

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

Article — Digitized Version

Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt: Ein Gespräch zwischen Vertretern verschiedener Wirtschaftszweige

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1959) : Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt: Ein Gespräch zwischen Vertretern verschiedener Wirtschaftszweige, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 39, Iss. 11, pp. 603-612

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132879>

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.

Wettbewerb auf dem Gemeinsamen Markt

Ein Gespräch zwischen Vertretern verschiedener Wirtschaftszweige

Das Gespräch wird im Dezemberheft fortgesetzt

KONSUMGÜTERINDUSTRIE:

Selbsthilfe als Gemeinschaftswerk

Die Ausgangssituation der deutschen Industrie beim Inkrafttreten des Vertragswerks von Rom war günstig und ungünstig zugleich: Günstig insofern, als die deutsche Industrie bereits durch eine liberale Handelspolitik, vor allem durch niedrige Zollsätze, nicht verwöhnt war und zudem ihre Ausfuhrerfolge gerade auch in den Ländern des Gemeinsamen Marktes zeigten, daß ihre Preise international durchaus wettbewerbsfähig waren. Ungünstig insofern, als einige Partnerländer ihre Märkte seit jeher mit hohen Zoll- und Kontingentmauern umgeben hatten, die — gemäß der langen Übergangsperiode — nur ganz langsam abgetragen werden. Während Westdeutschland also gleich zu Beginn den Druck der ausländischen Ware zu spüren bekam, öffnen sich seiner Industrie die Tore zu wichtigen Märkten der EWG nur mit einer kleinen Erweiterung des Spaltes.

Die nationalen Wirtschaften im Großraum

Im Gegensatz zu der Großraumwirtschaft des nordamerikanischen Kontinents, die sich noch vor der allgemeinen Industrialisierung gebildet hat, sind in der EWG bereits hochentwickelte Volkswirtschaften zusammengeschlossen. Ihre Entwicklung und vor allem ihr Wiederaufbau nach dem Kriege erfolgte weitgehend mit nationaler Zielsetzung und nicht in Sicht auf die Vergrößerung des Binnenmarktes.

So stehen denn heute in vielen Zweigen Kapazitäten bereit, deren Leistungsfähigkeit zusammengekommen den Bedarf des Gemeinsamen Marktes erheblich übersteigt und deren Vollbeschäftigung weitgehend von der Aufnahmefähigkeit und -willigkeit dritter Länder abhängt. Wenn hier kein ausreichendes Absatzventil geschaffen wird, muß das Problem der Überkapazitäten zwangsläufig im Wettbewerbskampf gelöst werden.

Daß die mit der EWG bezweckte internationale Arbeitsteilung die Verlagerung der Produktion zum kostengünstigen Standort und damit die Ausschaltung der Grenzproduzenten zur Folge hat, war von Beginn an klar. Das ist, soweit es sich dabei um natürliche Standortvorteile handelt, gerechtfertigt.

Die Verzerrung des Wettbewerbs

Verzerrt wird der Wettbewerb jedoch durch die verschiedensten künstlich geschaffenen Bedingungen, seien sie nun im Institutionellen begründet oder gezielte Maßnahmen der Wirtschaftspolitik. Das gilt vor allem in bezug auf die unterschiedlichen Belastungen der Unternehmen durch Steuern, sei es, daß in dem einen Land das Schwergewicht auf den Ertragsteuern, im anderen Land auf den Verbrauchsteuern liegt, sei es in Gestalt von Rückvergütungen und Vergünstigungen, die die exportierte, und Belastungen, die die importierte Ware neben dem Zoll durch steuerliche Maßnahmen er-

fährt. Zwar ist die Harmonisierung, wie der Vertrag sie vorschreibt, in Angriff genommen worden. Aber schon eine Bestandsaufnahme der verschiedenen Steuersysteme ist schwierig und langwierig, geschweige denn eine Änderung und internationale Angleichung der mit dem nationalen Eigenleben stark verhafteten Fiskalwirtschaften.

Daneben schafft die Wettbewerbsgesetzgebung unterschiedliche Ausgangspositionen. Wenn in der Bundesrepublik auch Exportkartelle „nur“ anmeldungspflichtig sind, so steht der deutsche Hersteller doch einer durchkartellierten Front seiner Mitbewerber in anderen Ländern gegenüber, ohne selbst die Möglichkeit zu haben, sich in gleichem Umfang durch Zusammenarbeit mit anderen Unternehmern, etwa im Rahmen von Rationalisierungskartellen, zu günstigeren Produktionsbedingungen zu verhelfen.

Daneben ist die Rolle der öffentlichen Hand in anderen Ländern wesentlich gewichtiger als in der Bundesrepublik. Wo aber nicht auf Rentabilität geachtet werden muß und Defizite stillschweigend aus dem allgemeinen Haushalt gedeckt werden, läßt sich elastischer kalkulieren. Dies gilt um so mehr, als in einigen Ländern nicht nur die Grundstoff-, sondern gerade die weiterverarbeitende Industrie stärker mit Staatsbetrieben durchsetzt ist, als dies in der Bundesrepublik der Fall ist.

Auch nationale Preisrechte, wie sie z. B. in Frankreich und Italien in größerem Um-

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

fang noch bestehen, schaffen ungleiche Startbasen, da sie die Kosten-Preis-Relation verfälschen. Zwar wird ihre Beseitigung auf Grund der Vorschriften des EWG-Vertrages angestrebt, ebenso wie die Abschaffung der handelspolitischen Beschränkungsmaßnahmen, die zum Schutze der heimischen Produktion und zur Erleichterung des Exports ergriffen worden sind. Letztere bilden aber ein unübersichtliches und schwer zu durchforstendes Gestrüpp. Sie sind auf das phantasievollste verquickt mit fiskalischen, wettbewerbsrechtlichen, preispolitischen und allgemein wirtschaftspolitischen Maßnahmen und reichen von der verspäteten und zu geringen, jede Zollsenkung in ihrer Wirkung aufhebenden Kontingentsfreigabe bis hin zur steuerlichen Förderung des heimischen Investitionsgüterabsatzes unter dem Stichwort „Rationalisierung“.

Wirtschaftspolitische Koordination auf lange Sicht

Sofern es sich hierbei um spezielle Maßnahmen handelt, lassen sie sich leichter eliminieren als die Wettbewerbsverfälschungen, die im Wirtschafts- und Steuersystem und in der wirtschaftspolitischen Grundhaltung der Länder verankert sind. Denn jede die Stabilität der Währung beeinflussende wirtschaftspolitische Maßnahme tangiert auch die internationalen Wirtschaftsbeziehungen. Sie ändert — das hat die Abwertung des französischen Franc gezeigt — die Wettbewerbsrelationen und schafft in bezug auf Zeitpunkt und Umfang beträchtliche Unsicherheit. Ist aber die angestrebte Angleichung der Währungsverhältnisse erreicht, dann muß sie auch erhalten bleiben. Das setzt eine Übereinstimmung in der Konjunkturpolitik der EWG-Länder voraus.

