Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Bad Nauheim 1954

Deutschland und die Weltwirtschaft

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1954

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schriften des Vereins für Sozialpolitik

Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften

Neue Folge Band 10

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

SCHRIFTEN
DES VEREINS FÜR SOZIALPOLITIK
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
Neue Folge Band 10

Verhandlungen auf der Tagung in Bad Nauheim

September 1954

Herausgegeben von
Prof. Dr. Gerhard Albrecht

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1954

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verhandlungen auf der Tagung des Vereins für Sozialpolitik
Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
in Bad Nauheim 1954

Deutschland und die Weltwirtschaft

VERLAG VON DUNCKER & HUMBLOT
BERLIN 1954

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Alle Rechte vorbehalten

Gedruckt 1954 bei Berliner Buchdruckerei Union GmbH., Berlin SW 29

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inhaltsverzeichnis

Erster Tag

Seite

Eröffnung und Begrüßung 9

Referat von Andreas Predöhl:
Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft 19

Referat von Gottfried von Haberler:
Die Gleichgewichtstheorie („reine Theorie") des internationalen Handels 36

Referat von Emil Küng:
Währungsordnung und Außenhandel 65

Aussprache 84

Zweiter Tag

Referat von Hermann Reinhardt:
Gegenwartsprobleme der deutschen Außenwirtschaftspolitik 123

Referat von Hans Möller:
Gegenwartsprobleme der internationalen Handels- und Währungspolitik 143

Aussprache 162

Referat von Erich Schäfer:
Wandlungen in der absatzwirtschaftlichen Organisation des Fertigwarenexports 201

Referat von Edmund Sundhoff:
Schwerpunktverlagerungen im Bereich der betrieblichen Außenhandelsrisiken und ihre Folgen 230

Aussprache 248

Verzeichnis der Redner 271

Beschlüsse der Mitgliederversammlung 272

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Tag

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Erster Tag

Donnerstag, 16. September 1954

Eröffnung und Begrüßung

Vorsitzender Professor Dr. *Albrecht* (Marburg/Lahn):

Meine sehr geehrten Damen und Herren!

Gustav *Schmoller,* mit dessen Namen die Gründung und der Aufstieg des Vereines für Sozialpolitik unauslöschlich verknüpft ist, hat es gelegentlich als dessen Aufgabe bezeichnet, die wissenschaftlichen Grundlagen für die wirtschafts- und sozialpolitische Praxis zu schaffen. Damit ist wohl überhaupt die Aufgabe oder eine der Aufgaben der Sozial- und Wirtschaftswissenschaften gekennzeichnet. Sie sollen helfen, der in dem ständigen Wandel der Bedingungen des wirtschaftlichen Geschehens und der an die Wirtschaft gestellten Anforderungen begründeten Gefahr der Desorientierung zu begegnen durch immer neue Aufdeckung der Grundkräfte des Geschehens und ihrer Verknüpfung.

Unsere Gesellschaft hat sich von jeher und auch in jüngster Zeit bemüht, durch ihre wissenschaftlichen Tagungen dieser Aufgabe in besonderer Weise zu dienen. Seit dem Zusammenbruch haben wir auf unseren Tagungen 1947 die Fragen der Währungssanierung und der Neuorientierung der Wirtschaftspolitik, 1948 die volkswirtschaftlichen Probleme des deutschen Außenhandels, 1950 die Problematik der Vollbeschäftigung, 1952 „Berlins Wirtschaft zwischen Ost und West", das Problem eines deutschen Sozialplans und die Fragen der Kapitalbildung und Kapitalverwendung behandelt — also, so können wir rückblickend wohl sagen, die im Ablaufe des stürmischen Geschehens dieser kurzen Zeitspanne jeweils brennendsten Fragen, an deren Klärung die Öffentlichkeit und die Leiter der Wirtschaftspolitik in den Jahren des Wiederaufbaues der deutschen Wirtschaft in besonderem Maße interessiert waren.

Standen so auf unseren Tagungen der jüngsten Vergangenheit — ganz im Sinne der Tradition des alten Vereines für Sozialpolitik — die aktuellen, die öffentliche und besonders die politische Diskussion

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beherrschenden und hier oft leidenschaftlich umstrittenen Fragen zur Diskussion, so war diese stets von dem Bemühen um ihre wissenschaftliche Klärung bestimmt. Einer der Senioren unseres Faches, Adolf *Weber*, hat auf unserer Marburger Tagung 1948 mit Recht und mahnend daran erinnert, daß die Mitglieder des Vereines für Sozialpolitik es mit dessen wissenschaftlichem Charakter immer sehr ernst genommen haben. Wir dürfen es als das besondere Merkmal unserer Tagungen bezeichnen, daß auf ihnen im wissenschaftlichen Sinne um Erkenntnis gerungen wird, um so den Grund für eine sachliche, dem Allgemeinwohle dienende Lösung von Fragen zu legen, die im Meinungsstreit der Politik und der Interessen hart umkämpft sind. Und gerade darum suchen wir die Klärung der im Zeitgeschehen auftauchenden Probleme in der Aussprache mit den Vertretern der Praxis, mögen sie nun im Lager der Unternehmer oder der Arbeitnehmer stehen oder den Ämtern und Behörden angehören, in deren Kompetenz die Führung der Wirtschaftspolitik fällt, soweit sie bereit sind, an einer solchen wissenschaftlichen Aussprache teilzunehmen.

Auch für diese Tagung haben wir uns die Aufgabe gestellt, eine gerade zu dieser Stunde besonders dringliche und aktuelle Frage in sachlicher Aussprache mit den interessierten Kreisen der Praxis wissenschaftlich zu erörtern. Das gleiche Grundthema, Fragen der Außenwirtschaft, hatten wir schon auf der Marburger Tagung 1948 angeschlagen. Doch handelte es sich damals nur darum, welche Bedingungen erfüllt sein müßten, um dem soeben aus der Währungsnot und den Fesseln der Zwangswirtschaft befreiten, aber noch in großem Umfange durch hemmende Einwirkungen von außen an der Entfaltung seiner Kräfte gehinderten Deutschland den seine nackte Existenz sichernden Anteil am internationalen Wirtschaftsverkehr zu gewähren. Seither hat sich die Situation von Grund auf geändert. Hat zwar Deutschland noch nicht wieder seinen früheren Anteil am Welthandelsvolumen zurückgewonnen, so hat doch inzwischen sein Außenhandel einen für viele überraschenden Aufschwung genommen, und seine Stellung in der Weltwirtschaft hat sich, wenn sie auch nicht endgültig gesichert sein mag, doch in dem Maße gefestigt, daß es wieder ein nicht mehr zu übersehender Gesprächspartner über die entscheidenden Probleme der Weltwirtschaft, die Fragen des internationalen Güteraustausches, der internationalen Kapitalbewegungen, der Regelung des internationalen Zahlungswesens, geworden ist.

So schien es uns wohl begründet zu sein, diese Tagung unter das Thema „Deutschland und die Weltwirtschaft" zu stellen. Die in ihm beschlossenen Fragen sind solche, deren internationale

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diskussion gerade gegenwärtig ihren kritischen Punkt erreicht hat, wie insbesondere die weit fortgeschrittenen Bemühungen um den weltweiten Abbau der Devisenzwangswirtschaft und die Wiederherstellung der so lange suspendierten Konventierbarkeit der Währungen von Land zu Land zeigen.

Aus dem Umstande, daß Sie, verehrte Damen und Herren, unserer Einladung zu dieser Tagung in so großer Zahl gefolgt sind, freuen wir uns entnehmen zu dürfen, daß in der Tat ein starkes Bedürfnis nach Erörterung dieser Fragen gerade zu diesem Zeitpunkt besteht, und ich habe die ehrenvolle Pflicht, Ihnen allen, unseren verehrten Gästen aus dem In- und Ausland, unseren Mitgliedern, der Presse und den Studierenden der benachbarten Hochschulen, für Ihr Erscheinen zu danken und Sie aufs herzlichste zu begrüßen.

Es ist mir eine besondere Ehre, als Vertreter des Bundeswirtschaftsministeriums die Herren Ministerialdirektor Dr. *Reinhardt,* Ministerialdirigenten *v. d. Groeben* und Ministerialrat Dr. *Schmitt,* die Vertreter des Auswärtigen Amtes und des Bundesministeriums für wirtschaftliche Zusammenarbeit, ferner als Vertreter der hessischen Landesregierung Herrn Ministerialrat *Haußleiter* vom hessischen Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Verkehr in unserem Kreise zu begrüßen. Als Vertreter der um die deutsche Wissenschaft so verdienten Deutschen Forschungsgemeinschaft begrüße ich Herrn Landgerichtsrat Dr. *Hocker.*

Mit besonderem Dank für die gastfreundliche Aufnahme in dem hessischen Staatsbade Nauheim und für die hilfsbereite Unterstützung bei der Vorbereitung dieser Tagung begrüße ich als den Vertreter der Kurverwaltung Herrn Kurdirektor Dr. *Montenbruck,* und ich möchte es nicht unterlassen, auch dem Leiter des Verkehrsamtes der Kurverwaltung, Herrn *Denker,* für alle die Mühe zu danken, die er aufgewandt hat, um dieser Tagung einen würdigen Rahmen zu schaffen. Ebenso danke ich der Verwaltung des William-Kerckhoff-Instituts aufs angelegentlichste, daß es uns vergönnt ist, unsere Konferenz in seinen Räumen abzuhalten.

Zu unserer Freude sind auch in diesem Jahre die Schweizerische Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, die Wirtschaftswissenschaftliche Gesellschaft für Oberösterreich und die Gesellschaft österreichischer Volkswirte unserer Einladung gefolgt. Ihren verehrten Vertretern wie auch den Kollegen aus dem Saarland rufe ich ein herzliches Willkommen zu. Zum ersten Male und mit besonderem Dank dürfen wir heute auch die Vertreter der wirtschaftswissenschaftlichen Fachvereinigungen einiger weiterer Länder begrüßen, so der American

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Economic Association, deren Präsident durch die Hand von Herrn Prof. *von Haberler* eine besonders freundliche Adresse* an uns gerichtet hat, der Association Française de Science Economique, deren Vertreter, Herrn Prof. *Goetz,* Paris, ich aufrichtig begrüße, und des Science Council of Japan. Sie und alle unsere anderen Gäste aus den Vereinigten Staaten von Amerika, Großbritannien, Frankreich, der Schweiz, Österreich, Italien, den Niederlanden, Schweden, Griechenland, Jugoslavien, der Türkei, Japan, Indien und Pakistan begrüße ich mit verbindlichem Dank für ihr Erscheinen in unserer Mitte aufs herzlichste. Auch aus einer Reihe von anderen Ländern — Ägypten, Argentinien, Brasilien, Irak, Libanon, Neuseeland, Peru, Spanien, Südafrika, Syrien — sind uns sehr freundliche und mit Dank empfangene Grüße und Wünsche für den Verlauf dieser Tagung zugegangen. Wir dürfen darin die uns ehrende Bekundung des Willens sehen, die nicht nur die einzelnen Länder, sondern die ganze Welt angehenden Fragen der weltwirtschaftlichen Verknüpfung im Geiste eines alles Trennende überbrückenden, den Frieden unter den Völkern und Staaten ersehnenden Gemeinschaftsbewußtseins mit uns zusammen zu erörtern.

Die allzu knappe Zeit, die mir zur Verfügung steht, verbietet es, alle Ämter, Verbände, Kammern und Institute, die ihr Interesse an unserer Tagung bekundet haben, zu nennen und ihre Vertreter namentlich zu begrüßen. Mit besonderem Dank möchte ich aber noch die Vertreter der Nachrichtenbüros, der Presse und des Rundfunks aufs angelegentlichste begrüßen, die es übernommen haben, die Öffentlichkeit über das zu unterrichten, was wir wollen und was in den Verhandlungen heute und morgen zum Ausdruck kommt.

Unser besonders dankbarer Gruß gilt schließlich den verehrten Herren, die durch ihre Vorträge die Grundlagen für die Aussprachen dieser Tagung schaffen werden, den Herren Prof. *von Haberler,* Harvard University, Prof. *Küng,* St. Gallen, Ministerialdirektor im Bundeswirtschaftsministerium Dr. *Reinhardt,* Prof. Möller, Frankfurt,

---

* American Economic Association, Evanston, Illinois, September 1, 1954. To the President of the Verein für Sozialpolitik: Through our representative, Professor Gottfried Haberler, the officers of the American Economic Association convey greetings to our German colleagus on the occasion of the meeting of the Verein at Bad Nauheim, September 16—18, 1954. We extend to you our best wishes for a successful conference. It has been our desire to establish closer relationship with our colleagues abroad. We have taken an active part in the establishment of the International Economic Association and make every effort to participate in its activities. We also follow with interest the activities of its member associations. If ever representatives of the Verein are in the United States of Amerika at the time of our annual meetings, it will give us pleasure to extend to them a cordial invitation to attend. Simon Kuznets, President; James Washington Bell, Secretary.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. *Predöhl,* Münster, Prof. *Schäfer,* Nürnberg, Prof. *Sundhoff,* Göttingen, und nicht zuletzt auch dem Kollegen *Hoffmann,* in dessen bewährter Hand die wissenschaftliche Vorbereitung dieser Tagung gelegen hat.

Zwei der Senioren unseres Faches, die Kollegen *v. Zwiedineck-Südenhorst* und Ad. *Weber,* haben uns ihre Grüße mit den besten Wünschen für den Verlauf der Tagung schriftlich übermittelt. Es ist mir ein aufrichtiges Bedürfnis, ihnen hierfür auf das herzlichste zu danken.

Wir als Veranstalter dieser Tagung würden uns glücklich schätzen, wenn Sie alle, meine Damen und Herren, unsere Gäste, unsere Freunde, unsere Mitglieder, Kolleginnen und Kollegen, in diesen Tagen die Überzeugung gewinnen würden, daß unser schon zu wiederholten Malen bewährter Versuch, schwierige Fragen, deren möglichst vernünftige Lösung für das Wohl aller Länder und Völker so wichtig ist, im Gespräch zwischen den in der Wirtschaft tätigen Menschen und den Vertretern der Wissenschaft der Klärung näher zu bringen, auch dieses Mal sich als nützlich und wertvoll erweist. Mit diesem Wunsch erkläre ich die wirtschaftswissenschaftliche Tagung des Vereins für Sozialpolitik — Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften — als eröffnet.

Ich erteile nunmehr das Wort an Herrn Kurdirektor Dr. *Montenbruck.*

Kurdirektor Dr. *Montenbruck* (Bad Nauheim):

Meine Damen und Herren!

Ich habe die Ehre, Sie in dem hessischen Staatsbade Nauheim auf das herzlichste willkommen zu heißen und Ihrer Tagung einen schönen und erfolgreichen Verlauf zu wünschen. Ich möchte darüber hinaus dem Wunsch Ausdruck verleihen, daß Sie bei aller Arbeit auch die Gelegenheit finden möchten, sich einmal etwas in Nauheim umzusehen und ein paar Stunden im Genusse seiner Schönheiten zu verleben. Wenn ich recht unterrichtet bin, so sind Sie alle, sei es in der Theorie oder in der Praxis, mit dem sog. Managertum verbunden. Ich bitte Sie für den Gebrauch dieses Modewortes um Verzeihung, aber ich glaube doch, hier zu seiner Verwendung berechtigt zu sein, da die Veranstalter dieser Tagung ausdrücklich den Wunsch geäußert haben, daß in diesem Hörsaal des Kerckhoff-Instituts Aschenbecher bereitgestellt werden. Das ist hier sonst nicht üblich, und ich kann Ihnen versichern, daß die Herren Ärzte, soweit sie zum Kerckhoff-Institut gehören, erschreckt entflohen sind und heute und morgen sich nicht in Nauheim aufhalten werden — sie besuchen, wie ich nebenbei be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

merken möchte, eine Tagung in Heidelberg. Und wenn ich nun schon den Begriff des Managertums heraufbeschworen habe, so darf ich dann auch das Wort von der Managerkrankheit gebrauchen, und da setzt eine Verknüpfung zwischen Ihnen und uns ein. Meine Herren, ich wünsche Ihnen von ganzem Herzen die beste Gesundheit. Möge Sie also der liebe Gott davor bewahren, daß Sie einmal Ihrer Gesundheit wegen Bad Nauheim aufsuchen müssen. Wenn Sie aber doch einmal das Opfer Ihres Berufes werden sollten und Heilung von Krankheit suchen müssen, dann sollen Sie uns in Bad Nauheim auf das herzlichste willkommen sein.

Ich bitte Sie für den scheinbaren Unernst meiner Worte noch einmal um Entschuldigung, wünsche Ihrer Tagung einen guten Verlauf und — wie gesagt — darüber hinaus Ihnen allen auch ein paar angenehme und schöne Stunden in Bad Nauheim.

Ministerialdirektor im Bundeswirtschaftsministerium Dr. *Reinhardt* (Bonn):

Meine sehr verehrten Damen und Herren!

Als ich dem Herrn Bundeswirtschaftsminister Professor Dr. *Erhard* erzählte, daß ich zu Ihrer Tagung nach Bad Nauheim gehen würde, um dort ein Referat über Gegenwartsprobleme der Außenwirtschaftspolitik zu halten, hat er darüber seine besondere Befriedigung und große Freude ausgedrückt. Ich brauche wohl nicht zu betonen, wie sehr Herr Professor *Erhard* davon überzeugt ist, daß die wissenschaftliche Durchdringung der Probleme des Außenhandels unerläßliche Voraussetzung für die praktische Handhabung der Wirtschaftspolitik auf diesem Gebiete ist. In unserem Hause wird nicht nur die Abteilung I, die unter der Leitung von Herrn Professor *Müller-Armack* steht, als das wissenschaftliche Gewissen des Wirtschaftsministeriums bezeichnet, sondern auch alle anderen Abteilungen sind im Wettbewerb unter einander darauf bedacht, bei ihrer praktischen Tätigkeit niemals die wissenschaftlichen Grundlagen aus dem Auge zu verlieren. Und wenn ich morgen im Laufe meines Referates Gelegenheit haben werde, auch kurz auf die Bedeutung des unterschiedlichen Entwicklungsgrades der Produktionstechnik in den verschiedenen Ländern für deren Stellung im internationalen Wettbewerb und damit auch für die Methoden ihrer Handelspolitik hinzuweisen, so scheint es mir nicht minder wichtig zu sein, daran zu erinnern, daß auch eine gründliche wissenschaftliche Erforschung die Grundlage dafür bildet, daß ein Land und seine Regierung die der bestehenden internationalen Wettbewerbslage angemessenen wirtschaftspolitischen Maßnahmen ergreift. In diesem Sinne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat mich der Herr Minister *Erhard* gebeten, Ihnen allen, meine Damen und Herren, die besten Grüße auszurichten und der Tagung einen guten Verlauf zu wünschen.

Ministerialrat im hessischen Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Verkehr Dr. Otto *Haußleiter* (Wiesbaden):

Sehr verehrter Herr Vorsitzender, meine Damen und Herren!

