

Berichte

Soziologische und ökonomische Probleme der Klein- und Mittelbetriebe in Spanien

Die soziologische und ökonomische Analyse der kleinen und mittleren Betriebe läßt in Spanien noch viel zu wünschen übrig. Im folgenden wird versucht, an Hand der wenigen vorhandenen und erreichbaren Unterlagen einen Überblick über die aktuellen Probleme der kleinen und mittleren Unternehmungen in Spanien, insbesondere über ihre soziologische Einordnung zu geben.

Spanien ist ein Land mit einem sehr kleinen Mittelstand. Dies gilt für die Industrie, die Fischerei und auch für die Landwirtschaft. In der Landwirtschaft geht man von folgender Größenklassengliederung aus:

In der Landwirtschaft gelten als Mittelbetrieb die Betriebe mit einer landwirtschaftlichen Nutzfläche zwischen 5 ha und 200 ha. Dementsprechend zählen zu den Kleinbetrieben diejenigen mit einer Nutzfläche von weniger als 5 ha und Großbetriebe sind solche mit einer landwirtschaftlichen Nutzfläche von mehr als 200 ha. Der Anteil der mittleren Betriebe an allen landwirtschaftlichen Betrieben schwankt — je nach Provinz — zwischen 2 % und 34 %, wobei bei einer größeren Anzahl von Provinzen die Mittelstandsbetriebe nur einen Anteil zwischen 2 % und 5 % erreichen¹.

In der Industrie ist Ausgangspunkt für eine Betriebsgrößenklassengliederung die Zahl der beschäftigten Arbeiter. In Spanien gelten als mittelständische Industriebetriebe diejenigen Unternehmen, die zwischen 50 und 500 Arbeitnehmer beschäftigen. Pessimistische Schätzungen gehen davon aus, daß es in Spanien nur 18 % industrielle oder gewerbliche Mittelstandsbetriebe gibt, während optimistische Schätzungen den Anteil der Mittelstandsbetriebe mit 30 % angeben².

¹ Vgl. „Informe Sociológico sobre la situación social de España 1970“ (Ed. Euramérica, Madrid 1970), S. 231.

² J. M. Conzalez Paramo „La Empresa y la Política Social“ (ed. Rialp, Madrid 1966), S. 123.

Die jüngsten Veröffentlichungen der spanischen Gewerkschaften (Inspección Asesoría General' der Organización Sindical Espanola) über die Betriebsstellen in Spanien — nicht Unternehmen — bestätigen im großen und ganzen dieses Bild.

Größenklassengliederung der spanischen Betriebe
nach Zahl der Beschäftigten zum 31. Dezember 1969

Zahl der Beschäftigten	Zahl der Betriebe
1 - 5	1 018 124
6 - 25	110 641
26 - 50	20 818
51 - 100	8 691
100 - 500	4 757
über 500	743

Diese Angaben werden auch durch private Untersuchungen, wie z. B. durch Erhebungen des „Instituto Nacional de Estadística“ und durch den Bericht des I.N.P. über die soziale Sicherheit in Spanien bestätigt.

Die spezifischen spanischen Probleme ergeben sich aus dem Nebeneinander von Klein- und Großbesitz. Dabei kommt dem Kleinbetrieb besondere Bedeutung zu, da 98 % aller spanischen Unternehmungen Kleinbetriebe sind, in denen insgesamt 56 % der spanischen Arbeitnehmer beschäftigt sind. Dies gilt auch für das Fischereigewerbe. Sieht man von der Stockfisch- und Thunfischflotte, die stark modernisiert wurde, ab, so gibt es hier vor allem kleine Handwerksbetriebe. 69 % dieser Betriebe besitzen eine Tonnage von unter 1000 Tonnen. Die Folge ist ein unrationeller Wettbewerb.

