

Albescu, Alexandru; Niemeier, Ernst; Drenkhahn, Jürgen

Article — Digitized Version

Rumänien intensiviert Handelsbeziehungen

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Albescu, Alexandru; Niemeier, Ernst; Drenkhahn, Jürgen (1967) : Rumänien intensiviert Handelsbeziehungen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 47, Iss. 7, pp. 331-334

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133733>

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.

Rumänien intensiviert Handelsbeziehungen

Interview mit Alexandru Albescu, dem Stellvertretenden Außenhandelsminister der Sozialistischen Republik Rumänien, Bukarest

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, die Handelsdelegation der Sozialistischen Republik Rumänien hat vor kurzem die Bundesrepublik Deutschland besucht und Gespräche mit Ministerien, Verbänden und Firmen geführt. Welches konkrete Ergebnis hat Ihre Delegation erzielt?

ALBESCU: Unsere Delegation hatte die Möglichkeit, Gespräche mit Behörden der Bundesrepublik, zum Beispiel im Auswärtigen Amt und im Bundeswirtschaftsministerium, zu führen. Ihr wurde ebenfalls Gelegenheit gegeben, Gespräche und Kontakte mit Vertretern der Wirtschaft zu führen, entweder im Rahmen der von den Industrie- und Handelskammern in Köln, Düsseldorf, Bremen, Hamburg, München, Stuttgart, Mannheim und Frankfurt organisierten Zusammenkünfte oder direkt mit den traditionellen Geschäftspartnern Rumäniens. Ich glaube, es wäre verfrüht, schon jetzt Schlussfolgerungen daraus zu ziehen. Es sind Verträge abgeschlossen worden, es wurden Gespräche angebahnt, aber die positiven Ergebnisse dieser Gespräche werden wohl erst in der Zukunft zutage treten.

WIRTSCHAFTSDIENST: Einer Ihrer Hauptzwecke war, Absatzmöglichkeiten für rumänische Waren in der Bundesrepublik zu finden. Für welche Produkte haben sich auf dem deutschen Markt neue Absatzchancen ergeben?

ALBESCU: Die Vertreter unserer Außenhandelsorganisationen haben eine ganze Reihe von Fragen hinsichtlich der Produkte, die auf der Exportliste unseres Landes stehen, diskutiert. Zu diesen Produkten

zählen vor allem Erzeugnisse der metallurgischen Industrie, einschließlich Grobblech, Erzeugnisse der chemischen Industrie, Erzeugnisse der Nahrungsmittelindustrie, vor allem Fleisch-, Obst- und Gemüsekonserven. Ferner Konsumgüter, wie Textilien, Schuhwaren, Holzzeugnisse — vor allem Möbel — und, was uns ebenfalls besonders interessiert, Erzeugnisse des Maschinenbaus.

WIRTSCHAFTSDIENST: Diese Liste mit Exportgütern Ihres Landes haben Sie vorgelegt. Ist die Wirtschaft der Bundesrepublik bereit, Ihrem Lande von diesen Gütern etwas abzunehmen?

ALBESCU: Wir meinen, daß für diese große Palette von Waren Interesse an den Tag gelegt wurde und daß als Folge von konsequenten Aktionen für den größten Teil dieser Waren positive Ergebnisse zu verzeichnen sein werden. Wir möchten insbesondere — und werden darauf hinarbeiten — für die Erzeugnisse des Maschinenbaus einen Absatzmarkt finden; denn der rumänische Maschinenbau hat sich in den letzten Jahren stark

entwickelt und modernisiert. Wir hoffen, daß wir allmählich zu positiven Ergebnissen auf diesem Gebiet kommen werden.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, Sie sprachen von konsequenten Aktionen, die unternommen würden und zu einem Erfolg für den Absatz Ihrer Produkte in der Bundesrepublik führen sollten. Um welche konsequenten Aktionen handelt es sich dabei?

