

Voltz, Paul; Nakaso, Takashi; Sinclair Scott, M. A.; Rommel, Artur

Article — Digitized Version

Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Schiffbau

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Voltz, Paul; Nakaso, Takashi; Sinclair Scott, M. A.; Rommel, Artur (1966) : Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Schiffbau, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 46, Iss. 9, pp. 471-482

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133628>

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.

Wettbewerbsverzerrungen im internationalen Schiffbau

Von Jahr zu Jahr erreicht der Weltschiffbau höhere Produktionszahlen. Aber nicht alle Schiffbauländer sind an diesem Aufschwung gleichermaßen beteiligt. Traditionelle Schiffbauländer wie England und Deutschland sind vor allem gegenüber Japan ins Hintertreffen gelangt. Der Grund liegt nicht allein im unterschiedlichen Umfang staatlicher Hilfe. Die Fähigkeit, Bereitschaft und Möglichkeit, sich an die modernen Entwicklungstendenzen des Seetransportes anzupassen, waren nicht überall gleich groß. Heute bemüht sich der europäische Schiffbau verstärkt, verlorenen Boden wieder gutzumachen. Die Zusammenfassung der Produktionskapazitäten ist ein charakteristisches Kennzeichen der Anpassungsanstrengungen. Die Konkurrenzverhältnisse auf dem Weltschiffbaumarkt sollen durch den Abbau der Wettbewerbsverzerrungen wieder normalisiert werden. Welche Bedeutung die einzelnen Schiffbauländer den Subventionen beimessen und welche Ergebnisse mit ihnen erreicht werden sollen, lassen die folgenden Beiträge erkennen.

Die Wettbewerbsverzerrungen aus deutscher Sicht

Im Weltschiffbau wurden im vergangenen Jahr annähernd 12 Mill. BRT abgeliefert und neue Aufträge über 16 Mill. BRT hereingenommen. Gegenüber einer Produktion in den vorausgegangenen Jahren von rund 8 bis 9 Mill. BRT ist damit eine erfreuliche Belegung festzustellen. Trotz der höheren Nachfrage sind aber für Neubauten auskömmliche Preise nicht zu erzielen. Die wegen der langfristigen Fertigung branchenüblichen Preisgleitklauseln und die klassischen Zahlungsbedingungen von 5 Raten bis zur Ablieferung können auf dem Käufermarkt nicht mehr durchgesetzt werden. Selbst bei Aufträgen mit Lieferfristen von 3 Jahren sind Festpreise die Regel, und den Reedern muß in den meisten Fällen ein zinsgünstiger Kredit für 80 % des Baupreises über Laufzeiten von 5 bis 10 Jahren eingeräumt werden.

Diese Mengenkonjunktur zu schlechten Preisen hat ihren Grund in den vielfältigen staatlichen Interventionen für den Schiffbau, die einen Marktausgleich durch einen echten Leistungswettbewerb verhindern.

Der Schiffbaumarkt ist ein internationaler Markt, der durch Zollschranken nur unvollkommen geschützt werden kann. Viele Regierungen wenden dirigistische Maßnahmen oder Subventionen an, um die eigene Werftindustrie zu stützen. Diese Stützung bewirkt in den meisten Fällen die Erhaltung nicht wettbewerbsfähiger Werften, sie führt aber auch zu Expansionserscheinungen. Über den Umfang der Eingriffe der Regierungen in den Schiffbaumarkt gibt es seit Vorliegen des Berichtes der OECD über die Situation in der Schiffbauindustrie keine Zweifel mehr. Aus dem Bericht geht hervor, daß die einzelnen Regierungen

aus sehr unterschiedlichen Gründen den Schiffbau in vielfältiger Form unterstützen. Die Maßnahmen werden in folgende fünf Beihilfearten unterteilt:

- Maßnahmen zum Schutz des Inlandsmarktes,
- Unmittelbare Subventionierung der Werften,
- Steuerliche Maßnahmen,
- Kreditgewährung,
- Sonstige Hilfsmaßnahmen.

Diese Maßnahmen haben für die einzelnen Werftindustrien und damit für ihre Konkurrenten ein unterschiedliches Gewicht. Ich kann deshalb meine Stellungnahme auf die Maßnahmen beschränken, durch die die deutschen Werften am härtesten betroffen werden. Das sind die Subventionen zugunsten der italienischen und französischen Werften, und das ist die dirigistische, auf Expansion ausgerichtete Schiffbaupolitik Japans.

DIE SUBVENTIONIERUNG DER ITALIENISCHEN UND FRANZÖSISCHEN WERFTEN

Die italienischen und französischen Werften erhalten Baukostenzuschüsse zum teilweisen Ausgleich höherer Gesteigungskosten. Für den französischen Schiffbau betrug die Höhe der Subventionen für einen Auftragsbestand, der zeitlich nicht genau fixiert ist, 17 %. Nach den mir zur Verfügung stehenden Informationen liegen die Baukostenzuschüsse in Italien gegenwärtig bei 15 %. Die Subventionen lagen Ende der 50er Jahre, bevor die EWG-Kommission einen teilweisen Abbau durchzusetzen vermochte, in beiden Ländern je nach Schiffstyp zwischen 20 und 30 %.

Diese Subventionen haben dazu geführt, daß die französischen und italienischen Werften trotz natürlicher Wettbewerbsnachteile ihre Produktion auch im Zuge der 1958 beginnenden Depression im Schiffbau halten konnten. In der gleichen Zeit mußten die technisch leistungsfähigen deutschen Werften ihre Produktion einschränken; ihr Anteil am Weltschiffbau, der langfristig ca. 15 % betrug, ging auf knapp 9 % zurück.

Neben dieser Veränderung der Marktanteile wirkte sich die Subventionspolitik auch auf die Schiffbaupreise aus. In dem entstehenden Käufermarkt, auf dem die Nachfrage scharf zurückging, bestimmten wenige subventionierte Angebote das Marktpreisniveau. Die Folge war ein ruinöser Wettbewerb, in dem natürliche Wettbewerbsvorteile immer weniger Gewicht hatten. Immer mehr Staaten gingen dazu über, den Schiffbau zu unterstützen oder bestehende Beihilfen zu erhöhen.

DIE ROLLE DES SCHIFFBAUS FÜR JAPAN

In Japan führte diese Subventionspolitik zu den schärfsten Gegenmaßnahmen. Die japanischen Werften forderten wegen der rückläufigen Nachfrage im Zuge der weltweiten Schiffbaudepression umfassende staatliche Beihilfen. Japan beantwortete subventionierte Einzelangebote mit allgemeinen Preisunterbietungen und staatlichen Krediten für 80 bis 90 % aller Aufträge. Mit Unterstützung der Zulieferindustrie drückten die japanischen Werften die Marktpreise auf einen Stand, der häufig nur 80 % der Selbstkosten deutscher Werften deckte. Zur Kennzeichnung der Entwicklung möchte ich hier auf folgende Preisentwicklung hinweisen: Nach japanischen Angaben fielen die Stahlpreise für den Exportschiffbau von rund 670 DM je Tonne (61 500 Yen) Ende 1957 auf 535 DM je Tonne (48 500 Yen) Ende 1958 und auf 410 DM je Tonne (37 000 Yen) im Jahre 1962. Der Angebotspreis für einen Tanker von 50 000 bis 60 000 tdw fiel von ca. 600 DM je tdw auf 360 bis 400 DM je tdw.

Die Gegenmaßnahmen, durch die Japan die Preise und die Zahlungsbedingungen diktierte, sind aus der Bedeutung des Schiffbaus für Japan zu erklären. Bei den Bemühungen um den Ausgleich der Zahlungs- und Handelsbilanz ist der Schiffbau für Japan eine der wichtigsten Schlüsselindustrien. Fast 10 % der japanischen Exporte werden durch den Schiffbau erzielt — in der Bundesrepublik Deutschland rund 2 %.

Export von Schiffen aber ist mehr als der Erfolg eines Industriezweiges: Da rund 60 bis 70 % des Schiffwertes auf Zulieferungen entfallen, ist hier die Möglichkeit gegeben, einen breiten Strom binnenländischer Erzeugnisse zollfrei in fremde Märkte fließen zu lassen.

DIE STAATLICHEN FÖRDERUNGSMASSNAHMEN IN JAPAN FÜR DEN SCHIFFBAU

Zum besseren Verständnis der japanischen Förderungsmaßnahmen scheint es mir zweckmäßig, zwischen den Interventionen, die zum Aufbau und Ausbau der japa-

nischen Werften führten, und den gegenwärtigen Maßnahmen zu unterscheiden. Der Aufbau der japanischen Werftindustrie und die Steigerung ihrer Leistungsfähigkeit wurden durch folgende Maßnahmen gewährleistet:

1. Die japanischen Werften konnten nach 1954 nach dem sogenannten Sugar-Link-Subsidy-System (Zucker-Kompensationssystem) günstig Aufträge abwickeln, da sie zu den wenigen Industriezweigen gehörten, die über die nötigen Devisen zur Einfuhr von Schiffbauzulieferungen und Betriebsmitteln verfügten.
2. Da in Japan Einfuhrzölle für den Import von Schiffen erhoben werden, konnte ein zollgeschützter Ausbau der japanischen Werften erfolgen, als der japanische Schiffbau noch nicht wettbewerbsfähig war.
3. Bis 1962 konnten die Werften 5 % des Exportumsatzes oder 80 % des Exportgewinns von der Einkommen- bzw. Körperschaftsteuer absetzen. Darüber hinaus gab es die Möglichkeit der Bildung von steuerfreien Rücklagen für zukünftige Verluste aus Exportaufträgen sowie die Inanspruchnahme von erhöhten Sonderabschreibungen bei Ausweitung des Exportgeschäftes.
4. Durch staatliche Schiffbauprogramme (ab 1947) wurde die Auslastung der Kapazitäten gewährleistet.

