

Hesse, Helmut

Article — Digitized Version

## Bestimmungsfaktoren für unterschiedliches Exportwachstum

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hesse, Helmut (1968) : Bestimmungsfaktoren für unterschiedliches Exportwachstum, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 2, pp. 80-84

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133809>

**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.*

Mir scheint, daß es für Australien zwei Möglichkeiten gibt: Entweder die Förderung der Kleinbetriebe und der Importe substituierenden Industrien durch verstärkten Protektionismus oder die Erweiterung der neuen Exportindustrien, der Bergbau- und Schwerindustrie auf einen pazifischen und asiatischen Maßstab.

Eine engere pazifische wirtschaftliche Zusammenarbeit sollte für Australien ein Sprungbrett zu neuer weltwirtschaftlicher Orientierung sein. Die vollständige Umorientierung seiner wirtschaftlichen und politischen Beziehungen — fort von Großbritannien und Europa — hin zum Pazifik und zu Asien ist schon unumgänglich

geworden. Die jüngsten Ereignisse in Großbritannien und Europa machen diese Aufgabe jetzt noch dringlicher.

Ob nun mit oder ohne Australien und Neuseeland: Japan sollte und wird sich Nordamerika in Abkommen über eine Liberalisierung des Handels enger anschließen. Was bleibt Australien dann noch für eine Wahl? An diesem Wendepunkt seiner wirtschaftlichen Entwicklung täte auch Australien gut daran, seine internationale Wirtschaftspolitik auf die Herbeiführung einer engeren pazifischen Wirtschaftsintegration auszurichten.

Y59 (1968)

## Bestimmungsfaktoren für unterschiedliches Exportwachstum

Prof. Dr. Helmut Hesse, Göttingen

Bei der Beurteilung wirtschaftlicher Geschehnisse unterliegt man häufig der Versuchung, herausragenden Tagesereignissen einseitig Beachtung zu schenken und darüber die langfristigen Entwicklungstendenzen zu vergessen. Das führt dann zu Fehleinschätzungen wirtschaftlicher Vorgänge und möglicherweise zu vorschnellen wirtschaftspolitischen Entschlüssen. Soll dies verhindert werden, so hat man sich unter anderem mit dem Trend zu beschäftigen. Das gilt auch für den Außenhandelsbereich.

### ANALYSE DER EXPORTENTWICKLUNG

Im folgenden soll deshalb die langfristige Entwicklung der Exporte von Industriewaren (SITC-Klassen 5—9) der Bundesrepublik Deutschland analysiert werden. Das geschieht auf die Weise, daß die Bundesrepublik im Hinblick auf ihre Industriewarenexporte mit den wichtigsten Industriestaaten verglichen wird. Den Ausgangspunkt der Analyse bildet die folgende Tabelle 1.

Die Tabelle zeigt, daß der Anteil der Bundesrepublik an den Gesamtexporten der 9 Länder im Jahre 1950 mit 7,7% relativ niedrig lag, bis in die letzten 50er Jahre hinein stieg und sich dann um 20% stabilisierte. Offenbar ist die Bundesrepublik zunächst in die im Krieg verlorene Stellung auf dem Weltmarkt mit Industrieerzeugnissen wieder hineingewachsen und hat sie dann in etwa gehalten. Jedenfalls vermochte die Bundesrepublik ihren Exportanteil in den 60er Jahren

kaum noch zu steigern. Darin unterscheidet sie sich von Japan, das auf dem Weltmarkt mit Industrieerzeugnissen weiter an Boden gewinnt und über die Vorkriegsstellung hinausgewachsen ist; und darin unterscheidet sie sich auch von Italien, dessen Vordringen in den 60er Jahren stark war.

Mit diesen Feststellungen ist nur ein erster Schritt auf die Trendanalyse getan. Der zweite besteht darin, herauszufinden, warum sich diese Entwicklungen vollzogen haben, welches die Bestimmungsgründe für die unterschiedlich verlaufenden Trends sind.