ALBESCU: Ich denke vor allem an solche Aktionen wie die gründliche Erforschung des Marktes und die Organisierung der Präsenz der rumänischen Verkäufer auf dem deutschen Markt. Hierzu möchte ich erwähnen, daß vorgesehen ist, in Düsseldorf ein Büro einzurichten, das sich mit Fragen des Exports von Erzeugnissen des rumänischen Maschinenbaus beschäftigen wird. Wir denken an die Entwicklung und Verstärkung der Aktionen für Werbung, und selbstverständlich denken wir an die Einrichtung von Services für die Erzeugnisse und Maschinen, die geliefert werden. Es beschäftigt uns auch die Frage der stärkeren Beteiligung an Mes-

ALEXANDRU ALBESCU

ist seit 1966 Vize-Minister im Außenhandelsministerium der Sozialistischen Republik Rumänien. Er ist für den Exportbereich Maschinenbau und Metallurgie sowie die wirtschaftliche Zusammenarbeit zuständig. Mit Fragen des Exports befaßte er sich schon in den Jahren 1956 bis 1966 sehr intensiv. Während dieser Zeit war er Direktor für den Exportbereich im Außenhandelsministerium. Albescu wurde 1920 in Bukarest geboren und studierte an der Technischen Hochschule Bukarest Ingenieurwissenschaften. Im Jahre 1944 erwarb er den Grad eines Diplomingenieurs. Nach Abschluß seines Studiums arbeitete er bis zum Eintritt in das Außenhandelsministerium in der Maschinenbau-Industrie sowie im Ministerium für Maschinenbau.

Das Interview führten Ernst Niemeier und Jürgen Drenkhahn.

sen und internationalen Ausstellungen in Ihrem Land.

WIRTSCHAFTSDIENST: Werden diese Einrichtungen, wie etwa das Büro in Düsseldorf, rein rumänische Einrichtungen sein, oder werden sie mit deutschen Partnern zusammenarbeiten?

ALBESCU: Das technische Büro in Düsseldorf wird von den rumänischen Außenhandelsunternehmen Industrialexport und Masinexport organisiert und dient dem Zweck, Kontakte aufzunehmen und mit den interessierten Firmen die Probleme zu besprechen, die sowohl den Export von Maschinen als auch Fragen der Kooperation betreffen. Es soll auch unser Netz von lokalen Vertretern erweitert werden, durch die der Verkauf und der Service der verkauften Waren erfolgen sollen. Was die Werbung anbelangt, so werden auch die guten Dienste der spezialisierten Firmen in der Bundesrepublik in Anspruch genommen, und wir beabsichtigen, das auch in der Zukunft zu tun.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, Sie möchten die Marktforschung intensivieren. Soll dies von rumänischer Seite aus geschehen?

ALBESCU: Auch auf dem Gebiet der Marktforschung denken wir daran, mit spezialisierten Firmen in der Bundesrepublik zusammenzuarbeiten.

WIRTSCHAFTSDIENST: Gibt es für bestimmte rumänische Produkte Absatzschwierigkeiten auf dem deutschen Markt, und worin liegen

diese Schwierigkeiten? Was könnte auf deutscher Seite getan werden, um diese Schwierigkeiten zu überwinden?

ALBESCU: Die wichtigsten Erzeugnisse, bei denen in der letzten Zeit Schwierigkeiten auftraten, sind Erdölprodukte — wegen der zu niedrigen Preise; dann Schnittholz wegen der gegenwärtigen deutschen Konjunkturlage. Bei einigen Landwirtschaftserzeugnissen gibt es große Schwierigkeiten wegen der bestehenden Reglementierungen. Ansonsten beginnt die Frage der Zollltarife für einige Erzeugnisse mehr an Bedeutung zu gewinnen. Eine andere Warengruppe wären die Produkte der Maschinenbauindustrie, die eine bestimmte Zeit der Einführung auf dem Markt verlangen, eine längere Zeit als andere Erzeugnisse. Schließlich bestehen bei einer Reihe von Waren trotz aller Liberalisierungen ungenügende Kontingente. Wir sind aber davon überzeugt — auch in Anbetracht der Gespräche, die geführt wurden —, daß diese Schwierigkeiten verkleinert werden. Dies wird zu einer normalen Entwicklung unserer Exporte auf dem Markt der Bundesrepublik führen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, Sie nannten als Schwierigkeit bei den Erdölprodukten die für Sie zu niedrigen Preise. Nun kann man von deutscher Seite aus die Preise nicht ohne weiteres erhöhen, da sie sich auf dem Markt bilden. Wie könnte man Ihrer Meinung nach eine solche Schwierigkeit überwinden?

