ECONSTOR
Make Your Publications Visible.

A Service of
ZBW
Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft
Leibniz Information Centre for Economics

Abrahamson, George

Article — Digitized Version

Englands Aussenhandel, Wunsch und Wirklichkeit

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Abrahamson, George (1965) : Englands Aussenhandel, Wunsch und Wirklichkeit, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 45, Iss. 9, pp. 481-484

This Version is available at:
https://hdl.handle.net/10419/133523

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.

WWW.ECONSTOR.EU

Mitglied der Leibniz-Gemeinschaft

Englands Außenhandel — Wunsch und Wirklichkeit

Dr. George Abrahamson, London

Nirgends tritt der Konflikt zwischen Wunsch und Wirklichkeit in der britischen Politik krasser in Erscheinung als im Außenhandel. Als die Labour-Regierung im vorigen Herbst ans Ruder kam, war ihr Ziel — schon damals als notwendigerweise langfristig erkannt — eine weitere stetige Ausweitung des Handels in beiden Richtungen parallel zu der erhofften schnelleren Produktionsexpansion im eigenen Land und im Weltdurchschnitt.

Man erwartete von der Kennedy-Runde eine baldige generelle Senkung der Zollschranken, wollte den Warenaustausch unter den Industrieländern, vor allem Westeuropas, durch Annäherung zwischen EFTA und EWG und, soweit möglich und nötig, Entwicklung neuer Organisationsformen fördern sowie den Entwicklungsländern durch wirksam gezielte Aufbaukredite helfen, ihre Industriebasis zu erweitern und ihren Lebensstandard allmählich zu erhöhen. Besondere Aufmerksamkeit wollte man dabei den jüngeren Commonwealth-Staaten widmen; im übrigen aber erschien das Commonwealth-Präferenzsystem nicht mehr zeitgemäß. Alle diese Ziele, so glaubte man in der Labour-Partei, ließen sich unschwer im Zug einer aktiveren Wachstumspolitik für die Wirtschaft im ganzen erreichen; die erhöhte Arbeitsproduktivität würde Englands internationale Wettbewerbsfähigkeit genügend verbessern und die Finanzierung eines größeren Außenhandelsvolumens und zusätzlicher Entwicklungshilfe erleichtern. Das Wahlmanifest der Labour-Partei sprach von einer „umfassenden Strategie der Exportausweitung und des Ersatzes von nicht lebenswichtigen Einfuhren". Auf kurze Sicht sollte der Ausgleich der Handelsbilanz Vorrang erhalten, und zwar insbesondere durch „Hilfe für kleine Exporteure, vor allem auf Gruppenbasis".

AUSGLEICH DER HANDELSBILANZ ALS VORRANGIGES ZIEL

Die Voraussetzungen für eine solche Politik schienen nicht ungünstig zu sein. Die industrielle Produktionskapazität war gewachsen; da sich die Kurve der Inlandsnachfrage nach schnellem Anstieg in den beiden vorangegangenen Jahren verflachen würde, konnte man von der Privatindustrie stärkere Konzentration auf das Auslandsgeschäft erwarten. Die Fertigungskosten stiegen zwar noch (nicht aber die Exporterlöse), jedoch eher langsamer als in den meisten Konkurrenzländern. Nicht zuletzt dank der starken britischen Einfuhrzunahme existierte in vielen Auslandsmärkten eine erhöhte Kaufkraft und Aufgeschlossenheit für englische Waren. Man hörte auch weniger Klagen über altmodische Muster, nachlässige Ausführung und verspätete Lieferung von Exportaufträgen.

Die konservative Regierung hatte schon einiges zur Exportankurbelung getan, zuletzt durch die Schaffung eines Nationalen Ausfuhrrats; der Ausfuhrrat für die westliche Hemisphäre war aufgelöst worden, und nun wurden neue Exportkomitees für die Vereinigten Staaten, Kanada und Lateinamerika sowie auch ein Commonwealth-Ausfuhrrat gegründet. Es bestand auch ein gut arbeitender Exportkreditapparat, und die konsularischen Dienste, das Ausstellungswesen usw. waren aktiviert worden. Bevor die Labour-Regierung aber viel tun konnte, diese zu entwickeln oder neue positive Maßnahmen zu ergreifen, sah sie sich einer Währungssituation gegenüber, die drastische Eingriffe erforderte. Für eine sorgfältige Prüfung verschiedener Alternativen war keine Zeit. Eine Abwertung wurde nach kurzer Überlegung abgelehnt. Für differenzierte Importbeschränkungen im Sinne des GATT-Vertrags fehlten die Unterlagen.