### KOMPONENTEN DES EXPORTWACHSTUMS

Grob gesprochen läßt sich das unterschiedliche Exportwachstum auf zwei Komponenten zurückführen: auf die Struktur- und die Wettbewerbskomponente. Hierbei steht der Begriff „Wettbewerbskomponente“ für den Einfluß all jener Größen, die den Wettbewerb charakterisieren, mit dessen Hilfe also die Produzenten und Handelsunternehmen versuchen, ihre Verkaufserlöse auch relativ zu denen konkurrierender Anbieter zu erhöhen. Dazu gehören Preis, Qualität, Lieferfrist, Reklame und Lieferantenkredit.

Die „Strukturkomponente“ ergibt sich aus dem unterschiedlichen Wachstum der Weltmarktnachfrage nach einzelnen Gütern. Das läßt sich am besten mit Hilfe eines Beispiels verdeutlichen, in dem zwei Länder be-

trachtet werden, von denen eines vornehmlich die Güter exportiert, nach denen die Nachfrage auf dem Weltmarkt nur langsam steigt, während das andere mit seinen wichtigsten Ausführprodukten einen rasch

**Tabelle 1**  
**Anteile einzelner Länder an den Gesamtexporten**  
**von Gütern der SITC-Klassen 5—9**  
 (in %)

	1937	1950	1956	1960	1965
Belgien/ Luxemburg	6,2	6,2	6,6	6,2	6,7
Bundesrepublik Deutschland	23,6*	7,7	16,4	19,8	20,4
Frankreich	6,7	11,0	8,3	10,4	9,7
Großbritannien	23,6	26,9	19,6	17,0	14,3
Italien	3,8	4,1	3,7	5,4	7,3
Japan	7,6	3,5	5,7	7,1	10,0
Kanada	5,3	6,5	6,0	5,1	5,0
Schweden	2,6	2,9	2,7	3,2	3,5
USA	20,6	31,2	31,0	25,8	23,1
Summe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

\*) Deutsches Reich

steigenden Bedarf decken kann. Selbst wenn auf dem Markt jedes einzelnen Gutes keines dieser beiden Länder gegenüber dem Konkurrenten einen Vorteil erlangt, sondern seinen Marktanteil gerade hält, entwickeln sich die Gesamtausfuhren der beiden Staaten unterschiedlich schnell, und zwar auf Grund der unterschiedlichen Exportstruktur.

**DIE BERECHNUNGSMETHODE**

Die Struktur- und die Wettbewerbskomponente lassen sich statistisch in etwa voneinander trennen. Dazu teilt man zunächst für das Anfangs- und für das Endjahr der Untersuchungsperiode die zusammengefaßten Industriewarenexporte aller betrachteten Länder in eine Anzahl von Gütergruppen auf (in der vorgenommenen Rechnung sind es 17 solcher Gruppen). Dann bestimmt man für das Anfangsjahr den Anteil jedes Landes am Gesamthandelsvolumen jedes einzelnen Gutes und unterstellt, daß jedes der neun Länder in jeder der 17 einzelnen Gütergruppen seinen Weltmarktanteil bis ins Endjahr gerade hält, also im Wettbewerbskampf weder Vorteile erringt noch Nachteile erleidet. Ausgehend vom Gesamtexport, wie er für jedes Gut im Endjahr festgestellt werden kann, wird dann mit Hilfe dieser Anteilwerte jedem Land ein hypothetischer Exportwert zugeordnet. Dessen Anteil an den Gesamtausfuhren aller Länder wird bestimmt. Er zeigt an, welche Stellung jedes einzelne Land auf dem Weltmarkt im Endjahr der Untersuchungsperiode einnehmen würde, wenn der Wettbewerb bei keinem Gut zu Verschiebungen geführt hätte. Die Differenz dieses hypothetischen Anteilwertes mit dem tatsächlichen Anteilwert des Anfangjahres mißt den Einfluß der Strukturkomponente während des Untersuchungszeitraums. Sie zeigt an, inwieweit die sich bei einzelnen Gütern unterschiedlich entwickelnde Weltmarktnach-

frage die einzelnen Länder, die sich auf unterschiedliche Güter spezialisiert haben, begünstigt hat oder nicht. Die Differenz des hypothetischen zum tatsächlichen Anteilwert des Endjahres zeigt an, daß im Wettbewerbskampf Länder an Boden gewonnen bzw. verloren haben. Sie gibt somit die Wettbewerbskomponente an.