Ich habe die Ehre, Sie bei Beginn Ihrer Tagung namens des Herrn Hessischen Ministerpräsidenten und der Hessischen Landesregierung hier in Bad Nauheim herzlich zu begrüßen.

Sie hörten bereits, daß Bad Nauheim ein hessisches Staatsbad ist, und somit ist — streng genommen— der hessische Finanzminister hier als Ressortminister zuständig. Aber außer ihm ist natürlich das Hessische Ministerium für Erziehung und Volksbildung, das von mir vertretene Ministerium für Arbeit, Wirtschaft und Verkehr, das Landwirtschaftsministerium und die dem Herrn Ministerpräsidenten unterstellte Landesplanungsbehörde an Ihrer Tagung lebhaft interessiert. Ich darf Sie jedoch beruhigen: Es wird nur eine einzige Begrüßungsrede gehalten werden.

Ich darf gleichzeitig neben den Grüßen des Herrn hessischen Wirtschaftsministers die Grüße der anderen Ministerien und Dienststellen mitüberbringen.

Wenn ich nun von den Beziehungen Ihrer Tätigkeit mit den wirtschaftlichen und sozialen Verwaltungszweigen spreche, so darf ich daran erinnern, daß das Haus, in dem diese Tagung stattfindet, das Kerckhoff-Institut für Herzforschung, zu den Forschungsinstituten der Max-Planck-Gesellschaft gehört und als solches durch das Königsteiner Abkommen vom Frühjahr 1949 zusammen mit dem Bund von den Ländern finanziert wird. Dasselbe trifft auf die Deutsche Forschungsgemeinschaft in Bad Godesberg zu.

Eine andere wichtige Frage, die Sie und die Wirtschaftsverwaltung angeht, betrifft die Ausbildung der Nachwuchskräfte des Wirtschaftlichen Verwaltungsdienstes. Die Wirtschaftsverwaltung hat seit langem einen Bedarf an wirtschaftswissenschaftlich ausgebildeten Nachwuchskräften des höheren Dienstes. Sie wissen, daß das vom Bund erlassene neue Beamtengesetz das wirtschaftswissenschaftliche Studium als Voraussetzung einer künftigen Betätigung in der höheren Dienstlaufbahn dem juristischen Studium gleichsetzt. Tatsächlich ist jedoch die notwendige Voraussetzung zur Durchführung dieser Gesetzesvorschrift bis heute noch nicht geschaffen worden, weil es nämlich bis jetzt an einem planmäßigen praktischen Vorbereitungsdienst für die Diplomvolks-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirte und Diplomkaufleute, die in den öffentlichen Dienst eintreten wollen, noch fehlt. Sie werden noch genauer wissen als ich, daß hier gerade in den letzten Wochen und Monaten starke Bestrebungen im Gange sind, eine solche Ordnung des Vorbereitungsdienstes zu schaffen. Ich kann aber nur mit einer gewissen Resignation feststellen, daß ich als junger wirtschaftswissenschaftlicher Assistent an einer deutschen Universität vor bereits 31 Jahren ähnliche Forderungen vertreten habe, wie sie heute vertreten werden, und seitdem ist diese Frage praktisch noch ungelöst geblieben. Ich darf Sie also bitten, bei der Tätigkeit Ihres Vereins diese Frage nicht aus dem Auge zu lassen und dahin zu wirken, daß die noch bestehende Lücke des praktischen Vorbereitungsdienstes geschlossen wird.

Wer in der Wirtschaftsverwaltung steht, weiß, daß sowohl beim Bundeswirtschaftsministerium, als auch beim Bundesernährungsministerium, als auch beim Bundesfinanzministerium, als auch beim Bundeswohnungsbauministerium wissenschaftliche Beiräte bestehen, die seit mehreren Jahren in außerordentlich fruchtbarer und bedeutsamer Weise ihre Meinung zu den laufenden zu lösenden wirtschafts- und finanzpolitischen Problemen kundgetan haben und mit Recht starke Beachtung gefunden haben. Allein die Tatsache solcher Beiräte beweist, daß die vielfach angenommene Gegensätzlichkeit theoretischen und praktischen Denkens in Wirklichkeit längst überholt ist, jedenfalls auf dem Gebiete der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften. Dagegen scheint mir der engere Kontakt zwischen diesen Fächern und der Rechtswissenschaft noch immer nicht so gefunden worden zu sein, wie es wohl im Interesse der Sache und im Interesse der Nachwuchsausbildung wünschenswert wäre. Dafür ein Beispiel:

Ich habe vor kurzem in dem gedruckten Bericht über die Verhandlungen der deutschen Staatsrechtslehrer-Vereinigung eine Meinung gefunden, die Sie, meine Herren von den wirtschaftswissenschaftlichen Fakultäten, sicher ebenso wie mich in Erstaunen setzen wird. Es war dort das zeitgemäße Thema der rechtlichen Seite der staatlichen Interventionen in der Wirtschaft behandelt worden. Dabei wurden die zwangswirtschaftlichen Interventions-Maßnahmen und die marktkonformen Interventions-Maßnahmen gewürdigt, und es wurde festgestellt, daß die üblichen Rechtsbehelfe der Verwaltungsgerichtsbarkeit mit wirksamem Erfolg nur gegen zwangswirtschaftliche Eingriffe benutzt werden könnten. Infolgedessen bezeichnete der Redner die marktkonformen Eingriffsmaßnahmen als die „weitaus gefährlicheren", offenbar deswegen, weil die bisherige Rechtsordnung rechtliche Schutzmittel des Einzelnen gegen derartige Maßnahmen noch nicht entwickelt hat. Aber die marktkonformen Maßnahmen, verglichen mit den zwangs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wirtschaftlichen, als die gefährlicheren bezeichnet zu finden, bleibt auch in einer rechtswissenschaftlichen Darstellung auf jeden Fall überraschend.*

Ich erwähnte schon in anderem Zusammenhang die Deutsche Forschungsgemeinschaft. Sie ist es, die in erster Linie die Förderung der wirtschafts- und sozialwissenschaftlichen Forschungsarbeiten vollzieht, und hier halten sich die geldgebenden Stellen der öffentlichen Hand, also Bund und Länder, weitgehend zurück. Die Vertreter der wissenschaftlichen Forschung bestimmen also selbst, welche Aufgaben mit den öffentlichen Mitteln tatsächlich gefördert werden sollen. Das hier zutage tretende Vertrauen und der Respekt vor der Freiheit und Unabhängigkeit der zur Entscheidung berufenen Wissenschaftler hat sich gerade in jüngster Zeit sehr gut bewährt.

Wohl alle wissenschaftlichen Sachverständigen auf sozialpolitischem Gebiet sind der Überzeugung, daß eine grundsätzliche Reform der viel zu kompliziert und unübersichtlich gewordenen Sozialgesetzgebung, die den Problemen nicht mehr gerecht wird, in Deutschland dringend erforderlich ist. Aus Gründen, die hier nicht ausgeführt zu werden brauchen, sind die amtlichen Vorarbeiten zu diesen Gesetzentwürfen nur allzulange verzögert worden. Hier war es eine wirkliche Tat, daß die Deutsche Forschungsgemeinschaft Herrn Professor Dr. *Mackenroth* in Kiel und dem von ihm geführten Arbeitskreis den Auftrag zu wichtigen Forschungsarbeiten von sich aus erteilte.*

Dieses eine Beispiel mag zugleich zeigen, was die Verwaltung von der wissenschaftlichen Forschung erwartet und was sie erwarten darf: Einmal Tatsachen, methodisch gewonnene und geordnete Tatsachen des In- und Auslandes, die verglichen werden können. Ohne ihre Kenntnis können große gesetzgeberische oder Verwaltungsmaßnahmen gar nicht durchgeführt werden. Dann aber auch Klarheit über die von Interessentenmeinungen freie Zielsetzung, die anzustreben ist, und über die besten Wege und Mittel, die zur Erreichung dieses Zieles benutzt werden können.

Mancher Verwaltungsmann mag mit einem gewissen Neidgefühl auf diejenigen Wissenschaftler blicken, denen es vergönnt ist, sich ausschließlich und mit der notwendigen wissenschaftlichen Muße der Forschung und den Lösungsversuchen derartig großer Probleme widmen zu können, die in der Alltagsarbeit der Verwaltung mit dieser

---

* Vgl. Ulrich *Scheuner* in dem Buch: Die staatliche Intervention im Bereich der Wirtschaft (Heft 11 der Veröffentlichungen der Vereinigung der deutschen Staatsrechtslehrer), Berlin, Walter de Gruyter u. Co., S. 15, Anm. 32.

* Siehe hierzu Bd. 4 und 8 der Schriften des Vereins für Sozialpolitik. Neue Folge: G. *Mackenroth*, Die Reform der Sozialpolitik durch einen deutschen Sozialplan. — Die Verflechtung der Sozialleistungen. Berlin 1952 und 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gründlichkeit gar nicht bearbeitet werden können. Danach könnte man beinahe meinen, die Verwaltung sei gegenüber der wissenschaftlichen Forschung in der Rolle eines Verbrauchers von geistigen Gütern. und wenn Sie sich weiter erinnern, daß unser Herr Bundeswirtschaftsminister den Verbraucher als den „König der Marktwirtschaft" bezeichnet, so ergäben sich einige überraschende Konsequenzen. Auf der anderen Seite würde mir vielleicht der oder jener der Anwesenden entgegenhalten, daß *Plato* umgekehrt in dem Idealstaat die Gelehrten zu Königen machen wollte, die allein berufen seien, die Macht und die Bürde der Herrschaft zu tragen. Ich möchte beide Gedanken nicht weiterspinnen, denn schließlich war der *Plato*sche Staat reichlich autoritär und nicht demokratisch, und der Verbraucher als „König der Marktwirtschaft" ist in praxi nicht selten ein einäugiger König, der oft nicht genau seine Chancen oder auch die Gefahren des Marktes überblickt. Es wird daher wohl zeitgemäßer sein, daran zu erinnern, daß trotz dieser starken Beziehungen zwischen Verwaltung und wirtschafts- und sozialwissenschaftlicher Forschung die letztere die volle Unabhängigkeit und Freiheit behalten muß und soll, denn nur dann kann sie ihren Dienst auch gegenüber der Allgemeinheit und der Verwaltung richtig erfüllen. Denn eine — das Ergebnis gewissermaßen vorweg nehmende — Auftragserteilung würde das Ende der unabhängigen Forschung sein. Wenn also die Verwaltung sich der vollen Distanz zwischen den beiden Sphären bewußt ist, so wird man doch sicher auch mit Ihrer Zustimmung die Meinung vertreten können, daß die Diskussion zwischen Wissenschaftlern und Männern der Verwaltungspraxis gerade auf wirtschafts- und sozialpolitischem Gebiet für beide Teile fruchtbar sein wird.

Mit dieser Bemerkung darf ich an die in seiner Eingangsrede gemachten Ausführungen Ihres verehrten Herrn Vorsitzenden anknüpfen. In diesem Sinne möchte ich Ihren Verhandlungen, die ja besonders aktuelle Themen zur Beratung gestellt haben, den besten Erfolg wünschen.

Vorsitzender Prof. Dr. *Albrecht* (Marburg):

Ich danke den Herren aufs herzlichste für die freundlichen Worte der Begrüßung, die sie an uns gerichtet haben, und bitte nunmehr Herrn Kollegen *Predöhl,* das Wort zu nehmen zu seinem Referat:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft

Prof. Dr. Andreas *Predöhl* (Münster):

Meine Damen und Herren!

Aufgabe meines Vortrages ist es, die Spezialreferate und Diskussionen unserer Tagung durch eine umfassende Darstellung der Stellung Deutschlands in der Weltwirtschaft einzuleiten. Im Rahmen dieser Aufgabe möchte ich zugleich an die Probleme heranführen, die die folgenden Referate behandeln. In der Herausarbeitung der Anknüpfungspunkte sehe ich eine spezifisch wissenschaftliche Aufgabe meines Referats.

Ich werde meine Ausführungen in drei Teile gliedern. Der erste Teil soll sich mit den strukturellen Problemen beschäftigen. Das bedeutet in meiner Auffassung: Die deutsche Wirtschaft in das räumliche Gefüge der Weltwirtschaft einordnen. Der zweite Teil soll sich mit den konjunkturellen Problemen befassen. Das bedeutet: Die Zusammenhänge der kurzfristigen Phasen der deutschen wirtschaftlichen Entwicklung mit den kurzfristigen Phasen der außerdeutschen Wirtschaft herausarbeiten. Der dritte Teil soll die funktionellen Probleme behandeln. Das bedeutet: Die deutsche Wirtschaft in die handels- und währungspolitische Ordnung der Weltwirtschaft hineinstellen. Hier stoße ich vor allem auf die Probleme, deren grundsätzliche und gründliche Behandlung den Einzelreferaten vorbehalten ist.

1.

Die strukturelle Stellung Deutschlands in der Weltwirtschaft kann man nur begreifen, wenn man die deutsche Wirtschaft von der Weltwirtschaft her, nicht die Weltwirtschaft von der deutschen Wirtschaft her betrachtet. Die Betrachtung von der Volkswirschaft her mag für kurzfristige Probleme ausreichen, sie spielt auch in der Außenwirtschaftstheorie neuerdings eine große Rolle. Jede langfristige Außenhandelslehre aber muß vom Ganzen der Weltwirtschaft ausgehen, wie es uns die Klassiker in ihrer Art gelehrt haben.

Ich gehe noch einen Schritt weiter, indem ich die Weltwirtschaft nicht als ein Netz internationaler Wirtschaftsbeziehungen fasse, sondern als integralen weiträumigen Zusammenhang der Einzelwirtschaften überhaupt. Das theoretische Instrument für eine solche Betrachtung ist die Theorie des räumlichen Gleichgewichts. Diese Fassung der Weltwirtschaft läßt erstens die Bedeutung der Staatsgrenzen und damit gerade die internationalen Probleme besser begreifen, weil man zuvor die Zusammenhänge kennengelernt hat, in die die Staatsgrenzen ein-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

greifen. Sie läßt zweitens die den internationalen Problemen ähnlichen weiträumigen Zusammenhänge innerhalb der großen Staatsräume verstehen. Das ist besonders wichtig, seit sich der größte Teil der Wirtschaft der Welt innerhalb der Staatsräume der Vereinigten Staaten von Amerika und der Sowjetunion abspielt, eine völlig andere Situation als zu der Zeit, als die Klassiker ihre Theorie des internationalen Handels konzipierten und als England mit den überseeischen Hafenplätzen Handel trieb. Die Probleme der europäischen Integration schließlich sind m. E. ohne wirtschaftsräumliche Betrachtung überhaupt nicht verständlich.

Ausgangspunkt meiner Betrachtung ist das Bild einer tri-konzentrischen Weltwirtschaft, wie ich es in meiner „Außenwirtschaft"[1] entwickelt habe. Ich will es hier nur mit wenigen Strichen andeuten: Um drei industrielle Gravitationsfelder ist die Wirtschaft der Welt konzentrisch gruppiert, das amerikanische, das europäische und das russische. Die Eisen- und Stahlindustrie bildet mit den starken örtlichen Kostenvorteilen, mit denen sie an bestimmte Punkte angeheftet ist, und ihren kurzen Absatzradien die Kerne dieser Gravitationsfelder. Der Austausch ist am dichtesten innerhalb der Kerngebiete, dicht auch zwischen Kern und Rand sowie Kern und Peripherie, schwächer zwischen den Randgebieten und nur ganz sporadisch entlang der Peripherie. Das europäische und das amerikanische Gravitationsfeld durchdringen sich wechselseitig und überschneiden sich mannigfach an der Peripherie, das russische ist mehr oder minder autarkisch ausgegliedert. Außerhalb der drei Gravitationsfelder hat nur noch Japan einen großen Randkern mit gewisser eigener Gravitation entwickelt, aber er hat weit geringere Bedeutung. Nirgends sonst in der Welt hat sich eine so starke agrarische Grundlage gebildet, daß sich mehr als industrielle Randkerne hätten entwickeln können.

Als abgekürzten Beleg für diese Raumgestalt der Weltwirtschaft gebe ich Ihnen statt handelsstatistischer Nachweise, die für den Vortrag zu kompliziert wären, die Zahlen der Rohstahlproduktion für das Jahr 1953:

Weltrohstahlproduktion 1953

	Mill. t
Nordamerika	105
Europa	75
(davon Ostrand	13)
Sowjetunion	38

[1] *Predöhl,* A.: „Außenwirtschaft", Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1949.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dazu China	2,4
Japan	7,7
Rest der Welt	8,4
Welt	236,5

Der Rest der Welt, der Australien, Indien, Süd-Afrika und Süd-Amerika umfaßt, produziert mithin nur 3,5 % der Weltrohstahlproduktion. Innerhalb der Gravitationsfelder waren in Nordamerika 88 % im Nordosten im Raume zwischen dem Michigansee und der nördlichen Ostküste der Vereinigten Staaten konzentriert. In Europa entfielen 72 % auf den Nordwesten, nämlich Großbritannien und die Glieder der Montanunion abzüglich Italien.

Das europäische Gravitationsfeld ist aus der industriellen Revolution erwachsen, die in einem raumgreifenden Integrationsprozeß im 18. Jahrhundert die Wirtschaft der Welt in zunehmendem Ausmaß auf den englischen Industriekern ausgerichtet hat. Deutschland war in dieser ersten Phase der Weltwirtschaft agrarisches Randgebiet des englischen Industriekerns. Im 19. Jahrhundert griff die Industrialisierung auf den europäischen Kontinent über, erfaßte zunächst Belgien und Nordfrankreich und von der Mitte des Jahrhunderts ab den deutschen Raum, wo von den 70er Jahren an die Produktionskurven der Industrie steil nach oben wiesen. Was vom englischen Industriekern her wie ein gefährlicher neuer Konkurrent aussah — eine Haltung, die die Engländer bis heute nicht ganz überwunden haben —, war die Fortsetzung eines einheitlichen Integrationsprozesses, dessen Ergebnis ein engverzahntes europäisches Industriekerngebiet war, das von England bis tief nach Mitteleuropa hineinreichte, eine verstärkte Attraktionskraft in der Weltwirtschaft entfaltete und allen seinen Gliedern ökonomischen Auftrieb gab.

Nunmehr ist die westdeutsche Wirtschaft östlicher Teil des kontinentalen Teils dieses Kerngebiets geworden mit nördlich, südlich und östlich vorgelagerten Randkernen. Mit ihren 15½ Mill. t Rohstahl umfaßt sie heute 40 % der Produktion der Montanunion. 85 % der deutschen Stahlproduktion liegen im Kernraum von Nordrhein-Westfalen. Ein deutlicher Intensitätsabfall zeigt sich in der Stahlversorgung vom Kern zum Rand. Ich entnehme dem Buch eines meiner Mitarbeiter,[2] das wir im November vorlegen werden, die folgenden Zahlen für die Stahlversorgung in kg je Kopf der Bevölkerung:

Nordrhein-Westfalen	550
Belgien-Luxemburg	265
Rheinland-Pfalz	240

[2] *Jürgensen*, H.: „Die europäische Montanindustrie und ihr gemeinsamer Markt", Vandenhoeck & Ruprecht, Göttingen 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schweiz	175
Niederlande	173
Niedersachsen	140
Italien	85

Ausdruck der gleichen raumgesetzlichen Ordnung ist der große Anteil des Europahandels am deutschen Außenhandel. Das entspricht der zentraleren Lage der deutschen Wirtschaft im europäischen Gravitationsfeld, verglichen etwa mit Großbritannien. Ein starker Kernbinnenhandel greift über die Staatsgrenzen hinaus. Wir finden eine erstaunliche Konstanz der Proportionen: Über Kriege und Krisen hinweg findet der Europaanteil immer wieder zu etwa 65 % der Ausfuhr und 55 % der Einfuhr zurück.

