

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

Article — Digitized Version

Auswirkungen der DM-Aufwertung auf den Außenhandel

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1961) : Auswirkungen der DM-Aufwertung auf den Außenhandel, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 41, Iss. 11, pp. 498-505

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133161>

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.

Auswirkungen der DM-Aufwertung auf den Außenhandel

Aus der Gesamtschau der Industrie

Neun Monate sind seit der Aufwertung der DM vom 6. 3. 1961 vergangen, an sich eine zu kurze Zeitspanne, um ihre Auswirkungen voll zu würdigen. Immerhin ist es nicht zu bestreiten: die westdeutsche Konjunktur hat sich seitdem kräftig abgekühlt. Die Jahreswachstumsrate der industriellen Produktion ist von + 9,6% im März 1961 auf + 0,9% im September gesunken; in den letzten drei Monaten betrug sie gegenüber der Vorjahreszeit 3,2%.

In den ersten acht Monaten des Jahres 1961 wurden Güter für 28,62 Mrd. DM eingeführt, also um 3,4% mehr als im Vorjahr; die Ausfuhr erhöhte sich im gleichen Zeitraum um 9,1% auf 33,35 Mrd. DM, so daß der Ausfuhrüberschuß sogar noch von 2,89 auf 4,73 Mrd. DM zugenommen hat.

Die aus dem Außenhandelsüberschuß resultierenden Devisenzugänge wurden im Sommer 1961 allerdings durch Gegenbewegungen im Kapitalverkehr überkompensiert, haben neuerdings im September jedoch wieder zugenommen. Insgesamt betragen die Währungsreserven der Bundesbank zur Zeit 25,1 Mrd. DM gegenüber 27,2 Mrd. DM am Aufwertungsstichtag.

Was nun das Preisniveau angeht, so haben sich die Einkaufspreise für Auslandsgüter von September 1960 bis September 1961 um 7,7% ermäßigt; die Erzeugerpreise industrieller Produkte sind um 0,8% gestiegen, die Einzelhandelspreise jedoch um 3,6% und die Lebenshaltungskosten um 3,0%.

Nicht Dämpfung des Aufschwungs, sondern Beschleunigung des Abschwungs

Ist die offensichtliche Verlangsamung der Konjunktur also ein Erfolg der Aufwertung? Nicht unbedingt, denn sie traf die deutsche Konjunktur, deren Scheitelpunkt bereits im Herbst 1960 mit einer

Jahreswachstumsrate der Industrieproduktion von + 11,6% erreicht war, bereits in der Abschwungphase. Zwar lebte die Industrie noch eine Zeitlang von den aufgestauten Auftragsreserven; aber die Beschäftigungspolster wurden, dank erheblich erweiterter Kapazitäten, überraschend schnell abgebaut; im August 1961 lagen die Neuaufträge erstmals unter den gleichzeitig getätigten Umsätzen.

Hinzu kommt die Tatsache, daß die Geschwindigkeit, mit der Produktion und Nachfrage sich an die neue Währungsrelation anpassen, offenbar geringer ist, als vielfach angenommen wird. Während noch in den ersten Monaten nach der Aufwertung die Auslandsnachfrage kaum nachgelassen hat, zeigen sich jetzt deutlichere Rückgänge. Im September 1961 blieben die Auslandsorders um 7,0% unter dem Stand des vergleichbaren Vorjahresmonats — eine Entwicklung, die seit drei Monaten zu beobachten ist und sich sicherlich noch fortsetzen wird. Infolge dieses doppelten time-lag beginnt die Aufwertung also in einem Zeitpunkt wirksam zu werden, zu dem eine Dämpfung keineswegs mehr vonnöten ist und sich im Gegenteil über einem Drittel der Produktion ein leichter Konjunkturschatten abzuzeichnen beginnt.

Die Falschen betroffen

Sodann zeigt sich immer mehr, wie schwer es ist, eine solch globale Maßnahme wie die Aufwertung zu dosieren. Sie soll für alle gleich wirken, trifft in praxi jedoch die Falschen und diese in unterschiedlichem Ausmaß. Denn gerade die Sektoren der Wirtschaft, die nach Ansicht vieler Konjunkturpolitiker dem Siedepunkt nahe kamen, stehen außerhalb ihres Ansatzes: der Arbeitsmarkt blieb nach wie vor zugezogen; im Gegenteil, die Lohn- und Gehaltsinflation verstärkte sich zusehends. Die Bauwirtschaft ist als nahezu

vollständig binnenwirtschaftlich orientierte Branche gleichfalls außerhalb ihres Aktionsradius. Hier mußten spezielle Maßnahmen, wie beispielsweise der kalte Baustopp bei Großaufträgen, ergriffen werden. Ausgeklammert blieb auch das Gros der Landwirtschaft mit ihrem weitgehenden Preisschutz vor ausländischer Konkurrenz durch staatliche Einfuhrregulierung.

Eine Einfuhrverbilligung durch die Aufwertung ergab sich somit im wesentlichen nur bei Gütern der gewerblichen Wirtschaft, und zwar (jeweils die Durchschnittswerte der ersten acht Monate der Jahre 1960 und 1961 gegenübergestellt) insgesamt um 3,2%, bei Rohstoffen um 2,4%, bei Halbwaren sogar um 5,2%, bei Fertigwaren jedoch, auf die etwa ein Drittel aller Einfuhren entfällt, nur um 2,2%. Mit anderen Worten, ein Teil des „Aufwertungsgewinns“ ist in die Kasse der ausländischen Exporteure geflossen.

Der Importdruck hat sich jedoch wesentlich verschärft. Das gilt weniger für Rohstoffe (+ 5,7%) und Halbwaren (+ 2,9%), deren mengenmäßige Anforderungen — lediglich durch den „Hang zur Lagerhaltung“ beeinflusst — mit dem allgemeinen Produktionsvolumen parallel laufen. Die volle Wucht des durch die Aufwertung ausgelösten zusätzlichen Einfuhrstroms kommt erst bei den Fertigwaren zum Tragen, und auch hier weniger bei den Vorerzeugnissen (+ 8,6%) als bei den Enderzeugnissen, deren Einfuhr mengenmäßig um 22,9% zugenommen hat. Bei Bekleidung und sonstigen Spinnstoffwaren beträgt die mengenmäßige Zunahme der Importe sogar 31,5%, bei Maschinen (ohne Elektromotoren) hingegen 26,1%. Der verschärfte Auslandswettbewerb hat also die keineswegs überhitzten Konsumgüterindustrien im allgemeinen stärker betroffen als die Investitionsgüterherstellung.