Aus allen vorhandenen Unterlagen ist als eindeutig zu entnehmen, daß es in Spanien einerseits eine Vielzahl von kleinen und Kleinstbetrieben gibt, daß aber andererseits nur ein schwacher selbständiger Mittelstand vorhanden ist, dessen Bedeutung weitaus geringer ist als in anderen Industrieländern. Nach den mir 1966 bekannt gewordenen Zahlen über Schweden, die Schweiz, Frankreich, England und die USA — und wir können annehmen, daß sich die Verhältnisse seit 1966 nicht wesentlich

geändert haben — waren rund 50 % der erwerbstätigen Bevölkerung dieser Industrieländer in mittleren Betrieben beschäftigt³.

Aus den angegebenen Strukturdaten können die wirtschafts- und sozialpolitischen Erfordernisse klar abgelesen werden, sie sind auch der Grund, weshalb diesen Fragen sowohl von privater Seite (Acción Social Empresarial — UNIAPAC, Spanien) als auch von seiten der öffentlichen Hand (einschließlich der spanischen Gewerkschaften) ein so großes Interesse entgegengebracht wird und die strukturpolitischen Probleme in die nationalen Entwicklungspläne einbezogen worden sind. Sie boten gleichzeitig den Anstoß zu einer verstärkten Erörterung dieser Probleme, insbesondere auch hinsichtlich der nichtlandwirtschaftlichen Betriebe.

Diskussion der Mittelstandsprobleme in der Öffentlichkeit

Gute Beispiele für solche Erörterungen bieten die gewerkschaftlichen Tagungen. So hat die II. Nationaltagung der Mittel- und Kleinbetriebe (MKB), die von der Vicesecretaría Nacional de Ordenación Económica organisiert wurde, folgende Forderungen erhoben:

1. Von der Regierung wurde gefordert, ein Sonderhilfsprogramm zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen, das die Anpassung an die geänderten wirtschaftlichen und soziologischen Verhältnisse ermöglicht, zu bewilligen und in Gang zu setzen.
2. Die Tagung hielt es außerdem für notwendig, den Entwicklungsplan jährlich aufgrund der neueren Entwicklungen, insbesondere der kleinen und mittleren Betriebe, zu revidieren, um die etwa erforderlichen Änderungen bzw. Beschleunigungsmaßnahmen angemessen berücksichtigen zu können, damit den kleinen und mittleren Unternehmen echte Hilfestellung in sozialer und wirtschaftlicher Hinsicht geleistet werden kann. Es komme insbesondere darauf an, in der Strukturpolitik die notwendige Flexibilität zu erreichen, damit der Fortschritt nicht gehemmt wird. In diesem Zusammenhang wurde konkret eine Novellierung und Verbesserung des Gesetzes von 1963/64 über die Unternehmensverbände und -vereine gefordert.

³ J. M. Conzalez Paramo „La Empresa y la Política Social“ (ed. Rialp, Madrid 1966), S. 123.

In den Beschlüssen der II. Nationaltagung heißt es ferner, daß die Sicherung und Festigung mittlerer und kleinerer Unternehmen durch folgende Maßnahmen erreicht werden kann:

- a) Verstärkte Forschungsarbeit auf dem Gebiete des Mittelstandes (Einkommen, Beschäftigung, Marktprobleme, Rohstoffe usw.);
- b) Förderung von Kooperationsvorhaben, vor allem auch im Hinblick auf den Auslandsmarkt;
- c) ein den Bedürfnissen der kleinen und mittleren Unternehmen besser angepaßtes Kreditsystem;
- d) Maßnahmen auf den Gebieten der Werbung, des Marketing, der Produktgestaltung und der Absatzförderung. Aufbau einer betriebswirtschaftlichen Beratung, insbesondere auf technischem, juristischem (einschließlich steuerrechtlichem) und wirtschaftlichem Gebiet.