Ein Beispiel möge die Berechnungsmethode verdeutlichen. Zwei Länder A und B exportieren im Jahre 1 zwei Güter X und Y, und zwar in Mengen, die aus Tabelle 2 abzulesen sind. Auf Land A entfallen  $\frac{100}{400}$  des Handels mit Gut X, auf Land B  $\frac{300}{400}$ . Entsprechend sind die Exportanteile bei Gut Y  $\frac{200}{500}$  für Land A und  $\frac{300}{500}$  für Land B.

**Tabelle 2**

Exporte des Gutes Exportierendes Land			Gesamtexporte des Landes
	X	Y	
A	100	200	300
B	300	300	600
Gesamthandel des Gutes	400	500	Welthandel 900

Im Jahre z möge der Welthandel auf 1400 ansteigen und sich zu 600 auf Land A und 800 auf Land B verteilen bzw. zu 400 auf Gut X und 1000 auf Gut Y. Man rechnet nun dem Land A folgenden hypothetischen Exportwert zu:  $\frac{100}{400} \cdot 400 + \frac{200}{500} \cdot 1000 = 500$  und dem Land B:  $\frac{300}{400} \cdot 400 + \frac{300}{500} \cdot 1000 = 900$ . Die Werte würden sich ergeben, wenn kein Wettbewerb stattgefunden hätte, d. h. jedes Land seinen ursprünglichen Anteil auf den beiden Märkten gehalten hätte.

Der Anteil des Landes A am Welthandel der Basisperiode war  $\frac{300}{900} = 0,333$ . Auf Grund der Strukturkomponente erhöht sich der Wert auf  $\frac{500}{1400} = 0,357$ . Tatsächlich steigt der Anteil dank der Wettbewerbskomponente weiter auf  $\frac{600}{1400} = 0,428$ . In gleicher Weise kann man für das Land B vorgehen.

**DER EINFLUSS DER WETTBEWERBSKOMONENTE**

Die Ergebnisse der Rechnungen sind in Tabelle 3 enthalten. Hier ist im ersten Drittel angegeben, um wieviel Prozentpunkte sich der Anteil jedes der neun Länder an den Gesamtexporten von Industriewaren zwischen 1937 und 1965, zwischen 1950 und 1965 und zwischen 1960 und 1965 ändert. Die Werte können direkt aus Tabelle 1 abgeleitet werden. Diese Anteilgewinne bzw. -verluste werden nun im zweiten Drittel der Tabelle auf die Wettbewerbskomponente und im dritten Drittel auf die Strukturkomponente aufgeteilt. So kommt z. B. der Anteilgewinn von Belgien/Luxemburg zwischen 1960 und 1965 in Höhe von 0,5 (Spalte 3)

wie folgt zustande: ohne Konkurrenzgewinne hätte wegen ungünstiger Exportstruktur Belgien/Luxemburg einen Anteilverlust von 0,3 Prozentpunkten erlitten (Spalte 9). Im Wettbewerbskampf konnten aber Vorteile errungen werden, die — wenn Belgiens Exportwarenstruktur der durchschnittlichen aller neun Länder entsprochen hätte — zu einem Gewinn von 0,8 Prozentpunkten geführt hätten.