Das Sugar-Link-Subsidy-System und die steuerlichen Vergünstigungen sind eindeutig nicht marktkonforme Maßnahmen und mußten im Rahmen internationaler Vereinbarungen des GATT und der OECD abgebaut werden. Man muß sich heute noch klarmachen, daß dieser staatliche Einfluß die Rationalisierungsinvestitionen und die Ausweitung der Kapazitäten erst ermöglichte.

Die Kapazitäten der japanischen Werften betragen heute schätzungsweise 6 Mill. BRT (Mitte der 50er Jahre rund 1 Mill. BRT). Die Auslastung dieser Kapazitäten wird ermöglicht durch gezielte und ständig erhöhte staatliche Kredite. Nach Angaben der japanischen Schifffahrtszeitung JAPAN SHIPPING AND SHIPBUILDING vom Februar 1965 belaufen sich die staatlichen Kredite für Schiffbau und Schifffahrt im Jahre 1965 auf nicht weniger als 2,2 Mrd. DM, außerdem sind verlorene Zuschüsse von rund 53 Mill. DM vorgesehen.

Errechnet man aus den Krediten (neue Kredite 1965 und Restbeträge früherer Programme) die Subventionierung des Baupreises in Form von Zinszuschüssen, dann kommt man für den japanischen Schiffbau im

	Beträge Mill. DM	Anteil an den Baukosten
Japan (1965)	350	10 %
Frankreich (1964)	172	17 %
Italien (Durchschnitt)	88	15 %

Quellen: Japan: Berechnung des Verbandes Deutscher Schiffswerften e. V., Hamburg, auf Grund der staatlichen Kredite unter Zugrundelegung einer Zinsdifferenz von 3 bzw. 4 % zwischen dem Kapitalmarktsatz und den von der Regierung ermöglichten Zinssätzen. — Frankreich und Italien: OECD-Bericht über Schiffbau 1965.

Jahre 1965 auf die Summe von rund 300 Mill. DM, unter Berücksichtigung der verlorenen Zuschüsse auf rund 350 Mill. DM. Vergleicht man die Werftindustrien, die sich im internationalen Konkurrenzkampf auf die höchsten Schiffbausubventionen stützen können, dann zeigt sich die außerordentliche Schiffbauförderung in Japan.

Mit diesen Krediten diktiert die japanische Regierung die am internationalen Schiffbaumarkt heute üblichen Schiffbaufinanzierungsbedingungen — 5,5 % Zinsen, 80 % Finanzierungsquote, 8 Jahre Laufzeit; dadurch wurde der Wettbewerb der Privatindustrie auf die Ebene eines Wettrennens zwischen den Interventionen der Hauptschiffbauländer verlagert.

Der künstliche Vorteil Japans in dem gegenwärtigen Konditionenwettbewerb kann gar nicht hoch genug veranschlagt werden. Der Schiffbau erlebt zur Zeit ein rapides Wachstum der Schiffsgrößen. Hieraus und aus den Rationalisierungsbestrebungen der Schifffahrt erwächst den Reedern ein enormer Kapitalbedarf, der in der Regel nur durch langfristige Kredite zu decken ist. Zinsgünstige Kredite und möglichst lange Laufzeiten sind deshalb nicht nur Nebenbedingungen für die Vergabe eines Auftrages, sie sind entscheidend. Japan fördert hier seine Werftindustrie am intensivsten — bei einem Anteil an dem Gesamtexport von 10 % entfallen 70 % der Kredite der Import-Export-Bank auf den Schiffbau.

DIE WETTBEWERBSNACHTEILE DER DEUTSCHEN WERFTEN

In einer Untersuchung über die wirtschaftliche Lage und die strukturellen Verhältnisse der deutschen Werftindustrie stellte die Bundesregierung im Jahre 1964 fest, daß die deutschen Werften technisch leistungsfähig sind und daß die günstigere Wettbewerbssituation anderer Werftindustrien zum Teil auf strukturelle Unterschiede, zum Teil auf Wettbewerbsvorteile wie Standort und Rationalisierungsstand, in erheblichem Umfange aber auf staatliche Hilfen zurückzuführen ist. Der schwerwiegendste Wettbewerbsnachteil besteht auf dem Finanzierungssektor. Die Bundesregierung kommt auch in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, daß die Bereitstellung öffentlicher Mittel erforderlich ist.

Wegen der schnell fortschreitenden Schiffbautechnik und der Nachfrageveränderungen infolge wachsender Schiffsgrößen stehen die Werften in allen Ländern vor einem hohen Investitionsbedarf. Zur Finanzierung dieses Bedarfs wurden in Japan im Jahre 1965 22 Mill. DM zinsgünstige Kredite (für den Bau größerer Docks) bereitgestellt, in Großbritannien erhalten die Werften Kredite und steuerliche Vorteile nach dem Development-Act (regionale Förderungsmaßnahmen für schwachstrukturierte Gebiete, in denen schätzungsweise 90 % der britischen Schiffbaukapazitäten konzentriert sind), in Schweden gibt die Arbeitsmarkbehörde Mittel des Investitionsfonds (steuerfreie Gewinne) frei.

Den deutschen Werften werden demgegenüber wegen fehlender Mittel keine Hilfen gewährt. Diesen Wettbewerbsnachteil halte ich deshalb für besonders gefährlich, weil die Auswirkungen des zügigen Investitionstempos im Ausland heute noch nicht zu übersehen sind. Es ist zu befürchten, daß die deutschen Werften trotz höherer Investitionen (1965 165 Mill. DM gegenüber 1964 120 Mill. DM) mit ihren Konkurrenten nicht Schritt halten (Investitionen der 30 größten japanischen Werften im Jahre 1964 rund 42 Mill. DM).

Zur Begünstigung der Exportfinanzierung wurden im Jahre 1965 Zinszuschüsse von 2,5 % für ein Finanzierungsvolumen der Jahre 1966 bis 1969 von ca. 800 Mill. DM bewilligt. Mit diesen Hilfen kann nur ein Teil der Exportaufträge finanziert werden; außerdem ergibt sich bei einer Kapitalmarktrate von 10 % ein Zinssatz für den Reeder von rund 7,5 %. Mit diesem Zinssatz sind die deutschen Werften, wie die Auftragsverhandlungen zeigen, nicht konkurrenzfähig.

Hinzu kommt, daß auch die Hilfsmaßnahmen für deutsche Reeder den gesamten Kreditbedarf nicht decken und in den Konditionen ungünstiger sind als die Exportkredite ausländischer Werften. Die Folge ist ein Einbruch dieser Werften in den deutschen Markt, der bisher nahezu ausschließlich von deutschen Werften bedient wurde.

MÖGLICHKEITEN DES AUSGLEICHS

Die deutschen Werften sind überzeugt, daß sie in dem wachsenden Schiffbaumarkt auf Grund ihrer technischen Leistungsfähigkeit, der ausgebauten Zulieferindustrie und des Management ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten haben. Sie haben sich deshalb seit Jahren für einen Abbau der Wettbewerbsverzerrungen ausgesprochen und internationale Vereinbarungen gefordert. Den gleichen Standpunkt vertritt auch die Bundesregierung, die seit 1958 versucht, im Rahmen der EWG den Abbau der französischen und italienischen Beihilfen durchzusetzen. Im Jahre 1963 wurden schließlich Verhandlungen in der OECD eingeleitet, in denen bisher Vereinbarungen über den Abbau von Regierungshilfen nicht getroffen werden konnten. Eine Übereinstimmung der OECD-Mitglieder wird dadurch erschwert, daß der Schiffbau für die einzelnen Volkswirtschaften ein sehr unterschiedliches Gewicht hat. So ist z. B. der Schiffbau in Japan mit rund 10 % der Ausfuhr und angesichts der negativen Zahlungsbilanz in besonderem Maße förderungswürdig. Neben der außenhandelspolitischen Bedeutung ist der Schiffbau aber auch beschäftigungspolitisch (Frankreich, Italien, Spanien, Großbritannien) oder strategisch (USA, Kanada, Frankreich) wichtig. Hieraus folgt, daß Vereinbarungen über Hilfsmaßnahmen der einzelnen Länder im Grunde auf eine Diskussion über die gesamte Wirtschaftspolitik hinauslaufen. Außerdem ist zu befürchten, daß Länder mit Schifffahrtsinteressen (z. B. Griechenland) nur wirkungslosen Kompromißvorschlägen zustimmen.