Darüber hinaus hielten es die Teilnehmer der Tagung für erforderlich, daß sich die im Nationalen Entwicklungsplan geförderten Industriezonen besser den geographischen und strukturellen Bedingungen der mittelständischen Wirtschaft sowie den geographischen und kulturellen Bedingungen des Ortes anpassen sollen, um auf diese Weise günstigere Ergebnisse zu erreichen. Gleichzeitig müßten Maßnahmen getroffen werden, die die Ansiedlung und Modernisierung kleiner und mittlerer Unternehmen erleichtern. Auch die Gründung von Garantie- und Bürgschaftsgemeinschaften zur Verbesserung der Kreditversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen sei notwendig.

Andere Teilnehmer schlugen praktische Maßnahmen vor, nämlich die Gründung von Institutionen zur Förderung der wirtschaftlichen Entwicklung kleiner und mittlerer Unternehmen und eine Kreditreform; Gesetzesreformen hinsichtlich des Handels und Hauseigentums, stärkere soziale Sicherheit für kleine Unternehmen, verstärkten Schutz gegen unlauteren Wettbewerb sowie die Verbesserung oder mindestens die Anpassung des Steuersystems und des Arbeitsschutzes an die Belange kleiner und mittlerer Unternehmen.

Neben diesen Erörterungen im öffentlichen Bereich sind in jüngster Zeit auch andere Privatinitiativen entwickelt worden. Hier ist das Treffen von Sachverständigen und Professoren im Centro de Estudios Sociales im „Valle de los Caidos“ zu nennen. Bei dieser Veranstaltung, die sich sehr eingehend mit strukturpolitischen Problemen des Mittelstandes beschäftigte, schildert Rafael Acosta *Expans*, ehemaliger Generalsekretär im spanischen Finanzministerium, sehr eindrucksvoll die Probleme

der Kleinbetriebe, und zwar von der Finanzierungs- und Kreditseite aus. Seine Ausführungen können wie folgt zusammengefaßt werden:

1. Der Kleinbetrieb ermöglicht es einerseits, den Produktionsprozeß „menschlicher“ zu gestalten, andererseits fördert er unternehmerisches Verhalten und regt zu Rationalisierungsmaßnahmen an.
2. Die durch den wirtschaftlichen und technischen Fortschritt bedingten strukturellen Änderungen stellen an den Mittel- und Kleinbetrieb erhöhte Anforderungen.
3. Die laufende Anpassung an den modernen Produktionsprozeß zwingt kleine und mittlere Unternehmen ständig zu Erweiterungs- und Modernisierungsinvestitionen, was erhöhte Investitionsaufwendungen bedeutet. Dem Mittel- und Kleinbetrieb fällt es schwer, durch Kapitalaufstockung das Eigenkapital zu erhöhen oder sich durch Ausgabe von Obligationen Geldmittel zu beschaffen.
4. Die Mittel, die sich heutzutage die Sparkassen durch die Ausgabe von Schuldverschreibungen beschaffen — wobei die Zinshöhe gesetzlich bestimmt ist — müssen auch kleinen und mittleren Unternehmen zugute kommen.
5. Bislang werden jedoch nicht alle Möglichkeiten ausgeschöpft, die zu einer Verbesserung der Kreditversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen führen können.
6. Die Teilzahlungsfinanzierung und das Leasing als neue Finanzierungsformen gewinnen langsam an Bedeutung.
7. Die Selbstfinanzierungsquote ist in Spanien relativ gering. Ihre Erhöhung sollte in Zukunft durch steuerliche Maßnahmen gefördert werden; dies würde langfristig durch eine Verbesserung der Eigenkapitalrelationen auch die Kreditfähigkeit der kleinen und mittleren Betriebe stärken.
8. Die Kreditversorgung kleiner und mittlerer Unternehmen liegt in Spanien vornehmlich in den Händen der mittelstandsorientierten Gewerbebanken; aber auch die Sparkassen könnten in erheblichem Umfange zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen beitragen. Unabhängig davon werden die Geschäftsbanken zumindest für die nächste Zeit eine bedeutende Stellung in der Kreditfinanzierung des Mittelstandes einnehmen.
9. Die Finanzierungsprobleme, die sich durch einen hohen Debitorenbestand bei Handelsbetrieben ergeben, werden zum Teil durch das

Factoring-System gemildert. Die mit dem Factoring verbundenen Kosten setzen jedoch dieser Finanzierungsart für mittelständische Unternehmen von vornherein enge Grenzen, obwohl die Mittel- und Kleinbetriebe gerade dieser Finanzierungsart größte Aufmerksamkeit widmen sollten.