ALBESCU: Ich habe dies nur als eine gegebene Tatsache erwähnt. Zur Ergänzung dessen, was ich zur vorhergehenden Frage gesagt habe, möchte ich noch erwähnen, daß sich unsere Exporte nach der Bundesrepublik bis vor kurzem vor allem aus Erdölprodukten, Holz und Getreide zusammensetzten. Diese Waren hatten ihre festen Käufer und bedurften nicht einer besonderen Erkundung des Marktes oder einer besonderen Werbung. Die Änderung der Struktur unseres Exportes durch den großen Anteil, den unsere industriellen Fertigerzeugnisse jetzt einnehmen, macht es notwendig, unter allen Gesichtspunkten eine neue Anpassung an die Bedingungen des Marktes, einschließlich des Studiums des Marktes, der Werbung und der Auffindung von neuen Handelsformen, vorzunehmen. Die rumänischen Außenhandelsunternehmen haben bereits eine Reihe von Maßnahmen getroffen, und andere solche Maßnahmen werden weiterhin getroffen werden.

WIRTSCHAFTSDIENST: In der Vergangenheit wurden häufig sog. Kompensationsgeschäfte getätigt. Welche Bedeutung haben sie, und meinen Sie, daß solche Kompensationsgeschäfte auch in der Zukunft noch abgeschlossen werden?

ALBESCU: Kompensationsgeschäfte sind ein sehr komplexes Problem. Die rumänischen Importeure waren manchmal in die Lage versetzt, entweder auf den Import zu verzichten oder den Import unter der Bedingung zu tätigen, daß der Partner eine Reihe von rumäni-



MEYERS HANDBÜCHER

Neuerscheinung

Meyers Handbuch über die Wirtschaft ist eine gelungene Kombination von Sachbuch und Fachlexikon. Es enthält eine systematische Darstellung aller Bereiche des Wirtschaftslebens und bringt neben ausführlichen Artikeln über verschiedene Fachbereiche ein alphabetisch geordnetes Fachlexikon mit etwa 10 000 Stichwörtern, ergänzenden Tabellen und Graphiken. Hier liegt ein ideales Nachschlagewerk vor, das für Lehre, Studium und Praxis gleich gut geeignet ist.

1 148 Seiten mit Tabellen und Graphiken; Leinen 26,— DM

BIBLIOGRAPHISCHES INSTITUT · 68 MANNHEIM

schen Waren kauft, um damit einen Teil der notwendigen Zahlungsmittel zu schaffen. Es hat Fälle gegeben, in denen die Absatzmethoden unserer deutschen Partner, die von uns Waren abnahmen, nicht entsprechend waren. In der Zukunft werden unsere Unternehmen dieser Frage eine größere Aufmerksamkeit schenken, damit solche Situationen nicht mehr vorkommen. Unsere Meinung ist, daß die Kompensationsgeschäfte auf alle Fälle immer mehr durch Kooperation ersetzt werden sollten.

WIRTSCHAFTSDIENST: Welche Bedeutung hat die Kooperation? Gibt es schon Fälle, in denen deutsche und rumänische Firmen zusammenarbeiten? Auf welchen Gebieten ist das der Fall? Und haben Sie auf Ihrer Reise irgendwelche neuen Kontakte hinsichtlich einer Zusammenarbeit mit deutschen Firmen schließen können?

