

Thiessen, Rolf

**Article — Digitized Version**

## Fördern Wirtschaftsgemeinschaften den Welthandel?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Thiessen, Rolf (1968) : Fördern Wirtschaftsgemeinschaften den Welthandel?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 48, Iss. 12, pp. 703-709

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133918>

**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.*

Die technologische Lücke gibt demgegenüber heute die Möglichkeit zu hohen Exporten aus dem Innovator-Land, und zwar so lange, bis eine erfolgreiche Nachahmung im importierenden Land gelingt. Gerade die Gefahr der Imitation und die Erhebung starrer Schutzzölle durch die Nachahmerländer bilden ein starkes Stimulans für Direktinvestitionen, mit denen eine Position der Marktführerschaft aufgebaut werden soll. Das führt dazu, daß die vorhandenen Ähnlichkeiten in der Struktur weiter erhalten und ausgebaut werden. Nur kurzfristig würde die Integration daher die direkten Exporte begünstigen.

Längerfristig könnte die wachsende Größe des Marktes u. U. auch weitere Fusionen bereits bestehender multinationaler Unternehmen begünstigen. Doch die internationale Firma hat ihre eigenen Gesetze. Sie versucht vor allem, durch Gründung einer großen Zahl von Tochtergesellschaften — nicht durch direkte Exporte — ein internationales Image aufzubauen. Auf diese Weise kann sie Zölle teilweise — wenn nicht sogar vollständig — durch interne Transaktionen (innerhalb des Unternehmens) umgehen. Außerdem ist, wenn die Operationen ein bestimmtes Niveau überschreiten, in der Regel ein gewisser Grad an Dezentralisierung notwendig, wenn die Körperschaft lebensfähig bleiben soll. Man kann daher sagen, daß Integration die Politik der riesigen internationalen Un-

ternehmen nicht zwangsläufig tiefgreifend verändern muß.

Die Betrachtung hat sich allein auf die wirtschaftlichen Aspekte des Beitritts Großbritanniens beschränkt. Aber die wirklich ernsthaften Probleme, die gegen einen Beitritt sprechen, tauchen im politischen Bereich auf. Schon bei der engen Beschränkung auf den wirtschaftlichen Aspekt scheint mir, daß die Vollmitgliedschaft Großbritanniens in absehbarer Zukunft weder möglich noch wünschenswert ist. Die Schaffung einer Freihandelszone aus EWG und EFTA für Industriegüter, der auch andere Staaten beitreten können, ist ebenso praktisch wie wünschenswert. Ob wir dabei von Assoziation oder Handelsabkommen sprechen, ist weniger wichtig als Ziel und Inhalt eines derartigen Abkommens. Das Ziel sollte eine weltweite Handelsgemeinschaft sein, die das Commonwealth, das Nordatlantik-Gebiet und Japan einschließt und Sonderregelungen für die Entwicklungsländer vorsieht. Der Vorschlag dieses Arrangements schließt die gleichzeitige Verfolgung ähnlicher Pläne nicht aus. Es ist eine Politik, die nur in kleinen Schritten durchgeführt werden kann — stückweise und ohne die große „Alles-oder-nichts“-Strategie, die bisher so oft zu nichts geführt hat. Wenn ich mit einem Zitat von Goethe enden darf: „In der Begrenzung zeigt sich erst der Meister“.

## Fördern Wirtschaftsgemeinschaften den Welthandel?

Dr. Rolf Thießen, Frankfurt/M. \*)

Der Welthandel ist ein Mittel, um Armut in Fülle zu verwandeln. Dies klingt völlig unökonomisch, ist aber in Wahrheit das Motiv für den weltweiten ökonomischen Entwicklungsprozeß. Von den Wirtschaftsgemeinschaften ist deshalb mehr zu fordern, als nur ein Mittel der neuen regionalen Ordnung oder Gliederung zu sein. Von ihnen sollte auch eine Wirkung auf die Erweiterung des Welthandels ausgehen. Hier liegt der Prüfstein für die Beurteilung der bestehenden oder neu zu gründenden Wirtschaftsgemeinschaften. Es geht bei der Integrationspolitik nicht darum, neue Blöcke zu bilden, alte Grenzen

\*) Gekürzte Fassung des Vortrages „Welthandel und Wirtschaftsgemeinschaften“ von Dr. Rolf Thießen, Vorstandsmitglied der Kreditanstalt für Wiederaufbau. Dr. Thießen hielt den Vortrag auf dem Wirtschaftstag Berlin 1968.

durch neue zu ersetzen, sondern darum, einen Beitrag zur Evolution des Welthandels zu leisten.