So entschied man sich denn kurzerhand als erstes für eine „zeitweilige Zuschlagsabgabe" von 15 % auf den Einfuhrwert aller Importe außer Lebensmitteln, Rohstoffen, Schiffen, Flugzeugen und Büchern; diese wurde erst Ende April und dann nur um 5 % gekürzt. Gleichzeitig wurde britischen Exporteuren zum Ausgleich verschiedener indirekter Steuern, welche die Produktionskosten aufblähen, ein Rabatt gewährt, der zwischen 1 und 3¼ % schwankt und die Staatskasse etwa 80 Mill. £ im Jahr kostet. Für Kraftwagen beträgt er z. B. 2 %, für Maschinen 1¾ %, für Eisen und Stahl 2¾—3 %, für Whisky 1¼ %; er soll die Belastung durch Treibstoff- und gewisse heimische Kaufsteuern ausgleichen und entspricht der Umsatzsteuerrückvergütung in andern Ländern, wird aber gekürzt, wenn Exporte erst ein Jahr oder länger nach der Lieferung bezahlt werden. Darlehen an Exporteure wurden von der allgemeinen Kreditbeschränkung, wie auch in früheren Währungskrisen, ausdrücklich ausgenommen.

Der Vorzugskreditsatz von 5½ %, den die britischen Banken seit 1962 für mittelfristige Kapitalgüterexporte berechnen, wurde im Januar auf Grund von Rückfinanzierungszusagen der Bank von England auf alle Exportkredite, auch über 5 Jahre hinaus, ausgedehnt, und die Banken gewähren Ausfuhrkredite bis zu 2 Jahren gemäß einem Abkommen mit dem Exportkreditgarantie-Institut zum offiziellen Diskontsatz

(d. h. 1—1½ % unter dem normalen Zinsfuß für Darlehen), wenn das Institut sie voll deckt. Die staatliche Exportversicherung wurde erweitert und verbilligt und wird jetzt für alle Ausfuhrabschlüsse im Wert von mehr als 25 000 £ mit mindestens zweijähriger Kreditdauer (statt früher 100 000 £ und mindestens drei Jahren) angeboten. Die Exportkreditgarantie deckt auch englische Bankkredite für ausländische Käufer britischer Waren bis zu 15 Jahren.

EXPORTHILFEN MIT BEGRENZTER WIRKUNG

Diese verschiedenen Exporthilfen werden allgemein begrüßt, sind aber von begrenzter Wirkung. Die Verbilligung des Bankkredits für Exportzwecke ist notwendig, aber nicht ausreichend, da er bei einem amtlichen Diskontsatz von 6 % noch immer teurer als für die meisten ausländischen Konkurrenten ist, zumal die Banken manchmal zusätzliche Spesen rechnen. Das deutsch-britische Abkommen bezüglich der Stationierungskosten für die britische Rheinarmee, nach dem die deutschen Behörden Importkredite für gewisse britische Waren zu einem 2 % unter dem amtlichen Satz befindlichen Zinsfuß gewähren, ist deshalb wertvoll. Die Exportversicherung wird als sehr nützlich empfunden; das staatliche Institut versichert etwa ein Viertel aller britischen Ausfuhren, mehr als irgendeine vergleichbare Organisation in anderen Ländern.

Britische Exporteure machen auch zunehmend Gebrauch von andern Ausfuhrhilfen, wie beispielsweise den „Britischen Wochen" in ausländischen Hauptstädten, den „Huckepack-Vereinbarungen", gemäß welchen größere Exporteure mit einem ausländischen Vertriebsnetz kleinere Firmen mitvertreten, und den organisierten Exportexkursionen, die kleineren Fabrikanten eine billige Möglichkeit geben, fremde Märkte persönlich kennenzulernen. In das Kapitel direkter Außenhandelsförderung gehört auch der vor wenigen Wochen vorgelegte Plan für die Modernisierung von 14 britischen Häfen mit Hilfe von 150 Mill. £ zinsloser Staatskredite. Um den persönlichen Ehrgeiz anzuspornen, wird im nächsten April zum ersten Mal eine königliche Auszeichnung für Export- und technische Leistungen — nach Art des Hoflieferantenabzeichens — vergeben.