10. Die kleinen und mittleren Unternehmen sind konjunkturellen Ausschlägen besonders stark ausgesetzt. Die mittelständische Wirtschaft sollte daher Forschungseinrichtungen schaffen, die sich speziell mit diesen Problemen beschäftigen.

Steuerliche Probleme der mittleren Industrie

Dr. César *Albinana*, Professor der Universität Madrid, ging auf die steuerlichen Probleme des Mittelstandes ein. Er kam nach einer eingehenden Beschreibung der entsprechenden Gesetzgebung zu folgenden allgemeinen Schlußfolgerungen:

Wenn auch der Großbetrieb ohne Zweifel beachtliche Produktionsvorteile aufweisen kann, darf nicht übersehen werden, daß in bestimmten industriellen Fertigungsbereichen der Mittelbetrieb eher der optimalen Betriebsgröße entspricht als ein Großbetrieb. Daraus folgt, daß

1. das Steuersystem in Bezug auf die mittelständische Industrie keine Diskriminierungen enthalten darf; das gilt auch für die übrigen Teile der Wirtschaft.
2. Sonderregelungen über Steuerermäßigungen oder Steuerbefreiungen für Investitionsvorhaben (Strukturpolitik) haben in erster Linie die optimale Betriebsgröße des jeweiligen Produktionssektors zu berücksichtigen.

Finanzierungsprobleme kleiner und mittlerer Unternehmen

Dr. Trias *Fargas*, Professor der Universität Barcelona, ging anhand internationaler Daten auf die Bedeutung kleiner und mittlerer Betriebe in den wichtigsten Industrieländern ein. In den USA beispielsweise entfallen zwei Drittel des gesamten Handelsumsatzes im Jahre 1967 auf Mittel- und Kleinbetriebe; ein Drittel des Bruttoinlandsproduktes wird von mittelständischen Betrieben erstellt. In Japan haben 99,8 % aller Unternehmen eine Beschäftigtenzahl unter 200 und über 80 % der erwerbstätigen Bevölkerung sind in kleinen und mittleren Unternehmen beschäftigt.

Tabelle 1

Größenklassengliederung der Betriebe nach Zahl der Beschäftigten	Zahl der Betriebe			Zahl der Beschäftigten		
	insgesamt	in vH	in vH ohne Klein- betriebe	insgesamt	in vH	in vH ohne Klein- betriebe
1 - 5	453 368	84,5	—	842	26,8	—
6 - 49	75 808	14,1	91,4	897	28,6	39,0
50 - 99	3 495	0,7	4,2	238	7,6	10,3
100 - 499	3 206	0,6	3,9	665	21,2	29,0
500 und mehr	441	0,1	0,5	497	13,8	21,7
Gesamtzahl	536 318	100	100	3 139	100	100
Gesamtzahl ohne Großbetriebe ..	82 950			2 297		

Quelle: Instituto Nacional de Estadística.

Tabelle 2

Wirtschaftszweig	Zahl der Betriebe insgesamt in vH	Produktionswert in Mrd. Pesetas	Zahl der Betriebe mit 250 Arbeitnehmern			
			Zahl der Betriebe in vH	Produktionswert in Mrd. Pesetas	Zahl der Betriebe in vH	Produktionswert in vH
Lebensmittel	48,8	70,6	47,9	58,9	98,0	84,4
Getränke	56,1	22,9	55,9	13,7	99,6	59,9
Tabak	1,1	8,8	0,9	0,4	86,4	4,5
Textil	45,2	86,1	46,6	56,4	96,4	65,5
Holz und Kork	297,7	24,4	297,6	23,1	100,0	94,7
Papier/Druckerei	71,9	29,6	71,5	8,5	99,5	28,7
Leder, Schuh und Kleider	97,8	35,2	97,4	26,7	99,6	75,8
Chemische Industrie	88,0	98,5	86,7	58,1	98,6	59,0
Bauwaren	110,5	24,7	109,9	16,8	99,4	68,0
Metallindustrie	8,7	121,2	8,0	14,9	92,2	12,3
Halbfabrikate	123,1	98,3	121,0	46,1	98,2	46,9
Insgesamt	948,9	620,3	940,4	323,6	99,1	52,2