Nach dem zweiten Weltkrieg gab es zunächst starke Widerstände gegen die Wiederherstellung dieser Normalstruktur. Ein Teil der Welt war ja sogar dem ökonomischen Irrtum erlegen, man könne den stärksten Teilkern des europäischen Gravitationsfeldes niederhalten und rundherum, ja sogar auf seine Kosten, blühendes wirtschaftliches Leben zur Entfaltung bringen. Einzelne europäische Länder haben sogar ihre eigene europäische Industrie demontiert. Wer mit Staatsraumvorstellungen zu sehr belastet ist, der blicke auf Amerika und frage sich, was geschehen würde, wenn die Stahlindustriellen von Pennsylvanien die Stahlindustrie von Indiana und Illinois demontieren würden. Sie mögen vorübergehende Konkurrenzvorteile haben, aber schwere Nachteile für die amerikanische Wirtschaft und für sie selbst wären langfristig unvermeidbar. Das Ruhrgebiet ist für den Bauern in Holland und in der Schweiz genau so interessant wie für den Bauern in Hannover und Westfalen, es ist ein Teil seines europäischen Industriekerngebietes.

Es ist nur zu natürlich, daß die deutsche Wirtschaft mit Vehemenz in das Vakuum hineingewachsen ist, sobald die Schranken gefallen waren. Mutatis mutandis kann man diese Entwicklung mit der der 70er Jahre vergleichen, als die Entwicklung auch durch Hemmungen verzögert wurde, dann um so stärker zum Ausbruch kam. Dabei hat die jüngste Entwicklung sogar die Einbußen kompensiert, die das europäische Gravitationsfeld durch die politische Abschnürung der östlichen Randgebiete erlitten hat. Deutlich zeigt sich hier, daß Peripherie und Rand leichter auswechselbar sind als der Kern. Die Ostrandgebiete sind immer stärker vom Kern abhängig gewesen, als der Kern vom Rand. Die Umstellung auf das sowjetische Kerngebiet ist kein Ersatz, schon wegen der Transportkosten über Land, obwohl man wegen eben dieser Transportkosten in zunehmendem Umfange größere unabhängige Randkerne in Form der östlichen Kombinate geschaffen hat.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hauptnachteil für die deutsche wie für die europäische Wirtschaft überhaupt ist die Notwendigkeit einer stärkeren Heranziehung der Peripherie in den nordamerikanischen Staatsräumen, eine der Ursachen für die Dollarlücke, obwohl diese Verschiebung stärker noch bewirkt worden ist durch den Rückgang der Lieferfähigkeit anderer peripherer Agrarräume außerhalb des Dollarraumes.

Dennoch hätte die deutsche Wirtschaft nicht so schnell in die alte Raumstruktur hineinwachsen können, wenn nicht die Kapitalhilfe der USA zur Verfügung gestanden hätte. Die deutsche Wirtschaft war durch exogene Faktoren weit unter den Tiefpunkt heruntergedrückt worden, auf dem selbst schwerste Depressionen ihren unteren Wendepunkt finden. Allein der Hinweis auf die Lebensmittelhilfe genügt, um zu zeigen, daß sie sich nicht selbst hätte befreien können. Nach der Währungsreform erfolgte zunächst die Auffüllung des Konsumsektors und damit das Hineinwachsen in die „Nachbarschaft des Gleichgewichts", die nach *Schumpeters* Lehre die Voraussetzung bietet für eine Expansion im Investitionssektor. Aber auch die Expansion wäre schon wegen der Zahlungsbilanzdefizite nicht so erfolgreich gewesen ohne Hilfe durch den Marshallplan. Dazu kommt schließlich die deutsche Wirtschaftspolitik, die sich angelegen sein ließ, den natürlichen Kräften so viel Spielraum zu geben wie möglich. Das gilt, selbst wenn man zugeben muß, daß manche Fehlentwicklungen im Investitionssektor damit verbunden waren.

Wenn auch die Außenhandelsproportionen denen der Vergangenheit wieder sehr ähnlich geworden sind, so ist doch die Außenhandelsintensität, gemessen an der Außenhandelsquote je Kopf, noch relativ gering. Zwar ist sie aus strukturellen Gründen von jeher geringer gewesen als etwa die Großbritanniens, aber auffällig ist doch die relativ geringe Steigerung der Außenhandelsintensität trotz der Verkleinerung des Staatsraumes und trotz des Bevölkerungszuwachses durch die Flüchtlinge. Ein Novum ist dabei auch das viel diskutierte Außenhandelsaktivum. Der übliche Vergleich mit 1936 wird der Tatsache nicht gerecht, daß 1936 das einzige Vorkriegsjahr gewesen ist, das einen Exportüberschuß in der relativen Größenordnung des gegenwärtigen auswies. Das Jahr 1936 brachte den Höhepunkt der Ausnutzung der bilateralen Vorteile und wies noch nicht die Überspannung durch die Aufrüstung der folgenden Jahre auf. Ein Normaljahr war es nicht.

Daß der Ausfuhrüberschuß nicht lediglich durch die Verschiebung der terms of trade entstanden ist, wie es das Rechenexempel mit den Preisen der Korea-Hausse ergibt, wird wohl allgemein anerkannt. Soweit man überhaupt von Normalität sprechen kann, sind die Rela-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tionen heute viel normaler. Und was die übrigen kurzfristigen Faktoren betrifft, so möchte ich *Emminger* folgen, der in seinem aufschlußreichen Kieler Vortrag zwar in sehr vorsichtiger Formulierung, aber doch eindeutig zu dem Ergebnis kommt, daß sie für den Ausfuhrüberschuß nicht entscheidend gewesen sein können.[3] Das schließt natürlich nicht aus, daß kurzfristige Faktoren jederzeit gegen den Ausfuhrüberschuß wirksam werden können.

Sowohl für die geringe Außenhandelsintensität als auch für den Ausfuhrüberschuß wird eine Fülle von Erklärungen angeboten, ohne daß es bisher zu einer überzeugenden statistischen Analyse gekommen wäre mit dem Versuch einer sorgfältigen wissenschaftlichen Zurechnung. Das wäre eine Aufgabe, wie sie nur die großen Institute leisten können. Die Erklärungen lassen sich aber m. E., soweit sie haltbar sind, auf zwei Grunderklärungen zurückführen, und zwar einmal auf gewisse langfristige Strukturwandlungen. Zweifellos hat sich die Autarkiepolitik der 30er Jahre ausgewirkt. Sie war ja nicht nur eine Abweichung vom Maximumzustand der internationalen Arbeitsteilung, sondern sie hat in beträchtlichem Ausmaß neue Daten der internationalen Arbeitsteilung gesetzt, das, was *Schumpeter* — unter ausdrücklichem Bezug auf diese Autarkiepolitik — „creative adaption" nennt. Ich weise nur auf Buna, Chemiefasern und Kohleverflüssigung hin. Dazu kommen noch einige andere Strukturwandlungen. Der Index der Chemiefaserproduktion ist von 100 im Jahre 1936 auf 300 im Jahre 1953, der der Mineralölverarbeitung auf 265 gestiegen. Die Erdölgewinnung hat von einer halben Mill. t im Jahre 1938 auf 2,2 im Jahre 1953 zugenommen und wird 1954 wahrscheinlich auf 3 Mill. t steigen. Dazu kommt die zunehmende Leistungsfähigkeit der intensiven Landwirtschaft in und zwischen den Kerngebieten der industriellen Gravitationsfelder.

Die zweite Grunderklärung liegt in der Tatsache, daß das Wiederhineinwachsen der deutschen Wirtschaft in die Kernstruktur des europäischen Gravitationsfeldes noch nicht beendet ist. Das führt zu gewissen Anomalien. Der Krieg hat unser industrielles Kerngebiet zu einem kapitalarmen Gebiet gemacht. Das widerspricht dem Wesen des Kerngebietes. Wir sind also gezwungen, zunächst soviel wie möglich wiederaufzubauen, d. h. zu investieren. Das ist verbunden mit starker Ausrichtung auf einfuhrunabhängige Produktion wie den Bau von Gebäuden, Verkehrswegen und dgl. Dabei bedeutet eine hohe Investitionsrate Verzicht auf Konsum, das aber heißt Verzicht auf viele Importgüter eines hohen Lebensstandards. Dabei ist zu beachten, daß

[3] *Emminger*, O.: „Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft". Kieler Vorträge, Neue Folge 4, Kiel 1953, S. 6 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch der Wiederaufbau des Konsumentenkapitals verhältnismäßig einfuhrunabhängig ist. Die Tatsache, daß der private Verbrauch je Kopf stetig steigt und daß die Einfuhr qualifizierter Nahrungsmittel und hochwertiger Fertigerzeugnisse langsam wächst, widerlegt diese These nicht, sondern bestätigt, daß wir uns in einer Anpassungsphase befinden. Erst in einer weiteren Zukunft könnte eine entscheidende Steigerung der Einfuhren erfolgen. Dann käme auch der Massenimport von Citrusfrüchten und anderen non-essentials zum Zuge, auf den Herr Kollege *Baade* mit dem Blick auf den Import der amerikanischen Kerngebiete aus den amerikanischen Randgebieten so nachdrücklich und anschaulich hingewiesen hat.

Nun könnte man aber einwenden: Warum passen wir unsere Ausfuhr der verringerten Einfuhr nicht an? Darauf ist zu erwidern: Einerseits ist die Produktionsstruktur eines hochentwickelten Industriegebiets nicht so flexibel, daß sie beliebige Umstellungen erlaubt. Die hochspezialisierte Industrie der Produktionsmittel und der dauerhaften Konsumgüter bedarf nun einmal eines weltweiten Absatzes. Andererseits kann die Beschickung der Märkte nicht beliebig beschränkt oder erweitert werden. Wer auf ihnen Fuß gefaßt hat, ist gezwungen, die Position zu halten, wenn er nicht Gefahr laufen will, sie auf Dauer zu verlieren. Wir sind also in der anomalen Lage eines Industriekerngebietes, das exportieren muß über das Maß hinaus, das seine Wiederaufbauphase eigentlich gestattet.

Es kommt aber noch eine weitere Anomalie hinzu: Die Intensivierungsphase der Weltwirtschaft führt zwangsläufig zu immer stärkerer Industrialisierung der Länder des Randes und der Peripherie, zumal wenn gleichzeitig die Intensivierung der Landwirtschaft der Kernländer weitergeht. Diese Industrialisierung muß, von Sonderfällen abgesehen, aus den Kapitalüberschüssen der Kernländer gespeist werden. Kapitalexport ist also Voraussetzung des Exports von Investitionsgütern, für den im übrigen gerade die deutsche Industrie besonders gut gerüstet ist. Wir sind also in der anomalen Lage, daß wir als Kernland Kapital exportieren müssen, obgleich wir dies eigentlich noch für unseren eigenen Nachholbedarf benötigen. Vielleicht sollten wir sogar die Zwangskredite, die wir darüber hinaus aus Zahlungsbilanzgründen geben, lieber konsolidieren, als den Versuch machen, die Struktur unseres Außenhandels zu ändern. Es wäre wahrscheinlich auf lange Sicht ökonomischer.

Die Auffüllung unseres Kapitalvakuums durch ausländische Kredite wäre sinnvoll, wenn diese Kredite von einem äquivalenten Einfuhrgüterstrom begleitet werden könnten. Das ist zur Zeit ziemlich unwahrscheinlich. Sonst hätten solche Anleihen keinen volkswirtschaft-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichen Sinn außer dem einer teuren Erhöhung der Währungsreserve. Ich glaube, daß dieser Zusammenhang aus der privatwirtschaftlichen Perspektive einer kredighungrigen Wirtschaft nicht immer richtig gesehen wird. Etwas anderes sind die wechselseitigen Kredite und Beteiligungen zwischen den hochentwickelten Ländern; sie bilden eine wesentliche Stütze der internationalen Arbeitsteilung.

2.

Ich komme zum zweiten Teil meines Referats, den Problemen der konjunkturellen Eingliederung. Schlüsselpunkt für jedes Urteil in diesen Fragen ist die Weltwirtschaftskrise 1929 bis 1931, die eine tiefe entwicklungsgesetzlich bedingte Zäsur gebracht hat. Zwar ist sie zunächst und oberflächlich ein rein konjunkturelles Phänomen mit allen Ursachen und Merkmalen eines besonders schweren Rückschlags. Aber die Depression deckte viel tiefer und weiter zurückliegende Wandlungen auf, die den feinen Automatismus der liberalen Wirtschaft zerstört und den modellgerechten Ablauf mit Stockungen und Hemmungen durchsetzt hatten. Während die Depression in früheren Jahrzehnten die legitime Aufgabe hatte, die Wirtschaft nach stürmischem Aufschwung in rückwärtiger Lage zu neuem höheren Aufschwung zu ordnen, bringt sie nunmehr Massenarbeitslosigkeit und Dauerkrise. Einerlei, ob wir den Standpunkt vertreten, daß es sich um ein Gleichgewicht mit Unterbeschäftigung gehandelt habe, so daß die Wirtschaft nur mit staatlichen Mitteln aus der Depression herausgeholt werden konnte, oder ob wir auf dem Standpunkt stehen, daß der Automatismus noch wirksam war, was m. E. durch den leichten Anstieg von 1932 bewiesen ist, — die Depression war viel zu lang und viel zu schwer und mit viel zu vielen neuen Rückschlägen verbunden, als daß auch nur ein einziger Staat von Bedeutung von konjunkturpolitischen Maßnahmen hätte absehen können. Damit tritt an die Stelle des ordnenden Automatismus der Depression die ordnende Hand der staatlichen Wirtschaftspolitik.

Natürlich verkenne ich nicht die tiefgreifenden politischen Unterschiede in Zielsetzung und Methode der Konjunkturpolitik. Aber in jedem Fall handelt es sich um eine grundsätzliche Umstellung in der Haltung gegenüber den Konjunkturen und um ein grundsätzliches Bekenntnis zur aktiven Konjunkturpolitik, auch in den sogenannten liberalen Ländern. Man kann ja auch gar nicht gleichzeitig Depressionen ablehnen und sich zum Automatismus bekennen, weil die Form der automatischen Anpassung die zyklische ist. Mit der Abkehr vom zyklischen Automatismus hat sich die aktive Konjunkturpolitik immer stärker durchgesetzt, am stärksten in den USA, wo die Scheu vor der Depression nach den Erfahrungen der großen Krise am größten ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das heißt nun nicht, daß wir mit einem Sprung von der zyklischen zur stetigen Entwicklung gelangt wären. Weder beherrscht die Wirtschaftspolitik in praxi bereits die Methoden der Konjunkturpolitik, noch sind die verschiedenen politischen Ressorts genügend aufeinander abgestimmt. Das gilt für die deutsche Bundesrepublik nicht minder als für die USA. Die USA haben ja auch 1937/38 noch einen schweren Rückschlag erlebt. Aber dieser paßt schon nicht mehr in das klassische Modell der *Juglar*-Zyklen. *Schumpeter* nennt den Zyklus der 30er Jahre „the disappointing *Juglar*", wobei „enttäuschend" für ihn bedeutet „nicht dem Modell entsprechend". Ich würde umgekehrt sagen: Enttäuscht hätte der Zyklus, wenn er trotz der Krise von 1931 modellgerecht verlaufen wäre. Alle Propheten einer neuen großen Depression nach dem zweiten Weltkrieg sind in Denkweise und Erfahrungen der Zeit vor der großen Krise stecken geblieben.

Schwankungen sind selbstverständlich zu erwarten. Auch schwere exogene Störungen sind möglich. Wir haben die Korea-Hausse ja gerade erlebt und können uns auch Depressionen als Folge solcher exogenen Einflüsse vorstellen. Politische Prophezeiungen gehören nicht zu den Aufgaben des Ökonomen. Wir können aber die Aussage machen, daß schwere endogene Depressionen als nicht mehr systemgerecht nicht mehr zu erwarten sind. Dafür spricht nicht nur die staatliche Aktivität selbst, so unzulänglich sie auch noch sein mag, sondern auch die Tatsache, daß die Erwartungen der Unternehmer und die ihnen entsprechenden Planungen andere sind, wenn sie mit der Erwartung staatlicher Aktivität verbunden sind. Sie handeln stetiger. Nicht als ob der homo oeconomicus privatus abgelöst sei durch den homo oeconomicus publicus, der volkswirtschaftliche Belange berücksichtige. Vielmehr sind nur die Daten, mit denen der homo oeconomicus rechnet, andere, wenn er erwartet, daß die Wirtschaft sich dauernd in der Nachbarschaft des Gleichgewichts bewegt.

Nun ist es aber — gerade auch für die konjunkturpolitische Eingliederung der deutschen Wirtschaft — keineswegs damit getan, daß die aktive Konjunkturpolitik einfach an die Stelle der zyklischen Automatik tritt. Aktive Konjunkturpolitik ist an den Bereich der Staatsgewalt, den Staatsraum gebunden. Wenn also die Wirtschaft des Staatsraumes nur Glied eines größeren Ganzen und vielleicht nicht einmal wichtigstes Glied dieses Ganzen ist, dann sind die Möglichkeiten aktiver Konjunkturpolitik gering. Zwar ist Vollbeschäftigung immer möglich, wenn man die Bevölkerung ernähren kann — man braucht ja nur Pyramiden zu bauen —, aber keine Vollbeschäftigung unter bestmöglicher Ausnutzung der produktiven Kräfte, das, was

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ich abgekürzt ökonomische Vollbeschäftigung nennen möchte. Ökonomische Vollbeschäftigung ist nur vom Ganzen her möglich.

Hier liegt der kritische Punkt der gesamten Vollbeschäftigungsideologie. Planung vom Ganzen her braucht zwar nicht globale Planung zu sein, wie beim Wettbewerbsautomatismus. Sie muß aber zum mindesten ansetzen in den Staatsräumen, die die großen Gravitationsfelder umschließen, in deren Kerngebieten die Schlüsselpunkte der Konjunkturpolitik liegen. Zwar sind diese Gravitationsfelder nicht von einander unabhängig. Nur die Sowjetunion ist durch ihre Autarkiepolitik weitgehend isoliert. Die USA aber waren nach dem zweiten Weltkrieg für die ganze übrige Welt entscheidend, weil Europa noch zu geschwächt war. Heute ist Europa zwar immer noch schwach wegen der mangelhaften Integration, es hat aber doch zunehmend konjunkturpolitische Selbständigkeit gewonnen. Das gilt nicht zum wenigsten für die deutsche Wirtschaft dank ihrer zentralen Stellung im europäischen Kerngebiet und der dadurch bedingten starken Europaverbundenheit. Das gibt ihr eine erhebliche Chance.