Im Ergebnis ist festzustellen, daß durch internationale Verhandlungen schnelle und wirksame Vereinbarungen nicht zu erreichen waren. Eine Gleichstellung in den Wettbewerbsvoraussetzungen kann daher nur durch einseitige Gegenmaßnahmen der Bundesregierung oder im Zuge der Vereinheitlichung der Handelspolitik der Länder des Gemeinsamen Marktes durch die EWG erfolgen. Die EWG hat solche Maßnahmen in ihrem Aktionsprogramm für eine einheitliche Schiffbaupolitik der Gemeinschaft vorgeschlagen. Die Werften in den EWG-Ländern sollen danach Beihilfen in einer Höhe von 10 % der Baukosten erhalten; diese Maßnahmen sollen nach Zustimmung des Ministerrates am 1. I. 1967 in Kraft gesetzt werden. Die Höhe der Beihilfe bemißt sich nach den künstlichen Wettbewerbsvorteilen der japanischen Werften.

Gleichzeitig werden die OECD-Verhandlungen mit dem Ziel einer Bereinigung des Wettbewerbs von

staatlichen Eingriffen fortgesetzt. Das japanische Beispiel zeigt, in welchem Maße die einzelnen Volkswirtschaften durch die Hilfsmaßnahmen für den Schiffbau belastet werden. Für den Exportschiffbau wurden die Kredite von 440 Mill. DM im Jahre 1960 auf 1732 Mill. DM im Jahre 1966 erhöht. Während diese Kredite ausländischen Gesellschaften zu 5,5 % Zinsen zur Verfügung gestellt werden, erhielt Japan im Juli 1966 ein Darlehen der Weltbank über 400 Mill. DM zu 6 1/8 % Zinsen für den Straßenbau. Aus diesem Beispiel wird klar, daß durch staatliche Schiffbaukredite für die Schifffahrt Bedingungen geschaffen werden, die — gemessen an dem allgemeinen Zinsniveau — nicht real sind. Es bleibt zu hoffen, daß wirtschaftliche Realitäten auf die Dauer ein stärkeres Gewicht haben als unterschiedliche Standpunkte einzelner Regierungen und daß eine internationale Abstimmung möglich wird.

Dr. Ing. Paulj Voltz, Hamburg

Warum wächst Japans Schiffbau schneller?

Das Stapellaufvolumen im Weltschiffbau zeigt seit einigen Jahren ein starkes Wachstum. 1964 und 1965 stiegen die Stapelläufe jeweils um 20 % an. Die große Nachfrage nach Schiffen wird auch in den nächsten Jahren kaum abnehmen. Die Liberty-Einheiten müssen ersetzt werden. Wahrscheinlich ist sogar mit einer weiteren Verstärkung der Nachfrage zu rechnen. Im Hinblick auf die Schiffbauindustrie kann daher sicherlich nicht von einer allgemeinen Krisenindustrie gesprochen werden.

Allerdings zeigten sich innerhalb der Gesamtnachfrage nach Schiffen Schwerpunkte, die die Nachfragestruktur wesentlich verändert haben. Hier ist insbesondere auf den Trend zur Vergrößerung der Schiffstypen hinzuweisen, der unvermindert anhält. Nach Angaben der Zeitschrift „Motorship“ beliefen sich die erteilten Aufträge für Tanker mit einer Tragfähigkeit von über 100 000 t Ende 1964 auf 1,99 Mill. tdw, Ende 1965 jedoch bereits auf 6,43 Mill. tdw. Vor einigen Monaten erst wurde der Vertrag über den Bau des ersten 270 000 tdw-Tankers abgeschlossen.

Der japanische Schiffbau hat zweifellos von dieser Entwicklung besonders profitiert (Tabelle 1). Das wiederum war der Anlaß für die verschiedensten Vermutungen über die Gründe des starken japanischen Schiffbauwachstums. Insbesondere ist immer wieder das Argument zu hören, daß der japanische Schiffbau innerhalb der japanischen Gesamtwirtschaft eine besondere Rolle spiele und als Schlüsselindustrie besondere Förderungen genieße. Soweit die Bedeutung der Schiffbauindustrie für die japanische Wirtschaft gemeint ist, ist dieses Argument auch zum Teil richtig. Japan ist nun einmal ein Inselland mit völlig unzureichenden natürlichen Ressourcen. Die Hundert-Millionen-Bevölkerung Japans „lebt“, überspitzt formuliert: bei ständig steigendem Lebensstandard von der Einfuhr an Rohstoffen, deren Veredelung im Inland und der Ausfuhr der dabei entstehenden Fertigungserzeugnisse, somit

also von der Wertschöpfung. Daß die japanische Werftindustrie bei der relativ hohen Wertschöpfung im Schiffbau dabei eine große Bedeutung hat, ist selbstverständlich. Weitere Bedeutung ergibt sich aus der Tatsache, daß zum Beispiel allein 1965 fast 200 Mill. t Rohmaterial nach Japan transportiert werden mußten. So entsteht ein bei wachsender Wirtschaft ständig steigender Seetransportbedarf, der eine eigene Handelsflotte erfordert, die diese Mengen wenigstens zu einem Teil bewältigen kann. Die Wichtigkeit der japanischen Schiffbauindustrie für die Erstellung dieser Flotte zeigt sich zum Beispiel daran, daß 1965 in Japan Schiffe im Volumen von 2,4 Mill. BRT für japanische Rechnung vom Stapel liefen, gegenüber 2,9 Mill. BRT für ausländische Rechnung.

WIRTSCHAFT UND WERFTEN

Aber diese zweifellos vorhandene Bedeutung der japanischen Schiffbauindustrie darf nicht dazu verführen, das Wachstum der japanischen Werftwirtschaft isoliert zu sehen. Schließlich hat jede Werftindustrie

Tabelle 1
Stapelläufe auf japanischen Werften 1955 bis 1965

Jahr	Japan		Welt	
	Anzahl	BRT	Anzahl	BRT
1955	188	828 730	1 437	5 314 850
1956	325	1 746 429	1 815	6 670 218
1957	433	2 432 506	1 950	8 501 404
1958	416	2 066 669	1 936	9 269 983
1959	514	1 722 577	1 808	8 745 704
1960	649	1 731 656	2 020	8 356 444
1961	643	1 799 342	1 990	7 940 005
1962	558	2 183 147	1 901	8 374 754
1963	707	2 367 535	2 001	8 538 513
1964	715	4 085 190	2 147	10 263 803
1965	710	5 363 232	2 280	12 215 817

Quelle: Lloyds Register of Shipping Annual Summary of Merchant Ships Launched in the World during 1965, London 1966.

in der Welt die angedeuteten Funktionen zu erfüllen, wenn auch sicherlich nicht in so zugespitzter Weise. Wichtig ist der Hinweis, daß ja nicht nur die japanische Schiffbauindustrie stark gewachsen ist, sondern die gesamte japanische Wirtschaft — die industrielle Gesamtproduktion, der Binnenmarkt, die Einfuhr und die Ausfuhr. Der Anteil der Werftindustrie am japanischen Gesamtexport beispielsweise bewegte sich von 1956 bis 1959 jeweils zwischen 10 und 12 %, 1963 waren es nur noch 6 %, 1964 7,4 % und 1965 immerhin wieder 8,5 %. Man erwartet jedoch, daß in Zukunft der Anteil der japanischen Schiffbauindustrie am Gesamtexport eher abnimmt als zunimmt. Der Anteil der japanischen Flotte am Transport der Export- und Importmengen ging in den letzten Jahren laufend zurück. Bei der Beförderung der Exportfrachten sank der Anteil der japanischen Flotte von 50,4 % im Jahre 1964 auf 37,6 % im Jahre 1965. Auf der Importseite verminderten sich die von japanischen Schiffen gefahrenen Trockenladungen von 41,4 % im Jahre 1964 auf nur noch 38,3 % aller Trockenladungen im Jahre 1965. Lediglich beim Ölimport konnten japanische Tanker ihren Anteil von 48,4 % 1964 auf 50,1 % 1965 steigern. Dementsprechend entwickelte sich die japanische Seetransportbilanz ungünstig. Während 1960 noch ein Passivsaldo von nur 260 Mill. \$ hingenommen werden mußte, betrug das Defizit 1965 bereits 490 Mill. \$. Nach Expertenschätzungen müßte Japan daher in den nächsten Jahren mindestens 20 Mill. BRT Schiffsraum für eigene Rechnung bauen, um das Defizit in der Seetransportbilanz wenigstens erträglich zu gestalten.

Diese Entwicklungen zeigen, daß der japanische Schiffbau nicht einseitig als Devisenbringer „monokulturartig“ hochgezogen wurde. Andere japanische Industriezweige sind noch stärker gewachsen. Gemessen an der japanischen Gesamtentwicklung hat die Schiffbauindustrie keine Sonderkonjunktur erlebt. Vielmehr ist gerade das starke japanische Wirtschaftswachstum eine der wichtigsten Wachstumsbedingungen des Schiffbaus gewesen.