Quelle: Servicio Sindical de Estadística.

Trotz der großen Nachteile, die in der heutigen Wirtschaftsstruktur mit ihren zum Teil sehr mächtigen finanziellen Gruppen und Großunternehmen zweifellos für die kleinen und mittleren Unternehmen, die meistens in die Rolle von Zulieferungsbetrieben gedrängt werden, vorhanden sind, gibt es auch Vorteile für den kleinen Betrieb. Werden diese Vorteile richtig und vollständig genutzt, so sind die Erfolge — nach Meinung von Prof. Trias *Fargas* — hinsichtlich des Wachstums, der Leistungsfähigkeit und der Rentabilität dieser mittelständischen Betriebe überraschend. In England liegen z. B. bestimmte Spezialbereiche der industriellen Fertigung — wie Elektronik, Laser-Anwendung — in Kleinbetrieben. Die „Industrial & Commercial Finance Corp.“, ein spezialisiertes Unternehmen zur Finanzierung kleiner und mittlerer Unternehmen hat festgestellt, daß ein gut orientierter und geführter Mittelstandsbetrieb eine höhere Rentabilität erreichen kann als ein Großunternehmen. Hierbei ist die Führungsqualität des Managements von größter Bedeutung. Jedoch treten bei gut orientierten und geführten Unternehmen oftmals auch Finanzierungsprobleme im langfristigen Bereich auf.

Deshalb müssen in Spanien vor allen Dingen die Mängel einer nicht ausreichenden Ausbildung der Unternehmer — insbesondere von kleinen und mittleren Unternehmen — durch eine entsprechende Unternehmensberatung und eine stärkere Förderung der Mittelstandsforschung beseitigt werden.

Gerade kleine und mittlere Unternehmen haben bei der Kreditbeschaffung oftmals Schwierigkeiten, weil sie nicht in ausreichendem Maße über die nötigen dinglichen Sicherheiten verfügen und weil in Spanien die Kreditkosten für einen kleinen Kredit relativ höher sind als für einen großen Kredit; außerdem wird die Bonitätsprüfung bei mittelständischen Unternehmen wesentlich detaillierter vorgenommen als bei Großunternehmen. Zur Förderung des Mittelstandskredits müssen deshalb folgende Voraussetzungen geschaffen werden:

Kreditinstitute sollten für die höheren Kosten eines kleinen Kredits in irgendeiner Form ein Entgelt erhalten. Das größere Kreditrisiko bei kleineren Krediten sollte durch die Einschaltung von betriebswirtschaftlichen Beratungsstellen und Forschungsinstituten verringert werden. Der spanische Finanzmarkt wird grundsätzlich vom kurzfristigen Geld, das bei langfristigen Finanzierungen revolvingend eingesetzt wird, bestimmt. Die Wechselprolongationen machen die Kleinbetriebe von kreditpolitischen Maßnahmen zu sehr abhängig. Die spanische Mittelstandspolitik wird bei Rationalisierungs- und Modernisierungsinvestitionen auf die