Nicht als ob jemals eine völlige Unabhängigkeit von amerikanischen Entwicklungen gewonnen werden könnte! Das widerspräche der Solidarität der Weltwirtschaft, zumal bei der starken Konjunkturreagibilität der Einfuhr der Vereinigten Staaten, die sich auf uns über die Rohstoffländer der Peripherie auswirken würde. Eine schwere Depression in den USA würde selbstverständlich auch heute noch weittragende Folgen haben, wenn auch nicht mehr so weittragend wie 1930/31. Gegen die neue Form der Rückschläge auf Grund unvollkommener Konjunkturpolitik aber besteht die zunehmende Kraft der Abwehr. 1945 war für uns noch uninteressant. Der Rückschlag 1948/49 war bei uns deutlich spürbar, der Rückschlag 1953 dagegen kaum bemerkbar, wenn wir natürlich auch nicht berechnen können, wie groß der lucrum cessans gewesen ist. Umgekehrt liegt in steigender konjunkturpolitischer Unabhängigkeit des Kerngebiets angesichts der starken Europaverflochtenheit eine starke Konjunkturstütze zum mindesten für die Randländer.

Die zwanzig Jahre, die vergangen sind, seit sich der Systemwechsel im Konjunkturablauf vollzogen hat, und erst recht die fünf Jahre, die abgelaufen sind, seit der Wiederanstieg der deutschen Wirtschaft begann, sind ein viel zu kurzer Zeitraum, als daß sich ein echter empirischer Beweis für den neuen Konjunkturtypus führen ließe, der sich aus der Weltwirtschaftskrise ableiten läßt. Es kommt mir nur darauf an, zu zeigen, daß sich in der Empirie keine Gegenbeweise und viele Anhaltspunkte dafür finden, daß die deutsche Wirtschaft mit dem Kern an der Ruhr in dem Maße, wie sie wieder in die Kernstruktur

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hineinwächst, weit mehr die Rolle einer mitbestimmenden als die einer abhängigen Größe im konjunkturellen Ablauf spielt.

3.

Im dritten und letzten Teil meines Referats möchte ich mich nun mit der funktionellen Eingliederung der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft befassen. Solange der Zahlungsbilanzausgleich unter der Herrschaft der Goldwährung sich automatisch vollzog, solange war die Ökonomie der Weltwirtschaft gesichert. Zwar gab es die verschiedensten wirtschaftspolitischen Eingriffe in den Marktmechanismus, aber sie störten den Automatismus nicht, hatten infolgedessen keine Tiefenwirkung. Selbst Zölle haben nur eine geringfügige Verzerrung des ökonomischen Raumbildes gebracht. Kein einziger Staatsraum hat echte wirtschaftsraumbildende Kraft entfaltet.

Mit dem Zusammenbruch der Goldwährung im Jahre 1931 hat sich ein grundlegender Wandel vollzogen. Die Staatsgrenzen haben entscheidende ökonomische Bedeutung gewonnen. Wie an die Stelle des automatischen Konjunkturablaufs die aktive Konjunkturpolitik, so tritt an die Stelle der Vorherrschaft des internationalen Goldautomatismus die Vorherrschaft der staatlichen Währungspolitik, ja die autonome Währungspolitik ist nichts anderes als das Korrelat der aktiven Konjunkturpolitik. Vorher hatten wir stabile Wechselkurse innerhalb des Spielraumes der Goldpunkte bei schwankenden Preisniveaus und passiver Währungspolitik. Jetzt haben wir autonome Währungspolitik bei schwankenden Wechselkursen oder Devisenbewirtschaftung.

Dieser Vorgang ist genau so irreversibel und genau so in der langfristigen Entwicklung begründet, wie die Wendung zur aktiven Konjunkturpolitik. Systemwidrige Eingriffe in den Goldwährungsmechanismus hatten ihn schon seit längerer Zeit angekündigt. Im Grunde war schon Englands Rückkehr zum Gold-Standard im Jahre 1925 ein Atavismus, wenn auch ein verständlicher. Die autonome Währungspolitik ist nicht willkürlich in einen intakten Marktmechanismus eingebrochen, sondern sie ist die Reaktion auf dessen Zusammenbruch. Was immer wir an liberalen Marktformen zurückgewinnen können — und es gibt sicher keine Aufgabe, die wichtiger wäre —, die Lösung dieser Aufgabe liegt nicht in der Rückkehr zum status quo ante, sondern in der Überwindung der Folgen des Zusammenbruchs mit neuen Methoden, die mit neuen Daten rechnen müssen.

Projiziert man nun aber die Krise der Währung auf das Raumbild der tri-konzentrischen Weltwirtschaft, dann zeigt sich, daß sich im amerikanischen und sowjetischen Raum nicht allzuviel geändert hat. Das Gravitationsfeld im Osten wird infolge der Autarkiepolitik der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Sowjetunion, die auch die Peripherie in den Staatsraum hineingezogen hat, so gut wie gar nicht beeinflußt; es ist schon vom Goldwährungsautomatismus nicht berührt worden. Das amerikanische Gravitationsfeld ist zwar durch seinen Außenhandel affiziert worden, aber das ist ja nur eine Randerscheinung der viel umfangreicheren Austauschvorgänge innerhalb der Staatsgrenzen; denn der Staatsraum der Vereinigten Staaten umfaßt ja nicht nur die industriellen Kerngebiete, sondern auch noch Randgebiete und Teile der Peripherie. Dazu kommt, daß die kanadisch-amerikanische Grenze auch nur noch geringe währungspolitische Bedeutung hat. In Europa dagegen laufen die Staatsgrenzen mitten hindurch durch den dichtesten Austausch der Kerngebiete des Gravitationsfeldes. Das bedeutet eine schwere Störung der innereuropäischen Ökonomie. Die deutsche Wirtschaft als Teil dieses Kerngebietes wird besonders schwer betroffen.

Die ersten Versuche der Amerikaner nach dem zweiten Weltkrieg, durch globale Lösungen aus den Verklemmungen der Weltwirtschaft herauszukommen, waren zwangsläufig zum Scheitern verurteilt. Der in Bretton Woods begründete Währungsfonds hätte nur funktionieren können, wenn er die freien und stabilen Wechselkurse auf Goldbasis, die er fordert, gesichert hätte durch entsprechende Vorschriften für das währungspolitische Verhalten der beteiligten Länder. Theoretisch hätten das die Spielregeln der Goldwährung sein können oder ein diesen ähnliches Verhalten. Aber diese Spielregeln widersprechen der autonomen Konjunkturpolitik. Eine weltweite Koordinierung der Konjunkturpolitik aber wäre nicht minder utopisch gewesen. Die gleichzeitig begründete Weltbank ist für solche Aufgaben zu schwach; sie ist auch gar nicht dafür geplant.

Sollte man nun aber geglaubt haben, den Saldenausgleich durch die Charta von Havanna sichern zu können, also durch eine korrelative Ordnung der Güterströme, so ist dagegen zu sagen, daß auch die Charta in der Anlage verfehlt ist. Sie geht auf Liberalisierung des Außenhandels aus. Diese führt aber nur dann zum Saldenausgleich, wenn die Rückkehr zu den liberalen Spielregeln in toto erfolgt, nicht nur an den Staatsgrenzen. Das aber widerspricht der autonomen Konjunkturpolitik selbst in den sogenannten liberalen Ländern. Ganz abgesehen von den widerspruchsvollen Kompromissen der Charta, die allein sie zur Unwirksamkeit verurteilt hätten. Sie ist ja auch nur von Liberia und Honduras ratifiziert und vom Kongreß der USA inzwischen offiziell ad acta gelegt worden.

Das besagt alles nichts gegen die Liberalisierung, die ein höchst erwünschter und notwendiger Schritt zur internationalen Arbeitsteilung ist. Sie bedeutet aber unter den Bedingungen der Gegenwart nicht

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mehr die Lösung. Das gleiche gilt von dem noch weitergehenden Zollabbau, den das GATT so erfolgreich betrieben hat. Zölle waren im 19. Jahrhundert die klassischen Hemmnisse des internationalen Handels. Heute sind sie nur eines unter vielen Mitteln im Arsenal der autonomen Wirtschaftspolitik. Vielleicht sind sie sogar geeignet, Friktionen eines allzu stürmischen Hineinwachsens in die internationale Arbeitsteilung abzuschwächen. Typisch dafür ist im Rahmen der Montanunion der progressive Kostenabbau durch ökonomische Zuwachsinvestitionen verbunden mit einem progressiven Zollabbau in Italien, einer Art von reziprokem Erziehungszoll.

Mit dem Scheitern der globalen Lösungen von Bretton Woods und Havanna ist es um so bedeutungsvoller gerade für die deutsche Wirtschaft geworden, daß dieselben Amerikaner, die die Initiatoren der globalen Lösungsversuche gewesen sind, im Grunde in Widerspruch zu diesen Versuchen, höchst realistisch die stärksten Förderer einer regionalen, europäischen Lösung geworden sind. Hier liegt ja auch, wie wir gesehen haben, der entscheidende Strukturfehler der Weltwirtschaft. Es liegt also nahe, die widerspruchsvolle Autonomie der Staatsräume erst einmal dort aufzuheben, wo sie am störendsten, aber auch am leichtesten zu beseitigen ist, und damit dem europäischen Gravitationsfeld die ökonomische Grundlage wiederzugeben, die das amerikanische und das russische nie verloren haben. Für Deutschland mit seinem starken Europahandel ist eine solche Lösung vordringlich.

Unter diesen Umständen ist die Europäische Zahlungsunion trotz der Mängel, die man ihr vorwirft, gar nicht hoch genug einzuschätzen. Sie verwirklicht im regionalen, europäischen Rahmen, ja durch die sterling area und die Kolonialgebiete der anderen Länder weit darüber hinaus, die Gedanken des genialen *Keynes*-Planes, der 1943 in Bretton Woods dem sterilen Plan von Harry Dexter *White* erlegen war. Die EZU hat durch ihr Clearing tatsächlich die Hemmungen ausgeschaltet, die von der Währungsseite einem multilateralen europäischen Austausch entgegenstanden. Sie hat durch die endgültigen Goldzahlungen innerhalb der EZU sogar einen beträchtlichen Teil des Ausgleichs mit dem Dollargebiet einbezogen.

Ihre Unzulänglichkeit oder, besser gesagt, ihre Unvollständigkeit liegt darin, daß sie nur ein Abrechnungsmechanismus, nicht ein Abrechnungs- und Lenkungsmechanismus zugleich ist, wie es die Goldwährung war. Sie verhindert die Salden nicht ex ante und kann sie ex post nur unzulänglich korrigieren. Zwar hat der Liberalisierungskodex der OEEC sehr weitgehend zur Auflösung der handelspolitischen Hemmungen beigetragen, aber grundsätzlich gilt hier das gleiche wie im globalen Raum und wie bei allen anderen automatischen Kor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rekturen. Sie scheitern an der autonomen Konjunkturpolitik. Gerade deshalb ist es erfolgversprechend, den Ausbau der fruchtbaren Ansätze zur Koordinierung zu betreiben, die sich aus der ständigen Kooperation in der EZU ergeben, einer Kooperation, die sich im regionalen Rahmen viel besser durchführen läßt als im globalen. Eine Endlösung könnte nur gesichert werden durch eine einheitliche Wirtschaftspolitik in Europa, wie sie in den beiden anderen Gravitationsfeldern herrscht.

Gerade unter diesem Gesichtspunkt ist die Montanunion trotz allem, was heute gegen sie eingewendet wird, der zweite richtige Ansatzpunkt. Denn die Stahlindustrie bildet mit ihren starken örtlichen Kostenvorteilen und ihren kurzen Absatzradien den Schlüsselpunkt der räumlichen Ordnung, und sie ist höchst geeignet, als Träger des Hineinwachsens in eine arbeitsteilige ökonomische Ordnung zu wirken. Allerdings ist längst erwiesen, daß sie wirklichen Erfolg nur haben kann, wenn die Vereinheitlichung der Wirtschaftspolitik weitergeht. Die Hohe Behörde eckt ja zwangsläufig in Erfüllung ihrer Aufgaben überall an der Gegensätzlichkeit der Wirtschaftspolitik der beteiligten Länder an, von der Steuerpolitik über die Verkehrspolitik bis zur Währungspolitik. Vielleicht ist aber dieser Druck zur Vereinheitlichung von der ökonomischen Seite sogar erwünscht angesichts des Versagens der politischen Einheitsbestrebungen. Auf jeden Fall sollten wir bei aller Kritik an der EZU und an der Montanunion den großen Fortschritt nicht übersehen gegenüber der noch nicht allzu weit zurückliegenden Zeit, als die Wunschlisten der Marshallplan-Länder den Staatsraumpartikularismus in Europa auf die Spitze trieben.

Eigentlich wäre ich am Ende meiner Aufgabe, zumal das weitschichtige Problem der Konvertibilität der Währungen in den Spezialreferaten behandelt wird. Aber dieses Problem ist so aktuell und so bedeutsam für Deutschlands Stellung in der Weltwirtschaft, es steht zugleich in so engem Zusammenhang mit dem, was ich bisher zur funktionellen Eingliederung der deutschen Wirtschaft ausgeführt habe, daß ich meiner Aufgabe doch nicht ganz gerecht würde, wenn ich nicht wenigstens noch aus der Perspektive meines Referates an das Problem heranführen würde.

Grundsätzlich ist zu sagen, daß keine der vielen Formen von freier Konvertibilität das Problem des Saldenausgleichs löst. Man könnte den Ausgleich natürlich durch bewegliche Wechselkurse erzwingen. Daß gelegentliche Auf- und Abwertungen auf jeden Fall unvermeidbar sind, ist wohl auch unbestritten. Aber unbeschränkt schwankende Wechselkurse als Grundlage einer neuen weltwirtschaftlichen Ordnung sind nicht ernsthaft diskutabel. Konvertibilität würde also zunächst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur die Liberalisierung fördern, wenn sie nicht lediglich dazu führt, daß die Diskriminierung vom währungspolitischen auf das handelspolitische Gebiet verlagert wird. In jedem Fall bedarf auch ein freier Währungsaustausch einer Apparatur, die auf den Ausgleich der Salden hinwirkt. Es wäre also in diesem Punkt gegenüber der EZU nicht allzu viel gewonnen.

Gewonnen würde bei freier Inländerkonvertibilität, wenn ich den Kapitaltransfer ausschalte, eigentlich nur der freie Einkauf im Dollargebiet und in den Verrechnungsländern. Bei den Verrechnungsländern macht das nicht viel aus, denn wir sind ja in den meisten Fällen froh, wenn wir bei ihnen kaufen können. Was aber das Dollargebiet betrifft, so ist es sehr fraglich, ob das Gleichgewicht bereits stabil genug ist. Zwar ist die Auffassung abzulehnen, daß die Dollarlücke, weil von der Überlegenheit der USA-Wirtschaft verursacht, permanent sei. Wenn die Überlegenheit von Dauer sein sollte, was durchaus möglich ist, dann müßte eine Umstellung auf ein neues internationales Gleichgewicht erfolgen. Europa würde dabei etwa zu Randkernen des amerikanischen Gravitationsfeldes herabsinken. Eine Dollarlücke brauchte es dabei so wenig zu geben, wie es Lücken zwischen anderen Regionen mit unterschiedlicher Produktivität gibt. Soweit haben die Liberalen Recht. Aber die Dollarlücke ist auch nicht kurzfristig überwindbar, soweit sie nämlich Ausdruck der exogen bedingten Desorganisation der europäischen Wirtschaft ist, also eine strukturelle Anomalie. Überwindbar wäre sie insoweit erst durch allmähliches Hineinwachsen Europas einschließlich Deutschlands in die alte Stellung. Dann aber müßten wir mit einem latenten Fortbestehen der Dollarlücke rechnen, wie immer man sie auch künstlich beseitigen mag. Konvertibilität bedeutete also dann doch nur eine Verlagerung der Restriktionen auf die Handelspolitik.

Bei Ausländerkonvertibilität würde der Austausch mit dem Dollar gewonnen, der bei der EZU nur partiell gesichert ist. Das wäre ein großer Gewinn, weil es möglich machen würde, Dollardefizite durch Überschüsse anderer Währungen auszugleichen. Dies aber doch nur, wenn die Ausländerkonvertibilität uns nicht eine Fülle von Diskriminierungen bringen würde wie anderen Hartwährungsländern. *Pfleiderer* hat darauf vor kurzem eindringlich hingewiesen.[4] Dies ist ja auch der Grund, warum die Schweiz sich bis heute keine Ausländerkonvertibilität hat leisten können.

[4] *Pfleiderer*, O.: „Zur Frage der Konvertibilität der Währungen." Vortrag, gehalten am 14. Nov. 1953 bei der Tagung der Landesausschüsse der Commerz- und Credit-Bank A.G. in Baden-Baden. S. 12.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Und noch ein Wort zum Sterling, weil hier eine der größten Schwierigkeiten für eine multilaterale Eingliederung der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft liegt. Die Engländer haben sich in der sterling area eine währungs- und handelspolitisch scharf abgeriegelte kleinere multilaterale Weltwirtschaft geschaffen. Die Schwierigkeiten, die ihnen dies nach innen und nach außen bringt, stehen hier nicht zur Diskussion. Nun wollen aber die Engländer diese künstliche, begrenzte Weltwirtschaft dadurch ergänzen, daß sie die Ausländerkonvertibilität einführen. Was ist damit gewonnen? Doch nur die Illusion der Rückkehr zu einer Weltwirtschaft, deren tragender Pfeiler das Pfund-Sterling ist, im Grunde nur eine weitere Erweiterung des transferable account area, wahrscheinlich sogar auf Kosten der Inländerkonvertibilität, also einer um so schärferen Abriegelung der area.

Inländerkonvertibilität der sterling area, also das, was die ganze Welt einschließlich der deutschen Wirtschaft wünschen möchte, ist Utopie, selbst wenn die ersehnten zehn Milliarden Dollar Gold- und Devisenreserven erreicht wären; das Devisenpolster ist nicht entscheidend. Wenn man die Staudämme des Sterlingraumes öffnen würde, würde dieser zerfließen. Das amerikanische und das gesamteuropäische Gravitationsfeld würden ihre Stärken entfalten. Die Wirtschaft Großbritanniens würde Glied der europäischen Integration werden müssen, wo sie große ökonomische Aufgaben für sich selbst, für Europa und für die Welt zu erfüllen hätte, aber nicht mehr die Aufgabe, die sie im 19. Jahrhundert erfüllt hat, als es ein amerikanisches Gravitationsfeld mit seiner überragenden Kraft noch nicht gab.