Ähnlich differenziert ist auch die Entwicklung auf der Exportseite:

Die Durchschnittswerte sind bei den gewerblichen Ausfuhren insgesamt um 1,0%, bei den Fertigwaren um 1,9% und bei den Enderzeugnissen um 2,8% gestiegen. Der Drosselungseffekt war gleichfalls, je nach Gütergruppe, unterschiedlich: Die Rohstoffexporte erhöhten sich mengenmäßig im Durchschnitt der ersten acht Monate 1960 zu 1961 um 0,8%, die Ausfuhren von Halbwaren um 13,1% und von Fertigwaren um 7,8%, wobei die Enderzeugnisse eine Zunahme von 8,2% zu verzeichnen hatten. Die preisempfindlichen Konsumgüter hatten auch hier an der allgemeinen Exportsteigerung in weniger starkem Ausmaß teil als die Investitionsgüter, für deren wesentlich elastischere Nachfrage oft ganz andere Gesichtspunkte, wie z. B. Spezialfertigung, Qualitätsstandard und Service, maßgebend sind, während der Preis in vielen Fällen erst in zweiter Linie den Ausschlag gibt. So beispielsweise haben sich die Exporte von Glas- und Porzellanwaren mengenmäßig um 3,5%, von EBM-Erzeugnissen um 3,9% und von Textilien und Bekleidung um 10,0% erhöht. Demgegenüber sind die Exporte von Maschinen um 17,0% gestiegen.

Daß die Exporte noch so stark zugenommen haben, obwohl die preisliche Konkurrenzfähigkeit der deutschen Produkte im Ausland verschlechtert wurde, ist zu einem Teil auch psychologisch bedingt. Der deutsche Produzent ist nun einmal „export-minded“ und gibt

den unter Opfern und Mühen aufgebauten Auslandsmarkt mit seiner Absatzorganisation so leicht nicht preis. Das Umschalten der Produktion auf den Binnenabsatz ist — zumal bei fortgeschrittener Spezialisierung auf den Überseemarkt — nun einmal nicht kurzfristig zu bewerkstelligen. Gerade Kostenüberlegungen zwingen die exportierende Industrie oftmals zu einem „nun erst recht“.

Die Aufwertungsverluste wiegen für die Industrie naturgemäß um so schwerer, je höher der Anteil des Auslandsumsatzes am Gesamtumsatz ist. Das sind aber keineswegs immer diejenigen Branchen, von denen die angebliche Überhitzung der Konjunktur ausgegangen ist, wie das Beispiel des seit langem strukturell schrumpfenden Schiffbaus zeigt, der 1960 noch etwa zwei Drittel seines gesamten Umsatzes auf dem Weltmarkt erzielte.

Das Produktionsniveau war ausschlaggebend

Überhaupt sollte man das Produktionsniveau, das sich bei den einzelnen Branchen während der permanenten Hochkonjunktur der Wiederaufbaujahre doch recht unterschiedlich entwickelt hat, nicht außer acht lassen. Es ist eben doch ein Unterschied, ob eine dämpfende Maßnahme einen Zweig bei einem Indexstand von 298 (Maschinenbau), 459 (Elektrotechnik) oder 559 (Fahrzeugbau) Punkten trifft, oder nur bei einem Stand von 171 (Textilindustrie) oder gar 79 (Fahrradindustrie) Punkten (Sep-

temberwerte, 1950 = 100). Diese Branchendifferenzierungen, die durchaus den Keim künftiger Rezessionen in sich bergen können, sind durch die Aufwertung sicherlich noch verstärkt worden.

Der Kostendruck wird sich Bahn brechen

Um also zusammenzufassen: Die Dämpfung der Konjunktur ist erreicht; die Aufwertung hat den Abbau der Wachstumsraten der Produktion zwar nicht ausgelöst, aber wahrscheinlich beschleunigt. Das Preisniveau hat sich nur wenig erhöht, aber die Inflation der Kosten, vor allem der Arbeitskosten, ist weitergegangen. Der verschärfte Wettbewerb erlaubt ihre Weiterwälzung auf die Abnehmer zur Zeit nur in ganz beschränktem Umfang. Irgendwann wird sich der angestaute Kostendruck aber doch wieder Bahn brechen müssen, und zwar um so eher, je weiter die Schere zwischen der Steigerung der Produktivität und der Löhne auseinanderklafft: Während sich das Wachstum der effektiven Stundenlöhne von +5% im Jahre 1959 über +9,5% im Jahre 1960 auf +11% im Jahre 1961 beschleunigt hat, ist die Steigerungsrate der industriellen Produktivität, die 1960 gegenüber 1959 zwar noch als Ergebnis der Rationalisierungswelle von 5 auf 6% gestiegen ist, im Jahre 1961 auf ca. 4,5% gesunken. Dann aber fragt es sich, ob die beschleunigte Dämpfung und die zeitweilige Preisruhe mit der Aufwertung nicht doch recht teuer erkauft sind. (-ss-)

Tradition und Erfahrung,

Auslandsvertretungen in
Beirut, Buenos Aires,
Johannesburg, Kairo,
Kopstadt, Madrid,
Rio de Janeiro,
Tokio und Windhoek

fachliches Können und weltweite Verbindungen bilden die Grundlagen unserer Arbeit. Auf ihnen baut sich unser vielfältiger Kundendienst auf. Seine Vorteile sollten auch Sie sich zunutze machen.

COMMERZBANK

AKTIENGESELLSCHAFT

Hauptverwaltungen in
DUSSELDORF · FRANKFURT A. M. · HAMBURG
Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und in West-Berlin

Erfolg der Aufwertung im binnenwirtschaftlichen Raum

Als vor jetzt acht Monaten die 5%ige Aufwertung der D-Mark verkündet wurde, entbrannte in der überraschten Öffentlichkeit eine heiße Diskussion. Häufig mit mehr Eifer als Sachverstand wurde die Bundesregierung empört des Vertrauensbruches oder auch der wirtschaftspolitischen Leichtfertigkeit bezichtigt. Nicht eben selten versperrte die persönliche Interessenlage die Einsicht in gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge.

