

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

Article — Digitized Version

Stahl in der europäischen Gemeinschaft

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1962) : Stahl in der europäischen Gemeinschaft, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 4, pp. 169-172

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133207>

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.

FEWG

Stahl in der europäischen Gemeinschaft

Von einem Sonderkorrespondenten

Die Erwartung einer Eingliederung Großbritanniens und anderer Länder der „Kleinen Freihandelszone“ in die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft bzw. in die Montan- und die Atomgemeinschaft dürfte sich nicht zum Termin der Optimisten, dem 1. Januar 1963, erfüllen. Das Wirtschaftsgebilde Commonwealth ist allzu komplex, um rasche Lösungen finden zu lassen; die Frage, wie viel oder wie wenig nationale Hoheit auf die Gemeinschaften übertragen werden soll, allzu offen.

Der Beitrittstermin wird sich also verzögern, so unpragmatisch auch die Briten das Aushandeln und die Erfüllung von Verträgen zu handhaben wissen. Aber der Beitritt wird schon deshalb kommen, weil die Alternative der Gemeinschaft unverändert Schwächung und Gefährdung der Existenz der freien Völker heißt. Der eingeschlagene Verfahrensweg soll die höchste Hürde, die Vereinbarung über die allgemeine Wirtschaftsgemeinschaft, zuerst nehmen. Das liegt nahe, weil die Übereinkunft darüber Lösungen für die Gestaltung der Montan- und Atomgemeinschaft einschließen wird. Die Reihenfolge bedeutet also keine Unterbewertung der Rolle der Montanindustrie, wie sie sonst wohl wahrzunehmen ist, wo keine Rücksicht darauf genommen wird, daß die Montan- und zumal die Stahlindustrie die Grundlage für die Wettbewerbsfähigkeit der Nationalwirtschaften bildet.

Das gilt für Großbritannien ebenso wie für fast alle Länder der Montanunion und für andere Staaten. England ist bis in die zweite Hälfte des vergangenen Jahrhunderts hinein die führende Stahlmacht der Welt gewesen. In die Geschichte der Hüttentechnik hat es sich mit so bedeutsamen Leistungen eingetragen wie der „Erfindung“ des Brennstoffes Koks und der Entwicklung des Stahlfrischens mit Luft im Bessemer- und Thomas-Konverter, eine Entwicklung, die das heute moderne Sauerstofffrischen theoretisch schon einschloß. Ansprüche an die Gestaltung der Wirtschaftsgemeinschaft können von solchen montan-geschichtlichen Verdiensten natürlich nicht hergeleitet werden.

Der statistische Befund

Vom ersten Platz in der Reihe der Stahlländer ist Großbritannien im 19. Jahrhundert auf den zweiten verwiesen worden und durch Deutschland später auf den dritten. Als Deutschland zwischen den beiden Weltkriegen von der Sowjetunion überrundet wurde, rückte England an die vierte Stelle, bis es 1961 von

dem stürmisch vordringenden Japan schließlich um einen weiteren Platz zurückgesetzt wurde. Diesen Platz nun zu behaupten und auszubauen, ist eines der Motive, das Großbritannien den Weg in die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft suchen läßt.

Der stahlwirtschaftliche statistische Befund, von dem die Beitrittsverhandlungen ausgehen, weist Großbritannien auch als das fünftgrößte Land direkten und indirekten Stahlexports aus. Belgien-Luxemburg liefern 80% ihrer Stahlproduktion in das Ausland, Luxemburg allein fast 98%, Österreich 60%, Westdeutschland 42%, Frankreich ebenso 42% und Großbritannien 34%.

Die Länder der Montanunion haben im Jahre 1961 (in Klammern die Zahlen des Jahres 1960) 73,2 Mill. t (72,7 Mill. t) Rohstahl erzeugt. Das bescheidene Jahreswachstum ist durch die Zunahme der Produktion in Frankreich auf 17,6 Mill. t (17,3 Mill. t), in Italien auf 9,1 Mill. t (8,2 Mill. t) und in den Niederlanden auf 2,0 Mill. t (1,9 Mill. t) erzielt worden. Die westdeutsche Erzeugung ging auf 33,5 Mill. t (34,1 Mill. t), die belgische auf 6,9 Mill. t (7,1 Mill. t) zurück.