ALBESCU: Ich glaube, daß auf dem Gebiet der Kooperation große Möglichkeiten gegeben sind. In den letzten Jahren haben wir eine moderne Industrie aufgebaut, die in der Lage ist, mit Industrien anderer Länder zu kooperieren, im gegebenen Fall mit Industrien der Bundesrepublik, sowohl für Lieferungen in die Bundesrepublik als auch für Lieferungen auf dritte Märkte. Die Gebiete, auf denen wir glauben, daß große Möglichkeiten für die Kooperation gegeben sind, sind die chemische Industrie, die Petrochemie und der Maschinenbau. Eine Möglichkeit der Kooperation, die uns besonders interessiert, ist die

Schaffung der materiellen Basis für den Tourismus in unserem Land. Man kann nicht von vornherein fertige Rezepte für Kooperationsformen angeben. Wir glauben aber, daß sich, wenn man von den Interessen der beiden Seiten ausgeht, von Fall zu Fall entsprechende Formen finden lassen. Es sind in bestimmten Fällen auch die entsprechenden Formen gefunden worden, und wir glauben, daß die Kooperation das Stadium der theoretischen Erörterungen schon überschritten hat. Man ist schon zur praktischen Realisierung übergegangen. Während unseres Besuches sind mit verschiedenen Firmen Kooperationen in Aussicht genommen worden, vor allem für die Belieferung dritter Märkte.

WIRTSCHAFTSDIENST: Um welche Produkte handelt es sich hier vor allem?

ALBESCU: Es handelt sich vor allem um Ausrüstungen und Anlagen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, haben Sie während der Reise auch versucht, den Fremdenverkehr in Ihrem Land anzuregen? Kann man von rumänischer Seite aus den Tourismus erleichtern?

ALBESCU: Während des Besuches wurden auch Fragen, die den Tourismus betreffen, erörtert, und in diesem Zusammenhang möchte ich die Tatsache erwähnen, daß unsererseits Erleichterungen gemacht wurden, um eine größere Zahl von Touristen aus der Bundesrepublik nach Rumänien zu bekom-

men. Das bezieht sich sowohl auf den organisierten Tourismus in Gruppen als auch auf den individuellen Tourismus, auf den Auto-Tourismus.

WIRTSCHAFTSDIENST: Welche Erleichterungen haben Sie geschaffen?

ALBESCU: Es handelt sich um die Erleichterung der Ausgabe von Visa, um die Organisierung des Hotelnetzes und eine bessere Werbung.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, Sie bemühen sich also, den Außenhandel auszuweiten, zu intensivieren. Welches Ziel verfolgen Sie damit?

ALBESCU: Unser Außenhandel wuchs als Folge der starken ökonomischen Entwicklung unseres Landes und wird auch weiterhin wachsen. Vielleicht wäre es nicht uninteressant zu erwähnen, daß im Laufe des jetzigen Fünfjahresplanes, der 1970 zu Ende geht, vorgesehen ist, daß unser Außenhandel im Vergleich zu 1965 um über 55% ansteigen soll. Im Rahmen der Entwicklung unseres Außenhandels mit einer immer größeren Zahl von Ländern ist für uns auch die Ausweitung des Außenhandels mit der Bundesrepublik von Interesse. In der letzten Zeit ist der Außenhandel mit der Bundesrepublik stark gewachsen, aber Import und Export mit der Bundesrepublik sind nicht in gleichem Maße gewachsen. Um auch in dieser Situation die Steigerung der Importe aus der Bundesrepublik möglich zu machen,

COMMERZBANK

AG

Hauptverwaltungen in Düsseldorf, Frankfurt a. M., Hamburg



Geschäftsstellen überall in der Bundesrepublik und im West-Berlin

Immer haben wir es als unsere vornehmste Aufgabe betrachtet, in allen Zeiten, ob guten oder schlechten, unserer Kundschaft zu dienen. Das Vertrauen, das uns aus allen Kreisen entgegengebracht wird, verpflichtet uns, stets von neuem unsere besten Kräfte für die heimische Wirtschaft einzusetzen.

stellt die Steigerung unseres Exports nach der Bundesrepublik eine wichtige Frage dar. Mit anderen Worten: Wir möchten mehr exportieren, um mehr importieren zu können.