### ENTWICKLUNG DES WELTHANDELS

Erste Hinweise und Anhaltspunkte für die Bedeutung der Wirtschaftsgemeinschaften für den Handel wollen wir der Statistik über den Welthandel entnehmen. Zu diesem Zweck teilen wir den Welthandel in vier Handelsströme auf. Wir unterscheiden:

- den Handelsverkehr der Industrieländer untereinander, ihren Eigenhandel,
- den Eigenhandel der sogenannten Ostblockländer,
- den Eigenhandel der Entwicklungsländer und

□ als Restgröße den Handel dieser Gruppen untereinander, den „eigentlichen Welthandel“.

Von den genannten Handelsströmen ist der Eigenhandel der westlichen Industrieländer seit jeher am bedeutendsten. Schon im Jahre 1950 lieferten sich die Industrieländer gegenseitig Waren im Werte von 100 Mrd. DM, was rd. 67 % ihres Gesamtexports entsprach. Inzwischen hat sich der Eigenhandel der Industrieländer noch beträchtlich verstärkt. So erhöhten sich die Exporte der Industrieländer untereinander bis zum Jahre 1966 auf 422 Mrd. DM. Der Eigenhandel der Industrieländer erreichte damit rd. 75 % ihrer Gesamtexporte. Das sind 52 % der Weltausfuhr.

Den gleichen Trend stellt man bei den Ostblockländern fest. Der Eigenhandel dieser Länder stieg zwischen 1950 und 1966 von 10 auf 56 Mrd. DM. Sein Anteil an den Gesamtexporten des Ostblocks erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 52 auf 63 %.

Verglichen mit dem Eigenabsatz der Industrieländer und des Ostblocks hat sich der Eigenhandel der Entwicklungsländer seit 1950 recht enttäuschend entwickelt: Auf die Lieferungen der Entwicklungsländer untereinander entfielen 1966 mit rd. 32 Mrd. DM nur noch 21 % ihrer Gesamtexporte, während sie 1950 mit fast 20 Mrd. DM noch 27 % der gesamten Ausfuhr ausmachten. Der Eigenhandel der Entwicklungsländer — der 1950 noch doppelt so hoch war wie der des Ostblocks — hat damit auch im Gefüge der Weltwirtschaft erheblich an Bedeutung verloren. Nach dem internen Handel der Industrie- und Ostblockländer liegt er jetzt mit Abstand an letzter Stelle.

Was schließlich die Handelsbeziehungen zwischen diesen drei Gruppen anbetrifft, so wiesen hier die Güterströme zwischen den westlichen Industrieländern und den Entwicklungsländern schon 1950 den größten Umfang auf. Sie haben sich seitdem noch beträchtlich ausgeweitet. Die Exporte der Industrieländer in die Entwicklungsländer stiegen dabei von 45 Mrd. DM im Jahre 1950 auf 118 Mrd. DM im Jahre 1966. Die Exporte der Entwicklungsländer in die Industrieländer haben sich ähnlich entwickelt; sie erhöhten sich im gleichen Zeitraum von 50 Mrd. DM auf 111 Mrd. DM.

#### ENTWICKLUNG IN DEN WIRTSCHAFTSGEMEINSCHAFTEN

Im Vergleich dazu war der Warenaustausch mit dem Ostblock auch 1966 sehr bescheiden. So betragen die gegenseitigen Exporte des Ostblocks und der westlichen Industrieländer jeweils etwas über 20 Mrd. DM. Noch unbedeutender waren die Handelsbeziehungen zwischen dem Ostblock und den Entwicklungsländern. Die Lieferungen des Ostblocks betragen rd. 13 Mrd. DM, die der Entwicklungsländer sogar nur 10 Mrd. DM.

Versuchen wir, aus diesem Vergleich der vier Welthandelsströme ein Resultat zu ziehen, dann zeigt sich,

daß der größte Zuwachs dort zu finden ist, wo in dem betrachteten Zeitraum regionale Zusammenschlüsse erfolgt sind, so innerhalb des Eigenhandels der westlichen Industrie- wie der Ostblockländer. Der geringste Zuwachs ist dagegen in dem Bereich zu verzeichnen, der — wie jeder aus dem geschichtlichen Ablauf weiß — sich in einem Prozeß der Desintegration befand, nämlich im Handel der Entwicklungsländer untereinander. Die Daten dieser Desintegration sind: Herauslösung aus Währungsunionen, Errichtung von Schutzzollsystemen, auch gegenüber unmittelbaren Nachbarn, die Umkehr von Überschußländern zu Importländern, Trennung durch politische Konflikte.