Die insgesamt 0,5 Mill. t oder 0,7% Zuwachs waren kein sehr eindrucksvoller Fortschritt, in englischen Augen aber immer noch ein Fortschritt, denn die Produktion des eigenen Landes verringerte sich auf 22,4 Mill. t (24,7 Mill. t) oder um 9,3%. Von den anderen freien europäischen Ländern behauptete Österreich seine Vorjahresstellung mit 3,2 Mill. t. Schweden konnte die Erzeugung auf 3,4 Mill. t (3,2 Mill. t) steigern. Die anderen westeuropäischen, zum Beitritt in die Wirtschaftsgemeinschaft bereiten Länder kamen auf 5,7 Mill. t (5,1 Mill. t).

Diesen Einzelproduktionen in Europa stehen zwei Balancen gegenüber: die der USA mit einer 1961 gedrosselten, aber immer noch bei 88,5 Mill. t (90,1 Mill. t) liegenden Rohstahlerzeugung und die Produktion der Sowjetunion von 71,2 Mill. t (65,3 Mill. t), der die 22,9 Mill. t (21,9 Mill. t) der anderen osteuropäischen Länder ohne weiteres hinzuzurechnen sind.

Die Erzeugung der Länder der Montanunion steht hinter den einheitlich dirigierten 94,1 Mill. t (86,5 Mill. t) des Ostblocks (ohne China) so weit zurück wie hinter den 94,3 Mill. t (95,4 Mill. t) des nordamerikanischen Kontinents. Doch das alte Europa wächst zur stärksten stahlwirtschaftlichen Einheit, wenn die Länder der „Kleinen Freihandelszone“ zur Wirtschaftsgemeinschaft stoßen. An den 362 Mill. t Weltstahlerzeugung des

Jahres 1961 waren die USA mit 24,45 %, der Ostblock mit 26,03 % und die Montanunion mit 20,28 % beteiligt. Montanunion und EFTA brachten es jedoch zusammen auf 29,93 %.

Nationaler Egoismus stört die Gemeinschaft

Es fehlt nicht an Idealvorstellungen über die bestmögliche Beschaffenheit der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft, nur weichen diese Vorstellungen von Land zu Land ab, und der Weg zum fernen, aber doch die Gemeinschaft allein rechtfertigenden und sichernden Ziel der einheitlichen Wirtschaftspolitik und einheitlichen Finanz-, Steuer- und Sozialpolitik wird mit Dornen bestanden sein. Die Leistungsfähigkeit eines riesigen geschlossenen Wirtschaftsraumes steht den Europäern am Beispiel der USA und auch der Sowjetunion vor Augen; nur müssen sie in freiem Entschluß, auf den die atlantische Führungsmacht wohl mahnd, aber nicht diktierend einwirken kann, den größeren Raum schaffen, der heute in Nordamerika und selbst in der Sowjetunion als historisch gewachsen erscheint, so viel Beschönigung auch in einer solchen Betrachtungsweise liegt. Europa kann diese Beispiele nicht wiederholen. Die nationalen Wurzeln greifen in den Heimatböden der Völker zu tief, um eine Amalgamierung der Völker zur einsprachigen Nation zuzulassen. Freilich könnten seine Völker auch gewalttätig in eine Einheit gezwungen werden, aber sie würde dann eben unter jenen Vorzeichen stehen, in deren Abwehr sich der Kontinent zu einer wirtschaftlichen Gemeinschaft zusammenfinden soll.