WIRTSCHAFTSDIENST: Die schnelle Entwicklung der Wirtschaft Ihres Landes hat eine Ausweitung des Außenhandels mit sich gebracht. Ist es nicht umgekehrt auch so, daß die Intensivierung des Außenhandels positive Wirkungen auf das Wachstum Ihrer Wirtschaft ausübt?

ALBESCU: Natürlich, Wachstum der Wirtschaft und Außenhandel beeinflussen sich gegenseitig.

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Minister, Sie versuchen, genauso viel in die Bundesrepublik zu exportieren, wie Sie aus ihr importieren. Wäre statt dieses bilateralen Ausgleichs nicht ein multilateraler Ausgleich vorzuziehen?

ALBESCU: Es ist unsere Meinung, die auf Erfahrung basiert, daß ein ausgeglichener Außenhandel eine

Gewähr ist für die stabile und ständige Entwicklung des Warenaustausches.

WIRTSCHAFTSDIENST: Ein bilateral ausgeglichener Außenhandel...

ALBESCU: Ja, der Außenhandel sollte bilateral ausgeglichen sein.

WIRTSCHAFTSDIENST: Meinen Sie nicht, daß durch einen bilateralen Ausgleich die Effektivität des Austausches leiden würde? Bei einem bilateral ausgeglichenen Außenhandel besteht doch die Gefahr, daß ein Partner Güter kaufen muß, die er eigentlich nicht gebrauchen kann. Dadurch aber würde die Effizienz des internationalen Austausches gemindert. Bei multilateralem Ausgleich der Handelsbilanz besteht diese Gefahr nicht.

ALBESCU: Ohne die Vorteile auszuschließen, die ein multilateraler Austausch haben könnte, glauben wir, daß es für die stabile und langfristige Entwicklung des Warenaustausches zwischen zwei Partnern notwendig ist, Import und

Export bilateral auszugleichen. Niemand will mehr kaufen als verkaufen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Je größer die Bedeutung des Außenhandels für ein Land ist, desto unsicherer wird die geplante interne Entwicklung dieses Landes, sofern der Außenhandel des Handelspartners nicht auch geplant werden kann. Da eine solche Planung des internationalen Güteraustausches mit marktwirtschaftlich organisierten Ländern nicht möglich ist, kann ein größerer Außenhandel ein Element der Unsicherheit in die geplante Entwicklung Ihres Landes bringen. Fürchten Sie diese Unsicherheit nicht?

ALBESCU: Wir glauben, daß zur Grundlage der Planung des Außenhandels die Kenntnis der realen Austauschmöglichkeiten, die Kenntnis des Marktes gehört. Angesichts dieser Tatsache glauben wir, daß die Planung des Außenhandels im Rahmen der Planung der Wirtschaft unseres Landes eine sichere Gewähr für dessen Realisierung bietet.

Fünffjahresplan 1966/70 forciert Industrialisierung Rumäniens

Der von 1966 bis 1970 laufende Fünffjahresplan soll Rumänien auf seinem Weg zu einem modernen Industriestaat einen großen Schritt weiter voranbringen. Der Anteil des industriellen Sektors am Sozialprodukt soll beträchtlich steigen. Für die Bruttoindustrieproduktion ist bei einer Jahreszuwachsrate von 11,6% insgesamt ein Zuwachs von 73% vorgesehen. Dieser Strukturwandel ist eine Voraussetzung für die geplante Erhöhung des Lebensstandards der knapp 20 Mill. Einwohner. Das Volkseinkommen soll bei einer jährlichen Zuwachsrate von 8% gegenüber 1965 um insgesamt 47% steigen. Die wichtigsten Ziele des Fünffjahresplanes sehen folgendermaßen aus:

Für alle Industriezweige und vor allem für die die wirtschaftliche Entwicklung tragenden Zweige, wie Elektroenergieerzeugung, Metallurgie, Maschinenbau, Elektronik, Elektrotechnik und Chemie, sind hohe Zuwachsraten vorgesehen. 1970 sollen allein diese Industriezweige über 50% der Bruttoindustrieproduktion des Landes erstellen.