Die in der Tabelle angegebenen Zahlen zeigen, daß in der Nachkriegszeit dem Wettbewerbseinfluß das größte Gewicht zukommt: Die Zahlen im zweiten Drittel der Tabelle sind fast durchweg größer als die zugehörigen im ersten Drittel. Es ist also vornehmlich der Wettbewerb, der über die Stellung der einzelnen Länder auf dem Weltmarkt entscheidet. So hat die Bundesrepublik ihr relativ starkes Vordringen auf dem Weltmarkt in den 50er Jahren Wettbewerbsvorteilen zu verdanken, und die Tatsache, daß die Bundesrepublik in den 60er Jahren nicht mehr weitere Teile des Weltmarktes erobert hat, ist auf das Nachlassen des Wettbewerbseinflusses zurückzuführen. Die wachsende Bedeutung Italiens und Japans ist einwandfrei Konkurrenzgründen zuzuschreiben, und die immer kleiner werdende (wenn auch noch absolut große) Rolle Englands und der Vereinigten Staaten als Industriewarenexporteure hat ihren Grund darin, daß diese Länder im Wettbewerb auf dem Weltmarkt nicht Schritt halten konnten.

Die Bedeutung der Strukturkomponente

Dennoch ist die Strukturkomponente nicht unwesentlich. So verdankt die Bundesrepublik Deutschland ihr Vordringen auf dem Weltmarkt in den Jahren 1950 bis 1960 zu einem — wenn auch relativ kleinen — Teil ihrer Exportwarenstruktur, und in den 60er Jahren ist der Struktureinfluß sogar größer als der in dieser

Zeit bedeutungslose Wettbewerbseinfluß. Anteilgewinne auf Grund von Wandlungen in der Güterzusammensetzung des internationalen Handels weisen außerdem nur noch die USA und Schweden auf. Die USA können auf diese Weise den Wettbewerbsverlust zu einem kleinen Teil wieder ausgleichen.

Die bisherigen Überlegungen haben zu der Erkenntnis geführt, daß vornehmlich der Wettbewerb über die Stellung auf dem Weltmarkt entscheidet. Damit ist jedoch nicht allzu viel gewonnen, da sich der Wettbewerb in vielfältiger Weise äußert und deshalb noch nicht geklärt ist, ob Preise, Qualitäten, Lieferfristen, Lieferantenkredite oder Präferenzen seitens der Nachfrager für die Verschiebungen auf dem Weltmarkt verantwortlich gewesen sind.

Die meisten Personen, denen man die Frage vorlegt, auf welche Weise im Wettbewerbskampf am ehesten Vorteile errungen werden, verweisen auf die Preise. Nach dieser These vermögen die Staaten, deren Exportgüterpreise relativ stark steigen, ihre mengenmäßige Ausfuhr weniger zu erhöhen als solche Nationen, deren Preise hinter denen der Konkurrenten zurückbleiben.

Diese Erwartung wird jedoch nicht einwandfrei bestätigt. Wenn man die mittleren jährlichen Zuwachsraten der Exportgüterpreise und der exportierten Mengen (also die Prozentsätze, um die sich im Durchschnitt Preise und Mengen der ausgeführten Industriewaren von Jahr zu Jahr ändern) berechnet und einander gegenüberstellt, wird man bemerken, daß keine straffe Korrelation zwischen Preisen und Mengen besteht (Schaubild 1). Dabei ist allerdings zu bedenken, daß die Statistik keine echten Exportgüterpreisindices liefert. Die Rechnungen müssen deshalb mit unit values durchgeführt werden, die sich durch Divisionen der Indices der Exportwerte durch die entsprechenden Indices der Exportvolumina ergeben.

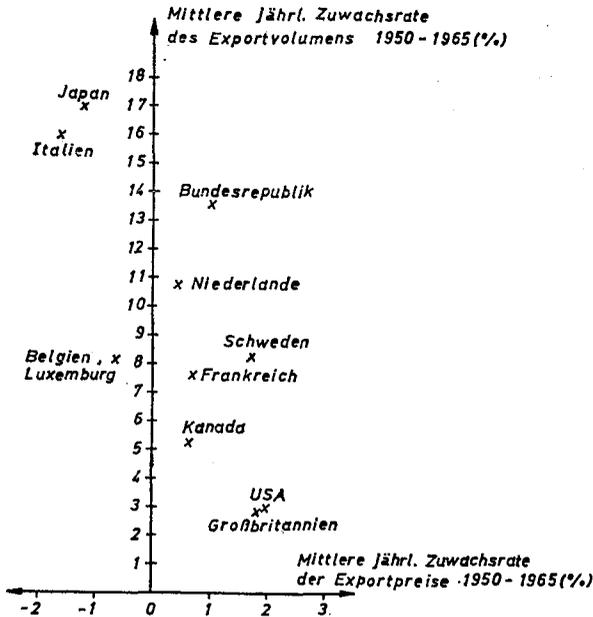
Tabelle 3  
Die Höhe der Struktur- und der Wettbewerbskomponente \*)