STANDORTVORTEILE

Über die von der Entwicklung im Weltschiffbau und der japanischen Gesamtwirtschaft ausgehenden Wachstumsimpulse hinaus läßt sich jedoch noch eine Reihe von Faktoren nennen, die sich für die japanischen Werften günstig ausgewirkt haben. Zunächst liegen die günstigsten japanischen Industriestandorte an der japanischen Küste mit Tiefwasserzugängen. Folglich sind die industriellen Ballungsgebiete nach der Küste orientiert. Die Seetransportkosten spielen somit in den Kalkulationen japanischer Unternehmen eine außerordentliche Rolle. Das Bemühen, sie zu senken — zum Beispiel durch den Übergang zum Transport mit Großschiffen — lag daher auf der Hand. Der Trend zum Großschiff ist von japanischen Industriefirmen, von japanischen Reedern und vom japanischen Schiffbau mitbegründet worden. Er hat von ihnen die kräftigsten Impulse erfahren. Daß auch ein bedeutender Teil der Großschiffe, die auf japanischen Werften für ausländische Rechnung gebaut wurden,

für die Japanfahrt konzipiert wurde und in ihr eingesetzt ist, verstärkte diesen Trend. Daher hat der japanische Schiffbau von der wesentlich von Japan selbst bestimmten Verschiebung innerhalb der Nachfrage nach Schiffen besonders profitieren können.

Für die japanischen Werften war dies um so eher möglich, als sie günstige räumliche Möglichkeiten für den Großschiffbau vorfanden. Auch die klimatischen Bedingungen Japans sind für den Schiffbau günstig. Schließlich wirkte sich auch der Aufschwung der für den Schiffbau maßgeblichen Zuliefererindustrien positiv aus. Beispielsweise war das Aufkommen großer, modern ausgerüsteter Stahlunternehmen in Japan von außerordentlicher Bedeutung für die Werftindustrie.¹⁾

Die japanische Schiffbauindustrie hat diese günstigen Bedingungen intensiv zu nutzen gewußt. Von den Zerstörungen des Krieges wenig betroffen, hatte sie beim Wiederaufbau einen guten Start und hat die Rationalisierung des Schiffbaus in vieler Hinsicht beispielgebend und systematisch vorangetrieben. Es sei hier nur an die Entwicklung der Sektionsbauweise, automatischer Schweißverfahren, an den Einsatz von Computern und die moderne Arbeitskontrolle erinnert. Weiter hat die Konzentration auf große, leistungsfähige Unternehmen in der japanischen Werftindustrie bereits sehr frühzeitig eingesetzt. Die Gunst der allgemeinen Entwicklung, der räumlichen Lage und die Rationalisierungschancen konnten daher nahezu optimal ausgenutzt werden. Darüber hinaus spielt die Kooperation der großen japanischen Werften untereinander eine bedeutende Rolle. Die technische Entwicklung von Großschiffen, für den Bau von sogenannten „high economical ships“ und für die Automatisierung der Schiffe, wurde und wird zu einem erheblichen Teil gemeinsam innerhalb von Entwicklungsprogrammen durchgeführt. Der im Vergleich zu europäischen Verbänden sehr starke japanische Schiffbauverband trug außerdem durch eingehende Marktanalysen dazu bei, daß die japanischen Schiffbauunternehmen die wesentlichen Markttrends frühzeitig erkannten und entsprechend handeln konnten.

Der japanische Schiffbau befindet sich außerdem in der glücklichen Lage, jährlich über 200 Hochschulabsolventen verfügen zu können, die speziell für die Schiffbautechnik ausgebildet worden sind. Diese jungen Schiffbautechniker stehen in den ersten Jahren ihrer Tätigkeit bei den Werften in einem außerordentlich harten Durchsetzungskampf, der zu großen Leistungen zwingt. Von diesen Technikern gingen Impulse auf die Leistungsfähigkeit der japanischen Werften aus, die in ihrer Wirkung gar nicht überschätzt werden können. Der Anteil der Techniker mit Hochschulbildung an der Gesamtbelegschaft dürfte auf japanischen Werften zudem höher liegen als auf ausländischen Werften.

Hinsichtlich der Löhne der japanischen Werftarbeiter sei auf einen Vergleich aus dem Jahre 1961 verwie-

¹⁾ Ein Vergleich der Stahlpreise im Februar 1964 für dicke Bleche (12 mm mal 3 feet mal 6 feet) ergab folgende Werte pro Tonne: Japan 128 \$, USA 153 \$, BR Deutschland 145 \$, Frankreich 159 \$ und England 116 \$.

sen (Tabelle 2). Daß ein Vergleich der nominalen Löhne problematisch ist, wird dabei in Kauf genommen. Eine Einbeziehung unsichtbarer Lohnanteile und der Kaufkraft in den Vergleich ist kompliziert, doch würde eine solche Einbeziehung keinesfalls ungünstig

Tabelle 2

Internationaler Vergleich der nominalen Stundenlöhne in den Schiffbau- und Stahlindustrien

Land	umgerechnet in US-\$	US-\$ = 100
Japan	0,51	18,4
USA	2,78	100,0
England	0,90	32,4
Bundesrepublik Deutschland	0,80	28,8
Frankreich	0,54	19,4
Italien	0,48	17,3

Quelle: Ministry of Foreign Affairs: Information Bulletin, Jg. 12, Nr. 6, Tokio 1965.

für Japan ausfallen. Wichtig ist es aber festzustellen, daß das Verhältnis zwischen Management und Belegschaft auf japanischen Werften außerordentlich gut ist.

Die Steigerung der Leistungsfähigkeit japanischer Werften, die im wesentlichen aus den aufgeführten Faktoren resultiert, ist anhand einiger Indikatoren in Tabelle 3 und 4 aufgezeigt.

STAATLICHE FÖRDERUNG

Die privatwirtschaftliche Entwicklung ist von der japanischen Regierung im Rahmen der allgemeinen Förderung beim Aufbau der japanischen Industrie unterstützt worden. Vor allem durch die Verbesserung der Infrastruktur und durch Hilfen bei der technischen Entwicklung, etwa durch Finanzbeiträge zum Betrieb der Hochschulen und durch die schiffbautechnische Versuchsanstalt.

Eine spezielle Förderung erfuhr die japanische Seeschifffahrt. Den japanischen Reedern kamen eine Reihe von Schiffbauprogrammen zugute, die erhebliche Beihilfen bei der Finanzierung von Schiffneubauten enthielten. Trotzdem konnten die Reedereien den enormen Anforderungen jahrelang nicht gerecht werden. Daher koppelte die japanische Regierung die Förderungsmaßnahmen mit Bedingungen zur gründlichen Reorganisation der Schifffahrt, so daß die japanische Flotte seit 1964 nur noch in großen Gruppen unter sechs Reedereiflaggen ihre Geschäfte führt. Man hat in Japan also finanzielle Hilfen mit einer strikten

Strukturbereinigung verbunden, die zu der Hoffnung berechtigt, daß sich die Verhältnisse in der Seeschifffahrt des Landes konsolidieren. Vorerst allerdings ist es weiter nötig, finanziell zu helfen. Für Zinszuschüsse bei der Finanzierung von Neubauten durch private Banken wurden 1965 34,1 Mill. DM für ein Bauvolumen von 2,4 Mill. BRT ausgegeben. Weiter mußten fällige Zinsen und Tilgungen für von der Japan Development Bank früher gegebene Neubaudarlehen abermals gestundet werden. Diese gestundeten Zinsen und Tilgungen beliefen sich 1965 bereits auf 92,4 Mill. DM. Und schließlich wurden 1965 etwa 9 Mill. DM Beihilfen für den von der japanischen Flotte ausgeführten Cross Trade ausgegeben. Diese Beihilfen sollen jedoch innerhalb kurzer Zeit wieder abgebaut werden. Erste Erfolge der Reorganisation und der Hilfen sind 1965 bereits zu erkennen gewesen: Als erste Reederei zahlte die Nippon Yusen Kaisha-Gruppe die erste Dividende seit der Korea-Krise.

Diese Hilfen haben in den vergangenen Jahren zusätzliche Aufträge für die japanischen Werften gebracht. Aber die japanische Regierung wacht bei der angespannten Lage der Reedereien streng darüber, daß

Tabelle 3

Die Arbeitsproduktivität in der japanischen Schiffbauindustrie

Zeitraum	Wertschöpfung pro Arbeiter 1000 Y	Nettoumsatz pro Arbeiter 1000 Y	Reingewinn pro Arbeiter 1000 Y	Anlagekapital pro Arbeiter 1000 Y
1. Halbjahr 1958	783	2 613	170	487
1. Halbjahr 1962	1 084	3 216	198	744
1. Halbjahr 1963	1 159	3 348	186	902
1. Halbjahr 1964	1 258	3 897	217	949

Quelle: Bank of Japan: Management Analysis of Major Enterprises.

diese Hilfen den Reedereien zugute kommen und nicht eine indirekte Subventionierung der leistungsstarken Werften erfolgt. Außerdem sind diese Hilfen auch als Kompensation der japanischen Regierung an die Reederei für den Totalverlust der japanischen Flotte im Krieg zu werten.