Ansätze in vielversprechender Form sind gemacht: Der Währungsausschuß hat seine Tätigkeit aufgenommen, die Notenbanken arbeiten weitgehend zusammen, und ein Programm einer konjunkturpolitischen Koordinierung ist ausgearbeitet. Doch handelt es sich weitgehend um Pläne und Maßnahmen, die sich erst „in the long run“ entfalten werden. Wenn auch die Verpflichtung zur Harmonisierung und

der gegenseitigen Abstimmung besteht, im Ernstfall gilt dann doch immer das Primat der nationalen Wohlfahrt, das ja auch in den zahlreichen Ausnahmebestimmungen des Vertragswerks seinen Niederschlag gefunden hat.

Regionale und überregionale Märkte

Bis dahin müssen die Betriebe sich längst mit den veränderten und ständig sich ändernden Wettbewerbsbedingungen im großen Markt auseinandergesetzt haben. Eine gewisse Verlustquote wird wohl kaum zu vermeiden sein. Allerdings wird man differenzieren müssen: Denn nicht nur von Branche zu Branche ist der Wettbewerbsdruck verschieden stark, auch von Produkt zu Produkt und Betrieb zu Betrieb, wobei hier vor allem die Betriebsgröße eine Rolle spielt.

Grundsätzlich ist festzustellen, daß nicht alle Branchen von dem plötzlich verschärften Wettbewerb betroffen werden. Ganze Wirtschaftszweige sind auf die Befriedigung regionaler Märkte ausgerichtet. Das wird sich auch unter dem Zeichen des Gemeinsamen Marktes kaum ändern, wie ja auch die Wirtschaft des nordamerikanischen Kontinents praktisch aus einem Konglomerat regionaler Märkte besteht, deren Unterschiede so groß sind, daß selbst die Großfirmen mit „nationwide“ ausgerichtetem Absatz Produktdifferenzierungen vornehmen müssen.

Das Problem der Betriebsgrößen

Oft wird besorgt, daß der Gemeinsame Markt in einer für Kleinbetriebe nachteiligen Weise den Trend zum Großbetrieb fördere und eine Konzentrationswelle auslöse. Das ist sicherlich zu stark generalisiert. Zweifellos wird der internationale Wettbewerb im Gemeinsamen Markt am stärksten bei Massenerzeugnissen einsetzen, und hier ist in der Tat der Großbetrieb am leistungsfähigsten. Er ist durch den Druck der Fixkosten zur Kapazitätsauslastung „um jeden Preis“ gezwungen. Wie die bisherige Entwicklung gezeigt hat, ist der Trend zu einer stärkeren Konzentrierung und Konzernierung gerade der Großbetriebe unverkennbar, teils aus produktionstechnischen, teils

aus absatzwirtschaftlichen Gründen. Ein weiteres Motiv, vor allem bei langlebigen Konsumgütern, ist die gegenseitige Nutzbarmachung der Service-Organisationen, um auch im Kundendienst leistungsfähig über den gesamten EWG-Raum hinweg zu sein. Auch hier sind andere Volkswirtschaften der deutschen voraus: Über 60% der bereits bekannt gewordenen Produktionszusammenschlüsse entfallen auf französische Unternehmen.

Daß aber damit der kleine und mittlere Betrieb zwischen die Mühlsteine gerät, ist nicht ohne weiteres gesagt. Im Gegenteil: Je mehr die Großbetriebe sich auf die Massenfertigung verlegen müssen, um wettbewerbsfähig zu sein, desto größer ist die Chance für kleinere und mittlere Betriebe als Zulieferer. Vor allem aber bleibt die Befriedigung des regionalen Marktes und des individuellen Bedarfs das Privileg des Kleinbetriebes, der allerdings wendig und anpassungsfähig sein muß. Erfüllt er diese Voraussetzung, dann bieten sich für ihn auch international Chancen, solange die allgemeine Wohlstandssteigerung allerorts den Bedarf differenzierter werden läßt und in vielen Konsumbereichen das Ausgefallene, Fremdländische bevorzugt wird. Der Erfolg skandinavischer Möbelhersteller in Europa ist ein gutes Beispiel für diese Entwicklung. Vor allem aber bieten auch die Konzentration des Handels und die Einrichtung von Einkaufsringen dem nicht direkt exportierenden Konsumgüterproduzenten Absatzchancen über die Grenzen des Heimatlandes.

Rationalisierung und Produktionsumstellung

Allerdings wird man — das gilt für Groß und Klein — um Rationalisierungs- und Modernisierungsmaßnahmen nicht herumkommen, und in besonders gelagerten Fällen wird man auch zur Spezialisierung und sogar zu Produktionsumstellungen schreiten müssen. Sie sollten so früh wie möglich ergriffen werden und durch spezielle staatliche Hilfen — die ERP-Kreditaktion für die Textilindustrie war hier ein ermutigender Anfang — unterstützt werden. Aber auch in der allgemeinen Wirtschaftspolitik sollte

man auf die zwingende Notwendigkeit der Umorganisation, die für manchen Betrieb eine Lebensfrage darstellt, Rücksicht nehmen.

Schließlich sollte die unternehmerische Selbsthilfe stärker aktiviert werden. Sie hat nur als Gemeinschaftswerk Erfolg. Von der gemeinschaftlichen Absatzforschung und Marktanalyse bis hin zu einer internationalen Verständigung über die Eliminierung nicht leistungsfähiger Kapazitäten besteht ein weiter Spielraum für unternehmer-

rische Zusammenarbeit mit dem Ziel, die durch die Umstellung auf den Gemeinsamen Markt erforderlichen Reibungsverluste möglichst klein zu halten. Ansätze sind bereits in der Gründung zahlreicher internationaler Zusammenschlüsse von Fachverbänden gemacht worden, und der Erfahrungs- und Meinungsaustausch wird sicherlich dazu beitragen, die Umstellungsschwierigkeiten glätten zu helfen — zum Nutzen aller beteiligten Volkswirtschaften. (ss)

gültiger Formung ein an Variationsbreite und -tiefe reiches Produktionsassortiment der Textilindustrie erwarten. Die Unterschiedlichkeit in den modischen und geschmacklichen Ansprüchen zwischen den einzelnen Ländern und Landschaften, auch die voneinander abweichenden Verbraucherswünsche beispielsweise der großstädtischen und der ländlichen Bevölkerung werden auch weiterhin die Marktnähe des Produzenten mit dem Vorteil der ständigen Beobachtung der Verhaltensweisen der Konsumenten geboten erscheinen lassen. Dieser imponderable Standortfaktor wird zumindest in den konsumnahen Bereichen der Textilindustrie stärkeres Gewicht haben als mögliche Kostenvorteile durch eine räumliche Produktionskonzentration. Tendenzen zur Standortverlagerung könnte man sich am ehesten in der Rohstoffherzeugung (Chemiefaserindustrie) und in der Produktion von Standardware vorstellen, die entweder noch veredelt werden muß, bevor sie zum Konsumenten gelangt (Baumwollrohgewebe), oder keine Veredelung benötigt (Jutegewebe).

Aber auch diese theoretisch denkbaren Standortverschiebungen darf man nicht überschätzen. Gerade die Baumwollindustrie als größte Gruppe der Textilindustrie ist eine typisch weitgestreute Industrie mit starker Bindung an die Verbrauchsschwerpunkte. Überhaupt wird die zukünftige Zins-, Steuer- und Verkehrskostenentwicklung abzuwarten sein, bevor man in dieser Hinsicht den Versuch einer Prognose wagen kann.