	Tatsächliche Veränderung **) des Anteils (in %) an den gesamten Exporten zwischen			Auf den Wettbewerbseinfluß zurückzuführende Anteil- verschiebung zwischen			Auf den Struktureinfluß zurückzuführende Anteil- verschiebung zwischen		
	1937 und 1965	1950 und 1965	1960 und 1965	1937 und 1965	1950 und 1965	1960 und 1965	1937 und 1965	1950 und 1965	1960 und 1965
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)
Belgien/Luxemburg	+0,5	+ 0,5	+0,5	+1,3	+ 0,9	+0,8	-1,2	-0,5	-0,3
Bundesrepublik Deutschland	-3,2	+12,7	+0,6	-5,3	+11,9	+0,2	+1,9	+1,5	+0,3
Frankreich	+3,0	- 1,2	-0,7	+3,7	- 0,5	-0,5	-0,9	-0,5	-0,2
Großbritannien	-9,3	-12,6	-2,7	-7,2	-12,6	-2,9	+0,1	-0,0	+0,1
Italien	+3,5	+ 3,2	+1,9	+4,2	+ 3,9	+1,9	-0,6	-0,3	+0,0
Japan	+2,4	+ 6,5	+2,9	+4,4	+ 7,2	+3,2	-1,9	-1,2	-0,4
Kanada	-0,3	- 1,5	-0,1	+0,5	- 0,4	+0,2	-0,8	-0,6	-0,2
Schweden	+0,9	+ 0,6	+0,3	+0,7	+ 0,6	+0,4	+0,1	-0,1	-0,1
USA	+2,4	- 8,4	-2,7	-2,4	-11,4	-3,4	+3,5	+1,8	+0,8

\*) Abweichungen durch Rundungen.  
Die tatsächlichen Anteilverschiebungen lassen sich nicht immer vollständig mit Hilfe von Wettbewerbs- und Strukturkomponente erklären. So ist die Summe der Werte der Spalten 4 plus 7 (bzw. 5 plus 8 oder 6 plus 9) nicht gleich dem Wert der Spalte 1 (bzw. 2 oder 3). Sie kann größer oder kleiner sein.  
\*\*) Berechnet nach Tabelle 1.

Schaubild 1

Regression zwischen der Wachstumsrate des Exportvolumens und der Zuwachsrate der Ausfuhrpreise von Industrieprodukten 1950 bis 1965



PREISGESTALTUNG UND EXPORTWACHSTUM

Wenn auch der Zusammenhang zwischen Preis- und Mengenentwicklung der Exportgüter im allgemeinen nur lose ist, kann man doch die sich wandelnde Bedeutung einzelner Länder im internationalen Handel mit Industriewaren zum Teil auf die Preisgestaltung zurückführen. So zeigt Schaubild 1, daß die USA und Großbritannien zwischen 1950 und 1965 die größte Preissteigerung aufwiesen und gleichzeitig ihr Exportvolumen weniger als alle anderen Staaten anheben konnten. Es ist zu vermuten, daß ihr oben ermittelter Anteilverlust nicht zuletzt hierauf zurückzuführen ist. Umgekehrt sind für Japan und Italien den hohen Zuwachsraten der Exportmengen negative Wachstumsraten der Preise zugeordnet. Es liegt deshalb nahe, anzunehmen, daß sie ihr Vordringen auf dem Weltmarkt zum großen Teil Preisvorteilen verdanken.