Nun ist es nicht gestattet, aus der Statistik einen Kausalzusammenhang abzulesen etwa derart: weil Integration — deshalb Zuwachs des Handels; weil Desintegration — deshalb Zurückbleiben. Andere Gründe als regionale Zusammenschlüsse können für die Ausweitung des Handels weitaus bedeutender gewesen sein: so die Liberalisierung des Welthandels für die westlichen Industrieländer oder die Industrialisierung einiger Comeconländer für den Ostblock. Deshalb müssen wir uns darauf beschränken, auf die Parallelität von Ausweitung des Eigenhandels bei Industrie- und Ostblockländern und gleichzeitiger Bildung von regionalen Zusammenschlüssen in diesen Regionen zu verweisen.

Einen ursächlichen Zusammenhang könnte man vermuten, wenn sich in der Statistik zeigen sollte, daß der Handel innerhalb der neuen Wirtschaftsräume stärker angewachsen ist als gegenüber Dritten. Dies ist tatsächlich der Fall. Da die Integrationsbestrebungen erst in der zweiten Hälfte der fünfziger Jahre Gestalt annahmen, sollen nur die Zahlen ab 1955 herangezogen werden: Die EWG-Staaten hatten in der Zeit von 1955 bis 1965 einen Zuwachs im Gesamtexport von 153 %, der Zuwachs im Handel der EWG-Staaten untereinander betrug dagegen 236 %. Die Entwicklung der EFTA verlief nicht ganz so stürmisch; ihr Gesamtexport stieg um 86 %, der interne EFTA-Handel aber um 123 %. Im Comecon-Bereich war die Entwicklung ähnlich, von 1958 bis 1965 stieg der Gesamtaußenhandel um 92 %, der Eigenhandel aber um 110 %. Vergleichbare Zahlen könnten über die Entwicklung im zentralamerikanischen und ostafrikanischen Gemeinsamen Markt angeführt werden. Die regionale Integration hat also auf die Ausweitung des Eigenhandels wie des Welthandels einen günstigen Einfluß gehabt — allein oder mit anderen Faktoren zusammen bleibt dahingestellt —, und der größte Zuwachs war in integrierten Regionen zu finden.

Zu fragen ist nun, welche konkreten Aufgaben innerhalb des Welthandels zu lösen sind und welcher Beitrag hierzu von Wirtschaftsgemeinschaften zu erwarten ist. Hier sind die Aufgaben anzuführen, die sich aus der Entwicklungspolitik ergeben. Sie können zu der Forderung zusammengefaßt werden, die Produk-

tions- und Absatzchancen der Entwicklungsländer zu vergrößern. Ist nun die Schaffung integrierter Märkte ein geeignetes Mittel dazu oder gar eine Voraussetzung?

#### **TECHNOLOGISCHE NOTWENDIGKEIT EINER INTEGRATION**

Viele Entwicklungsländer haben nur einen begrenzten Binnenmarkt. Dies zeigt sich schon, wenn wir die Bevölkerungsziffern betrachten: Mehr als die Hälfte der Entwicklungsländer haben weniger als 10 Millionen Einwohner. Dies setzt enge Grenzen für Produktion und Absatz. Deshalb lautet das am häufigsten zugunsten einer wirtschaftlichen Integration der Entwicklungsländer vorgetragene Argument: Erst nach einer erheblichen Vergrößerung der Absatzmärkte wird es möglich, in den Entwicklungsländern eine effiziente Industrie aufzubauen. Der Kern dieses Arguments ist technologischer Natur: Im Interesse einer schnellen Erhöhung des Realeinkommens ist es notwendig, möglichst kostensparend zu produzieren. Die größte Kostenersparnis läßt sich durch die Anwendung der modernsten technischen Verfahren erzielen, die einen bestimmten Einsatz von Maschinen und Aus-

rüstungen erfordern. All diesen Verfahren ist gemeinsam, daß sie bei ansteigender Ausbringung zu sinkenden Stückkosten führen. Bei einem bestimmten Output erreichen die Stückkosten ihr Minimum. Je größer nun der Betrieb, desto größer ist allerdings auch die Produktmenge, die auf dem Markt ihre Abnehmer finden muß.