Heftige Reaktionen verständlich

Die heftigen Reaktionen waren durchaus verständlich, ging es doch für den einzelnen Unternehmer vielfach um einen unmittelbaren Eingriff in seine Wettbewerbssituation gegenüber den ausländischen Konkurrenten mit zum Teil recht einschneidenden Folgen. Allerdings war die Situation von Branche zu Branche je nach Umfang und Art der außenwirtschaftlichen Verflechtung sehr unterschiedlich. Die Aufwertung mußte ja zwangsläufig „global“ erfolgen, und auch nur aus dieser Sicht kann letztlich ein entscheidendes Urteil über ihre Notwendigkeit und ihren Erfolg gefällt werden.

Abgesehen von prinzipiellen Erwägungen, die Bundesbankpräsident Blessing mit dem Hinweis auf die Währungsparität als „sakrosankte Sache“ kennzeichnete, ist mit einer Wechselkursänderung immer ein gewisses Wagnis verbunden, da sich kaum genau voraussehen läßt, wie sich die Wirtschaft im einzelnen der neuen Lage anpaßt, das stellt sich erst nachträglich heraus. Inzwischen ist nun seit März genügend Zeit verstrichen, um Spekulationen durch Tatsachen zu ersetzen. Aber auf der anderen Seite vermag niemand zu sagen, wie die Entwicklung eigentlich ohne die Aufwertung verlaufen wäre. In Ermangelung dieser Vergleichsmöglichkeit wäre es auch jetzt zu optimistisch, eine halbwegs einhellige Meinung zu erwarten.

Wettbewerb hat sich verstärkt

Wie rememberlich, bestand die binnenwirtschaftliche Zielsetzung der Aufwertung darin, den Spannungen

in der Inlandsversorgung und dem zunehmenden Preisauftrieb durch eine Verstärkung des Wettbewerbs auf dem deutschen Markt entgegenzutreten. Das ist tatsächlich gelungen, die Einfuhr wies seit dem Frühjahr eine kräftige konjunkturelle Steigerung auf. War ihr Volumen im ersten Quartal dieses Jahres noch 4% höher als in der entsprechenden Vorjahreszeit, so erhöhte sich der Zuwachs im zweiten und dritten Quartal auf 9%. Zu dieser Entwicklung hat die Aufwertung sicherlich stark beigetragen, denn die ausländischen Lieferanten haben offenbar ihre Chancen zu nutzen gesucht, wie auch der sofortige Rückgang der Einfuhrpreise zeigt. Die erwünschte dämpfende Wirkung auf das inländische Preisklima blieb aber vor allem deshalb nicht aus, weil der Einfuhranstieg im wesentlichen auf gewerbliche Fertigwaren entfiel. Seit der Aufwertung sind denn auch trotz des unverminderten Kostenauftriebs die industriellen Erzeugerpreise im Durchschnitt nicht mehr gestiegen.

Abschwächung des Wirtschaftswachstums verstärkt

Auf der anderen Seite hat die Aufwertung für die Ausfuhr der Bundesrepublik insgesamt keineswegs den von mancher Seite prophezeiten schweren Rückschlag zur Folge gehabt. Zwar sagt es noch nicht viel, daß die Ausfuhr bisher — unter Berücksichtigung der jahreszeitlich bedingten Schwankungen — kaum hinter dem um die Jahreswende erreichten Stand zurückgeblieben ist, denn die Lieferfristen sind häufig sehr lang. Aber auch die leichte Abnahme des Auftragseingangs aus dem Ausland — die unbestritten eingetreten ist — stellt keinen überzeugenden Beweis dar, da sie angesichts der konjunkturellen Abschwächung des Wirtschaftswachstums in Westeuropa ohnehin zu erwarten gewesen wäre, wenn auch die Aufwertung hier einen verstärkenden Einfluß ausgeübt haben dürfte.

Diese Ansicht wird gestützt durch die schnelle Erholung der deutschen Ausfuhrpreise, die bereits im

Juli wieder ihr Niveau vom Jahresbeginn erreicht hatten, d. h. die ausländischen Käufer zahlten in ihrer Währung jeweils die vollen „Aufwertungskosten“ in Höhe von 5%. Dabei soll nicht verkannt werden, daß dieser Durchschnittswert die Tatsache verdeckt, daß einzelne Industriezweige auf den Auslandsmärkten zu beträchtlichen Preiszugeständnissen gezwungen waren, während offenbar andere über den Aufwertungssatz hinaus noch gestiegene Produktionskosten überwälzen konnten.

Spannungen im internationalen Zahlungsverkehr nicht gelöst

Die Veränderung der Ein- und Ausfuhrpreise hatte besondere Bedeutung für die zweite Zielsetzung der Aufwertung, die darin bestand, die Störungen des internationalen Zahlungsverkehrs zu verringern, die von den anhaltend hohen deutschen Zahlungsbilanzüberschüssen ausgingen. Die Entwicklung des Saldos zwischen dem Ein- und Ausfuhrvolumen wirkte durchaus in der gewünschten Richtung. z. B. wäre der Ausfuhrüberschuß im Juli/August über 10% kleiner gewesen als ein Jahr zuvor — wenn die gleichen Preise im Außenhandel gegolten hätten. Der Anstieg der Ausfuhrpreise und vor allem der Rückgang der Einfuhrpreise aber vergrößerten den Überschuß um 70%!

Auch der Zustrom „heißen Geldes“ wurde entgegen den Erwartungen durch die Aufwertung zunächst kaum gebremst, weil unmittelbar darauf die Flucht aus dem Pfund Sterling einsetzte. Wenn allerdings verschiedentlich sogar behauptet wurde, die DM-Aufwertung selbst habe diese Entwicklung ausgelöst, so zeugt das von wenig Kenntnis über die Hintergründe der jüngsten Pfund-Krise. Die spätere Umkehr der spekulativen Geldströme seit der Jahresmitte wiederum, die — abgesehen von der vorzeitigen Schuldentrückzahlung an die USA und Großbritannien schon im April — zu einer stetigen Abnahme der deutschen Währungsreserven führte, war nicht wirtschaftlich motiviert, sondern allein auf die Zuspitzung der Berlin-Krise zurückzuführen.