TEXTILINDUSTRIE:

Wettbewerb gefährdet die Grenzbetriebe

Der Textilindustrie und Textilwirtschaft kommt in allen Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ein hervorragender Platz unter den Wirtschaftsgruppen zu. Nicht nur bei uns ist die Textilindustrie der größte Zweig der Konsumgüterindustrie. Gemeinsam mit der nachfolgenden Stufe der Bekleidungsindustrie steht sie mit nahezu 1 Mill. Beschäftigten in der Bundesrepublik und mit 2,5 bis 3 Mill. Beschäftigten in der EWG an erster Stelle aller Industriebranchen.

Es liegt auf der Hand, daß Wandlungen in der Marktlage der Textilindustrie schwerwiegende ökonomische und soziale Konsequenzen haben. Ob aber im Zuge der Bildung des Gemeinsamen Marktes gravierende Veränderungen eintreten, läßt sich heute nicht vorhersagen; die gegebenen betriebs- und branchenwirtschaft-

lichen Tatbestände sprechen eher dagegen. Der Wettbewerb wird im allgemeinen nicht zu Ungunsten der Textilindustrie des einen oder anderen Landes, sondern zu Ungunsten der Grenzbetriebe in allen Ländern ausgehen.

Marktnähe des Produzenten vorteilhaft

Im Gegensatz zu anderen Industriezweigen fällt in der Textilindustrie die Vielzahl der verarbeitenden Rohstoffe und die durch Geschmack und Mode — besonders bei Bekleidungstextilien und einer Reihe von Heimtextilien — bewirkte Mannigfaltigkeit der Produktion auf. Man hat es nicht mit der Textilindustrie schlechthin zu tun, sondern mit zahlreichen Textilsparten.

Das Moment der Mode und des Geschmacks läßt auch in der kommenden Entwicklung zum Gemeinsamen Markt und nach dessen end-



COMMERZBANK
AKTIENGESELLSCHAFT

DUSSELDORF · FRANKFURT (MAIN) · HAMBURG
In Berlin BERLINER COMMERZBANK Aktiengesellschaft

235 Geschäftsstellen in der Bundesrepublik und in West-Berlin

Die deutsche Position im Außenhandel

Aus der heutigen Außenhandelsverflechtung der EWG-Partner lassen sich einige Rückschlüsse auf die künftige Konkurrenzsituation der deutschen Textilindustrie ziehen. Da sich die Verhältnisse für diejenigen Länder, die heute schon niedrige Zollsätze haben — die Bundesrepublik ist im Durchschnitt textiles Niedrigstzollland in Europa — und bei ihren Partnern hohe Zollsenkungen erwarten können, am günstigsten gestalten müssen, besteht auf längere Sicht Anlaß zu einer optimistischen Beurteilung.

Das Vertragswerk der EWG sieht aber einen 12- bis 15jährigen Interimszustand vor, nach dessen Ablauf erst gleiche Startbedingungen vorhanden sein werden, so daß einstweilen viele Disparitäten bestehen bleiben, die den reinen Leistungswettbewerb stören. Am 1. Januar 1959 sind nur die ersten bescheidenen Schritte zum Gemeinsamen Markt getan worden. Da die Bundesrepublik auf dem Zollgebiet vorgeleistet hat und auch keine Kontingente mehr kennt, verspürt die Textilindustrie hierzulande den scharfen Wind des europäischen Wettbewerbs bedeutend früher als ihre großen Nachbarländer.

Frankreich und Italien sind Hochzollländer. Frankreich verfügt außerdem weiterhin über Einfuhrkontingente über Textilpositionen, die für Deutschland besonders exportinteressant sind. Auch aus der Unterschiedlichkeit der Steuersysteme folgt eine Benachteiligung der deutschen Seite. Im grenzüberschreitenden Warenverkehr ergeben sich wegen der Ausgleichs- und Rückvergütungsregelungen Vorteile für die Länder mit hoher indirekter und geringerer direkter Besteuerung, umgekehrt Nachteile für Länder mit hoher direkter und geringerer indirekter Steuerlast (vornehmlich die Bundesrepublik).

Derartige Disparitäten wirken sich in besonderer Schärfe für einen Wirtschaftszweig wie die Textilindustrie aus, der seit Jahren in einem schonungslosen nationalen und internationalen Konkurrenzkampf steht. In diesem Zusammenhang muß auch die starke Pas-

sivität der deutschen Außenhandelsbilanz Textil innerhalb des EWG-Raumes begriffen werden. Sie ist nicht etwa auf mangelnde Leistungsfähigkeit der deutschen Textilindustrie zurückzuführen. Die Verzerrungen und Disparitäten auszuschalten, ist Aufgabe der nationalen und supranationalen Wirtschafts- und Handelspolitik.

Die Billigpreisländer

Nur zum Teil liegen die Konkurrenzprobleme für die Textilindustrie auf der innereuropäischen Ebene. Hier sind vor allem die Woll- und Leinenindustrie zu nennen. In wichtigen Branchen findet die hauptsächliche Auseinandersetzung mit den Wettbewerbern von außen statt, vornehmlich mit der Billigpreiskonkurrenz Ostasiens.

Aus diesem Grunde geht das gemeinsame Streben der europäischen Textilindustrie in Richtung einer koordinierten Handelspolitik, die möglichst rasch verwirklicht werden muß, damit nicht durch handelspolitische Alleingänge Gefahren für den europäischen Binnenhandel entstehen. Es kommt darauf an, die Existenzinteressen der europäischen traditionellen Konsumgüterindustrien mit den Expansionsinteressen der teilweise noch am Beginn der wirtschaftlichen Entwicklung stehenden Lieferländer Ostasiens in vernünftiger Weise abzustimmen.

Eine Spaltung Europas ist gefährlich

Die Idee der europäischen Integration ist unvollkommen verwirklicht, solange der Verschmelzungsprozeß auf die sechs Partnerstaaten der Verträge von Rom beschränkt bleibt. Im Hinblick auf den Güteraustausch untereinander stellt das Auseinanderfallen Europas in zwei Blöcke ein Unglück dar. Traditionelle Kunden- und Lieferantenbeziehungen werden zerbrechen, sofern Europa sich auf dem wirtschaftlichen Felde nicht einigt.

Die deutsche Textilindustrie würde in besonders starkem Maße in Mitleidenschaft gezogen werden, da sie ihre besten Abnehmer im Bereich der Stockholmer Gruppe besitzt. Im Gegensatz zur Außenhandelslage gegenüber den EWG-Partnern ist der textile Außenhandel mit den sog. „Außenseieben“ aktiv. Allein im Skandinavien-Handel stehen jährlich mehr als 300 Mill. DM deutscher Textilexporte auf dem Spiel, die im Zuge der drohenden Umstrukturierung der Handelsbeziehungen zufolge des sich auftuenden Grabens an Großbritannien oder die Schweiz fallen könnten. Deshalb gehört die deutsche Textilindustrie zu den stärksten Befürwortern einer umfassenden europäischen Assoziation. (Sta.)