Alles scheint mir dafür zu sprechen — und damit bin ich am Schluß —, daß der Weg über den europäischen Regionalismus zur globalen Weltwirtschaft der richtige ist. Wenn eine deutsche Inländerkonvertibilität dazu beiträgt, um so besser. Auch die Schweiz vereinigt ja Inländerkonvertibilität mit Teilnahme an der EZU. Wenn das europäische Clearing der EZU durch ein Weltclearing ergänzt würde, das sich auf die regionalen Organisationen stützen könnte, dann wäre man im Grunde zum globalen *Keynes*-Plan zurückgekehrt, nur daß dieser nicht von oben nach unten, sondern von unten nach oben verwirklicht wäre. Daß das der entwicklungsbedingte, richtige Weg wäre, habe ich mir schon 1943 in einer Kritik der angelsächsischen Währungspläne zu bemerken erlaubt. Es ist der Ausweg aus den Schwierigkeiten nach vorne, nicht der vergebliche Versuch einer Rückkehr zum status quo ante. Der internationale Währungsfonds würde dann erst in seine eigentliche große Rolle hineinwachsen. Er müßte

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allerdings von seiner alten Ideologie ablassen. Ich glaube, er könnte von der EZU mehr lernen als die EZU von ihm.

Lernen könnte er von der EZU vor allem, was ein fruchtbarer Kompromiß ist, nämlich die Anpassung eines Prinzips an die Wirklichkeit. Bei keiner einzigen wirtschaftspolitischen Maßnahme dürfen wir übersehen, daß die Freiheitsgrade unserer Entscheidungen beschränkt sind durch Daten, die die historische Entwicklung uns aufgibt. Wir können keine beliebigen Idealzustände in die Wirklichkeit der Gegenwart hineinstellen, sondern wir müssen unsere Ideale den historisch gewordenen Bedingungen anpassen. Alles andere ist geschichtsblinde Illusion, mögen ihre Vertreter uns auch unter stolzer Berufung auf ihr reines Prinzip eine kompromißlerische Haltung oder gar Konzessionen an eine widerökonomische Politik vorwerfen.

Das gilt auch für die funktionelle Eingliederung der deutschen Wirtschaft in die Weltwirtschaft. Es gibt heute keine Volkswirtschaft, die größeres Interesse an echter internationaler Arbeitsteilung hätte, als die deutsche. England denkt an seinen Sterlingraum, die USA denken an den Freihandel der anderen. Aber auch die deutsche Wirtschaft hat ein Sonderinteresse. Dieses Sonderinteresse liegt in der europäischen Integration. Keine globale Einordnung ist ihr zuträglich, die der regionalen Abbruch tut. Auch für uns sollte deshalb die Einsicht gelten, daß Grundsätze ohne Kompromisse zum Leben, und erst recht zum Wirtschaftsleben, ebenso in Widerspruch stehen wie Kompromisse ohne Grundsätze.

Vorsitzender Prof. Dr. *Albrecht* (Marburg):

Ich danke Herrn Kollegen *Predöhl* für seinen Vortrag, der, wie ich glaube, eine ausgezeichnete Einleitung in den Verhandlungsgegenstand unserer Tagung gewesen ist. Für diesen Vormittag ist keine Diskussion vorgesehen, doch können im Zusammenhange mit der Aussprache über die beiden Referate, die wir heute Nachmittag hören werden, die zu einer Erörterung so sehr anregenden Thesen des soeben gehörten Vortrages diskutiert werden.

Damit schließe ich die Vormittagssitzung und erinnere daran, daß die Nachmittagssitzung pünktlich um 15 Uhr beginnt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Nachmittagssitzung am 16. September 1954

Verhandlungsleiter Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Meine Damen und Herren!

Zu Beginn unserer heutigen Nachmittagssitzung habe ich die freudige Aufgabe, Herrn Ministerialdirektor im Bundeswirtschaftsministerium Prof. Dr. *Müller-Armack* in unserer Mitte zu begrüßen.

Dieser Nachmittag ist zwei Problemen gewidmet, die uns besonders interessieren. Herr Prof. *von Haberler* von der Harvard University wird über die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels und Herr Prof. *Küng* von der Handelshochschule St. Gallen über das Thema „Währungsordnung und Außenhandel" sprechen. Herr *von Haberler,* darf ich Sie bitten, das Wort zu nehmen zu Ihrem Referat:

Die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels

Prof. Dr. Gottfried *von Haberler* (Harvard University):

Meine Damen und Herren!

I.

Die Hauptschwierigkeit eines Berichtes über den gegenwärtigen Stand der Theorie des internationalen Handels besteht in dem gewaltigen Umfang des zu bewältigenden Materials.

Was *Schumpeter* in seinem posthumen Werk über die Nationalökonomie im allgemeinen sagt — daß ihre zunehmende „Professionalisierung und Professoralisierung" zu einem ungeheuren Wachstum, allerdings mehr in physischem Umfang als in „Weisheit", geführt habe —, gilt auch für unser Teilgebiet. Dieser embarras de richesses wird auch durch die Teilung des Gebietes zwischen Kollegen *Küng* und mir nur gemildert, nicht beseitigt. Ich werde mich im folgenden ausschließlich auf die nichtmonetäre Gleichgewichtstheorie („reine Theorie") beschränken. Die Lehre des Zahlungsbilanzmechanismus, der Wechselkurse und der Konjunktureinflüsse auf den internationalen Handel sowie der Beitrag der *Keynes*schen Theorie zur Lehre vom internationalen Handel, der sich ja auf die monetären und konjunkturellen Aspekte beschränkt, insbesondere die Lehre vom Außenhandelsmultiplikator — all das bleibt daher außer Betracht. Auch auf die ebenso interessanten wie schwierigen Probleme des logischen Verhältnisses zwischen den beiden Theoriekomplexen — der Gleichgewichtstheorie und Geldtheorie —, Probleme, die sich auf dem Gebiet des

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

internationalen Handels ebenso stellen, wie auf dem Gebiet der allgemeinen Theorie, kann nicht näher eingegangen werden. Es muß genügen, hier der Überzeugung Ausdruck zu geben, daß trotz der gelegentlichen Schwierigkeiten und Verzögerungen des Zahlungsbilanzausgleiches das in der reinen Theorie beschriebene Gleichgewicht sich doch in der Regel im großen und ganzen herausbildet. In dem Ausmaß, in dem das nicht der Fall ist, büßt die Gleichgewichtstheorie ihren Erklärungswert ein.

II.

Auch innerhalb dieses so abgesteckten Gebietes ist es notwendig, eine Auswahl der zu behandelnden Fragen zu treffen. Vorerst soll jedoch eine kurze Übersicht der wichtigsten Problemkomplexe und der Beiträge zu ihrer Lösung gegeben werden.

Ein sehr großer Teil der zeitgenössischen theoretischen Literatur stammt direkt von der klassischen Theorie der komparativen Kosten ab. (Der Grund, warum die klassische Theorie des internationalen Handels sich so viel besser behauptet hat als andere Teile der klassischen Lehre, besteht wohl darin, daß sich auf diesem Gebiet die Arbeitswertlehre offenbar nicht anwenden ließ — wegen der nationalen Gebundenheit der Arbeit — und daher schon frühzeitig, bereits von *Ricardo*, besonders aber von J. St. *Mill*, die Grundprinzipien der modernen Wertlehre in rudimentärer Form entwickelt wurden.)

Die Theorie der komparativen Kosten wurde in immer größerem Detail entwickelt, auf zahlreiche Spezialprobleme angewendet, und die wirtschaftspolitischen und wohlfahrtsökonomischen Folgerungen wurden herausgearbeitet. Die gekünstelte Trennung zwischen der Theorie des internationalen Handels und der allgemeinen ökonomischen Theorie (Theorie der „internationalen Werte“ und allgemeine Wertlehre), deren langes Fortbestehen wohl auf die traditionsmäßigen Nachwirkungen der klassischen Arbeitswertlehre (in *Marshalls* „Realkostentheorie“, die heute nur noch von *Viner*, wenn auch zaghaft und mit Vorbehalten, vertreten wird) zurückzuführen ist — diese unnatürliche Trennung ist allmählich überwunden worden, und die Theorie des internationalen Handels ist immer mehr zu einem Spezialfall der allgemeinen Theorie geworden. Historisch gesehen, ist in diesem Annäherungsprozeß, der in einer Verschmelzung der beiden Theorien endete, die Theorie des internationalen Handels ebenso oft der Geber und Initiator neuer Erklärungsmethoden und Erkenntnisse wie der Nehmer und Nachahmer gewesen.

Unsere die Kontinuität der Entwicklung betonende Interpretation der Theorie des internationalen Handels wird allerdings nicht allgemein anerkannt. *Ohlin* hat seinem hochbedeutenden Werk „Inter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

regional and International Trade" einen kritischen, antiklassischen Ton gegeben, und zahlreiche Autoren sprechen seither von der modernen, auf *Ohlin* basierenden Theorie im Gegensatz zur klassischen, auf *Ricardo* zurückgehenden Theorie. Ich kann mich dieser Auffassung nicht anschließen;[1] es fehlt aber hier der Raum, die Behauptung zu begründen, daß *Ohlins* Theorie keinen radikalen Bruch der traditionellen Lehre gebracht hat, sondern ihre Fortführung, Verbesserung und Ergänzung in zahlreicher Hinsicht bedeutet. Das hohe wissenschaftliche Niveau und der Reichtum an Ideen sowohl des *Ohlin*schen Werkes als auch der Arbeiten seines Lehrers E. *Heckscher* (die *Ohlin* entscheidend beeinflußt und inspiriert haben) muß jedoch voll anerkannt werden.

Wir können getrost von der Theorie des internationalen Handels sprechen. Ihre Entwicklung vollzog sich, wie die jeder Wissenschaft, nicht immer mit der gleichen Geschwindigkeit, sondern oft ruck- und sprungweise. Trotzdem wäre es gekünstelt und willkürlich, irgendwo eine scharfe Trennungslinie zwischen „klassischer" und „moderner" oder „klassischer" und „neoklassischer" Theorie zu ziehen.

In der neueren Entwicklung der Lehre — etwa seit dem Erscheinen des *Ohlin*schen Werkes (1933) — können wir vier Problemkomplexe unterscheiden, mit denen sich die zahlreichen Beiträge zur Theorie des internationalen Handels beschäftigen, wobei natürlich nur wenige Beiträge sich streng auf einen Problemkreis beschränken.

1. Wir haben, erstens, Verbesserungen und Neuerungen auf dem Gebiet der analytischen Methode. Es handelt sich fast durchgehend um die Anwendung von bekannten oder auch Erfindung neuer geometrischer oder algebraischer Methoden und Darstellungsarten. Es sei beispielsweise auf die Einführung der Indifferenzlinien, „Box Diagramme", verschiedener Arten der Angebots- und Nachfragekurven in die Theorie des internationalen Handels hingewiesen. Die Anwendung der *Hicks*schen mathematischen Methode durch *Mosak* auf die Theorie des internationalen Handels ist ein anderes Beispiel. In neuester Zeit ist die Methode des „Linear Programming"[2] und der *Leontief*schen „Input-Output"-Analyse[3] auf die Theorie des internationalen Handels

[1] Noch weniger angebracht scheint es mir, das Datum der „modernen Revolution" mit 1936, dem Erscheinen von *Keynes'* Allgemeiner Theorie, anzusetzen — insbesondere (aber nicht nur), wenn wir von der Gleichgewichtstheorie sprechen.

[2] T. M. *Within* „Classical Theory, Graham's Theory, and Linear Programming in International Trade" in Quarterly Journal of Economics, November 1953.

[3] W. *Leontief* „Domestic Production and Foreign Trade" in Proceedings of the American Philosophical Society, Vol. 97, Nr. 4, Sent. 28, 1953.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angewendet worden. Die fundamentale Kontinuität der theoretischen Entwicklung wird jedoch durch die Einführung dieser hypermodernen Methoden nicht unterbrochen. Das wird durch die Tatsache illustriert, daß die Ricardianische Theorie der konstanten komparativen Kosten und die *Grahams*che Theorie, die die Ricardianische Lehre für den Fall von mehr als zwei Gütern und mehr als zwei Ländern verallgemeinert, als Anwendung der Methode des „Linear Programming" aufgefaßt werden können.[4]

Die meisten Neuerungen dieser Art sind natürlich dem Zweck der Lösung bestimmter inhaltlicher Probleme gewidmet. Es wäre jedoch ein Leichtes, zahlreiche Arbeiten zu nennen, deren überwiegender Beitrag in Verbesserungen formaler Methoden besteht, die „tool makers" (Werkzeugproduzenten) sind, wie diese Beiträge in der englischen Literatur genannt werden. Prof. *Meade* (London) gibt in seinem Buch Geometry of International Trade (1952) eine systematische Zusammenfassung (mit zahlreichen Neuerungen) der meisten geometrischen Methoden. Es wurden hier zweifellos große Fortschritte erzielt, und die Fachzeitschriften sind voll von Beiträgen dieser Art. In der vorliegenden Studie können wir uns jedoch mit diesem Problemgebiet nicht weiter beschäftigen.

2. Die zweite Gruppe von Fragen, mit denen sich eine große Literatur beschäftigt, besteht in der Lösung von Teilproblemen. Da haben wir das Transferproblem (das sowohl in der Gleichgewichts- als auch in der monetären Theorie behandelt wird) — insbesondere das Problem des Einflusses von einseitigen Übertragungen auf das reale Austauschverhältnis. Ein anderes Problem ist der Einfluß des Handels (und der Handelshemmnisse) auf die Einkommensverteilung (relative Preise der Produktionsmittel) innerhalb eines Landes. Damit verwandt ist die Frage, ob und in welchem Ausmaß freier Warenhandel zu einem internationalen Ausgleich der Preise der Produktionsfaktoren führt. Jedes dieser Probleme hat wichtige wirtschaftspolitische Konsequenzen. Die Frage, wie Zölle und andere Handelsbeschränkungen das reale Austauschverhältnis, Einkommensverteilung, Gesamteinkommen usw. beeinflussen, sind analytisch von den eben genannten Fragen nicht zu trennen.

3. Das bringt uns zum dritten Problemkomplex — den Problemen der Wirtschaftspolitik. Der klassischen Theorie des internationalen Handels wurde oft vorgeworfen, daß sie wirtschaftspolitisch orientiert sei, daß sie Erklärung und Bewertung, Sein und Sollen verquicke. Es ist in der Tat zweifellos richtig, daß die Theorie der komparativen

[4] F. D. *Grahams* Hauptwerk: Theory of International Values, Princeton 1948. Siehe die obengenannte Arbeit von *Whitin*.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kosten, von *Ricardo* angefangen, dazu verwendet wurde, den wirtschaftlichen Vorteil des Freihandels zu beweisen.

Myrdal und *Ohlin* waren besonders scharf in ihrer Kritik. *Ohlin* stellt das Postulat auf,[5] daß „normative" Überlegungen von der „objektiven" Theorie, daß Wertung und Erklärung scharf getrennt werden müssen. Das ist zweifellos ein beherzigenswerter Rat. Daß jedoch die Trennung der beiden Gesichtspunkte nicht ganz leicht ist, hat *Ohlin* selbst bewiesen, allerdings ohne es zu bemerken: Schon auf Seite 40 seines Werkes, mitten in der „objektiven" Theorie, argumentiert er nämlich in echt klassischer Weise, daß interregionaler Handel[6] zu einer besseren Verwendung der Produktionsmittel und daher zu einer „Vergrößerung des Produktionsvolumens" führt. Daß diese „normativen" Behauptungen sowohl Werturteile implizieren als auch gewisse theoretische Annahmen (grob gesprochen: freie Konkurrenz und Abwesenheit „externer Ersparungen") voraussetzen, hat der Autor übersehen oder auf jeden Fall nicht erwähnt. Diese Werturteile und sonstigen Annahmen sind erst in der neueren Literatur herausgearbeitet worden, und daß dieser Klärungsprozeß noch keineswegs abgeschlossen ist, beweisen die andauernden lebhaften Diskussionen über die Grundlagen der „Wohlfahrtsökonomie" („Welfare Economics"), zu deren Bereich die theoretische Behandlung der Freihandels- und Zollargumente gehört.

Viner scheint der Ansicht zu sein, daß die Realkostentheorie der Klassiker (in der Form, die ihr *Marshall* gab) für die Begründung normativer, wirtschaftspolitischer Folgerungen notwendig sei, während für die rein erklärenden Zwecke die moderne Gleichgewichtstheorie anzuwenden sei. Dieser Auffassung kann ich mich jedoch nicht anschließen. Um den Übergang von der erklärenden Theorie zur Wirtschaftspolitik zu bewerkstelligen, müssen Werturteile explizite eingeführt werden. Aber eine vage Realkostenlehre ist dazu weder zureichend noch notwendig.

4. Als vierte Gruppe seien die in der Standortlehre behandelten Probleme genannt. Dieses Gebiet ist besonders in der deutschen Wissenschaft gepflegt worden, was ein Hinweis auf die wichtigsten Namen der Standorttheorie beweist: *Thünen, Launhardt,* Alfred *Weber,* Andreas *Predöhl,* August *Lösch.*

---

[5] Siehe sein Buch „Interregional and International Trade", S. 590.

[6] Es sei nebenher bemerkt, daß *Ohlins* interregionaler Handel genau das gleiche ist wie der klassische internationale Handel, weil *Ohlin* seine Regionen durch das Kriterium der Unbeweglichkeit der Produktionsmittel definiert. All dies bekräftigt die oben aufgestellte Behauptung, daß *Ohlins* Werk keinen radikalen Bruch mit der traditionellen Theorie bedeutet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Das gegenseitige Verhältnis der beiden Theorien — der Theorie des internationalen Handels und der Standortlehre — befindet sich in einem merkwürdigen Zustand der Ungeklärtheit und Konfusion. Wir haben hier zwei deutlich verschiedene Theorien und Gruppen von Theoretikern, die sich mit Problemkreisen befassen, die entweder zusammenfallen oder sich stark überschneiden. Die Bearbeiter der beiden Theorien nehmen jedoch wenig Notiz voneinander. Die Standorttheoretiker, z. B. A. *Weber, Lösch,* nehmen mitunter das gesamte Gebiet für sich in Anspruch und behaupten, daß die Theorie des internationalen Handels nichts als eine primitive Form der Standortlehre sei. Die Theoretiker des internationalen Handels lehnen diese Behauptung ab *(Viner)* oder — ignorieren sie. (*Ohlin* beschäftigt sich in seinem Werk mit beiden Theorien, ohne aber ihr logisches Verhältnis völlig zu klären.) Wir werden weiter unten (Abschnitt VIII) versuchen, einen Beitrag zur Klärung des logischen Verhältnisses der beiden Theorien zu geben.

III.

Ich komme nun zum wichtigsten und schwierigsten Teil meiner Aufgabe, nämlich auf gedrängtem Raum den gegenwärtigen Stand der Theorie darzustellen.

Ich habe lange hin und her überlegt, wie das wohl am zweckmäßigsten anzustellen sei. Die theoretisch korrekte und logisch saubere Methode wäre, streng systematisch zu verfahren, ein oder mehrere theoretische Modelle mit alternativen Annahmen zu entwerfen und ihre Anwendung auf praktische Fragen zu skizzieren. Ich konnte mich aber nicht entschließen, diesen Weg zu gehen. Denn auf dieser Tagung ist Theorie nicht Selbstzweck, sondern Mittel zur Beurteilung praktischer Probleme. Es wäre zu langwierig, eine streng systematische Darstellung zu geben, und für die Anwendung bliebe zu wenig Zeit.

