in Italien und Frankreich, bei wesentlich günstigeren Verhältnissen in Deutschland und wohl auch in den Niederlanden.

HILFSORGANISATIONEN

Die europäischen Behörden warnen vor einer Überschätzung der Gefährdung der Klein- und Mittelbetriebe, deren Widerstandsfähigkeit von ihnen immer wieder unterstrichen wird. In diesem Sinne äußerte sich unlängst der Präsident der Europäischen Kommission, Professor Hallstein, in einer grundsätzlichen Rede, die er vor dem Belgischen Mittelstandsinstitut hielt. Das amerikanische Beispiel habe bewiesen, daß der große Markt die kleinen Produktionseinheiten nicht benachteiligt. In den USA gab es 1957 25 Betriebe auf 1 000 Einwohner gegenüber 22 im Jahre 1900, während 90 % der amerikanischen Betriebe nach einem halben Jahrhundert der Konzentration und der Expansion immer noch weniger als 10 Personen beschäftigen. Die fortschreitende Spezialisierung begünstigt zwangsläufig eine Vielzahl von Zulieferbetrieben. Einzelteile können nach amerikanischen Erfahrungen von spezialisierten Kleinbetrieben günstiger hergestellt werden als von Großunternehmen, die mit erheblichen allgemeinen Unkosten arbeiten. Der amerikanische General Electric-Konzern steht so mit nicht weniger als 40 000 Zulieferbetrieben in Verbindung. Um es anders auszudrücken, Gemeinsamer Markt und Arbeitsteilung zwingen den Kleinbetrieb zur Umstellung, verurteilen ihn aber keineswegs zum Untergang, wenn er rechtzeitig versteht, sich der neuen Lage anzupassen, sich in den Spezialisierungsprozeß geschickt einzugliedern. Begünstigt wird sein Fortbestand in Europa außerdem durch die Verschiedenartigkeit des Geschmacks, der Gewohnheiten, durch die stärkeren handelsmäßigen Absonderungen und Traditionen, all dies im Gegensatz zu den USA, die als großer Markt entstanden und nicht aus der zwangsläufig schwierigen Fusion nationaler Einheiten hervorgingen. Die Hebung des Lebensstandards infolge der Vorteile des Gemeinsamen Marktes sollte ihrerseits das Handwerk und eine auf individualisierte Waren abgestellte Kleinindustrie fördern. Weitere günstige Aussichten bestehen auf dem Gebiete der Dienstleistungen und des Großhandels. Zwischen 1939 und 1954 stieg der Großhandelsumsatz in Europa um 300 %, die Zahl der Großhandelsbetriebe um 64 %.

Von unterstützender Bedeutung sind für die Klein- und Mittelbetriebe schließlich die Einrichtungen des Gemeinsamen Marktes: die schon erwähnte Europäische Investitionsbank, der Europäische Sozialfonds, der die Umstellung der Arbeiter erleichtert, und eine besondere Dienststelle für Klein- und Mittelbetriebe, die deren Probleme im Rahmen des Gemeinsamen Marktes untersucht und ihnen besonders über die zuständigen privaten Berufsverbände so weitgehend wie nur möglich beratend zur Seite steht.

Nach Überzeugung der europäischen Sachverständigen stehen die Klein- und Mittelbetriebe keiner Schicksalsfrage gegenüber, sondern lediglich dem Zwang zur Anpassung und zur zweckmäßigen Organisation. Besonders in Frankreich widmete man in den letzten Monaten dem Organisationskomplex große Aufmerk-

samkeit. Man weist darauf hin, daß die Großunternehmen zunehmenden Verwaltungsschwierigkeiten mit hohem Kostenaufwand ausgesetzt sind, besonders wenn ihr Produktionsprogramm zu vielgestaltig ist. Hierin liegt die außergewöhnliche Stärke der Klein- und Mittelbetriebe für die Zukunft. Man gelangte ferner zu der schon oben angedeuteten Erkenntnis, daß mit der Marktausweitung die Gefahr von Kampfkartellen zurückgeht. Das heißt, daß Monopole einer fortschreitenden Konkurrenz weichen müssen. Gleichzeitig verbessert sich, dank der Beseitigung der Zollschränken und der Einfuhrkomplifikationen, die Versorgung der Klein- und Mittelbetriebe mit Rohstoffen, Halbwaren, Ersatzteilen, Maschinen usw. Es ist offensichtlich, daß die Zollschränken die kleinen Unternehmen mehr stören als die großen. Schließlich bieten sich erhebliche Austauschmöglichkeiten für technische Informationen, Produktionsprogramme usw. zwischen vergleichbaren Unternehmen verschiedener Nationalität, deren Märkte sich nicht überschneiden, sondern parallel laufen. Diese Vorteile können nach den französischen Untersuchungen nur dann ausgenützt werden, wenn sich die kleineren und mittleren Produktionseinheiten zusammenschließen, zunächst im lokalen Rahmen, um Fragen wie Berufsausbildung, Vollbeschäftigung, Produktivität usw. zu regeln, dann national und international für technische Hilfe, gemeinsamen Außenhandel, Spezialisierung usw.