ELEKTROTECHNISCHE INDUSTRIE:

Libérale Handhabung erwünscht

Die Wettbewerbsposition einer Industrie wird von einer großen Vielzahl von Faktoren bestimmt, zu denen nicht nur die Ausstattung nach Qualität und Quantität mit sachlichen und persönlichen Produktionsfaktoren und der Grad der Spezialisierung gehören, sondern ebenso die Größe des bereits bestehenden Marktes und die staatliche Wirtschafts-, Finanz- und Steuerpolitik. Unter diesen Gesichtspunkten wird es in keinem Lande Industrien geben, die ein einheitliches Bild der marktmäßigen Verflechtung zeigen. Demgemäß wird man davon ausgehen müssen, daß die Anpassungsmaßnahmen, soweit solche erforderlich

werden, von Industriezweig zu Industriezweig unterschiedlich sind und selbst zwischen den Unternehmen eines Industriezweiges je nach Produktionstiefe und -programm, Kostenlage und Vertriebssystem differieren können.

Die Elektroindustrie nun ist ein Industriezweig mit einem außerordentlich vielseitigen Produktionsprogramm, so daß verallgemeinernde Feststellungen oder Deutungen auf große Schwierigkeiten stoßen. Wenn im folgenden dennoch versucht wird, über die Elektroindustrie als Ganzes etwas auszusagen, so müssen die erwähnten Vorbehalte stets berücksichtigt werden.

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 361 061
27 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Die Position der deutschen Elektroindustrie

Im Rahmen der Elektroindustriegruppen des Gemeinsamen Marktes steht die deutsche Elektroindustrie an erster Stelle. Nach Berechnungen des OEEC Machinery Committee belief sich der Produktionswert in den EWG-Ländern 1957 auf rd. 22,9 Mrd. DM. Auf die Bundesrepublik (einschl. Berlin) entfielen davon 10,35 Mrd. DM. Wenn man die berechnete Annahme macht, daß die Produktivität in den einzelnen Ländern nur geringe Unterschiede aufweist, sind die Beschäftigtenzahlen repräsentativer: Die Bundesrepublik weist 671 000 Beschäftigte auf, Frankreich 261 000, Benelux 135 000 und Italien 93 000.

Die Außenhandelszahlen lassen die beachtliche Wettbewerbsfähigkeit der Bundesrepublik erkennen: von Gesamtexporten in Höhe von 3,317 Mrd. DM gingen im Jahre 1958 843 Mill. DM oder rd. 25,4 % in die EWG-Länder. Das waren rd. 57 % der Bezüge der EWG-Länder von anderen EWG-Partnern und

rd. 32 % der gesamten Elektro-Einfuhren der anderen EWG-Partner. Als Lieferant an nächster Stelle stehen Belgien-Luxemburg und die Niederlande mit (1958) Ausfuhren in andere EWG-Länder (ohne Deutschland) von 260 Mill. DM bzw. 250 Mill. DM.

In der beigegebenen Tabelle sind die gegenseitigen Verflechtungen der EWG-Länder dargestellt. Aus dieser Tabelle geht auch hervor, daß die deutschen Elektro-Ausfuhren in die EWG-Länder von 1957 auf 1958 um fast 8 % zurückgegangen sind. Gleichzeitig haben sich die deutschen Einfuhren aus diesen Ländern mehr als verzweieinhalbacht. Im ersten Halbjahr 1959 lagen die deutschen Ausfuhren in die EWG-Länder mit 433 Mill. DM um rd. 7 % über den entsprechenden Vorjahreszahlen, die Einfuhren stiegen um 37 % von 89 Mill. DM auf 122 Mill. DM. Der Anteil der EWG-Länder an der gesamten Elektro-Ausfuhr und -Einfuhr ist weiterhin (bei der Ausfuhr auf 24,1 %) gefallen.

Die Bedeutung dieser Zahlen wird unterstrichen durch die Feststellung, daß die deutschen Elektro-Ausfuhren in die 7 Länder der geplanten „Kleinen Freihandelszone“ wesentlich umfangreicher sind und bisher erheblich schneller gewachsen sind (von 864 Mill. DM 1957 auf 1 006 Mill. DM 1958 und 584 Mill. DM im ersten Halbjahr 1959). Hier liegt einer der wesentlichsten Gründe für die auch von der Elektroindustrie immer wieder mit Nachdruck erhobene Forderung zum großeuropäischen Markt.

Die Wettbewerbsfähigkeit

Die oben angeführten Zahlen über die Entwicklung des Elektro-Außenhandels mit den EWG-Ländern könnten die Vermutung nahelegen, daß die deutsche Elektroindustrie in letzter Zeit an Konkurrenzfähigkeit eingebüßt habe. Tatsächlich ist jedoch der Ausfuhrückgang 1958 im Zusammenhang mit der inzwischen überwundenen Recession zu sehen, während ein Teil der Einfuhrzunahme, besonders aus Frankreich, auf außergewöhnliche Einflüsse zurückgeführt werden kann. Bisher sind tatsächliche Auswirkungen der Maßnahmen vom 1. 1. 1959 (Zollsenkung um 10 %, Aufstockung und Globalisierung der Kontingente usw.) noch nicht zu erkennen. In der Tat dürfte in Zukunft eher mit einer Verbesserung der deutschen Wettbewerbsposition zu rechnen sein; denn der italienische und der französische Markt genossen bisher den Schutz hoher Zölle, im Falle Frankreichs zusätzlich auch den Schutz weitgehender mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen.

Die deutsche Elektro-Einfuhr andererseits war bisher schon zu 100 % liberalisiert und nur mit sehr niedrigen Zöllen belegt. In einigen wichtigen Gruppen (z. B. Generatoren, Motoren, Transformatoren) ist die Einfuhr schon

Die Entwicklung im Elektro-Außenhandel
Gegenseitige Verflechtung
der Länder der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft
(in Mill. DM)

Lieferländer	Jahr	Bezieherländer					Ausfuhr zusammen
		Bundesrep. Deutschland	Niederlande	Belgien-Luxemburg	Frankreich ¹⁾	Italien	
Bundesrepublik Deutschland	1956	.	321,6	173,0	136,8	173,0	804,4
	1957	.	322,3	208,2	153,1	200,6	884,2
	1958	.	300,3	197,0	151,8	193,8	842,9
Niederlande	1956	60,2	.	133,8	43,9	26,8	264,7
	1957	60,0	.	157,5	41,2	31,6	290,3
	1958	125,2	.	182,8	37,4	29,5	374,9
Belgien-Luxemburg	1956	7,4	191,5	.	19,9	4,4	223,2
	1957	7,9	218,4	.	25,0	4,6	255,9
	1958	22,1	237,4	.	18,8	4,3	282,6
Frankreich ¹⁾	1956	16,1	35,7	35,6	.	17,4	104,8
	1957	21,7	30,1	43,8	.	19,8	115,4
	1958	62,2	30,6	49,5	.	18,7	163,9
Italien	1956	4,4	10,4	5,6	13,7	.	34,1
	1957	6,3	6,5	8,0	12,4	.	33,2
	1958	16,6	4,8	9,7	11,0	.	42,1
Einfuhr zusammen	1956	88,1	559,2	348,0	214,3	221,6	1431,2
	1957	95,9	477,3	417,5	231,7	256,6	1579,0
	1958	229,1	573,1	439,0	219,0	246,2	1706,4

¹⁾ Einschließlich Saargebiet.