Schon deshalb, weil das Ziel nicht allen Partnern gleich dringlich vor Augen steht, nimmt es nicht wunder, daß die Meinungen über die praktische Gestaltung auseinandergehen. Aus den Erfahrungen aber, die mit den schon bestehenden Vorläufer-Gemeinschaften gemacht wurden, lassen sich für den zu findenden Kompromiß zwischen der Wahrung der nationalwirtschaftlichen Interessen auf der einen und der Stärkung der gemeinsamen Geltung auf der anderen Seite ebenso positive wie negative Elemente ableiten, ja aus der Sicht einzelner Stahlwirtschaften, wie zum Beispiel der deutschen, überwiegen die negativen Erfahrungen. Die Unterhändler kommen nicht umhin, die Lehre aus ihnen zu ziehen, wenn sie nicht von vornherein eine Art Überdruß an der Gemeinschaft züchten wollen, der aus ungleichen Vorteilen und ungleichen Lasten erwächst. Dabei kann ohnehin die Empirie nur für Teilstücke den richtigen Weg weisen. Für weite Strecken wird das Unvorhersehbare die Markierungen setzen, und es wird sich wohl wie bei der Montanunion zeigen, daß die weltwirtschaftliche Entwicklung ebenso wie die Geschichte die Überraschungsliebe liebt.

Aus der Vorgeschichte und dem Wirken der Montanunion lassen sich dafür verschiedene Beispiele anführen. Das beredteste knüpft sich an das Verhalten Frankreichs. Einer der wesentlichsten Beweggründe, die Frankreich die Schaffung der Kohle- und Stahlgemeinschaft der Sechs vorschlagen ließen, war das Streben nach einer langfristigen und kostengünstigen

Sicherung der Koksversorgung der eigenen Stahlindustrie, genauer: die Sicherung der Koksbezüge von der Ruhr zu dem von den Ruhrhütten selbst zu entrichtenden Preis. Dem gleichen Motiv entsprang Frankreichs hartnäckige Weigerung, seine nordafrikanischen Gebiete in die Montangemeinschaft einzubeziehen; es wollte den freien Zugang zum Ruhrkoks, aber es versagte mit der Beschränkung der Union auf das Mutterland den Italienern den freien Zugang zum nordafrikanischen Erz.

Es bedarf keiner näheren Erläuterung, daß die beiden Motive nicht gehalten haben, was sich Frankreich 1952/53 von ihnen versprochen hat. Die Entwicklung hat in der Rohstoffversorgung damals nicht vorhergesehene Akzente gesetzt. Die Gunst, die sich Frankreich ausbedang, war vorübergehender Natur, aber der nationale Egoismus hat — und so war es nicht nur in diesem Falle — erhebliche Entfaltungstörungen für die Gemeinschaft mit sich gebracht, so beispielsweise in der Verdrängung der Italiener zum Schrottmarkt, der viele Jahre krank gewesen ist. Unionsländer mit an sich ausreichendem eigenen Schrottaufkommen wurden gezwungen, mit teureren Importen aus Übersee die Lücken zu schließen, die ungebührlich hohe italienische Bezüge rissen. Nicht anders war es bei der Kohle, wo die teils vertragsgerechten, teils mit politischem Nachdruck erzwungenen Lieferungen der Ruhr in andere Gemeinschaftsländer zu einem Mangel im Förderland selbst führten, der durch hohe Importe aus den USA überwunden wurde, die in ihrer Folge nicht wenig zur heutigen Kohlenabsatzkrise in der Bundesrepublik beigetragen haben. Diese Lasten blieben ausgerechnet auf das größte Kohlenland der Union allein beschränkt, als sich die amerikanische Kohle in den europäischen Häfen kostengünstiger anbot als die deutsche und nun vor allem Italien auf die Lieferungen von der Ruhr verzichtete.

Diese Überraschungszüge der Wirtschaftsgeschichte haben auf den Stahl zurückgeschlagen. Nicht nur, weil der Krieg dazwischenliegt, dessen stahlwirtschaftliche Schäden im Wiederaufbaubedarf ein Gegengewicht hatten, sondern weil Belastungen und Begünstigungen in der Montanunion einseitig verteilt waren und sind, stellte die Bundesrepublik 1961 nur 44 % der Rohstahlerzeugung der Montanunion gegenüber 54,6 % vor dem Kriege.