Man darf unterstellen, daß in vielen Entwicklungsländern die Nachfrage nicht ausreicht, um den Output einer solchen optimalen Fabrik wenigstens zu kostendeckenden Preisen aufzunehmen. Beseitigen solche Länder die zwischen ihnen bestehenden Handelschranken oder gehen sie gar eine Wirtschaftsunion ein, so ist a priori zu erwarten, daß sich Produktionsmenge und Absatzchancen annähern. Allerdings fällt es schwer, diese Erwartungen in Zahlen auszudrücken (da sich die Reaktion der Nachfrage in den betreffenden Ländern kaum so weit abschätzen läßt, daß mit praktisch brauchbaren Preis-Absatz-Funktionen gerechnet werden kann). Allein aus der Bevölkerungsgröße auf die Existenzberechtigung bestimmter Industriezweige zu schließen, wäre sehr gewagt. Aber auch ohne diese vorsorgliche Einschränkung dürfte die Schlußfolgerung aus der technologi-

---

## **VERÖFFENTLICHUNGEN DES HAMBURGISCHEN WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIVS**

### **NEUERSCHEINUNG**

# **COST-BENEFIT-ANALYSE UND STAATLICHE AKTIVITÄT**

von **G. H. Peters**

In allen westlichen Industrieländern nehmen die Staatsausgaben einen hohen Anteil am Volkseinkommen ein. Wie aber wird darüber entschieden, auf welche konkurrierenden Verwendungsarten die Investitionen aufgeteilt werden? Als ein Verfahren zur Bewertung staatlicher Investitionsprogramme erfreut sich die Cost-Benefit-Analyse einer steigenden Aufmerksamkeit. Diese Veröffentlichung informiert über Erfahrungen, die mit der Methode in Großbritannien gemacht worden sind. Gleichzeitig bietet sie reiches Lehrmaterial, wie man auch in Deutschland das Prioritätenproblem bei den Staatsausgaben effizient lösen kann.

92 Seiten, 1968, Oktav, Preis brosch. DM 19,80

**VERLAG WELTARCHIV GMBH - HAMBURG**

schen Argumentation eindeutig sein: Der Industrialisierungsprozeß in den Entwicklungsländern erfordert größere Märkte.

#### ÖKONOMISCHE ARGUMENTE

Noch gewichtiger als die technologische Argumentation dürfte das rein ökonomische Argument sein. Die Kapitalarmut verpflichtet zur höchsten Effizienz des investierten Kapitals. Diese ist erfahrungsgemäß nur durch Wettbewerb zu erreichen. Wie aber kann der Wettbewerb zum herrschenden Prinzip werden, wenn in den Entwicklungsländern wegen der geringen Nachfragekraft bei manchen Produkten nur ein Unternehmen rentabel produzieren kann? Damit dadurch nicht Monopole — gleichgültig ob private oder staatliche — geschaffen werden, ist es nötig, daß die Märkte gegenüber dem Ausland offen sind.

Dieses Erfordernis kann allerdings mit dem Schutzzoll für junge Industrien kollidieren. Wir denken deshalb, wenn wir von offenen Märkten sprechen, zunächst nicht an den unbehinderten Austausch mit den Industrieländern, sondern primär an einen freieren Handel der Entwicklungsländer untereinander. Wirtschaftspolitische Maßnahmen, durch die das Prinzip der offenen Märkte wenigstens im Handelsverkehr zwischen den Entwicklungsländern hergestellt wird, würden der Gefahr der Monopolbildung entgegenwirken. Eine solche Politik hätte auch den Vorteil, daß die eben dargestellten technologischen Voraussetzungen für eine optimale Produktion erfüllt werden könnten. Auch eine Importsubstitution für die Einfuhren aus Industrieländern würde dann möglich sein.

Die Schlußfolgerung aus dem ökonomischen Argument lautet: Ein effizienter Industrialisierungsprozeß erfordert Wettbewerb, und Wettbewerb erfordert offene Märkte, mindestens unter gleichartigen Partnern.