Ich habe mich daher entschlossen, einen anderen Weg einzuschlagen, der darin besteht, daß ich von der bekannten klassischen Theorie samt ihren Freihandelsfolgerungen für die Wirtschaftspolitik ausgehe und dann, wenn eine praktische Anwendung noch nicht möglich oder gar die neueste Forschung die klassische Lehre fortentwickelt und korrigiert hat. Diese Methode zeichnet sich nicht durch logische Systematik und Strenge aus; sie macht unbewiesene Annahmen und setzt manches als bekannt voraus, hat aber den Vorteil, daß sie rasch zu den Anwendungsproblemen führt.

Ich möchte jedoch betonen, daß ich persönlich den Wert rein theoretisch-svstematischer Untersuchungen sehr hoch einschätze, sogar dann die Frage stelle, in welcher Richtung und in welchem Ausmaß nicht absehbar ist. Andererseits bin ich nicht der Ansicht, daß man die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wissenschaft degradiert, wenn man sie anwendet und eine Darstellungsweise wählt, die auf praktische Anwendung zugeschnitten ist. Ferner sollte es auch möglich sein, wirtschaftspolitische Fragen in vollkommen wissenschaftlich-objektiver Weise zu besprechen, wenn man sich nur bemüht, die Wertgesichtspunkte klar zu formulieren und sie von den Tatsachenbehauptungen und theoretischen Sätzen zu trennen. Die klassischen Ausführungen Max *Webers,* z. T. auf Tagungen dieses Vereins, sind m. E. noch immer das Beste, das über diese Fragen je gesagt wurde.

IV.

Wenn ich von klassischer Theorie spreche, meine ich die Theorie in moderner neo-klassischer Fassung. Es gibt keine vollkommen befriedigende Zusammenfassung, obwohl häufig Lehrbücher erscheinen, die den letzten Stand der Theorie darstellen wollen, der in zahlreichen Aufsätzen, in Zeitschriften zerstreut, niedergelegt ist.

Es seien zunächst einige Vereinfachungen erwähnt, deren sich die Theorie häufig bedient, und auf gewisse Gefahren hingewiesen, die mit der Anwendung derartig vereinfachter Modelle auf die Wirklichkeit verbunden sind.

Die Theorie arbeitet oft oder sogar meistens mit einem Zwei-Länder-Modell. Diese Vereinfachung ist für zahlreiche Probleme durchaus zulässig, zumal man das eine Land als die „übrige Welt" auffassen kann. Wenn Fragen behandelt werden, bei denen die Mehrzahl der Länder essentiell ist (z. B. Probleme des Dreieckhandels und der Diskrimination), muß das Modell allerdings erweitert werden.

Es wird auch oft die drastische Vereinfachung gemacht, daß nur zwei Güter vorhanden sind, ein Exportgut und ein Importgut. Diese Vereinfachung macht die graphische Behandlung vieler Probleme möglich. Wir wollen in der Regel von Export- und Importgütern im Plural sprechen und uns daran erinnern, daß die Trennungslinie zwischen den beiden Kategorien oft kein technisches Datum ist, sondern erst zusammen mit den anderen zu erklärenden Größen (Preisen, produzierten und international gehandelten Quantitäten usw.) im Gleichgewichtsprozeß bestimmt wird.

Eine ähnliche Vereinfachung wird oft mit Bezug auf die Produktionsfaktoren gemacht. Zahlreiche theoretische Abhandlungen operieren mit Modellen von zwei Produktionsfaktoren (z. B. „Kapital" und „Arbeit"), und es ließe sich leicht zeigen, daß ihre Anwendung auf die Wirklichkeit (z. B. auf die Frage des Einflusses des Handels und der Handelspolitik auf die funktionelle Einkommensverteilung) zu Fehl-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

urteilen geführt hat. Jede dieser Vereinfachungen hat sowohl ihre legitimen Zwecke und Anwendungsbereiche, als auch ihre Gefahren.[7]

Auf eine Gefahr sei besonders hingewiesen: Das Operieren mit Zwei-Länder-, Zwei-Güter- und Zwei-Faktoren-Modellen führt leicht zu einer Unterschätzung der Anpassungsfähigkeit der Wirtschaft und oft zu einer grotesken Überschätzung der mit einer Datenänderung, z. B. einer Veränderung der ausländischen Nachfrage für die Exportgüter eines Landes, verbundenen Verschiebungen im realen Austauschverhältnis und in der Einkommensverteilung sowie der quantitativen Bedeutung einer gegebenen Veränderung des realen Austauschverhältnisses für das Nationaleinkommen eines Landes, obwohl sich diese Bedeutung beim heutigen Stand der Statistik für die meisten Länder leicht mit genügender Genauigkeit abschätzen läßt.

Bei der Anwendung der Theorie ergeben sich leicht schwere Fehler, wenn man die Zwei-Güter-, Zwei-Länder-Modelle der klassischen Theorie zu wörtlich nimmt, und es ist interessant, daß hauptsächlich protektionistische und interventionistische Autoren dieser Gefahr zum Opfer fallen.[8] A. *Marshall* war sich vollkommen darüber klar und betonte ausdrücklich, daß man bei der Anwendung der Theorie über die Zwei-Güter-Modelle hinausgehen und das Bestehen von zahlreichen aktuellen und potentiellen Ein- und Ausfuhrwaren in Rechnung stellen muß, um zu quantitativ realistischen Schlüssen zu kommen. Die auch im Zusammenhang mit dem Zahlungsbilanzmechanismus, dem Transferproblem, der sogenannten „Dollarknappheit" so populäre Annahme überaus niedriger Angebots- und Nachfrageelastizitäten beruht zum großen Teil auf allzu wörtlicher und unkritischer Anwendung der Zwei-Waren-Modelle.[9]

---

[7] Für eine Darstellung der Theorie in Worten — und darauf muß man sich in einem Vortrag im wesentlichen beschränken — ist es leicht, über diese Schwierigkeiten hinwegzugleiten, indem man im Plural von Exportgütern und Importgütern bzw. Produktionsfaktoren, „productive resources" und dgl. spricht. Hinter diesen Ausdrücken verbergen sich jedoch schwierige Aggregations- und Indexprobleme, und es ist Vorsicht geboten, damit sich nicht später Fehler ergeben, wenn man diese Fragen ungelöst beiseite liegen läßt.

[8] J. *Robinsons* Aufsatz „The Pure Theory of International Trade", Review of Economic Studies, vol. 14, Nr. 36, 1946/47, ist ein krasser, aber der Tendenz nach nicht untypischer Fall. Der Fehler liegt ausschließlich in der unkritischen Anwendung, nicht in der Darstellung der klassischen Theorie.

[9] F. D. *Graham* (Zusammenfassendes Hauptwerk: „Theory of International Values", Princeton 1948) fällt wieder in das andere Extrem: Er faßt vollkommene Elastizität von internationalem Angebot und Nachfrage als Normalfall auf (basiert auf der Annahme konstanter Kosten und zahlreicher Länder- und Warenkategorien) und macht dies zum Angelpunkt seiner Kritik der „klassischen" Theorie. Man beschreibt ihn jedoch besser als „Ultraklassiker" denn als „Antiklassiker".

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die alte klassische Theorie nahm bekanntlich ihren Ausgang von der Behauptung, daß die Produktionsmittel, Kapital und Arbeit, national gebunden seien. Diese Annahme können wir getrost beibehalten, obwohl sie historisch nicht immer richtig war; denn heute trifft sie wohl ebenso zu wie vor 150 Jahren, vielleicht sogar besser als zur Blütezeit der klassischen Theorie im 19. Jahrhundert. Gelegentliche internationale Kapitalbewegungen und -wanderungen stellen Datenänderungen dar, die in die Theorie als solche eingeführt werden können,[10] m. a. W. mittelst der Methode der komparativen Statik behandelt werden können. Falls es je wieder zu freien, wirtschaftlich motivierten internationalen Produktionsmittelbewegungen in großem Ausmaße käme, müßte die Theorie entsprechend erweitert werden, was gar nicht besonders schwierig wäre; diese Komplikationen können wir uns aber heute ersparen.

V.

Die klassische Theorie lehrt, daß bei freiem Tausch jedes „Land" — dasselbe gilt in der *Ohlin*schen Theorie innerhalb jedes Landes auch für die einzelnen „Regionen" — sich auf die Produktion derjenigen Güter spezialisieren wird, die es billiger als die anderen Länder bzw. Regionen herstellen kann. Die Arbeitsteilung und der Güteraustausch nach Maßgabe der komparativen Kosten führt zu einer Vergrößerung des Sozialprodukts sowohl der Welt als auch jedes einzelnen Landes. Umgekehrt vermindert jede Beschränkung der Arbeitsteilung, gleichgültig, ob sie auf „natürliche" Umstände (Transportkosten, Unkenntnis u. dgl.) oder auf „künstliche" Hindernisse (Zölle und andere Handelshemmnisse) zurückzuführen ist, das produzierbare Maximum an Gütern und Leistungen.

Die Lehre von den komparativen Kosten bildet immer noch die Grundlage der Theorie des internationalen Handels und der Freihandelspolitik. Aber selbst unter den älteren, extrem freihändlerisch eingestellten Ökonomen gibt es kaum einen, der nicht zugibt, daß die Behauptungen der Theorie und insbesondere ihre Freihandelsfolgerungen gewissen Ausnahmen unterworfen sind. Und im Laufe der Entwicklung der Theorie sind die zugelassenen Ausnahmen zahlreicher

[10] Es soll natürlich nicht geleugnet werden, daß auch in neuester Zeit solche Datenverschiebungen von großen Dimensionen stattgefunden haben: der gewaltige Zufluß von Flüchtlingen nach Westdeutschland und die amerikanische Marshallhilfe sind zwei Beispiele. Der springende Punkt ist aber der, daß es sich hier um politisch motivierte und als solche (nicht wirtschaftlich) zu erklärende Vorgänge handelt — für die Wirtschaftstheorie eben Datenveränderungen im strengen Sinne des Wortes. — Kapitalflucht und kurzfristig „induzierte" („accomodating") Kapitalbewegungen spielen immer noch eine große Rolle. Aber diese Phänomene fallen in Professor *Küngs* Bereich.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geworden, und die Einschätzung der Häufigkeit ihres Vorkommens und ihrer quantitativen Bedeutung hat sich stark verschoben. Für manche Ökonomen ist, was früher Ausnahme war, zur Regel geworden und umgekehrt. Selbst grundsätzlich freihändlerisch eingestellte Ökonomen geben zu, daß es eine ganze Reihe von Umständen gibt, die zu einer Abweichung der Wirklichkeit von dem in der Theorie beschriebenen „Ideal"-Zustand führen, und daß in solchen Fällen das Freihandelspostulat modifiziert werden muß.

Welches sind nun die idealisierenden Annahmen, die der klassischen Theorie zugrunde liegen?

Es wird immer wieder behauptet — auch von bekannten Theoretikern (z. B. Mrs. *Robinson*) —, daß die Theorie freie Beweglichkeit der Produktionsmittel innerhalb jedes Landes zwischen den verschiedenen Wirtschaftszweigen voraussetze. Diese Behauptung ist jedoch falsch und beruht auf einer zu wörtlichen Interpretation der Zahlenbeispiele, mit denen die Theorie der komparativen Kosten oft illustriert wird, besonders in den älteren Schriften, die auf dem Boden der Arbeitswertlehre stehen. Es ist doch klar, daß zahlreiche Produktionsmittel physisch unbeweglich sind und, auf kurze Frist gesehen, auch der Produktionsfaktor Arbeit aus den verschiedensten Gründen oft lokal oder industriell gebunden ist.

Was die Theorie voraussetzt, ist nicht freie Beweglichkeit der Produktionsmittel, sondern freie Preisbildung — genauer gesagt: konkurrenzmäßige Preisbildung. Selbst stark reduzierte Beweglichkeit oder im Extremfall vollständige Unbeweglichkeit der Produktionsmittel macht die Theorie nicht unanwendbar, solange der Preismechanismus konkurrenzmäßig funktioniert.

Es ist jedoch richtig, e r s t e n s , daß die Vorteile, die ein Land aus dem internationalen Handel ziehen kann, desto geringer sind, je unbeweglicher seine Produktionsmittel sind, m. a. W. je weniger anpassungsfähig seine Wirtschaft ist. Aber selbst im imaginären Extremfall vollständiger Unbeweglichkeit, also unter der Annahme, daß nur eine bestimmte Menge von jedem Gut produziert werden kann, wäre es immer noch vorteilhaft, die verhältnismäßig weniger knappen gegen die knapperen Güter auszutauschen. In diesem Falle ist es jedoch nicht möglich, daß mit Handel mehr von jedem Gut zur Verfügung steht als ohne Handel. Trotzdem müßte man auch in diesem Falle sagen, daß das Sozialprodukt durch den Handel erhöht wird[11] — es sei denn, daß

[11] Es wird mitunter bestritten, daß man von einer Erhöhung des Sozialprodukts durch den internationalen Handel sprechen kann, wenn Waren eingeführt werden, die im Einfuhrlande nicht produziert werden, sei es, daß die Produktion technisch unmöglich ist oder unerschwinglich teuer wäre. Der Grund ist offenbar der, daß man in diesem Falle nicht sagen kann, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die möglicherweise eingetretene Verschiebung in der Einkommensverteilung negativ bewertet wird.[12]

---

der Handel zu einer Überführung von Produktionsmitteln aus den Importindustrien in die Exportindustrien, in denen das Land sich eines komparativen Vorteiles erfreut, geführt hat.

Prof. J. *Viner* scheint dieser Ansicht zu sein. In seinem hochbedeutenden Werk über Zollunionen erwähnt er die Möglichkeit, daß eine Zollunion dazu führt, daß Waren importiert werden, die in dem betreffenden Lande nicht erzeugt werden. Der ursprüngliche Zoll [der durch die Zollunion beseitigt wird] diente als eine „sumptuary measure" [d. h. eine Maßnahme, die den Aufwand oder „Konsum" beeinflußt] und nicht als protektionistische oder fiskalische Maßnahme. Ob die Beseitigung einer solchen „sumptuary measure" einen Vorteil für das betreffende Land als Konsumenten darstellt, gehört nicht zu den Fragen, deren Beantwortung in die Kompetenz des Ökonomen fällt („The Customs Union Issue", New York 1950, p. 43).

Eine einfache Überlegung zeigt, daß der Unterschied, den *Viner* hier konstruiert, unhaltbar ist. Nehmen wir an, in einem Lande sei nur ein kleiner Teil der Produktionsmittel zwischen zwei Industrien transferierbar, so daß es in Ausnützung der internationalen Arbeitsteilung imstande wäre, seinen Konsum beider Güter um einen kleinen Betrag zu erhöhen. (Es ist aber durchaus möglich, daß die Nachfrage so strukturiert ist, daß das Land mit Handel zwar mehr von der durch den Handel verbilligten Importware, aber weniger von dem verteuerten Exportgut konsumiert). In diesem Falle kann der Ökonom nach *Viner* eindeutig sagen, daß der Handel das Sozialprodukt vergrößert hat.

Nehmen wir hingegen an, ein anderes Land sei infolge seines Klimas oder der Bodenbeschaffenheit nicht imstande, etwas anderes als, sagen wir, die einfachsten Lebensmittel, Kohle, Holz und Eisen zu erzeugen. Der internationale Handel ermöglicht ihm jedoch hunderterlei andere Dinge zu importieren, die es sonst überhaupt nicht konsumieren könnte — allerdings um den Preis der Verringerung der Konsumtion jener Güter, die es bisher ausschließlich konsumierte. Es ist klar, daß das Land unseres zweiten Beispiels einen viel größeren Vorteil aus dem internationalen Handel zieht als das Land des ersten Beispiels. Trotzdem darf nach *Viner* der Ökonom nur im ersten Falle sagen, daß der Handel das Sozialprodukt vergrößert hat, während es im zweiten Fall zusätzlicher Werturteile bedürfe, um eine solche Behauptung aufzustellen.

Diese Theorie beruht meines Erachtens auf einer unhaltbar engen und „materialistischen" Auffassung der Wirtschaft. Man wird nicht fehlgehen, wenn man *Viners* Festhalten an der Realkostentheorie für die kritisierte Unterscheidung verantwortlich macht.

[12] Vollkommene Unbeweglichkeit der Produktionsmittel, kombiniert mit der oft gemachten Annahme eines unelastischen Angebots von Produktionsfaktoren (einschließlich des Faktors Arbeit), macht die Theorie äquivalent der reinen Theorie des Tausches (ohne Produktion). Dieses Modell findet häufig Anwendung in den sogenannten „Box Diagrammen" sowohl in der Theorie des internationalen Handels als auch in anderen Teilen der ökonomischen Theorie. Der Grund für die Beliebtheit dieses Modells (z. B. in der Theorie des Optimalzolles) liegt nicht etwa darin, daß es als adäquates Bild der Wirklichkeit betrachtet wird, sondern darin, daß es die Anwendung der „Box-Diagramme" gestattet und dadurch den Beweis gewisser wichtiger Relationen erleichtert.

Die etwas überschwängliche Verwendung des Modells scheint jedoch manche Kritiker (z. B. *Graham* und *Isard;* betr. des letzteren vgl. Abschnitt VIII unten) zu der irrigen Behauptung verleitet zu haben, daß die klassische Theorie die Nachfrageseite auf Kosten der Angebotskosten oder Produktionsaspekte in übertriebener Weise betone. Die oben (siehe die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist zweitens richtig, daß bei Mangel an Anpassungsfähigkeit (gleichgültig, ob sie auf „natürliche" oder „künstliche" — „soziale" und „politische" Gründe, z. B. auf Gewerkschaftspolitik oder staatliche Eingriffe — zurückzuführen ist) die Eröffnung des Handels oder Verschiebungen im internationalen Handel zu viel stärkeren Änderungen der Produktionsmittelpreise und der Einkommensverteilung führen werden. Diese Preisverschiebungen führen leicht zu sozialen Reibungen, Widerständen, Preisstarrheit und Arbeitslosigkeit — Vorgänge, die ungünstig zu beurteilen sind. Abgesehen davon wird aber die neue Verteilung an und für sich entweder positiv oder negativ bewertet werden (verglichen mit der Ausgangssituation) — je nach den angelegten Wertmaßstäben und der konkreten Verumständung.

Ich fasse zusammen: Die Theorie setzt freie, konkurrenzmäßige Preisbildung voraus; Unbeweglichkeit der Produktionsmittel ist nur insofern von Bedeutung, als sie die freie Preisbildung beeinträchtigt oder zu unerwünschten Einkommensverschiebungen führt.