EXPORT-IMPORT-BANK

Für den japanischen Schiffbau selbst gibt es keinerlei spezielle Hilfen, weder steuerliche Ermäßigungen noch spezielle Abschreibungen noch spezielle Kredithilfen

Tabelle 4

Der technische Fortschritt der japanischen Schiffbauindustrie

Position	Schiffsart	Einheit	48 000 tdw			48 000 bis 70 000 tdw	62 000 bis 75 000 tdw	
			1958	1959	1960	1961	1962	1963
Arbeiterstunden Stahlgewicht der Rümpfe (ohne Maschinen) in BRT	Supertanker	Index	100	83	80	71	64	40
	Supertanker	Index	100	96	92	88	79	71
Besatzung	Supertanker	Personen	64	64	64	50	39	37
	Schnelle Linienfrachter	Personen	58	58	57	50	45	42

Quelle: Ministry of Transportation of Japan.

für den Export. Nach dem Wegfall des Exportbonus im Jahre 1958 steht der japanischen Exportwirtschaft und damit auch dem Schiffbau lediglich die günstige Kreditfinanzierung der Export-Import-Bank zur Verfügung. Diese Bank wurde 1950 aus der Notwendigkeit heraus gegründet, der japanischen Exportwirtschaft aus den außerordentlichen Kreditbeschaffungsschwierigkeiten herauszuhelfen. Der japanische Markt für langfristige Mittel leidet unter chronischer Knappheit, und das Zinsniveau ist entsprechend hoch. Es ist daher Aufgabe der Export-Import-Bank, die beim Export und beim Import von Rohstoffen von der japanischen Wirtschaft benötigten langfristigen Mittel in Zusammenarbeit mit den Geschäftsbanken zu ergänzen, so daß hinsichtlich der Zinsen das Weltmarktniveau erreicht werden kann. Somit wird für die japanische Wirtschaft ein Wettbewerb unter gleichen Bedingungen möglich.

In einer OECD-Untersuchung über die Auswirkungen der Export-Import-Bank-Finanzierung auf den Export der japanischen Schiffbauindustrie wurde festgestellt, daß die Kredite, die für den Schiffsexport gewährt werden, mit von Fall zu Fall variierenden Zinskonditionen von 4 bis 7 % ausgestattet sind. Diese Kredite werden mit Mitteln der Geschäftsbanken zu 9 % Zinsen gemischt. Ein solcher Mischkredit darf 70 % des Schiffspreises nicht überschreiten. Da aber die Export-Import-Bank-Mittel auf 80 % der Kreditsumme beschränkt sind, können höchstens 56 % des Schiffspreises mit ihnen gedeckt werden. Die Kreditfristen betragen höchstens 8 Jahre. Außerdem ist noch zu bemerken, daß der niedrigste Mischzinssatz, der zugestanden wird, 5,5 % nicht unterschreiten darf. Diese Konditionen sind aber — das muß immer wieder betont werden — nicht auf den Schiffbau beschränkt.

Wettbewerbsfähigkeit britischer Werften

Die britischen Werften erhalten für Schiffneubauten keinerlei direkte Subventionen zur Erhöhung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Das gilt für den heimischen Schiffbedarf genau so wie für den Export. Die Konkurrenzfähigkeit britischer Werften hängt deshalb fast vollständig von der Leistungsfähigkeit der einzelnen Werften ab. Fast, weil auf dem Wege der Kreditversicherung für das Exportgeschäft vom Export Credits Guarantee Department auf kommerzieller Basis attraktive Kreditkonditionen angeboten werden. Diese Erleichterungen, die wohlgerne für alle Kapitalgüterindustrien erhältlich sind, umfassen im allgemeinen einen festen Zinssatz von 5½ % für 80 % der Schiffbaukosten mit einem Ziel von 8 bis 10 Jahren. Sie werden von Geschäftsbanken gewährt. Die Zinssätze werden durch keine Regierungsstelle subventioniert. Diese Bedingungen gelten für Schiffbauaufträge im Werte von 1 Mill. £ oder mehr; für Aufträge unter 1 Mill. £ ist die Kreditlaufzeit kürzer.

Britische Reeder, die einen Kredit anfordern, um auf einer englischen Werft zu bauen, müssen mindestens

Andere finanzielle Förderungsmaßnahmen für den japanischen Schiffbau gibt es nicht. Weder direkt noch indirekt. Der japanische Importzoll auf Schiffe von 15 % hat seit dem Kriege nur theoretische Bedeutung. Wegen der günstigen Preise wären die Aufträge der japanischen Reeder sowieso in Japan vergeben worden — auch wenn die Vergünstigungen für Neubauten nicht mit der Auflage ihres Baus in Japan gewährt worden wären. Bei ihrem sonstigen Finanzbedarf, etwa für Investitionen, sind die japanischen Werften auf die Mittel der Geschäftsbanken zu hohen Zinssätzen angewiesen. Die Belastung mit Fremdmitteln in den japanischen Unternehmen ist außerordentlich stark. Der intensive Wettbewerb im Weltschiffbau zwingt überdies zu knapper Kalkulation. Nach den letzten Analysen beträgt der Durchschnittsgewinn der japanischen Schiffbauindustrie nur noch 2,5 %.

EXPANSION DURCH LEISTUNG

Zusammenfassend kann gesagt werden, daß die Gründe für das starke Wachstum der japanischen Werftindustrie wohl kaum bei staatlichen Förderungsmaßnahmen zu suchen sind. Die starke Expansion des japanischen Schiffbaus ist Teil des starken Wachstums der japanischen Gesamtwirtschaft unter den Bedingungen einer rohstoffarmen Insel. Die Expansion ist durch die Gunst der räumlichen Lage der Werften und der industriellen Nachfrage nach Seetransportraum gefördert worden. Dadurch gelang die Einstellung auf den wesentlichen Trend in der Struktur der Schifffachfrage, also auf die Nachfrage nach Großschiffen, sehr frühzeitig. Vor allem jedoch ist die Expansion durch die Steigerung der Leistungsfähigkeit der japanischen Werften ermöglicht worden.

Takashi Nakaso, Hamburg

1 % mehr als den jeweilig geltenden Diskontsatz zahlen. Dieser liegt zur Zeit bei 7 %. Dabei ist der Kredit normalerweise auf ungefähr 50 % der Schiffbaukosten für eine Laufzeit von 5 Jahren begrenzt. Es sei denn, sie verfügen über eine moderne und einträgliche Flotte, oder sie sind in der Lage, gute langfristige Charterverträge für das zu bauende Schiff vorzuweisen. Längerfristige Kredite können die Reedereien nur unter Schwierigkeiten und mit hohen Kosten beschaffen. Dabei sind die Kreditbedingungen für britische Reeder im Ausland in der Regel günstiger als im Inland.

Die allgemein vorgesehenen Steuervergünstigungen und Investitionsbeihilfen werden heute unabhängig davon gewährt, ob die Reedereien ihre Schiffe im Inland oder im Ausland bauen lassen. Erst kürzlich hat unsere Regierung sich bereiterklärt, den Werften eine Ermäßigung der indirekten Steuern zu gewähren, die in die Kostenrechnung derjenigen Schiffe eingehen, die in britischem Besitz bleiben. Solche Zugeständnisse hatte es in England für Schiffe, die für den Export

bestimmt waren, schon immer gegeben und werden den Werften in vielen Ländern ebenfalls eingeräumt.

Die Modernisierung der britischen Werften ist im allgemeinen ohne besondere Unterstützung durchgeführt worden. Der große Kapitalaufwand hat die Reserven erschöpft, und die Tilgung der Anleihen belastet die Unternehmensliquidität. Die britischen Werften sind in dieser Hinsicht gegenüber einigen ihrer Konkurrenten benachteiligt. Auch mußten sie in den vergangenen Jahren mit den inflationistischen Preisentwicklungen im eigenen Lande fertig werden.

Hinzu kommt ein weiterer Aspekt, der für den englischen Schiffbau besonders wichtig ist: Wir leben in einer Volkswirtschaft, in der mit verhältnismäßig hohen Kosten produziert wird, und sind — in dieser Hinsicht — in einer weniger glücklichen Lage als einige unserer Konkurrenten.

Ein großer Teil der Herstellungskosten eines Schiffes entfällt auf Material und Ausrüstung, die von Zulieferindustrien außerhalb der Werft bezogen werden.

Der Import von Schiffen unterliegt keinem Zoll. Die britischen Werften können sich also nicht vor solchen ausländischen Konkurrenten schützen, die im Auftrag britischer Reedereien bauen.

Auch die Devisenentwicklung kann die Wettbewerbsfähigkeit des Schiffbaus beeinflussen. Beispielsweise könnten Befürchtungen über die Sterling-Abwertung gelegentlich ein gefährlicher Faktor bei der Vergabe bestimmter Exportaufträge nach England sein.

In den letzten Jahren ist die Wettbewerbsposition des britischen Schiffbaus ohne Zweifel nicht immer besonders stark gewesen. Der Hauptgrund dafür liegt auf dem Arbeitsmarkt. Durch ihn wurden einige Male die termingerechten Ablieferungsverpflichtungen gefährdet und die Produktionskosten, die ohnehin schon höher als in anderen Ländern lagen, zusätzlich belastet.