Quelle: Veröffentlichungen des ZVEI über Außenhandel fremder Länder, Heft 11, August 1959.

heute zollfrei. Darüber hinaus sind die ersten beiden Zollsenkungen vom 1.1.1959 und 1.7.1960 durch die autonomen Zollsenkungen des Jahres 1957 bereits vorweggenommen. Um zu objektiven Vergleichen der Kostenverhältnisse in der Industrie der einzelnen Länder zu kommen, sind unter Beteiligung der Verbände der Elektroindustrie der EWG-Länder schon vor einiger Zeit Kostenstrukturvergleiche in Angriff genommen worden.

Handels- und wirtschaftspolitische Manipulationen

Die erwähnten, im Grunde positiven Erwartungen müssen jedoch etwas eingeschränkt werden durch die Kenntnis gewisser Entwicklungen in den anderen EWG-Ländern, z. B. der steuerlichen Begünstigung von Exportzusammenschlüssen und den beträchtlichen, staatlich geförderten Rationalisierungsmaßnahmen in Frankreich; der (vom Vertrag allerdings gebilligten) Einführung erhöhter Umsatzausgleichsteuern in Belgien und den Niederlanden, wo z. B. für Glühlampen der Zoll um die vorgeschriebenen 10% von 12% auf 10,8% gesenkt, gleichzeitig aber die Einfuhrumsatzsteuer von 5% auf 9% erhöht worden ist; der verspäteten Erteilung von Lizenzen in Frankreich und teilweise auch in Italien. Leider ist die Bundesrepublik auf diesem Gebiete auch nicht ganz untätig gewesen, wie die Erhöhung der Verbrauchsteuer bei Kaffee und Tee oder die Manipulationen um die Kontingente für Kartoffeleinfuhren zeigen.

Die deutsche Industrie fühlt sich auch bei Rationalisierungsbestrebungen etwa im Wege der Typenbereinigung der Produktionsprogramme durch die strengen Vorschriften des deutschen Kartellgesetzes gegenüber den anderen EWG-Partnern benachteiligt. Auch die Schaffung leistungsfähigerer Vertriebsorganisationen ist eine wichtige Aufgabe unternehmerischer Leistung für den zukünftigen EWG-Markt. Dies um so mehr, weil es nicht ausgeschlossen ist, daß das Zurückbleiben der Ausfuhren in die EWG-Länder hinter denen in die Länder der künftigen Freihandelszone teilweise auf eine gewisse Vernachlässigung des ersten Marktes schließen lassen könnte.

Der Aufstellung des gemeinsamen Außentarifes sieht die Elektroindustrie mit gemischten Gefühlen entgegen, weil die Verhandlungen um die Liste G ganz deutlich erkennen lassen, daß für wichtige Rohstoffe und Vorerzeugnisse der Elektroindustrie auf Wunsch von Interessenten Zollsätze festgelegt werden sollen, die die Mate-

rialkosten der Elektroindustrie erheblich erhöhen würden. Das Petitum der Elektroindustrie zielt deshalb auf eine möglichst liberale Handhabung des Vertrages und der ganzen Politik der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft ab und verfißt gleichzeitig ein zielbewußtes Ansteuern der „Großen Freihandelszone“. (BB)

AUTOMOBILINDUSTRIE:

Ausweitung der Märkte außerhalb der EWG

Die Automobilproduktion im EWG-Raum konzentriert sich im wesentlichen auf drei Länder: die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich und Italien. Die niederländische Produktion fällt bisher noch nicht ins Gewicht, während die Benelux-Union außer Betracht bleiben muß, weil dort nur Fahrzeuge montiert werden. Im Zeichen der rasch fortschreitenden Motorisierung, die in den letzten Jahren immer weitere Volksschichten erfaßt hat, ist die Automobilindustrie in allen drei Ländern zu einem der bedeutendsten Industriezweige und einer wichtigen und zuverlässigen Stütze der Konjunktur geworden.

Im Jahre 1958 wurden im EWG-Raum nicht weniger als 3 Mill. Fahrzeuge produziert, davon allein die Hälfte in der Bundesrepublik; in diesem Jahr wird die Produktion schätzungsweise um weitere 15% anwachsen.

Kriterien der Absatzchancen

Wenn wir nun versuchen, uns ein Bild von den Auswirkungen des durch den EWG-Vertrag in Gang gesetzten Integrationsprozesses auf die Automobilindustrie in den Ländern der Gemeinschaft zu machen, so ist vor allem zu beachten, daß es sich hier um einen in stetiger Aufwärtsentwicklung begriffenen Industriezweig handelt, für den sich der Übergang zu einem von Handelshemmnissen freien Wirtschaftsraum wesentlich reibungsloser vollziehen dürfte als für andere Industriebereiche, die die Grenze der Aufnahmefähigkeit des Marktes für ihre Erzeugnisse bereits erreicht haben und bei fortschreitender Integration mit einem scharfen Konkurrenzkampf rechnen müssen.

In der Automobilindustrie wird die Leistungsfähigkeit eines Betriebes in erster Linie durch den Umfang der Produktion und den Grad der Mechanisierung bestimmt. Neben diesen produktionstechnischen Voraussetzungen ist vor allem das Vorhandensein einer zuverlässigen Absatz- und Kundendienstorganisation entscheidend.

Das sind also — abgesehen von den Präferenzen der Käufer — die Kriterien, an denen wir uns orientieren müssen, wenn wir die Chancen der Automobilindustrie im EWG-Raum beurteilen wollen.

Leistungsfähigkeit und Protektion

Wie wir bereits erwähnten, gehört die Automobilindustrie in Frankreich und Italien, ebenso wie in Deutschland, seit Jahren zu den von der Konjunktur begünstigten Wirtschaftszweigen. In allen drei Ländern hat sie die Möglichkeit zum Ausbau ihrer Kapazitäten und zur Modernisierung ihrer Produktionsanlagen in vollem Umfang wahrgenommen. Wesentliche Unterschiede von Land zu Land dürften daher weder in produktionstechnischer noch in kostenmäßiger Hinsicht vorhanden sein. Wo dennoch Unterschiede in der Leistungsfähigkeit bestehen sollten, wird die im EWG-Vertrag vorgesehene Übergangszeit ausreichen, um sie auszugleichen.

Außerdem werden die Absatzchancen der Automobilindustrie im Bereich der EWG zunächst weniger durch Unterschiede der Leistungsfähigkeit der einzelnen Unternehmen als vielmehr durch den unterschiedlichen Grad der Protektion bestimmt, den die Automobilindustrie in den verschiedenen Ländern der Gemeinschaft genießt. Während

die Einfuhr von Automobilen nach Deutschland keinerlei mengenmäßigen Beschränkungen unterliegt und die Belastung der eingeführten Fahrzeuge durch Zölle und sonstige Abgaben durchweg niedriger ist als in den übrigen EWG-Ländern, ist die Automobilindustrie in Frankreich wie auch in Italien durch eng bemessene Kontingente und verhältnismäßig hohe Zollmauern geschützt.