Gemäß dem Ziel, die natürlichen Ressourcen des Landes maximal zu nutzen, bildet die stetige Ausweitung der Rohstoff- und Energiebasis ein wichtiges Ziel des Planes. Mehr als zwei Drittel der für geologische Forschungen aufgewandten Mittel sind für die Erkundung von Erdöl- und Erdgaslagerstätten bestimmt.

Durch eine starke Ausweitung der eisenschaffenden Industrie werden 1970 etwa 95% des gesamten Walz-

gutverbrauchs der rumänischen Volkswirtschaft aus eigener Produktion gedeckt werden (1965 = 79%).

Für die Maschinenbauindustrie, die zu einer der Hauptexportindustrien entwickelt wird, ist gegenüber 1965 eine Verdoppelung des Produktionsergebnisses vorgesehen.

Bauten und Montage	47,7
Ausrüstung und Instrumente	36,4
Übrige Investitionen	15,9

Die höchste Zuwachsrate ist weiterhin für die Chemieindustrie geplant. Allein für die Entwicklung der petrochemischen Industrie wird die Hälfte der für die chemische Industrie vorgesehenen Investitionsmittel ausgegeben, die für den Bau von 30 neuen Werken und Abteilungen bestimmt sind.

Der heimischen Textilindustrie soll auch eine eigene Chemiebasis geschaffen werden. So ist vorgesehen, daß am Ende der Planperiode ungefähr 83% des Gesamtverbrauchs an synthetischen Fasern und Garnen aus inländischer Produktion stammen sollen.

Mit der absoluten und relativen Steigerung des Industrie potentials wird auch eine Änderung der Ex-

portstruktur verbunden sein. Für den Anteil der Industrieerzeugnisse am Exportvolumen, vor allem Werkzeugmaschinen, Ausrüstungen und Anlagen, synthetische Erzeugnisse der Petrochemie, Stickstoffdünger, synthetische Fasern, Garne und synthetischer

Anteil der einzelnen Branchen am Investitionsvolumen 1950-1965 (in %)	
Industrie	51,4
Landwirtschaft	17,0
Verkehrs- und Fernmeldewesen	9,8
Kommunale Dienste und Wohnungswesen	8,9
Schulwesen, Kultur, Wissenschaft, Gesundheitswesen	5,3
Übrige Branchen	7,6

Kautschuk, ist eine Steigerung gegenüber 1965 von 62% vorgesehen. 1970 sollen die Industrieprodukte rund 90% des Gesamtvolumens der rumänischen Ausfuhr betragen. Allein Maschinen und Anlagen werden rund 30% des Exportvolumens ausmachen und wertmäßig ca. 3,7 Mrd. Lei Valuta (6 Lei = 1 \$) gegenüber 1,223 Mrd. Lei Valuta im Jahre 1965 darstellen. Als Basis für die wirtschaftliche Entwicklung gemäß dem Fünfjahresplan wird der Import zu fast 90% aus Roh- und Hilfsstoffen für die Industrieproduktion sowie aus hochwertigen Maschinen, Ausrüstungen und Anlagen bestehen. Das gesamte Außenhandelsvolumen soll um 55% steigen.