In gleicher Richtung laufen die Bemühungen der französischen Volkskreditbanken, die sich in den Dienst der Klein- und Mittelbetriebe stellen wollen und die Notwendigkeit einer eigenen mittelständischen Finanzorganisation europäischen Ausmaßes unterstreichen, und zwar auf genossenschaftlicher Ebene. Die Europäische Investitionsbank gab bereits zu verstehen, daß sie Umstellungskredite nur an Gemeinschaftsorganisationen der Klein- und Mittelbetriebe gewähren kann. Derartige Einrichtungen müssen repräsentativ genug sein, um auch international als kreditwürdig zu erscheinen. Eine erste genossenschaftliche Finanzierungsgesellschaft für die Modernisierung der Klein- und Mittelbetriebe wurde unlängst in Frankreich gegründet. Dieses Beispiel müßte sehr schnell Schule machen, wenn die Klein- und Mittelbetriebe nicht kostspielige Zeit für ihre positive Einordnung in den Gemeinsamen Markt verlieren wollen. Daneben sind Bemühungen zur Bildung geeigneter europäischer Berufsorganisationen nach dem Muster der sehr wirkungsvollen und sehr einflußreichen amerikanischen „Small Business Organization“ im Gange. Ob der 1955 auf amerikanische Initiative gemeinsam mit selbständigen Unternehmern aus sechs europäischen Ländern gegründete Internationale Rat für die freien Unternehmen den europäischen Anforderungen der Klein- und Mittelbetriebe gerecht werden kann, muß vorläufig offen bleiben. Jedenfalls ist anzunehmen, daß sich diese Kategorie der europäischen Industrie organisatorisch bald ebenso stark europäisch verflechten wird wie andere Wirtschaftszweige.

Abschließend sei die unlängst in Brüssel stattgefundene Tagung der für die Klein- und Mittelbetriebe verantwortlichen Minister der sechs Länder des Ge-

meinsamen Marktes erwähnt. Die Aussprache betraf die Forschung für die Anpassung dieser Unternehmen an die neue europäische Lage und die Koordination der nationalen Maßnahmen, besonders auf gesetzgeberischem Gebiet. Die Minister beschlossen, regelmäßig Berichte über ihre Mittelstandspolitik fertigzustellen, die Zulassungsbedingungen und Berufsschulungsmethoden miteinander zu vergleichen sowie die Bildung eines europäischen Pools des Kunstgewerbes zu erwägen.

Bei all diesen Bemühungen handelt es sich noch um erste Gehversuche. Das Ziel ist zunächst, bei den Klein- und Mittelbetrieben das erforderliche Bewußtsein für ihre neuen Probleme unter gleichzeitiger Beseitigung von Minderwertigkeitskomplexen oder Katastrophenvorstellungen zu wecken. Die zweite Etappe betrifft die hier nur angedeuteten organisatorischen Aufgaben, aus deren Erfüllung eine neue dynamische Widerstandskraft der europäischen Klein- und Mittelbetriebe hervorzunehmen kann.

Spanien vor einer neuen Wirtschaftspolitik

Hans-Otto Glahn, Madrid

Mit der Erklärung der Stabilität der Pesete und der gleichzeitig erfolgten Aufnahme in die OEEC als vollberechtigtes Mitglied hat Spanien am 20. Juli 1959 einen Strich unter die seit einem Vierteljahrhundert betriebene Politik der wirtschaftlichen Absonderung gezogen und die ernste Absicht bekundet, sich mit der Zeit und unter selbstverständlicher Berücksichtigung einiger notwendiger Übergangsbeschränkungen in den europäischen Wirtschaftsprozeß einzugliedern. Dieser Entschluß konnte niemanden überraschen, denn schon seit langem war der Schritt vorbereitet, insbesondere seit Spanien Anfang 1958 der OEEC als beobachtendes Mitglied beigetreten war, und Monate hindurch hatten sich die Verhandlungen hingezogen, die zwischen den führenden spanischen Kreisen und den Vertretern der Weltwirtschaftsorganisationen gepflogen wurden und in der Reise des Handelsministers Alberto Ullastres nach New York und Paris gipfelten.