Manipulierung der Märkte

Neben den unvorhergesehenen haben auch vorhergesehene, ja vorherbestimmte Ereignisse die ungleiche Entwicklung mit sich gebracht. Es hieße, die Augen vor entscheidenden Tatsachen verschließen und die Erweiterung der Wirtschaftsgemeinschaft mit bedenklichen Hypothesen belasten, wenn die Erfahrung mißachtet würde, die sich aus den in der Montanunion ungelösten Problemen für die bestmöglichen Bedingungen der größeren Wirtschaftsgemeinschaft herleitet. Es wäre Selbstbetrug, in diesem Zusammenhang nicht von der inneren Wettbewerbsverfälschung zu sprechen, die sich aus den unterschiedlichen Steuersystemen ergibt.

Es ist das Ziel des Montanunionsvertrags, dem Verbraucher im ganzen gemeinsamen Kohle-Stahl-Markt die günstigsten Bezugsquellen zu erschließen, aber es ist nicht Vertragsziel, diese Gunst zu manipulieren; es ist sogar vertragswidrig, wenigstens in Einzelzügen der heute üblichen Manipulation. Sie bringt es mit sich, daß heute folgendes Rechenexempel aufgestellt werden kann:

In einem nordfranzösischen Werk kaltgewalzte Feinbleche SPO (einmal verzinkt und geölt) kosten in Paris, wo sich die französische verarbeitende Industrie in den Vororten ballt, 655,07 DM je t. Das gleiche Produkt kann ein Verbraucher im Ruhrgebiet aus Nordfrankreich zum Preise von 573,54 DM je t beziehen, obwohl es naheliegender Weise mit höheren Frachtkosten als auf dem Weg nach Paris belastet ist. Die Rechnung stellt sich im einzelnen so: Basispreis in Montmédy 623,10 NF, dazu 25 % Umsatzsteuer ergibt 778,88 NF. Dazu 29,65 NF Fracht von Montmédy nach Paris—La Chapelle macht zusammen 808,53 NF = 655,07 DM.

Völlig anders gestaltet sich die Rechnung auf dem viel weiteren Weg nach Nordrhein-Westfalen. Zum gleichen Basispreis von 623,10 NF kommen 2,— NF Zollabfertigungsgebühr, 4,45 NF Fracht bis zur belgischen Grenzstation Ecouvies und 0,59 NF Waggongebühren beim Grenzübertritt. Das sind 630,14 NF oder 510,54 DM. Die Summe erhöht sich um 17,61 DM für die belgische Frachstrecke auf 528,15 DM, um 6 % deutsche Umsatzausgleichsteuer auf 559,84 DM und schließlich um 13,70 DM Fracht Aachen—Dortmund auf 573,54 DM.

Die krasse Preisdifferenz ist durch zwei Faktoren manipuliert, einmal durch den im Montanunionsvertrag nicht berührten Verzicht des französischen Staates auf 155,78 NF Umsatzsteuer für exportiertes Material und zum zweiten durch den vertragswidrigen Grundpreis, der sich nicht aus freiem Entschluß des Lieferwerkes, sondern aus Einfluß der Regierung auf 623,10 NF beläuft.

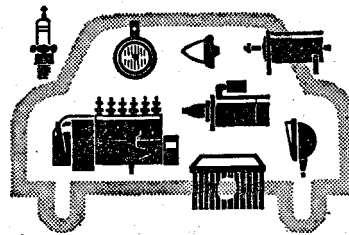
Noch krasser tritt der Unterschied bei Bezügen des gleichen Produktes aus Deutschland zu Tage. Der deutsche Grundpreis beträgt 605,— DM je t. Auf der Frachtbasis Siegen, wo auch der bedeutendste deutsche Produzent seinen Sitz hat, ergeben sich für Dortmund 19,— DM Fracht, so daß der Kunde insgesamt 624,— DM je t aufzuwenden hat. Wollte nun ein Verbraucher in Paris das Produkt kaufen, würde sich der Grundpreis von 605,— DM zunächst um 25,20 DM Umsatzsteuer-Rückvergütung auf 580,80 DM ermäßigen. Darauf kämen für die Fracht Siegen—Aachen 17,46 DM. Der somit ermittelte deutsche Grenzwert von 598,26 DM würde sich um 2,91 % Ausfuhrvergütung auf 580,85 DM verringern. Darauf kämen dann 16,68 DM belgische Fracht, 0,64 DM französische Waggongrenzegebühren, nicht weniger als 149,54 DM französische Umsatzsteuer, 120,— DM Zollgebühren und schließlich die Fracht belgische Grenze—Paris, so daß der französische Käufer am Bestimmungsort Paris—La Chapelle 946,30 NF = 766,69 DM aufzuwenden hätte.