Aber selbst bei freier Konkurrenz muß noch eine weitere Annahme gemacht werden, um das Idealbild der klassischen Theorie zu verwirklichen. Die Theorie abstrahiert von sogenannten „externen Ersparnissen" und externen Verschlechterungen der Produktionsbedingungen („external economies" und „diseconomies"). Der Einfachheit halber werde ich nur von externen Ersparnissen sprechen, die jedoch, wohlgemerkt, positiv oder negativ sein können, was in der Literatur oft übersehen oder in der Anwendung vergessen wird.

Die Lehre von den externen Ersparnissen stammt bekanntlich von Alfred *Marshall.* Ihr ursprünglicher Zweck war, die Möglichkeit sinkender Grenz- und Durchschnittskosten bei freier Konkurrenz zu erklären. Interne Ersparungen, d. h. die Möglichkeit der Kostensenkung bei Großbetrieb, sind bekanntlich mit freiem Wettbewerb unvereinbar. Externe Ersparungen sind Kostensenkungen, die sich bei Produktionsausdehnung für den ganzen Industriezweig oder für andere Industrie- oder Wirtschaftszweige ergeben und die ex ante in die Kalkulation der einzelnen Unternehmungen nicht eingehen, d. h. die „privaten" Kosten- und Angebotskurven, welche zusammen mit den Nachfragekurven das Produktionsvolumen und die Preise bestim-

---

vorhergehende Fußnote) an *Viner* geübte Kritik zeigt, daß man ebenso gut behaupten könnte, die klassische Theorie habe die Angebotseite (d. h. die Kosten- und Produktionsaspekte) überbetont und die Nachfrageseite (Konsumtionsaspekte) vernachlässigt.

Box-Diagramme können natürlich auch für andere Zwecke verwendet werden, z. B. zur Veranschaulichung der optimalen Verteilung zweier Produktionsfaktoren, deren Angebot als konstant (unelastisch) betrachtet wird, zwischen zwei Industrien (Verwendungszwecken). In diesem Fall ist das Produkt variabel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

men, nicht beeinflussen. Die Grenzkostenkurve der einzelnen Produzenten steigt — daher ist freie Konkurrenz auch im strengen Sinne möglich —, während die Grenzkostenkurve für die Industrie als Ganzes fällt.

Es empfiehlt sich jedoch, den Begriff zu erweitern: Externe Ersparnisse sind alle positiven oder negativen (die Kosten oder den Nutzen vermindernden oder erhöhenden) Einflüsse einer Expansion (oder Kontraktion) einer Industrie, die in die private Kostenkalkulation nicht eingehen. Externe Ersparnisse können reversibel oder irreversibel, langfristig oder kurzfristig und mit Bewegungen im großen oder Verschiebungen im kleinen verbunden sein. In jedem Fall ergibt sich eine Differenz zwischen den „privaten" Kosten und Nutzen einerseits und den „sozialen" Kosten und Nutzen andererseits. Die „privaten" Grenzkosten, Grenznachfrage und Grenzangebot, und die Preise, die von jenen bestimmt sind, weichen von den „wahren", „sozialen" Grenznutzen oder Grenzkosten ab. Die Preisverhältnisse zwischen den verschiedenen Gütern repräsentieren nicht mehr die „wahren", „realen" Substitutions- oder Transformationsverhältnisse.

Wir können das auch so ausdrücken, daß die Produktionsfunktionen (dasselbe gilt von den Nutzenfunktionen), die die Theorie als unabhängige und in bezug auf die zu erklärenden Preis- und Produktionsänderungen invariante Daten behandelt, eben nicht immer invariant sind. Inexact ausgedrückt: eine Bewegung entlang gegebener Nachfrage- oder Angebotskurven führt zu einer Verschiebung der Kurven selbst.

Die plausibelsten und für die Handelspolitik wichtigsten Fälle externer Ersparungen sind die langfristigen, irreversiblen, mit großen Verschiebungen in der Wirtschaftsstruktur verbundenen Verbesserungen der Produktionstechnik oder Produktionsmittelversorgung (z. B. des Angebots an geschulten Arbeitern, Unternehmern, Technikern). Das Erziehungsargument für Zölle, dessen Gültigkeit im Prinzip von fast allen Theoretikern (einschließlich der freihändlerisch eingestellten) anerkannt wurde, beruht bekanntlich auf der Annahme, daß sich solche Verbesserungen im Gefolge der Industrialisierung, auch wenn diese künstlich forciert wird, im großen Maßstabe ergeben. Derartige Überlegungen spielen auch in der modernen Literatur über die Entwicklung der unentwickelten Länder eine entscheidende Rolle.

Die oft zitierten Beispiele kurzfristiger, reversibler externer Ersparungen im kleinen klingen hingegen meistens gekünstelt und unwichtig. (Sie sind übrigens meist n e g a t i v e r Natur, wie z. B. die üblichen Beispiele der Rauch-, Staub-, Abwässerschäden.)

Man wird die Möglichkeit des Vorkommens, ja sogar des häufigen Vorkommens derartiger Abweichungen vom theoretischen Idealbild

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht bestreiten können. Es scheint mir jedoch ebenso sicher, daß die Abweichungen in der protektionistischen Literatur enorm übertrieben und falsch interpretiert werden. Das geht schon daraus hervor, daß ohne Ausnahme positive externe Ersparnisse in den Importindustrien angenommen werden, während es doch höchst unwahrscheinlich ist, daß nicht ebenso oft positive externe Ersparnisse in den Exportindustrien realisierbar sind oder negative Ersparnisse in Importindustrien erwartet werden können. Es ist richtig, daß in diesen Fällen die wirtschaftspolitische Folgerung nicht Freihandel, d. h. eine laissez-faire-Politik, wäre. Die theoretisch indizierte Politik besteht jedoch nicht in protektionistischen, handelshemmenden Maßnahmen, sondern im Gegenteil in handelsfördernden Maßnahmen. Konkret gesprochen: Nicht Einfuhrzölle, sondern Einfuhrprämien (oder Ausfuhrprämien) wären am Platz.

Es sei hier nachdrücklich darauf hingewiesen, daß vom langfristigen Standpunkt der Gleichgewichtstheorie Einfuhrzölle und Ausfuhrzölle gleichwertig sind, vorausgesetzt, daß die Zolleinnahmen in beiden Fällen in gleicher Weise von der Regierung ausgegeben werden. Das gleiche gilt von Einfuhrprämien und Ausfuhrprämien. Vom kurzfristigen Standpunkt, vom Gesichtspunkt der Zahlungsbilanz, Konjunkturpolitik und des Beschäftigungsgrades hingegen sind Einfuhrzölle und Ausfuhrprämien insofern gleichwertig, als sie beide expansionistisch-inflationistisch und beschäftigungsfördernd wirken, während Einfuhrprämien und Ausfuhrzölle zu den antiinflationistischen, deflationistischen, beschäftigungsverringernden Maßnahmen gehören.

Es wäre aber durchaus falsch, den Schluß zu ziehen, daß die Freihandelspolitik nur in seltenen Ausnahmefällen am Platz sei. Dieser Schluß ist selbst dann nicht berechtigt, wenn man der Meinung ist, daß die soeben besprochenen Abweichungen vom theoretischen Ideal häufig und quantitativ nicht unbedeutend sind — eine Möglichkeit, die man a priori nicht gut bestreiten kann. Der Grund ist der, daß diese Abweichungen sogar ex post (historisch) oft schwer festzustellen und ex ante selten mit Sicherheit vorherzusehen sind. Es ist verhältnismäßig leicht, die Möglichkeit externer Ersparnisse einzusehen und die daraus folgenden Schlüsse für die Wirtschaftspolitik theoretisch abzuleiten. Es ist jedoch unendlich schwieriger, das tatsächliche Vorhandensein solcher Möglichkeiten ex ante zu diagnostizieren, die Größenverhältnisse richtig abzuschätzen und die entsprechenden Maßnahmen in rationeller Weise durchzuführen. Zwischen der Theorie der Wirtschaftspolitik und ihrer halbwegs rationellen praktischen Durchführung besteht ein Abgrund, der nur schwer zu überbrücken ist. Das gilt nicht nur für das soeben besprochene Problem,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sondern auch für viele andere Probleme der Handelspolitik und sonstiger Wirtschaftspolitik.

VI.

Die meisten wissenschaftlich vertretbaren ökonomischen Argumente[13] für Zölle und andere Eingriffe in den freien Handel beruhen auf Abweichungen der Wirklichkeit von dem theoretischen Ideal. Aber selbst wenn wir freie Konkurrenz annehmen und von externen Ersparnissen absehen, bleiben noch zwei Argumente für Zölle, die in der Literatur eine große Rolle spielen und theoretisch vertretbar sind, obwohl sie m. E. in besonders hohem Ausmaß den „praktischen" Einwänden ausgesetzt sind, die oben gegen das Erziehungsargument geltend gemacht wurden.

Das erste ist das bekannte „terms of trade"-Argument für Zölle. Der Grundgedanke geht auf *Torrens* und J. S. *Mill* zurück. In den letzten 20 Jahren ist das Argument in der Form der Theorie des „Optimalzolles" sehr verfeinert worden. Die Theorie beruht auf einer Anwendung des bekannten Monopoltheorems, daß der Monopolist einen Preis erstellt, der höher ist als der Konkurrenzpreis, und sich so ein höheres Einkommen verschafft, als er bei konkurrenzmäßigem Verhalten bezöge. In ähnlicher Weise kann jedes Land sein „reales Austauschverhältnis", d. i. das Preisverhältnis zwischen Export- und Importartikeln, verbessern, vorausgesetzt, daß a) es nicht einer vollkommen elastischen ausländischen Nachfrage gegenübersteht und daß b) protektionistische Gegenmaßnahmen seitens des Auslandes unterbleiben.[14]

---

[13] Es sei nochmals betont, daß dazu gewisse Werturteile vorausgesetzt werden müssen, die wissenschaftlich nicht beweisbar sind. Das der wirtschaftlichen Beurteilung in der Regel zugrunde liegende Werturteil kann etwa so formuliert werden: Eine Maßnahme ist empfehlenswert, wenn sie zu einer Vergrößerung des Volkseinkommens führt, vorausgesetzt, daß die Einkommensverteilung nicht ungünstig beeinflußt wird. Diese Formel bedarf natürlich weiterer Präzisierung. Dazu fehlt jedoch hier der Raum.

[14] Es ist nicht ausgeschlossen, daß unter bestimmten Voraussetzungen ein einzelnes Land selbst dann einen Vorteil erzielen kann, wenn seine Handelspartner mit Gegenmaßnahmen antworten. Auch die Theorie der Retorsionszölle ist ziemlich eingehend behandelt worden, allerdings unter so drastischen Vereinfachungen, daß auch ein enthusiastischer Kenner und Genießer der reinen Theorie den betreffenden Theoremen keinen praktischen Wert zusprechen kann. (Siehe insbes. H. G. *Johnson* „Optimum Tariffs and Retaliation" in „Review of Economic Studies", Vol. 21, No. 55, 1953/54. Dieses Organ ist eine Fundgrube für einen in der modernen Theorie häufigen Typus von Beiträgen zur Wirtschaftspolitik, die Prof. Sir Hubert *Henderson* sehr treffend als „silly-clever" [etwa: „albern-schlau"] charakterisiert hat. [Zustimmend zitiert von Sir Dennis *Robertson* in „Bulletin of the Oxford Institute of Statistics", Vol. 14, 1952, p. 56.]) Es sei nochmals betont, daß das nicht als ein Argument gegen reine, abstrakte Theorie gemeint ist. Was kritisiert werden kann, ist die unvorsichtige, verfrühte Anwendung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Höhe des Optimalzolles hängt von der Elastizität der ausländischen Nachfrage ab (ebenso wie der Unterschied zwischen Monopolpreis und Konkurrenzpreis auf der Elastizität der dem Monopolisten gegenüberstehenden Nachfrage beruht).

Es würde zu weit führen, auf die zahlreichen subtilen Verfeinerungen der Theorie einzugehen, die im schneidenden Widerspruch stehen zu den grobschlächtigen Methoden, den krassen Irrtümern und dem oft nur notdürftig verhüllten entscheidenden Einfluß massiver Sonderinteressen, die für die praktische Handelspolitik aller Länder mehr oder weniger charakteristisch sind.

Das andere mit dem rein klassischen Konkurrenzmodell vereinbare Zollargument beruht auf dem möglichen Einfluß des Außenhandels auf die funktionelle Einkommensverteilung. Es handelt sich um eine verfeinerte Variante der in allen Ländern mit hohen Löhnen weit verbreiteten Furcht, daß die Einfuhr aus Ländern mit niedrigen Löhnen den Lebensstandard der Arbeiterschaft drücken könnte. Mit der vulgären Abart der Theorie, die mit dem Hinweis auf die Theorie der komparativen Kosten widerlegt werden kann, brauchen wir uns nicht auseinanderzusetzen.

Die moderne verfeinerte Variante beruht auf folgender Überlegung: Nehmen wir an, die Importindustrien eines Landes seien arbeitsintensiv und die Exportindustrien kapitalintensiv (wobei wir hier unter „Kapital" sämtliche Nichtarbeitsfaktoren einschließlich des Faktors „Grund und Boden" verstehen). Unter den idealisierenden Annahmen (freie Konkurrenz usw.) ist der Handel zweifellos von Vorteil insoferne, als er das Sozialprodukt vergrößert und bei unveränderter Verteilung des Einkommens jedermanns Güterversorgung verbessert werden könnte. Trotzdem wird bei freier Preisbildung das Grenzprodukt, der Preis und daher das Einkommen des verhältnismäßig knappen Faktors (Arbeit) fallen und des reichlich vorhandenen Faktors (Kapital in unserem Beispiel) steigen. Man sieht das am leichtesten ein, wenn man sich überlegt, daß bei Eröffnung des Handels in den Importindustrien mehr Arbeit freigesetzt wird, als in den Exportindustrien (bei unveränderten Löhnen) absorbiert werden kann.

Der Grundgedanke dieser Theorie findet sich schon in *Wicksells* „Vorlesungen". Den exakten Beweis mit Hilfe der Methoden der modernen Theorie haben *Stolper* und *Samuelson* in einem bedeutenden Aufsatz gebracht.[15]

Die praktische Bedeutung des Theorems für die Handelspolitik ist jedoch gering (worüber *Stolper* und *Samuelson,* nebenbei bemerkt, sich

[15] „Protection and Real Wages" in Review of Economic Studies, 1941.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vollkommen im klaren sind.)[16] Ihr Beweis gilt streng genommen nur für ein Modell mit zwei Produktionsfaktoren und homogenen Produktionsfunktionen[17] und unter der Annahme, daß alle international gehandelten Güter in dem betreffenden Land produziert werden, m. a. W., daß die Spezialisierung nicht vollständig ist.

Wenn diese Annahmen nicht zutreffen — und es ist doch klar, daß sie in Wirklichkeit nie vollständig erfüllt sind —, ist es nicht möglich, die *Stolper-Samuelson*sche Generalisation ohne Einschränkung aufrechtzuerhalten.[18] Eine andere, bescheidenere Generalisation ist aber möglich: In fast allen Wirtschaftszweigen gibt es spezifische Faktoren — Grund und Boden, Naturschätze; kurzfristig gesehen ist auch Kapital (Gebäude, Maschinen) und sogar Arbeit weitgehend spezifisch. Es ist klar, daß der internationale Handel die Besitzer der spezifischen (unbeweglichen) Faktoren in den Importindustrien schädigt und diejenigen in den Exportindustrien begünstigt. In bezug auf die beweglichen (nicht-spezifischen) Faktoren Arbeit und „freies Kapital"[19] ist es jedoch nicht möglich, zu generalisieren, ohne viele detaillierte Informationen über Komplementaritäts- und Substitutionsbeziehungen zwischen den verschiedenen Produktionsfaktoren zur Verfügung zu haben.

---

[16] Der Wert ihres hochoriginellen Beitrages zur Theorie des Internationalen Handels darf jedoch nicht an der unmittelbaren wirtschaftspolitischen Anwendung gemessen werden.

[17] Andererseits ist es nicht notwendig, einen Vergleich zwischen der Produktionsmittelversorgung verschiedener Länder, zwischen Inland und Ausland anzustellen. Das ist sehr wichtig, da ein solcher internationaler Vergleich oft vollkommen sinnlos ist: nämlich dann, wenn es sich um Länder mit sehr verschiedener Wirtschaftsstruktur handelt, da in diesem Fall die Qualität der Produktionsfaktoren — auch wenn sie denselben Namen führen — oft so verschieden ist, daß jeder Vergleich sinnlos wird. Die hochqualifizierten Arbeiter in einem Industriestaat kann man nicht mit dem ungeschulten Kuli in einem rückständigen Land vergleichen. Dieser Umstand ist bei der Anwendung eines anderen von *Samuelson* stammenden Theorems wohl zu beachten. Dieses Theorem besagt, daß unter bestimmten Annahmen Freihandel in Waren ein vollkommener Ersatz für freie internationale Beweglichkeit der Produktionsmittel ist; m. a. W., daß es bei Freihandel zu einem vollkommenen internationalen Ausgleich der Faktorenpreise kommt, selbst wenn die Produktionsfaktoren national gebunden sind. (Siehe *Samuelson* „International Trade and the Equalization of Factor Prices". Economic Journal, vol. 58, Juni 1943.) Dieses Theorem *Samuelsons* ist hingegen nicht an die Annahme von nur zwei Produktionsfaktoren gebunden. Vgl. auch die zusammenfassende Arbeit von Svend *Laursen* „Production Functions and the Theory of International Trade" (American Economic Review, Vol. 52, 1952).

[18] Die Resultate von *Stolper* und *Samuelson* wurden in zwei vorbildlich klaren Aufsätzen von *Metzler* weiteren Einschränkungen unterworfen. (*Metzler* „Tariffs, International Demand and Domestic Prices", Journal of Political Economy, Aug. 1949 und Febr. 1950.)

[19] Zum Unterschied von „fixem", „konkretem" Kapital.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Es ist überaus wichtig, sich über die Natur des Modells, mit dem man operiert, vollkommen klar zu sein. *Samuelson* und *Stolper* benutzen ein Zweifaktoren-Modell. Die soeben versuchte Generalisierung beruht auf einem Vierfaktoren-Modell (zwei Arten spezifische Faktoren und mindestens zwei nicht-spezifische Faktoren). Eine 1953 erschienene Arbeit Professor *Leontiefs,* die viel Aufsehen und Widerspruch erregt hat,[20] bietet ein gutes Beispiel für das Gesagte. *Leontief* wendet seine bekannte Input-Output-Methode auf die Struktur des amerikanischen Handels an und kommt zu dem überraschenden Ergebnis, daß die amerikanische Ausfuhr arbeitsintensiv und die amerikanische Einfuhr kapitalintensiv ist. Dieses Resultat scheint im Gegensatz zu der allgemein akzeptierten und auch von *Leontief* nicht bestrittenen Tatsache zu stehen, daß die amerikanische Wirtschaft, verglichen mit allen oder fast allen anderen Wirtschaften, viel mehr Kapital pro Arbeitseinheit verwendet, daß also Kapital verhältnismäßig reichlich und Arbeit verhältnismäßig knapp ist (verglichen mit der Umwelt).