Beitrag der einzelnen Branchen zum Sozialprodukt (in %) (berechnet nach jeweiligen Preisen)						
	1938	1950	1955	1959	1964	1965
Industrie	39,0	46,6	44,9	49,6	56,3	57,0
Bauwirtschaft	5,4	7,4	7,9	8,8	9,7	9,4
Land- und Forstwirtschaft	30,2	25,8	30,5	28,3	22,0	22,0
Verkehrs- und Fernmeldewesen	6,4	4,2	3,9	3,5	3,4	3,3
Handel	11,2	7,9	6,7	4,8	4,7	4,7
Übrige Branchen	7,8	8,1	6,1	5,0	3,9	3,6

Zum Zwecke der Ausweitung des rumänischen Außenhandels werden zur Zeit auch verschiedene Formen der Kooperation mit den traditionellen Handelspart-

nern erörtert. Es handelt sich hierbei vor allem um folgende Möglichkeiten:

- die Errichtung von Industriebetrieben in Rumänien, wobei Ausrüstungen und Installationen von ausländischen Firmen zu langfristigen Krediten geliefert werden. Der Gegenwert wird durch Produkte der betreffenden Betriebe oder durch die Lieferung anderer Güter geleistet;
- die Kooperation mit ausländischen Firmen auf dritten Märkten;
- die gemeinsame Produktion bestimmter Maschinen und Ausrüstungsgüter, die beide Partner benötigen;

Entwicklung der Struktur des rumänischen Exports in den Jahren 1950-1965			
	Anteil der Güter in % vom Gesamtexport		
	1950	1959	1965
Maschinen und Anlagen für die Produktion	4,2	15,0	18,5
Brennstoff, Rohstoff, Mineralien, Metalle	33,8	45,7	25,3
Chemische Erzeugnisse, Dünger, Kautschuk	1,7	2,3	6,5
Baustoffe und Hilfsstoffe	4,4	3,2	3,4
Pflanzliche und tierische Rohstoffe außer Nahrungsmittel-Rohstoffen	29,7	16,4	14,1
Rohstoffe zur Nahrungsmittelherstellung	10,8	4,4	7,3
Nahrungsmittel	14,1	7,6	13,9
Industrielle Gebrauchsgüter	1,3	5,4	11,0

- die Produktion von Ausrüstungsgegenständen, Werkzeugen und anderen Produkten in Rumänien auf Basis von Lizenzen und Patenten, die die Partner zur Verfügung stellen;
- die Errichtung von rumänischen Betrieben im Partnerland und die Vergabe rumänischer Lizenzen, die „bezahlt“ werden mit Gütern, die in diesen Betrieben produziert werden, oder auch mit anderen Gütern;
- die Kooperation mit Handelsfirmen auf dritten Märkten, um rumänische Produkte abzusetzen;
- die Erstellung eines gemeinsamen Programms für die wissenschaftliche Forschung.

Jürgen Drenkhahn, Hamburg

Internationale Frankfurter Messe

27. — 30. August 1967

Messe-Ausweise im Vorverkauf billiger!

Bei allen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern, Groß-, Einzelhandels- und Handelsvertreterverbänden erhalten Sie im Vorverkauf Messe-Ausweise zu ermäßigten Preisen und vorläufige Aussteller-Verzeichnisse.



Zutritt nur für gewerbliche Einkäufer!

Waren-Gruppen: Textilien und Zubehör, Schirme • Fachmesse für Raumausstatter und Bodenleger • Kunsthandwerk und Kunstgewerbe • Porzellan, Steingut- und Steinzeugwaren, Glaswaren • Haus- und Wohnbedarf (Möbel und Zubehör, Korb- und Rohrgeflechtwaren) • Bijouterie, Schmuck-, Metallwaren, Geschenkartikel, Uhren-Raucherbedarfsartikel • Papier- und Schreibwaren, Bürobbedarf, Glückwunschkarten, Bilder, Verpackung • Körperpflegemittel, Toiletteartikel, Feinbürsten, Pinsel, chemische Konsumgüter, sanitäre Erzeugnisse • Ladeneinrichtungen, Schaufensterdekoration und -bedarf, Werbeartikel.