Möglichkeiten der Kooperation beschränkt. Was die Finanzierungsprobleme der kleinen und mittleren Betriebe betrifft, so ist daran zu erinnern, daß die spanische Bankengesetzgebung von 1962 als eines der spezifischen Ziele der Sparkassen die Kreditversorgung mittelständischer Handwerks-, Industrie-, Handels- und Agrarbetriebe herausstellt. Im Jahre 1964 wurde dann ein obligatorisches Kreditkontingent von 17 % — jedoch mit einem Höchstbetrag von 750 000 Pesetas pro Kreditnehmer — festgelegt. Dieser Satz wurde später auf 22 % erhöht; davon müssen 13 % als Kredite an landwirtschaftliche Betriebe und 9 % für Kredite an Industriebetriebe bis zu einem Gesamtbetrag von 5 Mio. Pesetas gewährt werden. Diese enge Begrenzung reicht jedoch sehr häufig, besonders für kapitalintensive Betriebe (Viehzucht und Landwirtschaft), die große Investitionen durchführen müssen, nicht aus. Die Begrenzung des Finanzierungsspielraumes verhindert damit eine angemessene Investitionspolitik dieser Wirtschaftszweige, auch wenn sie vom spanischen Entwicklungsplan als besonders förderungswürdig erklärt worden sind.

Im spanischen Kreditsystem müßte die „Banco de Crédito Industrial“ (Bank für Gewerbekredit) den Mittelstand besonders berücksichtigen. Es scheint jedoch, daß diese Bank insbesondere den größeren Unternehmen geholfen hat.

Das spanische Kreditsystem schließt die Möglichkeit der Gründung von Bürgschaftsgemeinschaften ein. Allerdings kam es bis jetzt nur zu einer einzigen Gründung, obwohl die „Acción Social Empresarial“ (die UNIAPAC in Spanien) sich dafür ausgesprochen hat und die spanischen Behörden alles versuchen, die Bürgschaftsgemeinschaften als Selbsthilfeeinrichtungen der kleinen und mittleren Betriebe zu propagieren und aufzubauen. Eine andere Lösung, von der heute in Spanien viel die Rede ist, ist die Einführung einer Sonderrediskontlinie bei der Banco de España (spanische Zentralbank) sowie die Gewährung anderer Subventionen und Unterstützungen. Prof. *Fargas* lehnte solche Förderungsmaßnahmen ab; er war der Auffassung, daß es zweckmäßiger wäre, Chancengleichheit auf dem Finanzierungssektor zu schaffen. Subventionen würden den Prozeß der Preisbildung verfälschen und die Wettbewerbsfreiheit schädigen.

Man spricht auch über die Börseneinführung von Investmentfonds kleiner und mittlerer Unternehmen. Vor allem vermißt man aber eine Institution, die in jedem Unternehmen durch Prognosen und Beratungen die Rationalisierungsmöglichkeiten und ihre Auswirkungen auf die Ren-

tabilität der einzelnen Projekte gründlich untersucht. Auf diese Weise wäre es eher möglich, auf dingliche Sicherheiten zu verzichten und bei der Kreditgewährung stärker die nachhaltige Ertragskraft von Unternehmen zu berücksichtigen.

Die Bedeutung der mittelständischen Wirtschaft im Exportgeschäft

Gregorio Gutierrez *Excudero*, Beamter des spanischen Handelsministeriums, hat die Situation der kleinen und mittleren Unternehmen in den wichtigsten Exportbereichen untersucht: In Spanien kann ein Unternehmen nur dann exportieren, wenn es eine „Exporteurskarte“ erhält, für die die Erfüllung ganz bestimmter Bedingungen, insbesondere hinsichtlich der Unternehmensgröße, gefordert wird. Die geringe Kapazität und Bedeutung der mittleren Unternehmen wird offenkundig, wenn man berücksichtigt, daß es in Spanien nur 141 Unternehmen mit einer „Exporteurskarte“ gibt. Die Exportbetriebe haben durchschnittlich 17 Arbeitnehmer. Die spanischen Exporte sind nur bei arbeitsintensiven Gütern wettbewerbsfähig. In der industriellen Fertigung fehlt es dagegen an ausreichenden Betriebsgrößen, die im allgemeinen einen großen Kapitaleinsatz erfordern. Stärkere Kooperation böten eine wirksame und schnelle Lösung; die hierfür gesetzlich vorgesehenen Möglichkeiten haben jedoch keine große Rolle gespielt. Umgründungen in Aktiengesellschaften wurden nicht festgestellt; die Handelsordnung über die Exporttätigkeit wurde nicht — trotz der positiven Erfahrungen im Landwirtschaftssektor — auf Fertigwaren und Halbfertigwaren ausgedehnt. Deshalb sollten die Exportvergünstigungen nicht auf Unternehmen mit einer Exporteurskarte beschränkt bleiben, sondern auch kleineren Export-Unternehmen offenstehen. Durch die öffentliche Hand sollten die Privatbanken Anreize erhalten, ihre Exportfinanzierung auch auf kleine und mittleren Unternehmen auszudehnen.