Die für die übrigen Ländern gefundenen Zahlen entsprechen der oben formulierten These nicht. So hatte beispielsweise die Bundesrepublik nach Japan und Italien das schnellste Exportwachstum zu verzeichnen, obwohl die Exportpreise prozentual um mehr stiegen als in Belgien/Luxemburg, Frankreich, Kanada und in den Niederlanden. Es fällt deshalb schwer, die wachsende Bedeutung der Bundesrepublik auf dem Weltmarkt mit einem Preiswettbewerbsvorteil zu erklären. Andere Faktoren, wie Qualität, Verkaufsservice, Wartungsdienst, Kreditfazilitäten, Lieferfristen, Präferenzen etc. scheinen eher für die errungenen Wettbewerbsvorteile verantwortlich zu sein.

Gegen das Vorgehen, die Entwicklung der Exportvolumina mit Hilfe von Durchschnittswerten zu erklären, werden in der Literatur Bedenken erhoben. Besonders wird auf die Unzulänglichkeit der Durchschnittswerte hingewiesen. Ihr Index als Quotient von Wert- und Volumenindex kann steigen oder fallen, ohne daß die Preise der Güter sich ändern. Werden qualitativ höherwertige Erzeugnisse mit höheren Preisen mehr gefragt und in gleichem Umfang qualitativ niedere Waren weniger, so steigt der Wert der gesamten Gütergruppe bei konstantem Volumen. Entsprechend erhöht sich der Durchschnittswert. Die Rechnung mit solchen Größen kann deshalb zu unsinnigen Ergebnissen führen.

Weiterhin wird gegen die Verwendung von Durchschnittswerten vorgetragen, daß sie ex post gemessen werden, nachdem Angebot und Nachfrage zusammen den Preis auf dem Markt bestimmt haben. Die Einflüsse auf Preis und Menge, die von der Angebotsseite allein ausgehen und über die Wettbewerbsstellung der Exportländer entscheiden, bleiben somit zum Teil verdeckt.

LOHNKOSTEN UND AUSFUHRMENGEN

Um diesen Einwänden entgegenzutreten, kann man die Rechnungen mit Hilfe der Lohnkosten je Produkteinheit durchführen, die hier als Maß für die Wettbe-

**Tropenhygiene**

Gesunde Lebensführung in Entwicklungsländern

Von E. RODENWALDT und Prof. Dr. H. J. JUSATZ

6. umgearbeitete und erweiterte Auflage

1966. Mit 22 Abbildungen. X, 171 Seiten. Balacroneinband DM 26,-

**Untergrund und offene Gesellschaft**

Zur Frage der strukturellen Deutung des sozialen Phänomens

Von Dr. E. SIBERSKI

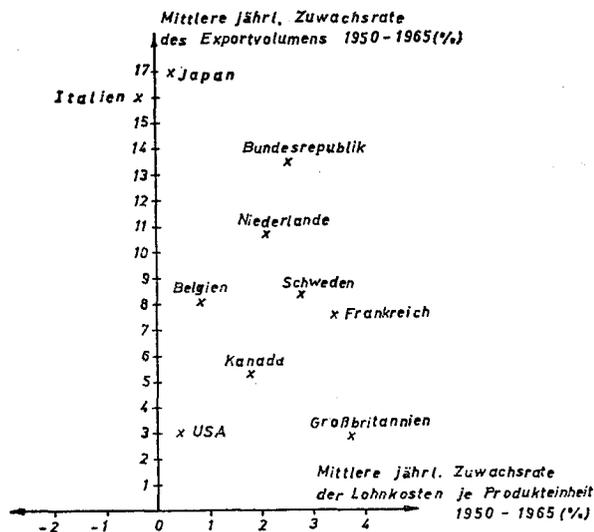
1967. XII, 291 Seiten. Kartoniert DM 34,-

FERDINAND ENKE VERLAG STUTTGART

werbsfähigkeit der Anbieter angesehen werden. Obwohl die Löhne nicht die einzigen Kosten der Produzenten von Exportgütern darstellen, läßt sich doch die Hypothese vertreten, daß ceteris paribus der Anteil der Länder am Welthandel (Exporte) mit Industriewaren zurückgeht, deren durchschnittliche Lohnstückkosten vergleichsweise stark steigen.