MASSNAHMEN ZUR DÄMPFUNG DER BINNENLÄNDISCHEN NACHFRAGE

Wichtiger als diese direkten Exportanreize sind indessen die Maßnahmen zur internen Nachfragedämpfung, Kaufkraftabschöpfung und Preismäßigung, die u. a. Waren und Arbeitskräfte für die Ausfuhr freisetzen und den Import von teuren Halb- und Fertigwaren zur Füllung heimischer Bedarfslücken verringern sollen. Dem letzteren Zweck dient natürlich auch die Einfuhrabgabe, jedoch mit zweifelhaftem Erfolg; nur der Präsident des Board of Trade findet die erzielten Importersparnisse „eher größer als erwartet". Nach ihrer Senkung auf 10 % sieht sie weniger „zeitweilig" aus; auf dem Textilsektor wird sie jetzt durch Verschärfung der bestehenden Einfuhrquoten für Baumwollgewebe ergänzt. Einer Beschränkung oder zumindest Hinausschiebung von Importen diente eine Anweisung an die Banken in diesem Sommer, alle Kreditansuchen für vorzeitige Bezahlung von Importen besonders sorgfältig zu prüfen; außerhalb des Sterlingbereichs gekaufte Waren dürfen grundsätzlich erst nach Versand bezahlt werden. Obwohl diese Anweisung hauptsächlich gegen Währungsspekulationen gerichtet ist, behindert sie den Importhandel im allgemeinen.

Die genannten und andere, indirekte Mittel der Außenhandelssteuerung wurden im Lauf der letzten neun Monate jeweiligen Bedürfnissen entsprechend eingesetzt, ohne daß die tieferen Probleme angepackt oder auch nur erforscht worden wären. Das liegt einmal an der Vollmachten-Teilung zwischen dem für das Finanz- und Währungsgebiet verantwortlichen Schatzamt, dem für den Außenhandel direkt zuständigen Handelsamt und dem mit der langfristigen Planung beauftragten neuen Wirtschaftsministerium, zudem aber an der Dringlichkeit der unmittelbaren Zahlungsbilanzprobleme. Der Einfuhrüberschuß wurde in den ersten sieben Monaten des laufenden Jahres tatsächlich um 157 auf 506 Mill. £ gesenkt; die Einfuhr stieg nur noch um 23 Mill. £ (weniger als 1 %), die Ausfuhr dagegen um 180 Mill. £ (fast 7 %). Auf lange Sicht sind diese Zahlen indessen nicht befriedigend; die Importe blieben auf dem erhöhten Vorjahrsniveau, und die Ausfuhrzunahme schwankte von Monat zu Monat so stark, daß sie nicht als gesichert gelten kann. Selbst wenn man berücksichtigt, daß die Importe auf cif-Basis und die Exporte fob berechnet werden, ist für das laufende Jahr ein Handelsdefizit von 250 Mill. £ zu erwarten, das durch andere Zahlungsbilanzposten etwa halbiert werden dürfte. Eine Besserung der britischen Handelsbilanz bedarf also zweifellos weiterer, tiefergreifender und detaillierterer Maßnahmen.

BRITISCHE HANDELSBILANZ — BESSER ALS IHR RUF

Man vergißt oft, welch große Erfolge Großbritannien im Außenhandel, über einen längeren Zeitraum gesehen, erzielt hat. Die britische Ausfuhr ist mengenmäßig vielleicht dreimal so groß wie vor dem Krieg. Damals entsprach Einfuhr und Ausfuhr 18 und 10½ % des Sozialprodukts; heute sind es wahrscheinlich 20½ und 16 %. Die Handelsbilanz ist also viel besser als vor und kurz nach dem Krieg. Die Einfuhr spielt heute eine größere Rolle, obwohl die heimische Landwirtschaft einen größeren Teil des Lebensmittelbedarfs deckt, weil Großbritannien die Handelsliberalisierung im Interesse einer Welthandelsausweitung unterstützt hat. Die Ausfuhr ist genügend gestiegen, um den Fortfall früherer unsichtbarer Exporte und im Krieg geopferter Deviseneinkünfte weitgehend wettzumachen. Würden auch nur weitere 2 % der Fertigwarenerzeugung exportiert und ähnlich bescheidene Ersparnisse in der Einfuhr erzielt, so wäre das Handelsbilanzproblem gelöst.