Die wirtschaftsgeographischen Verhältnisse in Spanien und ihr Einfluß auf kleine und mittlere Betriebe

Nach Feststellungen von Román *Perpiná*, Professor der Universität Madrid, berägt in Spanien die durchschnittliche Entfernung zwischen Gemeinden mit über 19.000 Einwohnern etwa 63 km. Diese Entfernung ist zu groß, um die Gründung größerer Unternehmen anzuregen. Ferner sind etwa 85 % von Spanien dünn besiedelt; in diesen Gebieten liegen die einzelnen Gemeiden im Durchschnitt sogar 78 km auseinander. Die

für Spanien typische große Zahl von kleinen und Kleinstbetrieben hängt unmittelbar mit diesen wirtschaftsgeographischen Gegebenheiten zusammen.

Tabelle 3

Fläche in qkm	Bevölkerung Ende 1968 in Tausend	vH	Spanische Regionalgebiete (dicht und dünn besiedelt)	Einwohner auf 1 qkm
29 434	2 717	8,0	Cora Callega	92
13 353	1 810	5,4	dicht bes.	136
16 081	908	2,6	dünn bes.	56
26 033	1 632	4,8	Astur-Leontesa	63
50 303	3 516	10,4	Nortena	70
4 214	1 592	4,7	dicht bes.	378
46 089	1 924	5,7	dünn bes.	42
36 944	5 433	16,1	Catalano-Balear	147
7 733	3 737	11,0	dicht bes.	500
29 211	1 695	5,1	dünn bes.	57
24 197	1 173	3,6	Catalanas	48
5 014	522	1,5	Balearicas	100
47 669	1 151	3,4	Aragonesa	24
34 622	3 807	11,3	Valenciano-Murciana	110
16 626	2 554	7,7	dicht bes.	154
17 996	1 253	3,6	dünn bes.	70
87 268	6 245	18,5	Andaluza	72
21 386	2 366	7,0	dicht bes.	111
65 882	3 879	11,5	dünn bes.	59
7 995	3 485	10,3	Madrid	437
7 995	3 485	10,3	dicht bes.	437
177 209	4 634	13,7	Central	26
177 209	4 634	13,7	Areecoras	26
45 676	1 081	3,2	Zentrum Nord	24
64 559	1 914	5,7	Zentrum West	30
67 036	1 638	4,8	Zentrum Süd	24
7 273	1 165	3,5	Canarias	160
504 750	33 790	100	Spanien	62

Ein Vergleich mit dem Ruhrgebiet, dem dichtbesiedeltesten Gebiet Europas, zeigt, daß dort in einem Umkreis von 60 km etwa 20 Städte mit über 100.000 Einwohnern liegen und das bei einer Gesamtfläche von 12 000 km². Daraus ergibt sich eine durchschnittliche Entfernung von nur 14 km zwischen diesen Großstädten. In diesem Zusammenhang ist ein Blick auf die Regionen Spaniens von Interesse, und zwar insbesondere im Hinblick auf neue Industrien (vgl. Tabelle 3).