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

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

Hat die Aufwertung auch dazu beigetragen, die Spannungen im internationalen Zahlungsverkehr zu verringern, so sollte doch bedacht werden, daß die isolierte deutsche Maßnahme in dieser Hinsicht ohnehin nur beschränkt wirksam sein konnte, da die internationalen Geld- und Kapitalströme durch die Wirtschafts- und Währungspolitik aller wichtigen westlichen Länder bestimmt wird. Der nicht zu übersehende Erfolg der Aufwertung

liegt vielmehr vorwiegend im binnenwirtschaftlichen Bereich, der ja auch die Hauptzielrichtung war. Hier gelang es, die Preisauftriebstendenzen merklich zu bremsen. Es muß jedoch betont werden, daß die Wechselkursänderung damit keineswegs ein neues konjunkturpolitisches Instrument geworden ist, sondern lediglich eine strukturell notwendige Anpassung im konjunkturell richtigen Moment erfolgte. (gr)

lichkeiten zurückzugreifen. Wenn also ein Außenhandelskaufmann gezwungen ist, in einer „unbequemen“ Währung zu kontrahieren, so verbleibt ihm zur Kurssicherung nur das Termingeschäft, das seine Kalkulation erheblich belastet. Der Außenhandel muß sich mit den Folgen und den Lasten, die ihm die DM-Aufwertung gebracht hat, abfinden.

Hamburg besonders betroffen

Die Hamburger Unternehmen des Exports und des Imports sind allein auf Grund ihres bedeutenden Anteils am bundesdeutschen Außenhandel (1960: 9% der Gesamtausfuhr und 26% der Gesamteinfuhr) von der DM-Aufwertung in besonderem Maße betroffen worden. Um so interessanter erscheint die Frage nach dem Ergebnis der Bilanzziehung nach einer Zeit von 8 Monaten, die seit dem Inkrafttreten der Aufwertung am 4. März 1961 verstrichen sind. Welche Wirtschaftszweige haben Verluste erlitten und welches sind die Unternehmen, die gar Gewinne verbuchen konnten?

Die Auswirkungen auf die Hamburger Außenwirtschaft

Um die DM-Aufwertung ist es stiller geworden. Der anfängliche Sturm der Entrüstung und Proteste, der Resolutionen und Memoranden war relativ schnell veräuscht. Die von der administrativen Änderung der Wechselkursrelation betroffenen Wirtschaftszweige trafen bei ihren Vorhaltungen in Bonn auf taube Ohren. Dem Außenhandel wurde schlicht erklärt, es würde dem Sinn der Aufwertung widersprechen, wenn ihre Auswirkungen durch besondere Unterstützungen und Hilfeleistungen neutralisiert würden. Lediglich der exportierenden Werftindustrie und der Seeschifffahrt wurden gewisse Zusicherungen gegeben, daß ihre Lage überprüft werden soll, nachdem die Küstenländer dem Bundeswirtschaftsminister im Mai dieses Jahres ein Memorandum über die durch die DM-Aufwertung ausgelöste Verschärfung der internationalen Wettbewerbsunterlegenheit dieser Wirtschaftszweige übergeben hatten. Doch wurde diese Zusage ausdrücklich auf den Tatbestand abgestellt, daß diese Branchen sich ohnehin seit mehreren Jahren offensichtlich in einer strukturellen Krise befänden.

Zukünftige Sicherung?

Nachdem für den Außenhandel eine Hilfe der Bundesregierung in der Form eines Härteausgleichs oder ähnlicher Maßnahmen nicht mehr zu erwarten war, wurde ein neuer Vorstoß unternommen, um wenigstens für die Zukunft gegen gleichartige Überraschungen gefeit zu sein. Man suchte im Bereich des Möglichen nach Abhilfe. Man argumentierte, einen Vertrauensbruch — die Bundesregierung hatte wiederholt und nachdrücklich Erklärungen abgegeben, daß an eine Währungsmanipulation nicht gedacht sei — nur einmal hinnehmen zu können. Dem Antrag an die Bundesbank, eine Verbesserung der Kurssicherungsmöglichkeiten dadurch einzuführen, daß die Bundesbank das Kursrisiko für Wechselkursveränderungen der D-Mark oder anderer Währungen übernimmt, blieb jedoch der Erfolg ebenfalls versagt. Die Mehrheit des Zentralbankrates konnte einer wie auch immer gearteten Ausweitung der Kurssicherung zu Lasten der Bundesbank nicht zustimmen. Den Außenhandelsunternehmen bleibt nichts anderes übrig, als auf die marktmäßigen Kursicherungsmög-

Importgewinne kompensieren nicht Exportverluste

In Bonn überraschte in den ersten Gesprächen nach der Aufwertung die dort offenbar vorherrschende irrierte Vorstellung, der Hamburger Importeur wäre mit dem Exporteur in einem Unternehmen identisch, die Verluste als Exporteur würde er mithin als durch die Aufwertung Gewinn verbuchender Importeur kompensieren können. Abgesehen davon, daß in der großen Mehrheit eine solche Identität gar nicht vorhanden ist, enthält diese Vereinfachung den weiteren Fehler, der Importeur hätte von der Aufwertung nur profitiert. In der Tat hatte die Auf-

wertung sehr unterschiedliche Konsequenzen nicht nur beim Exporteur oder Importeur selbst oder in den einzelnen Wirtschaftszweigen, sondern vielfach auch bei ein und derselben Firma, je nach dem Charakter und der Phase des geschäftlichen Vorganges im Zeitpunkt der Wechselkursänderung. Hier sind nicht nur die differenzierte Struktur des Geschäftes und die unterschiedliche Reaktion in den einzelnen Ländern zu nennen, sondern auch die Unterschiede bei einzelnen Warengruppen und jene Differenzierungen, die sich aus der Verschiedenartigkeit der Beziehungen zu den Lieferanten und Abnehmern ergeben.