ÜBERKAPAZITÄTEN IM WELTSCHIFFBAU?

Der gesamte Fragenkomplex der Wettbewerbsfähigkeit ist jedoch seit einigen Jahren von der Überkapazität bestimmter Sektoren im Weltschiffbau überschattet worden. Diese Überkapazität verursachte in manchen Fällen einen Verfall der Preise bis weit unter das wirtschaftlich vertretbare Niveau. Die Werften waren mehr um Aufträge zur Beschäftigung ihrer Anlagen als um normale Gewinnmöglichkeiten bemüht. Da die Werften der Konkurrenzländer sich auf der Suche nach Aufträgen gegenseitig unterboten, waren die zugestandenen Preise oftmals künstlich. Das hat zu vielen falschen Urteilen — die auch häufig von der Presse verbreitet wurden — über die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit der Werften in diesem oder jenem Land geführt. Dabei wird es in vielen dieser Fälle einfach so gewesen sein, daß die eine Werft bereit war, den Auftrag selbst bei Verlust hereinzunehmen, während die andere auf einen solchen Auftrag noch verzichten konnte.

In manchen Fachkreisen wird heute die Meinung vertreten, daß die Weltwerftenkapazität gegenwärtig nicht das Hauptproblem ist. Dieser Optimismus sollte vielleicht etwas gedämpft werden. In Japan stehen nämlich einige sehr große neue Werften unmittelbar vor Aufnahme ihrer vollen Produktionstätigkeit, die schon jetzt — bei nicht vollständiger Ausnutzung — mit einer jährlichen Fertigungskapazität von ungefähr 5,5 Mill. BRT an einer Weltkapazität von 16,5 Mill. BRT beteiligt sind.

Die folgenden Zahlen zeigen die Weltsituation der letzten drei Jahre auf:

Gebuchte Aufträge BRT	Lieferungen BRT	
9,58 Mill.	9,03 Mill.	1963
11,24 Mill.	9,72 Mill.	1964
18,37 Mill.	11,76 Mill.	1965

Glücklicherweise kann der Schiffbau jedoch als Wachstumsindustrie angesehen werden. Das läßt in einer Zeit, in der die Erträge aus dem in den Werften investierten Kapital sowohl in Großbritannien als auch im Ausland zwischen sehr gering und null liegen, zumindest für die Zukunft hoffen. Diese Zukunftsaussichten haben auch die Untersuchungsergebnisse des Geddes-Committee of Inquiry entscheidend beeinflußt. Es wurde auf Veranlassung der britischen Regierung im Februar 1965 gegründet, um die Faktoren zu untersuchen, die die Konkurrenzfähigkeit der britischen Schiffbauindustrie beeinträchtigen. Das Ergebnis dieser Untersuchung wurde im März dieses Jahres veröffentlicht.

KONZENTRATION IM SCHIFFBAU

Die Empfehlungen des Geddes Committee werden eine weitreichende Wirkung auf die gesamte Struktur der englischen Schiffbauindustrie, vielleicht sogar auf die Schiffbauindustrie der ganzen Welt haben. Einer der Hauptvorschläge sieht die Zusammenlegung aller bestehenden Schiffbauwerften in 4 oder 5 große Gruppen vor, von denen jede in der Lage sein soll, pro Jahr 400 000 bis 500 000 Tonnen zu produzieren.

Auch die Gründung eines Shipbuilding Industry Board ist vom Geddes Committee angeregt worden. Es soll den Zusammenlegungsprozeß reibungslos gestalten helfen. Weiterhin wird erwartet, daß die Regierung auch die Vorschläge akzeptieren wird, die vorsehen, den Werften Geldmittel zur Unterstützung der Umstrukturierung innerhalb der neuen Gruppen zur Verfügung zu stellen. Diese Hilfe soll fast ausschließlich in Form von rückzahlbaren Anleihen gewährt werden; nur ein sehr geringer Teil wird in Subventionen für den Einsatz von Unternehmensberatern bestehen.

NEUER GEIST DER ZUSAMMENARBEIT

Von entscheidender Bedeutung ist der völlig neue Geist, den der Geddes-Bericht in den Beziehungen zwischen Werftmanagement und Werftarbeitern ge-

schaffen hat. Das wird zweifellos — vor allen anderen Maßnahmen — zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit des britischen Schiffbaus beitragen. Lange Zeit bevor die Untersuchungskommission gebildet wurde, haben wir bereits versucht, Maßnahmen zur wirksameren Einsetzung von Fachkräften, die auf dem Schiffbausektor sehr knapp sind, zu ergreifen.

Seit die Gewerkschaften die Geddes-Empfehlungen studiert haben, sehen auch sie immer mehr die dringende Notwendigkeit ein, neue Vereinbarungen über den Einsatz von Arbeitskräften zu treffen und das „who-does-what“-Prinzip des Arbeitskräfteeinsatzes zu vermeiden, das bisher durch veraltete Kompetenzbereiche immer wieder zu Arbeitsniederlegungen führte. Zwar neigte die Publicity, mit der solche Streiks in der Vergangenheit umgeben waren, dazu, ihnen zuviel Wichtigkeit beizumessen. Aber abgesehen von dem tatsächlichen Zeitverlust auf den Werften hatten sie eine gefährliche Nebenwirkung: Aus Furcht vor Überschreiten der Lieferungsstermine zögerten die Werften, selbst unter sonst günstigen Bedingungen Aufträge hereinzunehmen.

In den letzten Jahren ist eine große Anzahl von Abkommen über die Arbeitseinsatzmöglichkeiten auf Werft- und Verwaltungsebene unterzeichnet worden. Noch kürzlich ist ein historisch denkwürdiges Abkommen von der Shipbuilding Employers' Federation und der Boilermakers' Society unterzeichnet worden. Es wurde ein Verfahren festgelegt, das regelt, wie Kom-

petenzstreitigkeiten beigelegt werden sollen, und das vorsieht, es aus solchen Anlässen zu keinen weiteren Arbeitsstopps mehr kommen zu lassen.

Diese Entwicklungen werden den britischen Werften zu gleichen Arbeits- und Wettbewerbsbedingungen verhelfen, über die ihre Konkurrenten verfügen, die viel weniger Rücksicht auf die Gewerkschaften zu nehmen brauchen und dadurch von der größeren Beweglichkeit im Einsatz ihrer Arbeitskräfte profitieren können.

ERHÖHTE WETTBEWERBSFÄHIGKEIT

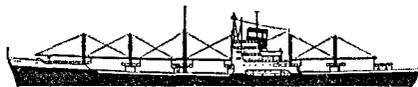
Zusammenfassend läßt sich sagen: In jüngster Zeit sind einige günstige Entwicklungen eingetreten, die die früheren Wettbewerbsvorteile ausländischer Werften gegenüber britischen Werften vermindern werden. Die eingeleiteten Schritte innerhalb des britischen Schiffbaus zur Umstrukturierung in wenige große Werftgruppen werden ihre Wettbewerbsfähigkeit gegenüber den Werftgruppen, wie sie auch in anderen Ländern gebildet wurden, wesentlich verbessern.

Zur Erlangung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit rufen wir also nicht nach Subventionen. Wichtig ist vor allem ein internationales Abkommen, das zur Verringerung und schließlich zum Abbau der künstlichen Hilfen führt. Erst dann wird „Konkurrenz“ ein sinnvolles Wort im Weltschiffbau werden.

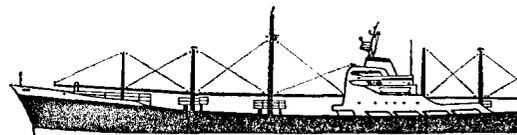
M. A. Sinclair Scott, London



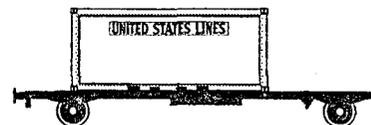
USL 59



Gut verpackt auf der Atlantik-Route



Paletten, portable tanks, Cooltainer und Container stehen für schnellen, sicheren Transport zur Verfügung. Unsere Schiffe sind mit Kühl- und Tiefkühlräumen ausgestattet. Spediteure und die United States Lines arbeiten gemeinsam im Nordatlantikverkehr.



Fracht-Schnelldienste nach New York und Außenhäfen von Bremen und Hamburg.
Hamburg — New York in 9-10 Tagen. — Fragen Sie Ihren Spediteur!



United States Lines

Hamburg: Telefon 321671 • Fernschreiber 0212873 Bremen: Telefon 30 08 11-17 • Fernschreiber 024 4307 Bremerhaven: Telefon 4 69 51 • Fernschreiber 023 8716

Wettbewerb und Strukturwandel im Weltschiffbau

Eine charakteristische Entwicklungstendenz in der Seeschifffahrt ist der Trend zum großen Schiff. Er wird von zwei miteinander in Funktionalbeziehung stehenden Impulsen gesteuert, der Nachfragezunahme nach Seeverkehrsleistungen vor allem in der Massengutfracht und der mit größeren Schiffseinheiten verbundenen Senkung der Betriebskosten. Diese Entwicklung ist mehr oder weniger stark auch bei anderen Verkehrsträgern zu beobachten, bleibt also nicht auf die Seeschifffahrt beschränkt. Das Größenwachstum der Produktionsanlagen ist nicht einmal eine typische Erscheinung des Verkehrs, es tritt — in unterschiedlicher Stärke und Schnelligkeit — auch im industriellen Bereich auf.