Da nun weder die allgemeine Wirtschaftslage Frankreichs und Italiens noch die Lage der französischen und italienischen Automobilindustrie eine derartige Diskriminierung der deutschen Automobile gegenüber den jeweiligen Inlands-erzeugnissen rechtfertigt, erscheint eine Verkürzung der für den Abbau von Zoll- und Handelshemmnissen im EWG-Vertrag vorgesehenen Fristen gemäß den Artikeln 15 und 35 des Vertrages — wenigstens auf dem Automobilsektor — angemessen, um der Automobilindustrie aller EWG-Länder die gleichen Startmöglichkeiten zu geben. In den Artikeln 15 und 35 des EWG-Vertrages ist ausdrücklich vorgesehen, daß der Abbau der Zölle bzw. die Beseitigung der mengenmäßigen Beschränkungen zwischen den Mitgliedstaaten beschleunigt werden kann, falls die wirtschaftliche Gesamtlage des betreffenden Mitgliedstaates und die Lage der betreffenden Branche dies zulassen.

Wie wenig bisher von einer derartigen Gleichheit der Startbedingungen die Rede sein konnte, zeigt ein Blick auf die Einfuhrstatistik. Während Frankreich und Italien in den ersten 6 Monaten des Jahres 1959 nicht weniger als 55 000 Fahr-

Regionale Struktur der Automobilexporte des EWG-Raumes

Jahr	Produktion in Stück	Export in Stück	Export in % der Produktion	Export nach Nordamerika		Export ins Gebiet der Kleinen FHZ	
				in Stück	in %	in Stück	in %
1955	1 902 559	483 488	25	48 040	10	234 523	48,5
1956	2 212 088	557 031	25	94 756	17	232 440	41,5
1957	2 477 136	759 369	30,5	207 170	27	265 909	34
1958	3 005 022	930 862	31	316 215	34	303 882	32,5
1959 1. Hj.	1 736 725	628 153	36	246 229	39	170 189	27

zeuge exportierten, belief sich die deutsche Ausfuhr in die genannten Länder infolge der Einfuhrbeschränkungen und der außerordentlich hohen Zollsätze lediglich auf etwa 9 000 Fahrzeuge. Es ist zu hoffen, daß diese Disparität durch eine beschleunigte Liberalisierung der Einfuhr von Automobilen in Frankreich und Italien in Bälde beseitigt wird. Die Zollbelastung der Automobileinfuhr beträgt in Belgien/Luxemburg 21,6 %, in der Bundesrepublik 13 %, in Frankreich 27 %, in Italien 40,5 % und in den Niederlanden 21,6 %.

Entwicklung der Motorisierung

Diese Frage ist jedoch im wesentlichen kurzfristiger Natur. Auf lange Sicht erscheint vor allem bedeutungsvoll, ob und wie weit die Nachfrageentwicklung sowohl innerhalb als auch außerhalb des Gemeinsamen Marktes eine weitere Ausdehnung der Automobilproduktion erlaubt.

Ein Vergleich der bisher im EWG-Raum erreichten Kraftwagendichte mit dem Grad der Motorisierung beispielsweise in den USA oder Großbritannien zeigt deutlich das Ausmaß des noch ungesättigten Motorisierungsbedarfs im Gemeinsamen Markt. Wenn wir daher von einer weiteren Aufwärtsentwicklung der Masseneinkommen ausgehen und unveränderte Konsumgewohnheiten der Einkommensbe-

zieher voraussetzen, so dürften sich die Absatzmöglichkeiten im EWG-Raum weiterhin verbessern, ohne daß in den nächsten Jahren mit einer „Sättigung des Nachholbedarfs“ zu rechnen ist.

Weniger klar hingegen läßt sich die Situation auf den außerhalb der EWG-Länder liegenden Märkten übersehen. Die Absatzmöglichkeiten in diesen Gebieten sind auf die Dauer abhängig von der Gestaltung der Zoll- und Außenhandelspolitik der Wirtschaftsgemeinschaft gegenüber dritten Ländern. Eine Abkapselung der EWG würde unweigerlich den teilweisen Verlust dieser Märkte nach sich ziehen, von dem die Automobilindustrie im EWG-Raum, wie ein Blick auf die Statistik zeigt, in immer größere Abhängigkeit gerät.

Besondere Aufmerksamkeit verdienen in diesem Zusammenhang der nordamerikanische Raum und das Gebiet der „Kleinen Freihandelszone“, die zusammen im ersten Halbjahr 1959 nicht weniger als 66 % der EWG-Exporte aufgenommen haben.

Schlußfolgerungen

Im Hinblick auf die wachsende Bedeutung dieser Märkte muß daher

1. die Spaltung Europas in zwei sich gegenseitig diskriminierende Wirtschaftsblöcke unter allen Umständen verhindert und

DER OSTSEEHAFEN

LÜBECK

mit seinen regelmäßigen Linienverkehren nach den Haupthäfen von
SCHWEDEN · FINNLAND · DÄNEMARK · NORWEGEN

Auskünfte erteilen alle Lübecker Spediteure sowie die Lübecker Hafen-Gesellschaft m.b.H. · Telefon 2 55 21



BANK FÜR GEMEINWIRTSCHAFT

2. sichergestellt werden, daß den im GATT vorgetragenen Wünschen auf Senkung der Außenzölle der Gemeinschaft auf der Basis der Gegenseitigkeit entsprochen wird.

Wir kommen mithin zu dem Ergebnis, daß das Zusammenwachsen der sechs europäischen Volkswirtschaften zu einer Wirtschaftsgemeinschaft für die Automobilindustrie kaum mit tiefgreifenden

Strukturwandlungen verbunden sein dürfte, wenn dadurch nicht gleichzeitig die traditionellen Handelsbeziehungen zu den außerhalb der EWG stehenden Ländern gestört werden. Die Automobilindustrie der EWG-Länder sollte daher ihre Aufmerksamkeit in erster Linie der Sicherung und Ausweitung der außerhalb der EWG liegenden Märkte zuwenden. (A. D.)

reich nimmt z. Z. nur etwas mehr EBM-Erzeugnisse auf als Dänemark. Frankreich steht in der Reihenfolge der europäischen Abnehmerländer in der Gesamtausfuhr der Bundesrepublik an 3. Stelle, in der EBM-Ausfuhr erst an 8. Stelle. Die Gründe dafür liegen in der Divergenz zwischen Nachfrage und Einfuhrgenehmigungen.