Verluste und Gewinne im Importhandel schwer zu ermitteln

Eine quantitative Feststellung der erlittenen Verluste oder der verbuchten Gewinne wird sich mit Genauigkeit niemals ermitteln lassen. Eine Offenlegung der Zahlen wird erschwert durch die kaufmännische Mentalität, die durchaus dem gesunden Menschenverstand entspricht, nach der es üblich ist, über geschäftliche Erfolge zu schweigen und über erlittene Einbußen nur dann zu klagen, wenn dadurch Abhilfe möglich erscheint. Die zunächst von den Hamburger Importeuren geschätzten in Millionen gehenden Verluste aus bezahlten und unverkauften Lagerbeständen, die um die Aufwertungsquote entwertet wurden, weil für gleichartige Waren sofort ausländische Angebote im Markt waren, scheinen im befürchteten Ausmaße nicht eingetreten zu sein. Es bleibt aber unbestritten, daß insbesondere bei den Firmen des Einfuhrhandels mit Baumwolle, Wolle, Kaffee, Tee, Kautschuk, Textilhaaren, Ölen und Fetten sowie Trockenfrüchten teilweise erhebliche Verluste nicht nur aus der genannten Quelle, sondern auch aus denjenigen Einkaufskontrakten des Importeurs, die er in D-Mark oder in Fremdwährung mit Kurssicherung gegen die normalen Kursschwankungen abgeschlossen und gegen die er noch nicht an inländische oder ausländische Abnehmer weiterverkauft hatte, entstanden sind. Hinzu kamen Fälle eines Festverkaufs in D-Mark an den inländischen Abnehmer, der vielfach

die Forderung stellte, den Verkaufspreis auch für bestehende Kontrakte um die Aufwertungsquote zu ermäßigen. Andererseits konnten in Fällen anhaltender Nachfrage auf dem Binnenmarkt für neue Geschäfte Sondergewinne erzielt werden.

Verluste im Exporthandel unterschiedlich

Im Exporthandel war die Schwere der Verluste sehr unterschiedlich. Bei dem größeren Teil der schwebenden Aufträge konnte vielfach der Aufwertungsverlust mit dem Fabrikanten je etwa zur Hälfte geteilt werden. Die zum Zeitpunkt der Aufwertung bestehenden DM-Forderungen an ausländische Kunden konnten in vielen Fällen ohne Nachlässe eingebracht werden, wengleich dies ländermäßig sehr unterschiedlich war.

Die Preisstellung auf den Exportmärkten nach der Aufwertung war sehr differenziert. In verschiedenen Artikeln des technischen Sektors konnten die DM-Preise beibehalten werden. Bei Waren, die wegen scharfer internationaler Konkurrenz gewissermaßen Weltmarktpreise haben, blieben die Preise in £ und \$ meist unverändert (z. B. Photoartikel, Bereifungen, Textilien, Papier). Dadurch entstanden Verluste. Doch konnten diese Verluste zum Teil durch Ermäßigungen der Produzenten aufgefangen werden.

Benachteiligte Industrien

Auch die Auswirkungen auf die ex- oder importierende Industrie waren unterschiedlich. Abgesehen von der bereits erwähnten verschlechterten Wettbewerbslage der ohnehin schwer ringenden Schiffbauindustrie hat sich die Aufwertung auch auf andere Industrie-

zweige nachteilig ausgewirkt. So sind die Exportabschlüsse in D-Mark für die Textilindustrie schwieriger geworden. In der Maschinenbau- und Elektromaschinenbau-Industrie haben die ausländischen Auftraggeber für einen Teil der in D-Mark abgeschlossenen Ausfuhrgeschäfte einen ca. 5%igen Nachlaß von der Auftragssumme verlangt. Ähnliches gilt für die feinmechanische und optische Industrie. Für die Schleifmittelindustrie, die ohnehin einen Rückgang des Exportumsatzes zu beklagen hatte, hat sich die Auslandskonkurrenz weiterhin verschärft. Bei der chemischen Industrie sind die Auswirkungen der Aufwertung nicht einheitlich. Import- und Exportabhängigkeit und der Anteil importierter Rohstoffe am Fertigprodukt sind sehr unterschiedlich. Profitiert hatte lediglich die Mineralölindustrie, die Kursgewinne verzeichnen konnte.

Beweis für die Zweckmäßigkeit der Aufwertung nicht erbracht

Die zahlenmäßigen Auswirkungen der DM-Aufwertung auf die hamburgische Außenwirtschaft werden sich in ihrem ganzen Ausmaße erst bei der Bilanz am Jahreschluß übersehen lassen. Die Unruhe und das Element der Unsicherheit, die durch diese administrative Maßnahme in das Außenhandelsgeschäft gebracht wurden, und die in Einzelfällen sicherlich sehr schmerzlichen Verluste der Firmen können nicht durch die Intentionen der Bundesregierung gerechtfertigt werden. Das Ungleichgewicht der Zahlungsbilanz besteht weiter. Den Beweis über die Zweckmäßigkeit oder gar Notwendigkeit der durchgeführten Änderung der Wechselkursrelation ist die Bundesregierung der Wirtschaft schuldig geblieben. (Wo)

AUTOMOBILINDUSTRIE: Abschwächung der Zuwachsraten

Die deutsche Automobilindustrie verdankt ihre Aufwärtsentwicklung während der letzten Jahre zu einem ganz wesentlichen Teil der systematischen Erschließung ihrer ausländischen Absatzmärkte. Der Inlandsmarkt wäre trotz der beachtlichen Fortschritte, die die Motorisierung in der Bundesrepublik in jüngster Zeit gemacht hat,

niemals in der Lage gewesen, die große Zahl der jährlich hergestellten Automobile — 1960 waren es 2 055 000 — auch nur annähernd aufzunehmen. Auch in den ersten 10 Monaten dieses Jahres konnte wieder fast die Hälfte der in der Bundesrepublik hergestellten Personen- und Nutzkraftwagen exportiert werden.