Bei der Beurteilung der britischen Exportleistung muß man auch bedenken, daß der allgemeine Trend im Welthandel für England wenig günstig war. Die Kaufkraft der traditionellen Überseekunden litt, weil sich der Welthandel in Lebensmitteln und Rohstoffen nicht so schnell ausdehnt wie in Industrieprodukten und ihre Exporterlöse nach schnellem Anstieg während des Kriegs und unmittelbar danach (zu einer Zeit, da Englands Industrie nicht imstande war, alle vorhandenen Möglichkeiten wahrzunehmen) im Vergleich zu den Industrieländern gefallen sind. Die politische Selbständigkeit der früheren Kolonien hat ihre Kaufkraft und Kreditwürdigkeit in der Regel geschmälert und das traditionelle Dreiecksverhältnis, bei dem England ihnen Fertigwaren lieferte und ihre Ausfuhr in Drittländer durch Importe von diesen finanzierte, gebrochen. Selbst politisch stabile und wirtschaftlich leistungsfähige Länder wie Australien, Neuseeland und Südafrika, deren Exporte sich mengenmäßig ebenso günstig entwickelten wie die westeuropäische und nordamerikanische Ausfuhr, haben einen Schwund ihrer Exportpreise in Kauf nehmen müssen. Großbritannien profitierte zwar davon insofern, als sich seine Einfuhr verbilligt hat, während die Ausfuhrpreise gestiegen sind (andern Ländern, z. B. Deutschland, brachte die „Preisschere" tatsächlich größere Vorteile), hat aber neue Absatzmärkte suchen müssen.

WANDLUNGEN IM WELTHANDEL AUF KOSTEN ENGLANDS

Die geographische Verteilung der britischen Ausfuhr spiegelt die Wandlungen im Welthandel deutlich wider. Die Ausfuhr nach Commonwealth-Ländern in Asien stagniert seit 1956; der Handel mit Australien, Neuseeland und Südafrika schwankt stark entsprechend wechselnden Importbeschränkungen und hat das Hoch von 1955 nicht mehr erreicht. Das Ausfuhrgeschäft mit Lateinamerika stagniert ebenfalls seit 1957. Im Nahen und Fernen Osten und in den unterentwickelten Ländern im allgemeinen decken englische Fabrikanten einen zusehends kleineren Teil des Importbedarfs, und zwar großenteils, weil dort neue Konkurrenten mit politischen und Propagandamotiven erschienen sind, weil die Entwicklungshilfe anderer westlicher Staaten oft quellengebunden ist und zu unökonomischen Preisen und Bedingungen erfolgt und weil die Regierungen der betreffenden Länder von ausländischen Lieferanten eine Hilfestellung bei der Verschiebung der Einfuhr von Fertigwaren auf Halbwaren erwarten, welche viele britische Firmen angesichts ihrer Erfahrungen scheuen. Andererseits wurde die britische Stellung auf dem schnell wachsenden westeuropäischen Markt voll behauptet; auf dem Gemeinsamen Markt haben englische Fabrikanten bisher das steigende Zollhandicap überwunden, indem sie gewisse Erlösopfer im Interesse eines eventuellen späteren Beitritts akzeptierten. Auf dem ebenfalls wichtigen und wachsenden nordamerikanischen Markt verschlechtert sich dagegen die britische Stellung zusehends.

Ein Ergebnis der Veränderungen in den beiden letzten Dekaden ist, daß Großbritannien im Handel mit keiner der großen Handelsregionen mehr einen Ausfuhrüberschuß erzielt. Der Handel mit dem Sterlingbereich ist seit 1959 im Defizit; Englands Anteil am Handel mit den Übersee-Sterlingländern sinkt, während der Einfuhrüberschuß seit Jahren stetig wächst. Die Handelsbilanz mit den Vereinigten Staaten und Kanada hat sich auch, die Periode 1961/62 ausgenommen, dauernd verschlechtert. Mit Osteuropa und andern nicht-europäischen Ländern ist der Handel leicht passiv, und sowjetische Versprechen, mehr Aufträge nach England zu vergeben, bleiben einstweilen unerfüllt. In Europa hatte sich das Handelsdefizit mit dem Gemeinsamen Markt in einen kleinen Ausfuhrüberschuß verwandelt, bevor das letzte Jahr einen — in das laufende Jahr fortdauernden — Rückschlag brachte. Der Handel mit der Freihandelszone verschob sich auch bis 1963 zugunsten Englands, ist aber im ganzen noch passiv.