BOSCH

ein Qualitätsbegriff in aller Welt

BOSCH im Motorfahrzeug

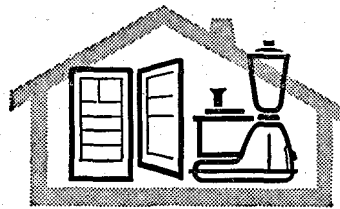
Zündung – Licht – Signal
Anlasser, Lichtmaschinen,
Reglerschalter, Relais,
Zündspulen, Zündkerzen
Batterie,
Scheinwerfer, Signale,
Blinker, Schalter,
Scheibenwischer,
Scheibenspüler
Diesel- und Benzin-
Einspritzausrüstungen
Bremsanlagen
Druckluft-Geräte
Vakuum-Pumpen



BOSCH im Fahrzeug sichere Fahrt

BOSCH im Haushalt

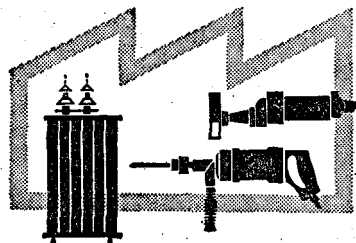
Kühlschränke
Gefriertruhen
Gefrierschränke
Küchenmaschine
Fix-Quirl
Waschautomaten
Waschmaschinen
Wäscheschleudern



BOSCH für fortschrittliche Haushaltführung

BOSCH im Betrieb

hydraulische und
pneumatische Geräte
MP-Kondensatoren
Universal- und Hoch-
frequenz-Elektrowerk-
zeuge, Elektro-Baugeräte
Test- und Prüfgeräte



BOSCH rationalisiert Betrieb und Landwirtschaft



Al 381

BOSCH ein Beitrag zum modernen Leben

Die Rechnung ist nicht in den Konjunktiv gesetzt, weil die Zahlen fiktiv seien. Sie sind völlig real. Aber der Gemeinsame Markt wird zur Fiktion, wenn ein Stahlprodukt auf dem Wege von Frankreich in die Bundesrepublik um 25 % steuerlich entlastet und bei der Lieferung nach Frankreich um 25 % steuerlich belastet wird.

Für die Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ist das Problem, anders als bei der Montanunion, wenigstens im Grundsatz insofern gelöst worden, als umsatzsteuergleichssteuerliche Manipulationen im grenzüberschreitenden Verkehr der Zustimmung des Ministerrates bedürfen und als die Erzeuger nach freiem Ermessen ihre Preise von Land zu Land differenzieren dürfen,

während die Hohen Behörde hinterlegten Preise für Montanerzeugnisse für alle Länder gleich gelten.

Vom Beitritt Großbritanniens zu den Gemeinschaften ist zu erhoffen, daß sich die in der allgemeinen Wirtschaftsgemeinschaft gefundene fortschrittlichere Lösung für alle Gemeinschaften durchsetzt. Die britische Stahlindustrie wird dann um so lieber zu der der festländischen Staaten stoßen, als sie damit der Absatz-, Investitions- und Preisgängelung durch das Steel Board enttrinnen kann. Nicht die manipulierten Leistungen, sondern die in freiem Wettbewerb entfalteten Kräfte sollen der gesamten Gemeinschaft in der Weltwirtschaft die stärkere Geltung bringen. (K. V.)