Exportabhängigkeit gab zu Besorgnissen Anlaß

Es ist verständlich, daß in Anbetracht dieser hohen Exportabhängigkeit die Aufwertung der D-Mark im März dieses Jahres in Kreisen der Automobilindustrie zu mancherlei Besorgnissen Anlaß gab. Die Automobilhersteller sahen sich vor die schwierige Entscheidung gestellt, entweder die Auslandspreise auf ihrer bisherigen Höhe zu halten und eine entsprechende Verschlechterung ihrer Ertragslage hinzunehmen oder aber eine Erhöhung der Exportpreise in dem durch die Aufwertung bedingten Umfang zuzulassen und damit ein gewisses Risiko hinsichtlich der weiteren Absatzentwicklung einzugehen. Wie es scheint, hat man sich weitgehend zugunsten der zweiten Möglichkeit entschieden.

Acht Monate nach der Aufwertung drängt sich nun natürlich die Frage auf, inwieweit Auswirkungen auf die Auslandsnachfrage bereits sichtbar geworden sind.

Spezifische Gründe erschweren die Beurteilung

Um es gleich vorwegzunehmen, eine eindeutige Beantwortung dieser Frage wird aus noch näher zu erläuternden Gründen kaum möglich sein.

Erstens verfügte die Automobilindustrie zum Zeitpunkt der Aufwertung über ein recht beachtliches Polster an Exportaufträgen. Die Ausfuhrentwicklung in den der Aufwertung unmittelbar folgenden Monaten dürfte daher schwerlich irgendwelche Rückschlüsse über die Folgen dieser Maßnahme zulassen. (Das gleiche gilt übrigens für die Ferienmonate, die für Vergleiche ohnehin schlecht geeignet sind.)

Zweitens muß bezweifelt werden, ob angesichts der vielfältigen Einflüsse, denen die Entwicklung

der deutschen Automobilausfuhr gegenwärtig unterliegt, eine klare Aussage über die Auswirkungen der Wechselkursänderung überhaupt möglich ist.

Vor allem zwei Aspekte der gegenwärtigen Exportsituation sollen hier hervorgehoben werden: die sich spürbar verschärfende Konkurrenz auf dem Weltmarkt und die zunehmende Bedeutung der Eigenproduktion der von der deutschen Automobilindustrie im Ausland errichteten Produktionsstätten. Sie wirken beide in der Richtung, daß die Wachstumsraten der deutschen Automobilausfuhr sich abschwächen.

Absatzeinbußen der Konkurrenten

Dabei muß man sich darüber im klaren sein, daß der deutsche Automobilexport seit Mitte vergangenen Jahres eine Sonderstellung einnimmt. Während sowohl die britische als auch die französische Automobilindustrie in der zweiten Hälfte des vergangenen Jahres auf ihren Auslandsmärkten, vor allem in Nordamerika, empfindliche Absatzeinbußen hinnehmen mußten und sich die Exporte dieser Länder seither auf einem Niveau bewegen, das erheblich unter dem früherer Jahre liegt, stieg der deutsche Automobilexport kräftig an.

Es würde zu weit führen, hier die Gründe für diese Entwicklung zu untersuchen, fest steht jedoch, daß sie die Automobilhersteller in den übrigen europäischen Ländern zu besonderen Anstrengungen veranlaßt hat, um ihre erschütterte Stellung im Auslandsgeschäft wieder zu festigen. So hat sich beispielsweise die britische Automobilindustrie bemüht, in der äußeren Formgestaltung ihrer Fahrzeuge der kontinentalen Geschmacksrichtung stärker Rechnung zu tragen und Versäumnisse im Aufbau

ihres Kundendienstnetzes im Ausland nachzuholen. Vielfach wurden auch recht beachtliche Preiskonkzessionen gemacht.

Es wäre unrealistisch, anzunehmen, daß diesen Bemühungen jeglicher Erfolg versagt bleiben wird. Inwieweit die ergriffenen Maßnahmen geeignet sind, die weitere Entwicklung der deutschen Automobilausfuhr zu beeinträchtigen, wird sich zeigen. Die Vermutung, daß sich die DM-Aufwertung angesichts des härter werdenden Konkurrenzkampfes als ein „handicap“ erweisen könnte, kann schwerlich von der Hand gewiesen werden, zumal sie ja nicht die erhoffte Beruhigung des Lohnklimas im Inland mit sich gebracht hat. Sicherlich aber wäre es falsch, eine möglicherweise eintretende Verlangsamung des Expansionstempos der deutschen Automobilausfuhr allein der Aufwertung zuschreiben zu wollen.

Zunahme der deutschen Auslandsproduktion

Eine gewisse exporthemmende Wirkung, die mit der Aufwertung sicher nichts zu tun hat, wird auch in zunehmendem Maße von der Erzeugung deutscher Automobile im Ausland ausgehen. Im vergangenen Jahr wurden im Ausland rund 58 200 deutsche Automobile aus ausgeführten Teilesätzen hergestellt. In den ersten 9 Monaten dieses Jahres waren es bereits 80 400. Gemessen an der gesamten Ausfuhr sind dies immerhin rund 10 %.

Andererseits liegen gewisse Anzeichen dafür vor, daß die Bemühungen der deutschen Automobilindustrie, auf den Märkten der anderen beiden Produzentländer innerhalb der Gemeinschaft stärker Fuß zu fassen, in Anbetracht des fortschreitenden Ausbaues der Kundendienstorganisation und der sich durch Zollsenkungen und Liberalisierung der Einfuhr ergebenden Verbesserung der Absatzbedingungen nun erste Früchte zu tragen beginnen. Auch scheinen sich die Absatzchancen für europäische Fahrzeuge in den USA neuerdings wieder zu verbessern.

Exportsituation in den ersten 9 Monaten 1960 und 1961

Position	1. Quartal	2. Quartal	3. Quartal
Produktion (Stück)			
1960	520 900	523 900	457 900
1961	575 600	561 100	469 400
Veränderung in %	+ 10,5	+ 7,1	+ 2,5
Export (Stück)			
1960	248 300	243 500	218 600
1961	276 400	273 200	217 300
Veränderung in %	+ 11,3	+ 12,2	- 0,6

Verschiedene Aspekte verwischen das Bild

Im Hinblick auf diese verschiedenartigen Aspekte der gegenwärtigen Entwicklung der deutschen Automobilausfuhr läßt sich natürlich auch die Frage, ob und in welchem Umfang die DM-Aufwertung zur Abkühlung des Konjunkturklimas in der Automobilindustrie beigetragen hat, schwer beantworten. Wenngleich auffällt, daß die Abschwächung der Automobilexporte im 3. Quartal dieses Jahres über das saison-übliche

Maß hinausging und im September die Ausfuhrziffern sogar unter dem entsprechenden Vorjahresstand lagen, so ist es doch so gut wie ausgeschlossen, festzustellen, inwieweit die Aufwertung der D-Mark an dieser Entwicklung beteiligt war.