Aus den amtlichen Zahlen läßt sich unschwer erkennen, wie spezifische Entwicklungen in andern Ländern die britische Handelsbilanz beeinträchtigen. Die Verschlechterung im Sterlingbereich in den letzten Jahren z. B. liegt großenteils daran, daß Neuseeland England mehr verkauft, aber nicht mehr abgekauft hat, daß Indien und Ceylon die Einfuhr kürzen mußten, daß das normalerweise ausgezeichnete südafrikanische Geschäft starken Schwankungen unterlag und die kleineren Commonwealth-Länder ihre Devisenschwierigkeiten auf Kosten des Imports aus England zu lösen trachteten. Viele Länder neigen dazu, den englischen Markt als Dumpingfeld zu benutzen, wenn sie Produktionsüberschüsse schnell abstoßen wollen, mit dem Resultat, daß die britische Handelsbilanz leidet.

URSACHEN DER UNZUREICHENDEN HANDELSBILANZSITUATION

All das bedeutet nicht, daß die Gründe für Englands schlechte Handelsbilanz nur außerhalb seiner Grenzen zu finden seien, zeigt aber, daß es eine ungerechtfertigte Vereinfachung wäre, die Schuld daran mangelnder Konkurrenzfähigkeit englischer Exporteure beizumessen. Unter den heimischen Gründen der Außenhandelsschwierigkeiten dürfte nicht die Höhe der Produktionskosten, sondern der Mangel an ausreichenden Kapazitätsreserven, schnell steigender Nachfrage zu genügen, der wichtigste sein. Ebenso wie im Jahr 1960, in dem Steuersenkungen die heimische Nachfrage in die Höhe schnellen ließen, mußte die Einfuhr im vergangenen Jahr eine Bedarfslücke schließen. Auch progressive und leistungsfähige Industriezweige hatten angesichts ihrer Erfahrungen mit der „stop-go"-Konjunktur versäumt, sich auf eine schnelle Bedarfszunahme einzurichten. Überall gab es Engpässe, die durch Importe umgangen wurden. Nicht weniger wichtig ist, daß der zollgeschützte Inlandsmarkt allen Fabrikanten, ob leistungsfähig oder nicht, bei schlechter wie bei guter Konjunktur ausreichende Gewinnmöglichkeiten bietet. Wenn ein Umsatzrück-

gang eine — angesichts mangelnden Wettbewerbs nur proportionale — Gewinneinbuße zeitigt, ist dies den meisten Fabrikanten nicht Ansporn genug, nach neuen Märkten zu suchen, wie ihnen andererseits die Möglichkeit höherer Profite im Fall einer Bedarfsexpansion nicht als ausreichender Ausgleich für die zusätzlichen Kosten und Risiken von Reservekapazitäten erscheint. Das Exportgeschäft ist deshalb in England eine Angelegenheit von Großunternehmen und Spezialfirmen, und selbst große Konzerne mit internationalem Ruf und Vertriebsnetz ziehen gelegentliche Kurzarbeit einer entschiedenen Exportoffensive vor.

Einen gründlichen Wandel in dieser vom privatunternehmerischen Standpunkt durchaus verständlichen Einstellung verspricht sich die Labour-Regierung ihren sozialistischen Ideen entsprechend von einer Verbindung von Preiskontrolle und Produktionsplanung. Den kleinen Wirtschaftsräten für einzelne Industriezweige ist die Aufgabe zugefallen, Produktions- und Absatzpläne aufzustellen, welche die Ausschläge des Konjunkturpendels vermindern, zeitweiligem Zurückbleiben der heimischen Halb- und Fertigwarenerzeugung vorbeugen und der Ausfuhr einen festen Platz im Fabrikationsprogramm aller geeigneten Firmen geben sollen. Zur Zeit fehlt es aber gerade dort, wo das Ausland ungenutzte Exportmöglichkeiten bietet, an geschultem Personal und Anlagen, sie wahrzunehmen. Eine Ausfuhrsteigerung bedingt hier einen Verzicht auf profitablere Inlandsabschlüsse, da die betreffenden Fabriken voll ausgelastet sind. Eine Schmälerung des Inlandsabsatzes würde aber die Deckung der fixen Kosten erschweren und das weniger lohnende Exportgeschäft unrentabel machen. Solange die Hochkonjunktur auf dem geschützten Inlandsmarkt anhält (und bisher gibt es nur indirekte Anzeichen einer Nachfragedämpfung), wird die Regierung bei ihren Überredungsversuchen immer solchen Argumenten begegnen.