Wenn man diesen Trend und seine Bestimmungsfaktoren analysiert, sind die Probleme im Weltschiffbau nicht so spezifischer Art wie sie manchmal erscheinen, die Probleme nämlich, daß die Werftindustrie in den einzelnen Ländern, die Schiffbau betreiben, mit unterschiedlichen Produktionsbedingungen arbeitet. Diese Unterschiede sind weder zufällig noch auf die Schiffbauindustrie beschränkt. Jeder Wirtschaftsbereich wird in einer evolutorischen Wirtschaft von Strukturwandlungen erfaßt, die seine Relation zu anderen Wirtschaftszweigen in der volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und im Entwicklungsprozeß verschieben. Das Wachstum einzelner Bereiche kann also im Vergleich mit anderen begünstigt oder gehemmt werden. Wenn man diese Erkenntnis nicht akzeptiert oder akzeptieren will, kann man kaum die Entwicklungstendenzen klar erkennen und — wenn erwünscht — Maßnahmen zur Steuerung ansetzen.

Es hat sich in den letzten Jahren in allen Bereichen zunehmend eingebürgert, nach formeller und materieller Hilfe des Staates zu rufen, wenn ein Wirtschaftszweig glaubt, in seinem Wachstum beeinträchtigt zu sein. Diese Entwicklung ist nicht ganz ungefährlich. Denn Hilfe wird nur in seltenen Fällen völlig selbstlos gewährt, die helfende Hand greift allzu oft und leicht auch regulierend, bestimmend in den Wirtschaftsprozesse ein. Dafür gibt es zahlreiche Beispiele. Die deutsche Werftindustrie weist darauf hin, daß ihren Konkurrenten in verschiedenen anderen Schiffbaunationen Unterstützung gewährt wird, sie aber sich selbst und dem auf solche Weise verzerrten Wettbewerb überlassen bleibt. Sie ist jedoch — wie es heißt — davon überzeugt, daß ihr die wachsende Schiffbaunachfrage auf Grund ihrer technischen Leistungsfähigkeit und der ausgebauten Zulieferindustrie ausreichende Beschäftigungsmöglichkeiten gewährt und spricht sich deshalb für einen Abbau der Wettbewerbsverzerrungen aus. Das hindert sie freilich nicht daran, auch Hilfe des eigenen Staates zu erwarten. Ob diese Haltung zu Recht besteht oder nicht, kann hier nicht festgestellt werden, ob sie ökonomisch zweckmäßig ist, muß näher analysiert werden.

Unbestritten ist es für die nationale Flotte sicher von Nutzen, sich auf eine einheimische Werftindustrie stützen zu können. Es ist richtig, daß die Schiffbauindustrie mit ihren Zulieferbetrieben einen großen Teil ihrer Produkte exportiert — die Exportquote betrug in der Bundesrepublik 1965 rd. 40 % des Gesamtumsatzes. Aber zwangsläufig ist dies nicht. Allein daraus die Forderung abzuleiten, die nationale Werftindustrie in ihrem Bestand zu erhalten, ist ökonomisch nicht möglich. Sie würde — ob eingestanden oder nicht — merkantilistische Gedanken verraten — und das in einem Wirtschaftszweig, der eng und unlösbar mit einem der liberalsten Bereiche des Verkehrs verbunden ist.

SOLL DER SCHIFFBAU GEFÖRDERT WERDEN?

Der Wirtschaftstheoretiker ist überfordert, wenn er eine Berechtigung oder Notwendigkeit nachweisen soll, den Schiffbau zu fördern. Das zu entscheiden ist Sache des Politikers bzw. des Wirtschaftspolitikers. Dieser wiederum braucht zuverlässige Daten über Art und Wirkungen einzelner Maßnahmen. Gerade hier dürften die größten Schwierigkeiten liegen. Es ist gewiß ökonomisch unzweckmäßig, wenn man wirtschaftliches Wachstum und technischen Fortschritt erstrebt, den Wettbewerb immer stärker einzuschränken, indem man auch den letzten noch im Wettbewerb befindlichen Unternehmer dem Markt entzieht. Außerst schwierig aber dürfte es sein, über die verschiedenen Formen und Einflüsse der Wettbewerbsbeschränkungen eine einheitliche Ansicht zu erzielen. Es ist bekannt, daß der japanische Schiffbau durch Finanzierungshilfen an die Reeder gefördert wird. Ebenso wenig ist zu leugnen, daß mehrere Länder über einen Protektionismus, der die eigene Flagge bei Transportaufträgen bevorzugt, ihre Schiffbauindustrien indirekt begünstigen. In Großbritannien wiederum werden über entsprechende Kreditkonditionen Hilfen an die Werftindustrie gewährt. Die Reihe der verschiedenen Maßnahmen ließe sich ergänzen.

Die Wirkungen aller dieser Eingriffe in den Marktmechanismus — direkte oder indirekte Subventionen, Kredithilfen oder Transportaufträge — abzuschätzen, ist nicht nur sehr schwierig, wenn in internationalen Gremien über einen Abbau dieser Praktiken diskutiert wird. Bisher haben manche Staaten nicht einmal gezeigt, daß sie gewillt sind, ihre bisher geübte Politik zu verlassen, so daß jede Diskussion von vornherein illusorisch wird. Eins aber ist sicher, daß die traditionelle und sprichwörtliche Freiheit der Meere in keiner Weise gefördert wird.

Eine Konsequenz dieser Uneinigkeit ist die Forderung, alle im internationalen Schiffbau und in der Schiff-

fahrt gewährten Hilfen abzubauen. Damit würden zwar nicht alle in diesem Bereich liegenden unterschiedlichen Produktionsbedingungen, die z.T. auf Standortvorteilen beruhen, angeglichen, aber die Seeschifffahrt würde wieder stärker dem unbeeinflussten Wettbewerb und ihrer eigenen Kraft ausgesetzt. Eine Angleichung der Standortvorteile ist aber nicht einmal zweckmäßig, denn damit würden die Grundlagen einer arbeitsteiligen Wirtschaft beseitigt, die nach allgemeiner Auffassung gerade den Fortschritt der Wirtschaft und damit erhöhten Wohlstand zwar nicht garantieren, doch zumindest begünstigen.

Es ist menschlich verständlich und vielleicht politisch opportun, von einer schwierigen Lage oder gar Notlage zu sprechen. Dabei werden aber leicht die Bedingungen einer weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung verkannt. In jedem Land befindet sich sicher ein Wirtschaftszweig in einer „Notlage“. Es ist im Prinzip gleichgültig, ob diese von Natur aus gegeben ist — übertrieben, aber deutlich formuliert wachsen ohne erhebliche Anstrengungen in Grönland keine Bananen — oder durch Strukturwandlungen im wirtschaftlichen Wachstum entstanden ist — die Seeschifffahrt kennt ihr eigenes Beispiel im Verschwinden des Segelschiffs. Diese Erkenntnis ist zwar hart, hilft aber vielleicht weiter.

PRODUKTIONSKOSTEN UND STANDORT

Man kann nun einwenden, daß eine Anpassung z. B. an den Schiffbau Japans nicht möglich sein wird, da die japanischen Unternehmen mit wesentlich geringeren Arbeitskosten produzieren können. Es ist unvorstellbar, daß das Lohnniveau in der Bundesrepublik Deutschland gesenkt werden kann. Tatsächlich produzieren die Japaner nahezu mit den geringsten Stundenlöhnen der großen Schiffbauländer. Sie werden nur noch von Italien unterschritten. Dies trifft aber nicht das ganze Problem.

Was aus dem Lohnniveauvergleich nicht hervorgeht, aber mindestens genauso interessant wäre, ist der Anteil der Arbeitskosten an den gesamten Produktionskosten, der im Durchschnitt unter 50 % liegt. Dieser Anteil schwankt von Schiffstyp zu Schiffstyp, und es kann wohl gesagt werden, daß er bei einem Tanker geringer ist als bei einem Stückgutfrachter. Ein Vergleich des technischen Fortschritts in Form erhöhter Arbeitsproduktivität zwischen den einzelnen Schiffbaunationen läßt erkennen, daß ein weiteres führendes Schiffbauland, Schweden, ganz im Gegensatz zu Japan hohe Löhne aufweist, aber ebenso eine hohe Produktivität. Gerade das Beispiel Schweden

zeigt, daß hohe Lohnkosten nicht zwangsläufig die Wettbewerbsfähigkeit der Schiffbauindustrie beseitigen. Im Jahre 1964 betragen die Arbeitskosten pro Bruttoregistertonne etwa 124 \$ in Schweden, 153 \$ in Japan, 241 \$ in Deutschland, 333 \$ in Großbritannien und 1678 \$ in den USA. Wenn man davon ausgeht, daß die menschliche Arbeitsleistung in allen Ländern etwa gleichwertig ist, spiegelt dies deutlich die unterschiedliche Ausrüstung und Organisation der Werftbetriebe wider.