#### VERGRÖßERTE ABSATZCHANCEN

Wenden wir uns von der Produktion den Absatzchancen zu, und zwar dem Absatz solcher Produkte, die schon traditionell von Entwicklungsländern produziert und exportiert werden. Ohne die Bedeutung von weltweiten Abkommen für Kakao, Weizen, Kaffee, Zucker, die Bedeutung der Bildung von „buffer stocks“ oder ähnlicher Maßnahmen zu unterschätzen, ist hier die Meinung zu vertreten, daß eine neue ökonomische Zielsetzung hinzukommen muß, ohne die es keine befriedigende Lösung gibt: nämlich die Erschließung neuer Märkte.

Von Bedeutung für das Marktgeschehen sind vor allem die Spitzenmengen, die bei einem Überangebot zu den bekannten Preiseinbrüchen führen. Für diese Spitzen gilt es, neue Märkte zu erschließen. Dazu kann der Eigenhandel der Entwicklungsländer bei-

tragen, da der Industrialisierungsprozeß in den Entwicklungsländern einen Einkommensanstieg zur Folge haben wird, der auch den Verbrauch zusätzlicher Agrarprodukte und gewerblicher Güter erlaubt.

Wir haben drei konkrete Aufgaben genannt, um die Produktions- und Absatzchancen in den Entwicklungsländern zu heben: die Schaffung größerer Märkte, offener Märkte und neuer Märkte. Sind diese Aufgaben nun im Rahmen der denkbar weitesten Integration, nämlich eines weltweiten Freihandels, lösbar, oder bedarf es dazu besonderer regionaler Zusammenarbeit, z. B. in Wirtschaftsgemeinschaften?

#### WELTWEITER FREIHANDEL NICHT AUSREICHEND

In Europa haben wir mit der Bildung von drei Wirtschaftsgemeinschaften, der EWG, der EFTA, dem COMECON, als erste in der jüngsten Geschichte die neue Regel praktiziert, daß die Entwicklung eines Gebietes, einer Region, nicht allein von der weltweiten Liberalisierung und der multilateralen Beseitigung der Handelshemmnisse erwartet werden kann, sondern zusätzlicher regionaler Zusammenarbeit bedarf. Bis dahin galt die ausschließliche Regel: Nur die durch den Preismechanismus „funktionell integrierte“ Weltwirtschaft könne die Vorteile des internationalen Handels zur Geltung bringen; Zölle und sonstige Hemmnisse hätten nur die Wirkung, daß die internationale Arbeitsteilung nicht die beste sei und daß Möglichkeiten der Produktionssteigerung unausgeschöpft blieben. In der Tat wird man die Zunahme des Welthandels und — insbesondere in außenhandelsabhängigen Ländern — auch des Wirtschaftswachstums zum Teil dem bereits erreichten Grad an Liberalisierung zuschreiben dürfen.

Eine Rückkehr zum weltweiten Freihandel bleibt indessen angesichts der Ziele der Entwicklungspolitik auf lange Zeit eine Utopie. Vor allem kann man nicht erwarten, daß diese Art von Integration den Entwicklungsländern in dem Maße zugute käme, wie es zur Lösung ihrer Exportprobleme notwendig wäre. Die Geschichte bietet genügend Beispiele dafür, daß es bei freiem komplementärem Handel zwischen Industrie- und Entwicklungsländern zu keiner umfassenden Industrialisierung der letztgenannten kommt. Es bleibt beim Tausch von Industrieprodukten gegen Rohstoffe und Nahrungsmittel. Wird diese Situation erhalten, so ist langfristig die Handelsexpansion durch das Wachstum der von den Industrieländern entfaltenen Nachfrage nach den wenigen Exportgütern der Entwicklungsländer begrenzt. Die Situation nach Einführung des Freihandels würde sich für die Entwicklungsländer nicht grundlegend vom status quo unterscheiden. Es bedarf also noch besonderer, zusätzlicher Maßnahmen, um den status quo zu verändern, d. h. einen begrenzten Markt zu erweitern. Wie die europäische Erfahrung zeigt, kann eine re-

gionale Zusammenarbeit einen wirtschaftlichen status quo überwinden.