AUSFUHRSTEIGERUNG SKEPTISCH BEURTEILT

Die Aussichten für eine bedeutende Ausfuhrsteigerung weit über das bisherige Maß hinaus werden auch deshalb skeptisch beurteilt, weil eine Reihe der besten Exportkunden zu neuerlichen Import- oder Kreditbeschränkungen gezwungen ist. Dies gilt gleichermaßen für Überseeländer wie Indien, Südafrika, Australien und Neuseeland als auch für die skandinavischen Staaten und berührt britische Exporteure um so ernster, als sie in einigen dieser Märkte ihre intensivsten und erfolgreichsten Anstrengungen gemacht haben. Bestrebungen in Richtung auf regionale Abmachungen, wie der Freihandelspakt zwischen Australien und Neuseeland und die Pläne für einen gemeinsamen Markt in Zentralamerika, können die britische Ausfuhr auch nur behindern. In dem Maß, in welchem Großbritannien und die Vereinigten Staaten ihr Zahlungsbilanzdefizit ausgleichen, verringert sich natürlich die Liquidität anderer Länder. Es ist deshalb nicht unwahrscheinlich, daß auch auf lange Sicht die britischen Exportbemühungen auf die Märkte konzentriert werden sollten, die unter solchen Devisenschwierigkeiten weniger gelitten haben, ihrem Charakter nach dem englischen Inlandsmarkt am ähnlichsten sind und am schnellsten wachsen, d. h. vor allem Westeuropa und daneben Nordamerika. Jedenfalls erhoffen sich die meisten britischen Geschäftsleute von einer intensiven Bearbeitung des Gemeinsamen Markts die größten Erfolge.

Viel hängt auch von der Verfügbarkeit geeigneter Exportwaren ab. Im letzten Jahrzehnt wuchs der Chemie-Export am schnellsten; aber letzthin blieb seine Zunahme hinter derjenigen des Chemie-Imports zurück. Der Textilexport war dagegen bis 1962 rückläufig und hat sich seitdem nur leicht erholt; bei trotz steigenden Fabrikationskosten noch gering erhöhten Erlösen gibt es hier nur bescheidene Chancen einer Ausfuhrsteigerung, bis neue synthetische Werke in Betrieb kommen. Maschinen und Verkehrsmittel, welche die Hälfte aller Industrie-Exporte ausmachen, bieten Möglichkeiten einer Ausfuhrsteigerung weit über den Durchschnitt von 3 % jährlich in der letzten Dekade, werden aber auch in Großbritannien dringend gebraucht. Der Schiffbau hat in letzter Zeit eine Reihe großer Auslandsaufträge verbucht, aber diese finden natürlich erst in ein bis zwei Jahren ihren Niederschlag in den Exportziffern. Bis sich die erhofften Ausfuhrerfolge einstellen, werden die britischen Behörden zweifellos an importhemmenden Maßnahmen festhalten.

Auch in Regierungskreisen soll sich die Ansicht durchsetzen, daß die Einfuhrabgabe nur abgeschafft werden kann, wenn eine andere Methode der Importbeschränkung zumindest zur sofortigen Einführung bereitsteht. Man denkt dabei an eine Einfuhrkontingentierung, welche gegenüber der Importabgabe den Vorteil hätte, daß sie eine Differenzierung zwischen verschiedenen Lieferländern und Warengattungen gestattet. Als handelspolitische Waffe liegt sie um so näher, als im letzten Jahrzehnt die britische Einfuhr von Fertigwaren am stärksten gestiegen ist. Ihr Volumen hat sich tatsächlich verdoppelt, während die Lebensmitteleinfuhr zur gleichen Zeit nur um ein Fünftel zunahm und die Rohstoffimporte mengenmäßig nur 1959/60 und 1964 anstiegen, im übrigen aber stetig verliefen.

Angesichts des hohen Handels- und Zahlungsdefizits gegenüber gewissen Ländern könnte man in bilateralen Verhandlungen unter Hinweis auf den Wert des britischen Markts für ihre Fertigwaren auf günstigere Bedingungen für englische Exporte drängen. Die britische Regierung möchte aber solche, den internationalen Handel erschwerenden, Maßnahmen nach Möglichkeit vermeiden. Es bleibt abzuwarten, ob sie das außenhandelspolitische Ziel, die britische Zahlungsbilanz bis Ende 1966 endgültig auszugleichen, auch ohne dieses Mittel erreicht.