Die Standortvorteile der japanischen Schiffbauindustrie bestehen im wesentlichen darin, daß sie neben einem ausreichenden Arbeitsangebot günstige räumliche Möglichkeiten für den Großschiffbau hat und diesen nach dem zweiten Weltkrieg völlig neu aufbaute. Wie immer bei einem wirtschaftlichen Aufbau oder Wiederaufbau können Fortschritte verwirklicht werden, die den „alten“ Industrien mehr oder weniger versagt bleiben. Ferner besteht eine eigene stark wachsende Nachfrage nach Seetransportleistungen, da Japan als Industrieland ohne ausreichende eigene Rohstoffbasis auf einen umfangreichen Außenhandel angewiesen ist. Der Schiffbau dient also nicht allein als Devisenbringer, wenn auch 53 % (80 %) des Baubestandes japanischer Werften in BRT 1965 (1964) für den Export bestimmt waren; und sein Aufschwung bedeutet keine Sonderkonjunktur, sondern erfolgte mit einem allgemeinen wirtschaftlichen Wachstum. Es darf nicht vergessen werden, daß sich Japan als junges Industrieland — mit einem time-lag gegenüber den europäischen Industrieländern — zu einem eigenen weltwirtschaftlichen Gravitationsfeld entwickelt.

Wenn zudem der stark wachsende Einfuhrbedarf der europäischen Länder an Mineralöl aus Übersee berücksichtigt wird, erscheint die in Japan stark forcierte Schiffbauproduktion im Lichte ihrer wichtigsten Ursachen. Die Entwicklung neuer oder der Verbesserung alter Verkehrsmittel wird entscheidend von der Wirtschaftsstruktur, die räumliche Differenzierung von Produktion und Nachfrage, beeinflußt. Das schließt nicht aus, daß gravierende Änderungen wirtschaftlicher Strukturen vielfach im Zusammenhang mit technischen Neuerungen auftreten.

Die Japaner betonen, daß die Förderung des Schiffbaus sich nicht nur auf diesen Bereich beschränkt, sondern auf die gesamte Wirtschaft erstreckt. Immerhin kann man Hilfen in einer solchen Form vergeben, daß sie überwiegend dem Wirtschaftszweig zugute kommen, dem sie zugedacht sind. Aber selbst wenn der Schiffbau so massiv gefördert würde, daß er ohne diese Hilfen nicht wettbewerbsfähig wäre, kann dies zwar für die Werften konkurrierender Länder den

VEREINSBANK IN HAMBURG
Zentrale: Hamburg 11 / Alter Wall 20-30 / Telefon 36 10 61
42 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Untergang bedeuten, für die Seeschifffahrt insgesamt muß dies jedoch nicht von Nachteil sein. Denn in diesem Falle könnte die nationale Seeschifffahrt ihre Schiffe unter der Voraussetzung gleicher Qualität ökonomisch günstiger, weil billiger, im Ausland einkaufen als sie die nationale Werftindustrie zu bauen vermag. Das ist wirtschaftlich für das eigene Land dann immer noch von Vorteil, wenn der volkswirtschaftliche Verlust aus der Stilllegung der eigenen Schiffbauindustrie und ihrer angeschlossenen Betriebe kleiner ist als der Gewinn durch die billigere „Produktion“ im Ausland. Dieses Argument gilt für jede Industrie.

Allerdings müssen einige Voraussetzungen hierzu erfüllt sein. Das ist zunächst Freihandel; die Importmöglichkeit muß also jederzeit gewahrt sein. Ferner schaltet sich dieser Vorteil von selbst dann aus, wenn ein Schiffbauland damit ein Monopol erhält, das dann anschließend die Preise nach Belieben festsetzen kann. Probleme liegen hier wie bei ähnlichen Investitionen in der Langfristigkeit und dem hohen Kapitalbedarf. Eine Werftindustrie läßt sich nicht kurzfristig konjunkturellen Schwankungen oder wirtschaftspolitischen Datenänderungen anpassen.

STRUKTURWANDEL

Die Krise in der Schiffbauindustrie ist weniger ein Konjunkturtief als ein Strukturwandel. Trotz steigender Nachfrage nach Schiffen und Schiffstransporten — beispielsweise müssen die noch in Fahrt befindlichen Liberty-Einheiten ersetzt werden — weisen manche Sektoren im Weltschiffbau heute eine Überkapazität auf. Wenn die Berechnungen der OECD stimmen, kann die internationale Schiffbauindustrie bis Anfang der 70er Jahre mit einer Auslastung von bestenfalls 80 % rechnen. Unter diesen Umständen ist ein Abbau überschüssiger Kapazitäten unvermeidlich.

Vielleicht haben die Japaner frühzeitiger als andere Schiffbaunationen diesen Strukturwandel erkannt und konsequent eingeplant, der durch den Trend zum großen Schiff mit tendenziell fallenden Raten deutlich dokumentiert wird. Das neue Ratengefüge in der Massengutfracht verlangt von den Reedern scharfe Kalkulationen bei Schiffbauaufträgen, denn hier ist der Wettbewerb besonders hart. Erschwerend kommt im Mineralölüberseeverkehr hinzu, daß ein großer Teil der Tankerflotte konzerngebunden und somit dem Preiswettbewerb entzogen ist.

Die neuen größeren Schiffe finden noch bei Preisen eine Kostendeckung, die für das bisherige Standard-schiff bereits Verluste bedeuten. Der Einfluß dieses Strukturwandels ist größer als das Gewicht konjunktureller Faktoren. Dies bestimmte die Investitionsentscheidungen der Reeder so stark, daß anders als bei früheren Schiffbauzyklen trotz des starken Verfalls der Frachtraten die Neubautätigkeit nicht aufhörte.

Konjunktoreinflüsse sind dabei nicht auszuschließen — zumindest für die ersten Nachkriegsjahre, als

Werften und Flotte wieder aufgebaut werden mußten. Im Gegensatz zu früheren konjunkturellen Zyklen, bei denen fast zwangsläufig auf einen Wellenberg ein Tal folgte, scheint die heutige Krise länger und schwieriger überwindbar zu sein, und darin unterscheidet sich eben der strukturelle Prozeß von Konjunkturschwankungen.

SELBSTHILFE ERFORDERLICH

Nach den ersten Anzeichen — dem Zusammenbruch einer Hamburger Werft — wurden in der Bundesrepublik in diesem Jahre ernsthafte Konsequenzen aus dieser Krise gezogen mit dem Beschluß einzelner Werften, stärker zusammenzuarbeiten. Vorausgegangen waren Verflechtungen mit Unternehmen der Montanindustrie, wodurch diese Werften von anderen Voraussetzungen bei der Produktion ausgehen konnten.

In dem geschilderten Strukturwandel liegt trotz allem eine Chance für den deutschen und europäischen Schiffbau, sich der japanischen Konkurrenz zu erwehren. Dazu ist aber viel Selbsthilfe der Werften erforderlich. Japan hat sich vor allem auf den Großschiffbau verlegt und ist bereits zu enormen Größen gekommen, von denen noch vor wenigen Jahren niemand zu träumen gewagt hätte. Es ist nicht einzusehen, warum sich nicht andere Werften hieraus zurückziehen und auf die Produktion anderer Spezialschiffe wie beispielsweise Kühlschiffe oder — neuerdings — Containerschiffe verlegen sollten. Nicht zu übersehen ist auch der ständig zunehmende Fährschiffsverkehr in Nord- und Ostsee.

Es gibt keine ökonomische Notwendigkeit, Arbeitsteilung und Spezialisierung auf den nationalen Raum zu beschränken, außer, wenn die Produktion im Ausland insgesamt zu höheren Kosten erfolgt. Wenn die gegenwärtige Krise eine Reinigungsphase ist, wird eine solche Umstellung zumindest teilweise nicht zu vermeiden sein. Es ist ferner nicht einzusehen, warum jedes neue Schiff eine Architektenleistung sein muß wie ein Eigenheim. Auch im Schiffbau ist „Reihenhaus“-Bau durchaus möglich. Das hat — allerdings unter anderen Voraussetzungen — der Bau der Liberty-Flotte gezeigt.

Hierzu ist aber eine gute Marktkenntnis sehr zweckmäßig, d. h. über Lebensdauer der Schiffe und künftiges Verkehrsaufkommen müssen möglichst sichere Informationen vorliegen. Ein Schiff ist nicht nur ein kompliziertes technisches Gebilde, sondern ebenso ein ökonomisches Gut, und als solches unterliegt es den Regeln des Wirtschaftsprozesses. Bei der Eigenart der Seeschifffahrt und der Schiffbauindustrie ist es nicht immer leicht, diese zu erkennen. Dabei muß sicher vielfach nach der Trial-and-Error-Methode vorgegangen werden. Aber es besteht keine Notwendigkeit dafür, daß die Risiken dieser Methode größer sind als die der Bewahrung vor Stagnation und oder gar Rückschritt.

Dr. Artur Rommel, Köln