Die im Bereich der Entwicklungsländer gestellten Aufgaben, größere, offene und neue Märkte zu schaffen, haben einen gemeinsamen Nenner: Sie gehen über die Kräfte und Verantwortung eines Landes hinaus, sind nur im Zusammenwirken mit anderen zu lösen, und das nur auf lange Sicht. Ein solch langfristiger Prozeß mit vielen Partnern erfordert von allen Beteiligten eine Wirtschaftspolitik, die in einem Minimum auf die anderen Partner abgestimmt ist und außerdem über Beständigkeit und Kontinuität verfügt. Die europäische Erfahrung geht dahin, daß eine Anpassung durch eine regionale Zusammenarbeit erreicht werden kann, daß es aber letztlich eine Frage des politischen Willens ist, wie eng diese Kooperation sein soll, welche Ziele sie verfolgt und in welcher Form sie praktiziert werden soll — als Wirtschaftsunion, als Freihandelszone oder als Plangemeinschaft. Kritisch müssen wir bemerken, daß es noch nicht erwiesen ist, welche Art der Integration — die funktionelle oder institutionelle — den höchsten Grad der Harmonisierung der Volkswirtschaften bewirkt.

**ERFOLG NUR DURCH WANDLUNGSFAHIGKEIT**

Durch Wirtschaftsgemeinschaften werden bestehende Grenzen — geographische und wirtschaftliche — erweitert. Es werden aber auch neue Grenzen gesetzt. Wenn die Erweiterung der alten Grenzen zur wirtschaftlichen Aktivierung einer Region beigetragen hat, entsteht bald die Frage, ob der gesetzte Rahmen noch der inzwischen erreichten Entwicklungsstufe angemessen ist. Die europäische Erfahrung lehrt, daß es ständig neuer Impulse bedarf, damit die wirtschaftliche Entwicklung nicht an den neuen Grenzen aufhört, und daß letztlich die Wandlungsfähigkeit einer Wirtschaftsgemeinschaft über ihren ökonomischen Erfolg entscheiden wird. Dies ist nicht nur eine Frage der Ordnungsprinzipien, sondern auch des Verhaltens gegenüber Dritten. Für den Weg, den die

EWG gegangen ist, waren nicht nur ihre Statuten maßgebend; an ihrer Entwicklung war nicht nur sie selbst, sondern vor allem auch ihre ökonomische und politische Umwelt beteiligt. Der EWG-Kalender zeigt neben dem stufenweisen Abbau der Binnenzölle auch die Einordnung der EWG in das weltweite System des GATT und der Kennedy-Runde. Neue Daten wurden nicht nur durch die Beseitigung der Hemmnisse im Binnenhandel gesetzt, sondern auch durch die Erweiterung des Marktes im Zuge der Assoziierung überseeischer Partner und durch die Übernahme von Pflichten in der Entwicklungshilfe.

Dies sind Daten des äußeren Vorgangs; dahinter steht der ökonomische Prozeß, der so zu kennzeichnen ist: Eine fortschreitende Harmonisierung der Volkswirtschaften und eine zunehmende Produktivität erlaubt und erfordert auch eine freizügige Handelspolitik, die die Märkte erweitert und öffnet. Dieser Satz gilt für die Zukunft der EWG ebenso wie für ihre Vergangenheit; er gilt im übertragenen Sinne auch für das ganz anders konstruierte COMECON.

Zum Abschluß kann aus allen Hinweisen und Betrachtungen eine allgemeine Schlußfolgerung gezogen werden: Jedes Entwicklungsstadium erfordert die ihm eigene Handelspolitik. So kann es notwendig sein, daß weniger entwickelte Regionen ihre jungen Industrien durch Ausschaltung entsprechender Einfuhren schützen. Mit fortschreitender wirtschaftlicher Entwicklung wird aber eine freizügigere Handelspolitik möglich und nötig. Dies setzt das Umdenken der verantwortlichen Wirtschaftspolitiker voraus. Das, was gestern als Tugend erschien — die Abschirmung der eigenen Industrie —, wird heute zur Sünde gegen den Produktivitätsfortschritt. Eine erfolgreiche Entwicklungspolitik erfordert auch eine neue Handelspolitik. Auf Wirtschaftsgemeinschaften bezogen bedeutet das: Gleichgültig aus welchem Anlaß und nach welchen Prinzipien sie sich gebildet haben, ihre Fähigkeit, sich zu wandeln und mit höherem Industrialisierungsgrad den Markt zu öffnen und zu erweitern, entscheidet über den Produktivitätsfortschritt in dieser Region.

**Regelmäßige Liniendienste nach allen Teilen der Welt**



**HAMBURG-AMERIKA LINIE**

HAPG  
HAMBURG  
BALINDAMM 25