Fest steht lediglich, daß das momentan zu verzeichnende Absinken der Wachstumsraten in der Automobilindustrie gleichermaßen durch die Entwicklung von Ausfuhr und Inlandsabsatz bedingt ist. (A.D.)

TEXTILINDUSTRIE: Unterschiedliche Lage

Es gibt nicht „die“ Textilindustrie schlechthin, sondern eine Vielzahl von Textilsparten, die sehr unterschiedlichen Bedingungskonstellationen unterworfen sind. Ein generelles Urteil über die Auswirkungen der DM-Aufwertung auf die Textilindustrie kann deshalb nicht erwartet werden. Nur auf drei fundamentale Abweichungen zwischen den Fachsparten sei zur Verdeutlichung hingewiesen:

1. die differenzierte Konjunktursituation,
2. der verschiedene Grad der Außenhandelsintensität,
3. die Heterogenität der Kostenstrukturen.

Der Konjunkturfächer der Textilindustrie ist heute äußerst weit gespannt. Neben kraftvoll expandierenden Zweigen finden sich stagnierende und rückläufige Bereiche. Sparten mit Produktionswachstumsraten über 10% verspüren selbstverständlich eine um 5% verbesserte Ausgangslage ihrer ausländischen Konkurrenz und eine im selben Prozentsatz verschlechterte eigene Position auf dem internationalen Textilmarkt weniger hart als die in das Minus, auf die Schattenseite der Textilkonjunktur gedrängten Gruppen. Die matte Konjunkturlage im Herzstück der Textilindustrie, im Baumwollsektor, ist nicht zuletzt auf Importgründe zurückzuführen, die durch die Aufwertung noch gravierender wurden.

Einfuhrüberschuß gewachsen!

Insgesamt bietet die Textilkonjunktur der ersten neun Monate von 1961 das Bild völliger Stagna-

tion. Der Produktionsindex Textil hat sich gegenüber dem Vorjahr nicht verändert. Hingegen ist der schon seit 1957 bestehende Einfuhrüberschuß bei textilen Halb- und Fertigwaren erneut größer geworden. Die deutsche Textilwirtschaft erwartet für 1961 einen über 1 Mrd. DM hinausgehenden Importsaldo nach 831 Mill. DM im vergangenen Jahr. Natürlich ist es nicht möglich, anzugeben, welcher Teil der starken Zunahme auf die Aufwertung zurückzuführen ist; daß der währungspolitische Eingriff aber kräftig und fühlbar wirksam wurde, beweist die in letzter Zeit vergrößerte Beschleunigung in der Passivierung der Textilbilanz.

Exportzuwachs abgeschwächt

Dabei läßt sich feststellen, daß die Importe stärker forciert als die Exporte stranguliert wurden. So ist die Gewebefuhr während des ersten Dreivierteljahres 1961 um 13%, die Einfuhr von Enderzeugnissen um 33% gestiegen. Auf seiten des Exports sind zwar ebenfalls noch Wachstumsraten vorhanden — am höchsten bei Geweben mit 6% —, doch hat sich der Anstieg gegenüber 1960 ganz erheblich abgeflacht. Aber es wird sichtbar, daß die Firmen der Textilindustrie nicht bereit sind, auch wenn es Opfer kostet, Märkte, mit denen traditionelle Handelsbeziehungen bestehen, aufzugeben.

Einsparung bei Rohstoffen relativ

Bisweilen wird geltend gemacht, daß Textilsparten mit hohem Anteil ausländischen Rohstoffeinsatzes in der Produktion durch die

Aufwertung einen Vorteil erlangt haben. Die Rohstoffeinfuhr verbilligte sich tatsächlich im Ausmaß der Heraufsetzung des Wechselkurses der D-Mark. Allerdings blieb die Einsparung zum Teil relativer Art, d. h. eintretende Erhöhungen der Weltmarktpreise, insbesondere bei der Wolle und sehr stark bei der Jute, kompensierten oder überkompensierten die Ermäßigungen. Der Rohstoffanteil, bezogen auf den Bruttoproduktionswert, schwankt in den rohstoffnächsten Stufen der Textilindustrie zwischen 50 und 70%. Der Anteil des Stoffeinsatzes wird um so geringer, je weiter man sich der Konsumsphäre nähert, noch dazu sofern Bezüge aus dem Ausland in Betracht kommen.

In keinem Fall darf der aus der Rohstoffverbilligung erwachsende Vorteil überbewertet werden. Zumindest läge eine einseitige Betrachtungsweise vor. Ein Beispiel mag den Tatbestand illustrieren: Wenn eine Spinnerei einen Rohstoffkostenanteil von 60% aufweist, so ermäßigten sich ihre Gesamtkosten — bei sonst gleichbleibenden Umständen — durch die Aufwertung um 3%. Gleichzeitig gewann aber der ausländische Konkurrent des deutschen Spinners einen Preisvorteil für das von ihm auf dem deutschen Markt angebotene Garn von 5%. Die Konkurrenzlage des deutschen Produzenten hat sich also eindeutig verschlechtert. Immerhin ist nicht von der Hand zu weisen, daß die größere oder geringere Rohstoffintensität der einzelnen Textilfirmen Einfluß auf die veränderte Konkurrenz- und Kostensituation hat.