Zusammenfassung

1. Die durchschnittliche Größe der spanischen Industrieunternehmen ist ziemlich klein, nicht zuletzt als Folge der dünnen Besiedlung weiter Landflächen mit relativ niedrigem Einkommensstand. Diese Vielzahl kleiner Unternehmen ergibt sich ihrerseits wieder aus den infrastrukturellen Gegebenheiten auf dem Lande, was zur Folge hat, daß es auch in der spanischen Landwirtschaft im allgemeinen keine großen Betriebe gibt.
2. Der spanische mittelständische Unternehmer — im Industriebereich, im Fischereigewerbe, im Agrarsektor — ist meist unzulänglich ausgebildet; es fehlen qualifizierte Führungskräfte.
3. Das steuerliche und kreditpolitische System in Spanien bietet den kleinen und mittleren Unternehmen nicht die erwünschte Chancengleichheit und die gleichen Wettbewerbsbedingungen.
4. Bestimmte Finanzierungsarten und -formen sind in Spanien noch unterentwickelt.
5. Es ist notwendig, Institutionen zu schaffen, die sich der betriebswirtschaftlichen und technischen Beratung (Prognosen, Marktforschung usw.) widmen.
6. Die Vorteile, die bislang nur auf Exportunternehmen mit einer „Exporteurskarte“ beschränkt sind, müssen auch auf kleinere Unternehmen ausgedehnt werden.
7. Es ist eine Mittelstandspolitik erforderlich, die im Hinblick auf den europäischen Markt wettbewerbsfähige Mittelunternehmen schafft und das Vordringen ausländischer Firmen in Spanien einschränkt, vor allem in Anbetracht der weiteren Entwicklungsanforderungen an die spanische Wirtschaft.

J. M. G. Páramo, Madrid

Summary

Sociological and Economic Problems of Small and Medium Businesses in Spain

The average size of Spanish industrial firms is fairly small, to no slight extent as a consequence of the low population density of large areas with a relatively low income level. The large number of small firms, on the other hand, results from the infrastructural conditions in rural areas, as a consequence of which there are, generally speaking, no large farms in Spain.

The Spanish middle-class entrepreneur — in the industrial field, and in the fishing and agricultural sectors — is mostly inadequately trained; there is a shortage of qualified management personnel. The tax and credit system in Spain does not provide small and medium businesses the desired equality of opportunity and competition conditions. Certain types and forms of financing are still underdeveloped in Spain.

It is necessary to create institutions which devote themselves to management and technological consultation (forecasts, market research, etc.). The existing advantages which have hitherto been limited exclusively to export firms with an "exporter's card" must be extended to smaller firms. A policy is required for medium and small firms, which fosters competitive medium-sized firms in the light of the European market and restricts the advance of foreign firms in Spain, above all with regard to the development demands made on the Spanish economy.

Résumé

Les Problèmes sociologiques et économiques des Petites et moyennes Entreprises (PME) en Espagne

Les dimensions moyennes de l'entreprise industrielle espagnole sont relativement modestes, en particulier du fait de l'existence d'importantes contrées peu peuplées au niveau de revenu relativement bas. La multiplicité de petites entreprises procède également des données infrastructurales rurales, qui ont pour conséquence une agriculture ne disposant pas non plus en général de grandes entreprises.

L'entrepreneur espagnol moyen — dans l'industrie, la pêche et l'agriculture — est le plus souvent de formation insuffisante; le pays manque de dirigeants qualifiés. Le système fiscal et de crédit n'offre pas en Espagne aux PME l'égalité de chance et de concurrence souhaitée. Certaines formes et sortes de financement sont encore sous-développées en Espagne.

Il est indispensable de créer des institutions qui se consacrent à l'assistance technique et aux conseils en gestion d'affaires (projections, études de marchés,

etc. . .). Les avantages réservés aux entreprises exportatrices dotées d'une « carte d'exportation » doivent être étendus aux PME. Il y a lieu de mettre en oeuvre une politique des classes moyennes, qui suscite la création d'entreprises moyennes compétitives à l'égard du marché européen et limite l'assaut de firmes étrangères, en particulier pour tenir compte des exigences du développement futur de l'économie espagnole.