Die Wirtschaftspolitik in den Partnerländern

Die Absatzbemühungen in den EWG-Partnerländern sind seitens der EBM-Industrie seit jeher intensiv erfolgt. Im Zuge der fortschreitenden OEEC-Liberalisierung haben sich die EBM-Lieferungen nach und nach erhöht. Eine Besonderheit für den EBM-Sektor mit seiner Mischung aus Investitionsgütern, Fabrikationszulieferungen und Teilen, Hilfsmitteln, Geräten, Behältern und technischen Bedarfsartikeln für alle Gewerbezweige auf der einen Seite und den oft nicht klar abgrenzbaren Gebrauchsgütern der privaten Sphäre auf der anderen Seite besteht darin, daß die staatliche Wirtschaftspolitik in vielen Ländern die Bedeutung dieser Erzeugnisse für die eigene wirtschaftliche Versorgung vielfach nicht erkennt und die EBM-Erzeugnisse anfänglich häufig pauschal den entbehrlichen Importwaren zurechnet. Erfahrungsgemäß dauert es eine gewisse Zeit, bis die ersten Importlockerungen zugelassen werden. Viele EBM-Erzeugnisse befinden sich dadurch unter den noch einfuhrgenehmigungspflichtigen Waren. Besonders unangenehm sind die Fälle, in denen sogenannte Null- und Zwergkontingente bestehen. Dies ist auch noch bei einigen westeuropäischen Ländern der Fall. In der EWG bestehen auf dem EBM-Sektor mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen nur noch in Frankreich. Die Ende vorigen Jahres begonnene Reliberalisierung hat bereits eine fühlbare Zunahme der EBM-Exporte nach Frankreich er-

EISEN-, BLECH-UND METALLVERARBEITENDE INDUSTRIE:

Praktikable Lösungen werden für möglich gehalten

Die etwas hoffnungsvollere Atmosphäre, die sich in der letzten Zeit über den Bemühungen zur Befreiung des westeuropäischen Warenaustausches von den Einfuhrabgaben, von den letzten mengenmäßigen Beschränkungen und von hemmenden technischen Vorschriften ausgebreitet hat, erleichtert eine Stellungnahme für einen exportabhängigen Wirtschaftszweig, wie ihn die Eisen, Blech und Metall verarbeitende Industrie darstellt. Bei einer durchschnittlichen Exportquote von rd. 28 %, die in manchen Zweigen 50 % erreicht und zum Teil bis auf 70 und 80 % ansteigt, ist die Erhaltung des in jahrelangen Mühen aufgebauten Exports von lebenswichtiger Bedeutung. Von den über 380 000 Beschäftigten der EBM-Industrie und des Exporthandels ist durchschnittlich jeder Dritte im Export tätig, um insgesamt einen Jahresausfuhrwert von 2,2 Mrd. DM zu schaffen.

Allgemeine Exportlage

Seit Ende vorigen Jahres haben die Schwierigkeiten bei der Belieferung der EFTA-Länder (Europäische Freihandelsländer) zugenommen. Die EBM-Industrie ist daher an einer Verständigung zwischen der EWG und EFTA in Form einer flexiblen handelspolitischen Konvention — am besten auf OEEC-Ebene — besonders interessiert.

Der Export von EBM-Erzeugnissen geht zu 62 % in die europäischen Länder, die für eine „Große Freihandelszone“ in Betracht kommen. Läßt man das Saarland außer Betracht, so haben die fünf EWG-Länder im ersten Halbjahr 1959 25,6 % und die sieben EFTA-Länder 25,2 % des EBM-Exportes aufgenommen. Während die Gesamtausfuhr der Bundesrepublik in die EWG-Länder im gleichen Zeitraum um 5 % und in die EFTA-Länder

BABCOCK

A R M A T U R E N

OBERHAUSEN/RHEINL

um 5,4 % zugenommen hat, liegen die Exportsteigerungen bei der EBM-Ausfuhr mit 16,8 % bzw. 16,4 % beträchtlich höher.

Bemerkenswert ist, daß die EBM-Lieferungen nach der Schweiz, Schweden und Österreich jeweils größer sind als diejenigen nach Italien bzw. Frankreich. Nach Großbritannien wird etwa ebensoviel geliefert wie nach Italien. Frank-

möglichst. Dazu kommen ab Juli dieses Jahres die erleichterten Lieferungen aus dem Saargebiet nach Frankreich.

Regionale und fachliche Unterschiede im Absatz

Die Nachfrage nach deutschen EBM-Erzeugnissen ist in Frankreich bei weitem noch nicht gedeckt; bei jedem weiteren Liberalisierungsschritt kann daher mit Exportsteigerungen in den betreffenden Branchen gerechnet werden. In den anderen Partnerländern schwankt die Nachfrage etwas, was sich entsprechend auf die Umsätze auswirkt. Eine nennenswerte Ausweitung des Absatzes deutscher EBM-Erzeugnisse ist hier nicht zu erwarten; der Bedarf ist weitgehend erkundet, Neuheiten und Patente beeinflussen das Gesamtbild nur wenig. Betriebsvergrößerungen im Hinblick auf den größeren Gemeinsamen Markt sind deutscherseits nicht anzuraten, da in den meisten EBM-Zweigen ausreichende, zum Teil auf den Export in dritte Länder angewiesene Kapazitäten bestehen. In der Rationalisierung und Modernisierung der Betriebe ist in den letzten Jahren vieles aus eigener Kraft und Initiative geschehen. Die vorwiegend mittleren und kleinen Betriebe benötigen aber Kredit- und Steuerhilfen, um voll wettbewerbsfähig bleiben zu können.

In den EBM-Fachzweigen spielt der Absatz in die EWG-Länder eine unterschiedliche Rolle. Während der EWG-Anteil an der EBM-Gesamtausfuhr zur Zeit 25,6% beträgt, lauten die Anteile, nach der Größe des Prozentsatzes geordnet, bei den Fachzweigen: Heiz- und Kochgeräte 52%, Feinblechpackungen 47%, Fahrrad- und Kraftrad-

teile 31%, Leichtmetallwaren 29%, Schlösser und Beschläge 28%, Metallwaren 27%, Betten und Rohrmöbel 23%, Werkzeuge 23%, Stahlblecherzeugnisse 21%, Verschiedene Eisen- und Stahlwaren 20% und Schneidwaren 16%. Insbesondere bei den Schneidwaren dürfte sich der EWG-Absatz erhöhen, sobald in Frankreich weitere Liberalisierungen vorgenommen werden.

Die Einfuhrfrage

Die Einfuhr von EBM-Erzeugnissen aus den EWG-Ländern hat 1958/59 stärker zugenommen als aus den anderen Industrieländern. Das liegt nach den Beobachtungen hauptsächlich daran, daß das Anlaufen des EWG-Vertrages gewissermaßen als das Startzeichen zur intensiveren Betätigung im Nachbarlande Deutschland angesehen wurde. Insbesondere aus Frankreich wurden Marktuntersuchungen begonnen, neue Verbindungen angeknüpft, bestehende Beziehungen ausgebaut, Messen beschickt und public relations in erweitertem Umfang betrieben. Als neueres Beispiel sei angeführt, daß 16 französische Hersteller von Ofen und Herden, die in ihrem Lande einen Marktanteil von 65% besitzen, in Düsseldorf eine gemeinsame Dauerausstellung eröffnet haben.

Der deutsche Markt für EBM-Erzeugnisse war den ausländischen Herstellern durch die frühzeitige und umfassende Liberalisierung und durch die Zollsenkungen schon lange geöffnet. In einigen Zweigen ist ein gewisser Wettbewerbsdruck entstanden. Solange die Angleichung der Wettbewerbsgrundlagen noch nicht erfolgt ist, besteht der Wunsch, Verständigungen auf

Teilgebieten herbeizuführen. Hier sind z. B. Spezialisierungsabkommen hervorzuheben. In der EBM-Industrie wird daher eine den praktischen Bedürfnissen entsprechende Handhabung der Vorschriften der Artikel 85 ff des EWG-Vertrages als notwendig angesehen. Die europäische Integration kann durch eine echte und vertrauensvolle industrielle Zusammenarbeit nur gefördert werden. Es ist deshalb geboten, den Industrien die Belastung, ihre Handlungen könnten als Verstoß gegen die Verordnung des Art. 85 ff EWG-Vertrag oder eines nationalen Wettbewerbsrecht angesehen werden, zu nehmen.