Schaubild 2

Regression zwischen Wachstumsrate des Exportvolumens und der Zuwachsrate der Lohnkosten je Stück bei Industrieerzeugnissen, 1950 bis 1965



Im Schaubild 2 sind den mittleren jährlichen Zuwachsraten der Exportmengen für die Periode 1950-1965 die entsprechenden Wachstumsraten der Lohnkosten je Produkteinheit gegenübergestellt. Es zeigt sich, daß man vielleicht das unterproportionale Wachstum der Ausfuhrmengen Großbritanniens auf sich stark erhöhende Lohnkosten zurückführen und den Anteilgewinn Japans und Italiens mit sinkenden Lohnkosten je Stück der Erzeugung erklären kann. Der Zusammenhang zwischen den beiden Wachstumsraten insgesamt ist jedoch wenig eng. Keineswegs läßt sich beispielsweise das Vordringen der Bundesrepublik auf dem Weltmarkt mit einem relativ wenig steigenden Lohnniveau erklären, und der Anteilverlust der USA

läßt sich gewiß nicht auf sich stark erhöhende Lohnkosten zurückführen.

Faßt man die bisher gefundenen Ergebnisse zusammen, dann darf man behaupten, daß Lohn- und Preisveränderungen zu den Anteilgewinnen Japans und Italiens und dem Verlust Großbritanniens wohl beigetragen haben, daß für den Durchschnitt aller Länder jedoch der Zusammenhang zwischen den Anteilveränderungen der Tabelle 1 und den Preis- und Kostenänderungen nur lose ist.

DER EINFLUSS ANDERER FAKTOREN

Danach müßten andere Faktoren das unterschiedliche Wachstum der Ausfuhr von Industrieerzeugnissen wesentlich beeinflußt haben, vornehmlich das der Bundesrepublik.

Für diese Interpretation spricht die Tatsache, daß die wichtigen Industrieländer für fast alle Industriewaren gleichzeitig Exporteur und Importeur sind. Das zeigt sich u. a. darin, daß der Anteil der Importe am Verbrauch einzelner Güter in fast allen Industrienationen gleichzeitig steigt.<sup>1)</sup> Die gleiche Meinung wird in fast allen Berichten nationaler oder internationaler Körperschaften vertreten; denn in jedem dieser Berichte finden sich Hinweise auf die Bedeutung der Präferenzen der Nachfrager und der von den Anbietern durchgeführten Produktdifferenzierung, auf den Qualitätswettbewerb, auf Kreditfazilitäten, auf Lieferfristen etc. Ein Beispiel möge zum Beleg genügen.

So heißt es im Elften Bericht der OEEC (Jahresbericht 1959) auf S. 75, daß die europäische Industrie in der Nachkriegszeit in den USA große Verkaufsanstrengungen unternommen und „mit Erfolg die amerikanische Vorliebe für Einfuhrerzeugnisse angesprochen hat. In einigen Fällen haben zwar preisliche Erwägungen den Warenbezug aus Europa ganz klar begünstigt — zum Beispiel bei bestimmten Arten von Maschinen — und elektrischen Ausrüstungsgütern —, doch waren die europäischen Erfolge auch einer gesteigerten Fähigkeit, den amerikanischen Geschmack zu treffen und einen befriedigenden Kunden- und Ersatzteildienst zu unterhalten, zu verdanken.“

<sup>1)</sup> Siehe z. B. die Rechnungen bei H. H e s s e, Strukturwandlungen im Welthandel 1950-1960/61, Tübingen 1967, insb. Tabellen 38-40.

BIBLIOGRAPHIE DER WIRTSCHAFTSPRESSE

Herausgeber: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv

Quellennachweis mit Legende zu Aufsätzen aus ausländischen Fachzeitschriften (monatlich rd. 400 Titel)

Jahresbezugspreis DM 120,—

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20 · EPPENDORFER LANDSTRASSE 106