Unterschiedliche Außenhandelsverflechtung

Die Außenhandelsverflechtungen der Textilunternehmungen sind sehr unterschiedlich. Es gibt Bereiche, in denen der Importanteil bis an 40% der heimischen Produktion heranreicht. Andererseits existieren Sparten, deren Produktion bis zu einem Drittel in den Export geht. Man muß sich also vor Pauschalrechnungen hüten. Je geringer die Bezüge an ausländischen Vorprodukten oder je höher die Exportquote eines Industrie-

zweiges, um so weniger schlägt der Aufwertungsvorteil zu Buch oder verkehrt sich sogar in das Gegenteil. Da zudem die verbilligten Importe das inländische Preisniveau von Textilien unter Druck setzen — die textilen Erzeugerpreise stehen heute wieder auf dem Niveau des Rezessionsjahres 1958 —, dürften, insgesamt gesehen, die Aufwertungsverluste in der Textilindustrie weit größer sein als die durch die Aufwertung herbeigeführten Ersparnisse.

Insgesamt: eine Benachteiligung

Nachdem auf dem internationalen Textilmarkt eine ganze Reihe von Disparitäten zu Lasten

der deutschen Position besteht, mußte die Aufwertung zu einem zusätzlichen Faktor der Benachteiligung werden. Erinnert sei an die unterschiedlichen Zollniveaus — die Bundesrepublik ist in Europa immer noch das textile Niedrigzollland — und an die auf steuerlichem Gebiet vorherrschenden, aus internationaler Steuerstruktur und unzureichendem deutschen Steuerausgleich im grenzüberschreitenden Warenverkehr resultierenden Ungleichheiten. Für die Textilindustrie insgesamt mußte die Aufwertung auch psychologisch um so härter wirken, als ihre Motivierung — die Beseitigung der hohen deutschen Handelsbilanzüberschüsse

und die Bändigung der Hochkonjunktur — zwar weitgehend der seinerzeitigen Allgemeinsituation entsprach, nicht aber der speziellen Textillage gerecht wurde. Weder trägt die Textilindustrie zum deutschen Zahlungsbilanzaktivum bei — im Gegenteil: sie ist nicht nur der größte gewerbliche Rohstoffimporteur, sondern muß auch von Jahr zu Jahr, wie erwähnt, steigende Halb- und Fertigwarenimporte hinnehmen —, noch konnte von einer textilen Hochkonjunktur zum Zeitpunkt der Aufwertung die Rede sein — es zeichneten sich im Gegenteil vielmehr die Ansätze zu neuen Branchenrezessionen ab. (Sta.)

Alfred Frisch, Paris

Neuordnung der europäischen und atlantischen wirtschaftlichen Zusammenarbeit

Am 1. Oktober ist offiziell eine neue europäisch-atlantische Wirtschaftsorganisation, die Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, nach dem englischen Titel mit OECD abgekürzt, an Stelle des 1947 zunächst zur Verwirklichung des Marshallplanes entstandenen Europäischen Wirtschaftsrates (OEEC) in Funktion getreten. Es handelt sich hierbei um ein nicht unbedeutendes Ereignis, denn es ist verbunden mit der Absicht von den USA und Kanada, sich wirtschaftspolitisch stärker an Europa zu binden, ohne daß es bereits berechtigt ist, von einer atlantischen Wirtschaftsgemeinschaft zu sprechen, nicht nur weil einige neutrale Staaten — Schweden, Schweiz und Österreich — zu den Mitgliedern der OECD gehören, sondern auch weil die USA innerlich noch sehr weit von denjenigen Vorstellungen, die in Europa zunächst zur OEEC und dann zum Gemeinsamen Markt führten, entfernt sind, denn der amerikanische Kongreß legt sehr großen Wert auf die Wahrung seiner wirtschaftspolitischen Souveränitätsrechte.

Um das Aktionsfeld, die Möglichkeiten oder die Hindernisse der neuen Organisation zu ermessen oder verstehen zu können, bedarf es einer Bilanz der OEEC und eines Rückblicks auf die Übergangsperiode, in der die Grundlagen für die OECD gelegt wurden.

Das Verdienst der OEEC

Der Europäische Wirtschaftsrat ist ein Kind des Marshallplanes und war infolgedessen einer amerikanischen Initiative zu verdanken. Die Europäer wurden von Washington aufgefordert, möglichst schnell eine Einrichtung zu schaffen, die in der Lage war, die amerikanischen Hilfskredite gerecht zu verteilen und für einen möglichst koordinierten europäischen Wiederaufbau bei gegenseitiger Hilfe Sorge zu tragen.

Es war ein glücklicher Gedanke, daß von Anfang an die OEEC unter Verankerung der Grundsätze einer weitgehenden wirtschaftlichen Zusammenarbeit eine sehr elastische Satzung erhielt. Es wäre denkbar gewesen, nur eine Verteilungsstelle für die amerikanische Hilfe zu schaffen und nicht an die Zukunftsaufgabe der europäischen Wirtschaftseinheit zu denken. Ohne die OEEC und ihre wertvolle Vorarbeit wären wahrscheinlich der Schumanplan und anschließend der Gemeinsame Markt nicht möglich gewesen.

Ab 1948, als die OEEC-Konvention in Kraft trat, arbeiteten dynamische und weitsichtige Kräfte unverzagt an dem Wachstum der Zusammenarbeit und am Gedeihen der europäischen Idee. Die Organisation trifft keine Schuld, wenn sich später der europäische Zusammenschluß auf sechs Länder beschränkte. Sie unterließ keine Gelegenheit, um alle ihre Partner auf allen Gebieten zu einer engeren Zusammenarbeit zu veranlassen, nicht nur für den Warenverkehr, sondern auch für die Kapitalbewegungen, die Freizügigkeit der Arbeitskräfte, die Koordinierung der Produktionskapazitäten, die Wirtschaftspolitik, die Zölle, usw. Natürlich war sie an die Regel der Einstimmigkeit gebunden. Nicht wenige ihrer Initiativen scheiterten vor allem am britischen Widerstand, an dem ununterbrochenen Bestreben Londons, der OEEC nur ein beschränktes, sich mehr oder weniger aus dem Marshallplan ergebendes Aktionsfeld zu überlassen.

Der ersten Etappe, der amerikanischen Hilfe, die zu einer schnellen Gesundung der europäischen Verhältnisse und zur Stärkung der Konkurrenzfähigkeit mit einigermaßen ausgeglichenen Zahlungsbilanzen in einem guten Teil der Mitgliedstaaten führte, folgte der Kampf der OEEC gegen die Einfuhrkontingente und alle sonstigen Schranken, die sich dem freien