In der EBM-Industrie wird die Erklärung des Herrn Bundeswirtschaftsministers vor dem Bundesverband der Deutschen Industrie in Köln begrüßt, daß die EWG ihre liberale Handelspolitik bei der Aufstellung des gemeinsamen Außenzolltarifes unter Beweis stellen solle. Es ist unseres Erachtens nicht angängig, daß für Rohmaterialien Zölle erhoben werden, die in einigen Fällen klare Schutzzölle darstellen. Dies gilt unter anderem für Aluminium. Aber auch bei anderen Roh- und Hilfsstoffen muß der harmonische Aufbau des gemeinsamen Außenzolltarifes sichergestellt werden, so daß das Rohmaterial durch Zoll nicht belastet wird, die Halbzeuge höchstens einen geringen Zoll erhalten und die Sätze für die Vor- und Endzeugnisse darauf aufgebaut werden. Die Beibehaltung der Zollfreiheit für Rohaluminium ist zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit der Fertigwarenindustrie erforderlich. Weitere Zollwünsche bestehen auf dem EBM-Gebiet auch bei an-

*
90
Jahre
*



*
90
Jahre
*

deren NE-Metallen, vor allem bei Wolfram und Molybdän, sowie bei Rasierklängen-Bandstahl, bei Korkscheiben, bei Perlmuttschalen und Boraten. Die gleichen Wünsche haben die EBM-Industrien in den Partnerländern. Gleiche Auffassungen bestehen auch auf den Gebieten der Niedrigpreiseinfuhren und der Staatshandelsländer.

EWG muß Ausgangspunkt sein

Im ganzen sei festgestellt, daß in der EBM-Industrie die Bildung des Gemeinsamen Marktes begrüßt wird. Die EWG darf aber kein Ende bedeuten, sondern muß Ausgangspunkt für eine Assoziation im weiteren europäischen Raum werden. So gesehen, kann das Zweite EWG-Memorandum ein

Schritt auf dem Wege zur Einigung sein. Es ist bei aller Würdigung der weltweiten Zusammenhänge zu hoffen, daß zunächst eine Lösung für Europa gefunden wird. Jeder Versuch, diese Etappe zu überspringen, würde die Schwierigkeiten des wirtschaftlichen Zusammenführens der verschiedenen Staatengruppen vergrößern. (B.P.)

Zur Debatte steht: Der Europäische Sozialfonds in Vorbereitung

Die Bundesregierung hat vor kurzem dem Deutschen Bundestag den Entwurf einer Verordnung über den Europäischen Sozialfonds zugeleitet. Es handelt sich bei dieser Vorlage um den Vorschlag der Kommission der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft an den Rat der EWG. Dieser wird sich mit der Materie nach Abschluß der eingeleiteten Konsultation des Wirtschafts- und Sozialausschusses der EWG und des Europäischen Parlamentes befassen. Dieses Anhörungsverfahren soll bis Ende 1959 abgeschlossen sein.

Anwendungsbereich

Der Europäische Sozialfonds erstattet 50 % der von den Mitgliedstaaten oder Körperschaften des Öffentlichen Rechts der Mitgliedsländer für die Berufsumschulung arbeitsloser Arbeitskräfte, für deren Umsiedlung sowie für die Beibehaltung des gleichen Lohnstandes der von einer Umsiedlung betroffenen Arbeitnehmer ausgegebenen Mittel. Außerdem kann der Sozialfonds die Verwirklichung einer gemeinsamen Politik der Berufsausbildung fördern. Die Verordnung enthält Begriffsbestimmungen für die Anwendungsfälle:

Danach sind arbeitslose Arbeitskräfte alle, die bei einem Arbeitsamt als Arbeitssuchende gemeldet sind, soweit sie mindestens 18 Jahre alt und weder selbständig noch unselbständig tätig sind.

Als Berufsausbildung erkennt die Verordnung die Umstellung eines Betriebes oder einer Betriebsabteilung an, wenn eine wesentliche Tätigkeitsveränderung der Arbeitnehmer erforderlich wird.

Als Berufsumschulung im Sinne der Verordnung gilt jede Ausbildung nach einem vorher festgelegten Lehrplan, der Umfang und Dauer der Ausbildung bestimmt und darauf abzielt, den Arbeitslosen neue Möglichkeiten für eine neue Betätigung, die entweder eine Anpassung oder einen Wechsel des Berufes oder eines Arbeitsplatzes voraussetzen, zu vermitteln.

Als Berufsumsiedlung arbeitsloser Arbeitskräfte gilt jede Ausbildung nach einem vorher festgelegten Lehrplan, der unter anderem Umfang und Dauer der Ausbildung bestimmt und darauf abzielt, den Arbeitslosen neue Möglichkeiten für eine produktive Beschäftigung zu erschließen.

Als Umsiedlung arbeitsloser Arbeitskräfte gilt ein Wohnortwechsel innerhalb der Gemeinschaft, soweit er für die Aufnahme einer neuen produktiven und nicht saisonbedingten Beschäftigung erforderlich ist.

Als Betriebsumstellung erkennt die Verordnung jede nicht vorübergehende Änderung des Produktionsprogramms eines Betriebes oder einer Betriebsabteilung mit eigenem Produktionsprogramm an.

Allerdings ist Voraussetzung, daß dieses Programm die Herstellung neuer Erzeugnisse zum Ziele hat, die sich von den bisher gefertigten in anderer Weise als durch Verbesserungen und Ergänzungen unterscheiden.

Antragsverfahren

Antragsberechtigt sind, da es sich um Kostenerstattung der von den Regierungen oder zuständigen Behörden aufgewandten Beträge handelt, die Mitgliedsländer der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft. Am 1. Juli eines jeden Jahres melden die Mitgliedsländer dem Europäischen Sozialfonds die Höhe der Beträge an, die von ihnen im Laufe des folgenden Jahres voraussichtlich für Sozialkosten erbeten werden. Alle drei Monate erstattet der Europäische Sozialfonds auf Grund der gestellten Anträge die aufgewandten Summen.

Ein aus Vertretern der Regierungen der Mitgliedsländer sowie der Arbeitnehmer- und Arbeitgeberverbände gebildeter Ausschuss ist gutachtlich eingeschaltet. Dieses Gremium nimmt zu allen Fragen von allgemeiner oder grundsätzlicher Bedeutung, die die Verwaltung des Sozialfonds betreffen, Stellung. Auch zu bestimmten Anträgen oder Gruppen von Anträgen auf Gewährung von Zuschüssen aus dem Sozialfonds kann der Ausschuss allgemeine Gutachten abgeben.

NORDDEUTSCHE KREDITBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

Bremen, Obernstraße 2-12 · Filialen: Bremerhaven, Vegesack

Telefon: 2 17 11, 2 18 11 · Telegramm: „NORDKREDIT“ · Telex: 024 4811, 024 4689