Grundfragen des Energiepreises

E. O. Genzsch, Darmstadt

Die „Politik des billigen Energiepreises“ beruht auf den Wünschen des Handels und der Verbraucher, aber sie macht ihre Rechnung weitgehend „ohne den Wirt“, nämlich ohne Kosten- und Rentabilitätsrechnung der Energieerzeuger, die gezwungen sind, aus den Erträgen von heute die Anlagen und den Abbau der Bodenschätze für den wachsenden Bedarf von morgen zu finanzieren. Geht man von den erst seit kurzer Zeit geltenden Umständen aus, daß „billige Energie“ auf dem Import von Brennstoffen beruht, so stellt sich die Frage, wie lange diese Umstände anhalten, von welchen Faktoren sie abhängen und ob ein völliger Austausch „teurer“ gegen „billige“ Energie der Menge nach möglich ist, ohne also große Verbrauchergruppen zu diskriminieren, wenn die „billige Decke“ zu kurz ist. Weiterhin stellt sich die Frage nach der volkswirtschaftlichen Kosten- und Rentabilitätsrechnung für die Aufgabe heimischer „teurer“ Energiequellen zugunsten von Brennstoffimporten. Hierfür müßte festgestellt werden, welche Brennstoffarten unter rationellsten technischen Umwandlungen in „Energie“ (worunter Wärme für unterschiedliche Zwecke, ferner Dampf und Elektrizität zu verstehen ist) als wirtschaftlich oder unwirtschaftlich zu bezeichnen sind. Schließlich wäre noch zu prüfen, ob der Austausch heimischer gegen importierte Brennstoffe selbst bei großen Preisunterschieden überhaupt „erwirtschaftet“ werden kann oder die Devisen Zahlungsbilanz aus den Fugen hebt, wie dies bei zahlreichen Ländern der Fall ist.

Problematik des „Energiepreises“

Der Wunsch nach billiger Energie und das Streben aller Energieerzeuger und -verbraucher nach möglichst rationellen, kostengünstigen Verfahren in der Gewinnung und Nutzung von Energie sind nicht identisch mit der „Politik des billigen Energiepreises“, die vielmehr ein politisches Schlagwort ist, mit dem sich kein wirtschaftlicher oder technischer Begriff verbindet. So ist es nötig, zu erwähnen, daß der Preis

von Brennstoffen keineswegs identisch mit dem Preis der daraus gewonnenen Energie — Wärme, Dampf, Strom — ist, sondern daß die Brennstoffe erst nach ihrer Verbrennung und ein- oder mehrmaliger Wärmeumwandlung in „Energie“ — Dampf- oder Motor- kraft und Strom — übergehen und nach weiteren Energieumwandlungen schließlich „Arbeit“ leisten. So muß zwischen Rohenergien (Brennstoffen), Sekundärenergien (Gas, Dampf, Strom) und Arbeitsenergien (Nutzleistung der Energie beim Verbraucher) unterschieden werden, wobei diese Unterscheidungen jedoch fließend sind und man beispielsweise auch Heizöl oder Koks und Kohlegas als „veredelte“ Brennstoffe den Sekundärenergien zurechnet.

Im „Energiepreis“ sind also sämtliche Erzeugungskosten — die Kapitalkosten für Feuerungs- und Wärmeumwandlungsanlagen, die Verteilungskosten, Verwaltungskosten, Steuern usw. — enthalten, von denen die Brennstoffkosten nur einen Teilbetrag ausmachen. Daher können sich Preisunterschiede von 10—20 % zwischen Brennstoffarten nicht durchweg auf den Preis der Arbeitsenergie beim Verbraucher oder auf den Herstellungspreis von Industriegütern auswirken: Differenzen im Brennstoffpreis werden in den weitaus meisten Fällen durch Änderungen in den Umwandlungs-, Verteilungs-, Nutzungs- oder auch Verwaltungskosten (sowie durch Steuern) überdeckt, wofür etwa die Elektrizitätswirtschaft zahlreiche Beispiele liefert. In diesem wichtigsten Bereich der Energiewirtschaft entfallen z. B. etwa ein Drittel der Kapitalkosten auf die Kesselanlagen, zwei Drittel aber auf die Stromerzeugungs- und -verteilungsanlagen. Von den Betriebskosten entfallen etwa 33 % auf die Brennstoffkosten, 20 % auf die Anlagekosten, 15 % auf die Personalkosten, 5 % auf Zinsen und Dividenden und 25—30 % auf Steuern und Abgaben.

Wie das nachfolgende Beispiel aus den USA zeigt, wurden sinkende Strompreise bei steigenden Brennstoffkosten erzielt. Kraftwerke von oder über 500 000 kW