WAHRUNGSRELATION

Überrascht hat freilich einerseits der neue Kurs der spanischen Währung, die Festsetzung des Wertverhältnisses von 60 Ptas = 1 US-\$, denn wenngleich der bisherige offizielle Kurs von 42 Ptas = 1 \$ längst überholt und auch in der Praxis durch unzählige Sonderbestimmungen illusorisch geworden war, so hatte man doch damit gerechnet, daß der nun endgültige Dollarpreis der stabilisierten Pesete zwischen 56 und 58 liegen werde, wie die spanischen Noten in der letzten Zeit auf den internationalen Märkten und insbesondere in Tanger gehandelt wurden. Andererseits hatte man auch damit gerechnet, daß der Betrag, der Spanien zum Zwecke der Stabilisierung zur Verfügung gestellt werden würde, wesentlich höher liegen müßte als die 175 Mill. \$, die schließlich als ausreichend erachtet worden sind.

Für die Festsetzung des Kurses etwas unter dem tatsächlichen Handelswert mögen in erster Linie praktische Erwägungen ausschlaggebend gewesen sein, die die etwas überhöhte Devaluation weniger bedeutend erscheinen ließen als die Erreichung einer leicht zu handhabenden Relation zu den zwei wichtigsten Währungen, dem US-\$ und der DM; denn 100 Peseten haben jetzt einen Wert von genau 7 DM.

Was die Geringfügigkeit der zur Verfügung gestellten Mittel angeht, so ist die spanische Regierung der

schon vorher daran geübten Kritik durch eine Erklärung begegnet, daß ihr nunmehr außer den offiziell zugestandenen 175 Mill. \$ (100 Mill. von der OEEC und 75 Mill. von dem Internationalen Währungsfonds) noch recht erhebliche weitere Mittel zur Verfügung stünden, nämlich 130 Mill. aus der Amerikahilfe, 45 Mill. durch das vereinbarte Moratorium für Handelsschulden und schließlich 68 Mill. \$ von amerikanischen Privatbanken gewährte Kredite, so daß sie also zum Zwecke der Stabilisierung über insgesamt 418 Mill. \$ verfüge.

ENTWICKLUNG DER ZAHLUNGSBILANZ

Welche Bedeutung diese Summen für die spanische Wirtschaft haben, mag aus den zur Verfügung stehenden Zahlen der Handels- und der Zahlungsbilanz hervorgehen. Spaniens Außenhandel war von jeher passiv. Ausgang der zwanziger Jahre lag der Wert der Einfuhr im Jahresdurchschnitt 30 % über dem Ausfuhrwert, und etwa 600 Mill. Goldpeseten gingen aus diesem Grunde alljährlich ins Ausland, ohne daß der Kurs der Pesete wesentlichen Schwankungen ausgesetzt gewesen wäre. Denn die Überschüsse der Zahlungsbilanz, die in erster Linie aus den Erträgen privater Kapitalanlagen in den spanisch sprechenden Ländern Amerikas — soweit sie die politische Lösung der ehemaligen Kolonien überdauert hatten —, ferner aus den Sendungen der Auswanderer und der Kapitalrückführungen von Rückwanderern herrührten, genügten, um diese Einfuhrüberschüsse zu bezahlen.

WIRTSCHAFTSLENKUNG UND HILFELEISTUNG

Erst als nach Errichtung der Republik die einsetzende politische Unsicherheit diese Quelle der Zahlungsbilanz weitgehend verschüttete, sah man sich gezwungen, zur Devisenbewirtschaftung überzugehen und die Wareneinfuhr zu beschränken, um dem ständig fortschreitenden Währungsverfall Einhalt zu gebieten.

Der Bürgerkrieg, der drei Jahre lang das Land verheerte, eine Million Menschen kostete und viele Produktionsstätten zerstörte oder lahmlegte, die anschließende Warenknappheit, die der zweite Weltkrieg hervorrief, der Wirtschaftsboykott, dem sich Spanien dann ausgesetzt sah, verschlimmerten die Lage, und so sah sich die spanische Regierung außerstande, aus eigenen Kräften den wirtschaftlichen Wiederaufbau