Der Widerspruch löst sich aber auf, wenn man beachtet, daß *Leontief* nicht, wie ein großer Teil der theoretischen Literatur zu unserem Thema, mit einem Zwei-Faktor-Modell operiert. *Leontiefs* Kapitalbegriff ist nämlich weniger umfassend, als der sonst oft verwendete Begriff. Unter Kapital versteht er produzierte Produktionsmittel (Maschinen, Gebäude, Vorräte). Es gibt daher in seinem theoretischen Schema außer Kapital und Arbeit noch andere Produktionsmittel: Grund und Boden, Management, den Faktor „Unternehmer" („entrepreneurship") u. dgl. Da für diese Faktoren nicht genügende statistische Daten vorliegen, gehen sie in *Leontiefs* Berechnungen nicht ein.

Es ist daher mit *Leontiefs* Ergebnis durchaus vereinbar (was bei einem Zwei-Faktoren-Modell und internationaler Vergleichbarkeit nicht der Fall wäre), daß, vom Standpunkt des Auslandes gesehen (z. B. Europas), die Ausfuhr nach den Vereinigten Staaten ebenfalls arbeitsintensiv und die Einfuhr aus den Vereinigten Staaten kapitalintensiv ist.

Ein Beispiel soll das erläutern: Die Produktion von Bananen in Guatemala ist wahrscheinlich verhältnismäßig arbeitsintensiv, weil Boden und Klima nicht zum Kapital gerechnet werden. Wollte man Bananen in den Vereinigten Staaten produzieren, müßten gewaltige Kapitalinvestitionen in Glashäusern u. dgl. gemacht werden; der Pro-

[20] W. *Leontief:* „Domestic Production and Foreign Trade: The American Capital Position Reexamined" in „Proceedings of the American Philosophical Society", Vol. 97, No. 4, September 1953. Abgedruckt in Economia Internazionale, Genua 1954. Siehe P. T. *Ellworth'* Kritik in „Review of Economics and Statistics", August 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

duktionszweig wäre daher kapitalintensiv. Kapital ist eben sehr oft ein besserer Ersatz für ausländische Naturschätze als amerikanische Arbeit.

Leontiefs Arbeit deutet aber darauf hin, daß, statisch gesehen, der internationale Güteraustausch die Einkommensverteilung für die amerikanische Wirtschaft zugunsten des Faktors „Arbeit" beeinflußt. Es muß jedoch betont werden, daß auch dieser Schluß wegen des Vorhandenseins anderer, nicht behandelter Produktionsfaktoren nicht sicher ist. Nebenbei sei bemerkt, daß derartige Überlegungen die Handelspolitik der Vereinigten Staaten heute kaum beeinflussen. Die politisch zugkräftigen Überlegungen sind viel grobschlächtiger. Im 19. Jahrhundert hingegen ist oft behauptet worden, daß der Freihandel für die Arbeiterschaft nachteilig wäre, weil hauptsächlich die Landwirtschaft, d. h. die Besitzer von Grund und Boden (die spezifischen Faktoren in den damaligen Exportindustrien), Vorteil zögen.[21]

VII.

Wie schon des öfteren erwähnt, bestehen die beiden wichtigsten Vereinfachungen der klassischen Theorie in der Annahme freier Konkurrenz einerseits und des Nichtexistierens externer Ersparnisse andererseits. Ich wende mich jetzt der ersten der beiden Annahmen zu. Es handelt sich hier um eine nicht für die Theorie des internationalen Handels, sondern auch für die allgemeine Theorie höchst unbehagliche, ja sogar peinliche Situation.

Es ist einerseits vollkommen klar, daß buchstäblich freie Konkurrenz mit horizontalen Nachfragekurven für jeden Produzenten eine seltene Ausnahme ist. Es gibt auch eine ungeheure Literatur über Monopol, Oligopol, Duopol, bilaterales Monopol, monopolistische Konkurenz usw., und diese Marktformen sind auch vom Standpunkt des internationalen Handels ausführlich erörtert worden. Es ist aber andererseits nicht zu bestreiten, daß die gesamte Monopol-Literatur zur Theorie des partiellen Gleichgewichtes gehört. Die Theorie des allgemeinen Gleichgewichtes — und die Theorie des internationalen Handels ist Theorie des allgemeinen Gleichgewichtes — ist auf der Annahme freier Konkurrenz oder wenigstens angenäherter Konkurrenz aufgebaut.

---

[21] *Stolper* und *Samuelson* weisen darauf hin, daß ihre Theorie diese Behauptung als nicht unbegründet erscheinen läßt. Es scheint mir jedoch, daß unser Modell, das spezifische (unbewegliche) Produktionsmittel einführt, der Wirklichkeit näher kommt als das von *Stolper* und *Samuelson*, die mit zwei völlig beweglichen Produktionsfaktoren operieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Viele der hervorragendsten Theoretiker haben das Dilemma erkannt und mit dem Problem gerungen. Ich erinnere nur an *Schumpeter*[22] und *Hicks*[23].

Zwei verschiedene Arten von Abweichungen der Preisbildung vom Idealbild der freien Konkurrenz müssen unterschieden werden. Wir haben (1) den Fall der starren Preise und Löhne und (2) die verschiedenen Formen des Monopols. Preisstarrheit und Monopol sollten nicht identifiziert werden. Nur unter ganz bestimmten Annahmen (im Falle der „gebrochenen" [„kinked"] Nachfragekurven beim Oligopol) wird der Monopolpreis starr. Von diesen Fällen abgesehen, ist der Monopolpreis ebenso beweglich wie der Konkurrenzpreis.

Unter einem starren Preis verstehen wir einen Preis, der gegen Schwankungen der Nachfrage oder der Kosten (innerhalb gewisser Grenzen) unempfindlich ist. Der weitaus wichtigste Fall ist der der Starrheit der Löhne. Hauptsächlich handelt es sich um Starrheit nach unten, aber gelegentlich gibt es auch Starrheit nach oben, besonders im Fall der administrativ geregelten Preise (Eisenbahntarife u. dgl.) oder als Reaktion gegen die Starrheit nach unten. (Der Unternehmer scheut vor Lohnerhöhungen zurück, weil er weiß, daß er sie nicht rückgängig machen kann.)

Lohnstarrheit führt zu Arbeitslosigkeit, wenn die Nachfrage fällt. Ich kann leider nicht auf die Frage eingehen, die immer noch umstritten ist, ob Arbeitslosigkeit mit allgemein freier Konkurrenz vereinbar ist. Soviel steht jedenfalls fest: Falls die Nachfrage für bestimmte Waren oder die allgemein effektive Nachfrage fällt (Deflation), entsteht Arbeitslosigkeit, wenn die Löhne starr sind. Bei starren Löhnen ist Gleichgewicht mit Massenarbeitslosigkeit durchaus vereinbar.[24] Das Vorhandensein von Arbeitslosigkeit und von starren Preisen und Löhnen ist für die Theorie des internationalen Handels und insbesondere für die Freihandelsfolgerung der Theorie von großer Bedeutung.

Nehmen wir an, die Einfuhr einer Ware steigt. Wenn die Löhne in der betreffenden Industrie starr sind und ein Teil der Produktionsmittel (Arbeit) arbeitslos wird, statt in die Exportindustrien abzuwandern, so sind die Voraussetzungen für die Vorteilhaftigkeit des

---

[22] „Theorie der Wirtschaftlichen Entwicklung" und „Business Cycles".

[23] „Value and Capital".

[24] *Keynes* bestritt bekannlich, daß es in der klassischen Theorie unfreiwillige Arbeitslosigkeit bei Gleichgewicht geben könne. Was die klassische Theorie in Wirklichkeit für unmöglich erklärt, ist Gleichgewicht und Arbeitslosigkeit bei freier Konkurrenz. Es wird jetzt ziemlich allgemein anerkannt, daß die Behandlung des Problems der Preis- und Lohnflexibilität den wunden Punkt, die Achillesferse der *Keynes*schen Theorie darstellt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Freihandels nicht mehr gegeben. Es läßt sich zeigen, daß dann die Preise und privaten Grenzkosten nicht mehr die wahren sozialen Kosten widerspiegeln. Konkret gesprochen, die sozialen Kosten einer Produktionserweiterung sind kleiner als die privaten Grenzkosten, wenn Produktionsmittel aus dem Reservoir der Arbeitslosen statt aus anderen Verwendungen abgezogen werden können. Die Preisverhältnisse weichen von den sozialen Transformationsverhältnissen ab.

Ähnlich wie im Falle von externen Ersparnissen in den Importindustrien kann das Vorhandensein von Arbeitslosigkeit in diesen Industrien ein rationales Argument für Zollschutz abgeben. Falls jedoch die Arbeitslosigkeit hauptsächlich in den Exportindustrien konzentriert ist, wären Exportprämien oder Importprämien angezeigt.[25]

Arbeitslosigkeit und Furcht vor Arbeitslosigkeit ist wohl der stärkste Trumpf der Protektionisten. Und wie in manchen anderen Fällen ist die moderne Theorie nicht imstande, die Berechtigung der Behauptung kategorisch zu bestreiten. Es muß jedoch darauf hingewiesen werden, daß es, langfristig gesehen, falsch wäre, die Wirtschaftspolitik auf kurzfristigen Überlegungen aufzubauen; denn Maßnahmen zur Behebung kurzfristiger Notstände werden oft für langfristige Zwecke mißbraucht; sie werden nicht beseitigt, wenn der Notstand behoben ist, oder verhindern eine bessere Lösung des Problems.

Eine derartig verklausulierte, beschränkte und bedingte Ablehnung protektionistischer Maßnahmen ist politisch jedoch weniger effektvoll, als die in der älteren Theorie übliche kategorische Zurückweisung.

Ich komme jetzt zum Monopol in seinen verschiedenen Formen (zum Unterschied zur Preisstarrheit). Das Bild des allgemeinen Gleichgewichtes verliert seine Klarheit und Durchsichtigkeit, wenn die Wirtschaft von monopolistischen Marktformen durchzogen — fast möchte ich sagen verunreinigt — ist. Theoretiker wie *Schumpeter* und *Hicks* haben sich daher bemüht, Gründe anzuführen, die es wahrscheinlich machen, daß die monopolistischen Abweichungen vom konkurrenzmäßigen Gleichgewicht nicht bedeutend sind und sie daher das Bild nicht wesentlich verzerren — sei es, weil der Grad der Monopolisierung überall ungefähr der gleiche ist und sich die monopolistischen Einflüsse daher mehr oder weniger aufheben, sei es, daß die monopolistischen Abweichungen als kurzfristig hingestellt werden. Bei *Schumpeter* spielen t e m p o r ä r e Monopolstellungen in der wirtschaftlichen Entwicklung bekanntlich eine entscheidende Rolle. Vorübergehende Monopolstellungen, die später von den Wellen der Konkurrenz ab-

[25] Es sei daran erinnert, was oben bezüglich der Äquivalenz von Importzöllen und Exportzöllen bzw. von Import- und Exportprämien vom Standpunkt der Gleichgewichtstherorie bzw. vom Standpunkt des Zahlungsbilanzausgleichs und des Beschäftigungsgrades gesagt wurde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

getragen und weggespült werden, dienen dem genialen Unternehmer als Ansporn und ermöglichen die Finanzierung kostspieliger und riskanter Neuerungen. Hauptsächlich aus diesem Grund teilt *Schumpeter* nicht die monopolfeindliche Einstellung vieler angelsächsischer Theoretiker.

Die ästhetischen Bedürfnisse des Theoretikers (der seine Theorie des allgemeinen Gleichgewichtes rein und durchsichtig erhalten will) und die ideologischen Überzeugungen (um nicht zu sagen Vorurteile) des Wirtschaftspolitikers, der an der laissez-faire liberalen Wirtschaftspolitik festhalten will, wirken oft zusammen, um die Bedeutung der monopolistischen Abweichungen vom Wettbewerbsequilibrium möglichst klein erscheinen zu lassen. Es fehlt auch nicht an empirischen Versuchen, die Unwichtigkeit der Monopolerscheinungen wenigstens für die amerikanische Wirtschaft nachzuweisen (*Stigler, Nutter* z. B.).[26]

Ich kann mich dieser optimistischen Anschauung nicht ohne weiteres anschließen, obwohl man auf Grund *Schumpeter*scher Überlegungen sicher annehmen kann, daß s u b s p e c i e a e t e r n i t a t i s das Monopolproblem sehr viel von seiner Bedeutung verliert. Doch fehlt mir nicht nur die Zeit, sondern auch die Sachkenntnis, einen Beitrag zur Lösung dieses Problems zu machen. Ich kann nur der Überzeugung Ausdruck geben, daß oft bedeutende Korrekturen am konkurrenzmäßigen Gleichgewicht gemacht werden müssen und daß eine kasuistische Behandlung notwendig ist. Mit anderen Worten, die große Zahl und Vielfältigkeit monopolistischer Marktformen macht es notwendig, verschiedene Monopoltypen (Oligopol, monopolistische Konkurrenz im Sinne *Chaimberlains*, bilaterales Monopol usw.) gesondert zu untersuchen und die konkrete Verumständung in den wichtigsten Wirtschaftszweigen individuell zu prüfen. Die Theorie verliert dadurch notwendigerweise an Übersichtlichkeit und Einfachheit, und die Folgerungen für die Wirtschaftspolitik werden ebenfalls kompliziert. Es ergeben sich zahlreiche Abweichungen der Güterverteilung und Produktionsmittelverteilung vom theoretischen Optimum. Das öffnet die Möglichkeit für anscheinend theoretisch wohlbegründete Interventionen des Staates in den Wirtschaftsablauf — eine Möglichkeit, von der zahlreiche moderne Autoren überschwänglichen Gebrauch machen.

---

[26] Ein anderer Versuch, die Folgen der Abweichungen der Wirklichkeit vom Ideal der freien Konkurrenz zu bagatellisieren, stammt von J. K. *Galbraith* (American Capitalism. The Concept of Countervailing Power, Boston 1952). *Galbraith* versucht zu zeigen, daß, wenn sich Monopole am Markt gegenüberstehen (z. B. Arbeitergewerkschaften und Unternehmerverbände, landwirtschaftliche Genossenschaften und Industriekartelle), sie sich gegenseitig aufheben.

In vielen Fällen ist aber wohl eher zu erwarten, daß die sich gegenüberstehenden Monopolisten sich irgendwo auf Kosten der Konsumenten einigen; m. a. W., daß sich die Monopole nicht aufheben, sondern verstärken.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auch auf dem Gebiete der internationalen Wirtschaft ist es leicht, zu zeigen, daß das Bestehen von Monopolen zu Abweichungen des Handels von den rationellen, von den komparativen Kosten vorgeschriebenen Bahnen führen kann, was dann als Argument für korrigierende Eingriffe der Wirtschaftspolitik dient.

Es ist aber wohl ebenso klar, daß ein sehr großer Teil der bestehenden Monopolstellungen (besonders in kleinen und mittelgroßen Ländern) auf der künstlichen Verengung der Märkte durch Zölle und andere Handelshindernisse beruht. Freihandel ist daher die beste und wirksamste Methode der Monopolbekämpfung. Nur wenn man aus irgendwelchen Gründen die monopolistische Hochhaltung gewisser Preise (z. B. der landwirtschaftlichen Preise oder gewisser Löhne) für wünschenswert oder unvermeidlich hält und es sich dabei um Wirtschaftszweige handelt, in denen das betreffende Land einen komparativen Vorteil hat (wenn es also die betreffenden Waren ohne die monopolistischen Preis- oder Kostenerhöhungen exportiert oder wenigstens nicht importieren würde), können kompensierende Einfuhrzölle gerechtfertigt werden. Der Fall ist vollkommen analog dem einer Steuer auf eine bestimmte Ware, die zum Unterschied von einer allgemeinen Steuer, wie schon *Ricardo* ausführte,[27] einen Ausgleichszoll rechtfertigt. Solche Fälle sind gewiß nicht selten, doch sind es fast immer staatliche Eingriffe und nicht private Monopolstellungen, die zu einer künstlichen Erhöhung einzelner Preise führen und so einen komparativen Produktionsvorteil in einen komparativen Nachteil verwandeln, was dann eine Einfuhrbeschränkung rechtfertigen kann. Die amerikanische Politik der künstlichen Hochhaltung der landwirtschaftlichen Preise ist ein krasses Beispiel.

VIII.

Ich möchte nun versuchen, einen Beitrag zur Klärung des logischen Verhältnisses von Standortstheorie und Handelstheorie zu geben. Wie schon erwähnt, haben wir hier eine eigentümliche und unbefriedigende Situation: Zwei scharf umschriebene Theorien, die je von einer Gruppe von Theoretikern bearbeitet werden, befassen sich mit Problemgebieten, die sich zumindest stark überschneiden. Abgesehen von leichtem kritischen Geplänkel zwischen den beiden Gruppen sind die Beziehungen zwischen ihnen fast gleich Null.

Ohlins Behauptung, daß die Theorie des internationalen Handels nichts anderes sei, als internationale Standortslehre (op. cit. p. 589), ist nur in einem formalen oder, besser gesagt, trivialen Sinn richtig

[27] „On Protection of Agriculture". The Works and Correspondence of David *Ricardo*, Vol. IV. Cambridge 1951, p. 217.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

— nämlich in dem Sinne, daß die klassische Theorie der Arbeitsteilung nach Maßgabe der komparativen Kosten angibt, in welchem der beiden Länder bei Freihandel jeder Industriezweig seinen Standort haben wird.

Die Standortlehre befaßt sich bekanntlich mit den Einflüssen des „Raumfaktors" und den Folgen für die räumliche Gestaltung der Wirtschaft, die sich aus der Tatsache der Transportkosten ergeben. Geographische Distanz und Transportkosten werden dabei als kontinuierliche Größen behandelt. Ein großer Teil der Handelstheorie hingegen abstrahiert (in erster Approximation) von Distanz und Transportkosten und betrachtet die Länder als raumlose Punkte; oder sie führt (in zweiter und letzter Approximation) Transportkosten zwischen den als raumlose Punkte aufgefaßten Ländern als einwertige (diskontinuierliche) Parameter ein.

Es ist jedoch klar, daß diese von den Standorttheoretikern als oberflächlich kritisierte Behandlung des Raumfaktors nicht auf Unterschätzung der Wichtigkeit des Raumfaktors, sondern einfach auf das Bedürfnis zurückzuführen ist, das für die Handelstheorie zentrale Problem so sehr zu vereinfachen, daß es theoretischer Behandlung (mittels der unzulänglichen Mittel arithmetischer oder geometrischer Methoden) zugänglich wird. Es darf nicht vergessen werden, daß die klassische Theorie des Handels (und zwar nicht erst in der *Ohlin*schen Fassung) eine Theorie des allgemeinen Gleichgewichts darstellt, daß sie also sehr ambitiös ist — und infolgedessen drastischer Vereinfachungen bedarf, um ihre Probleme lösbar zu machen.

Die Standortlehre hingegen ist — abgesehen von seltenen, überaus abstrakten, meistens skizzenmäßigen Versuchen — eine Theorie des partiellen Gleichgewichts.[28] Trotz dieser starken Selbstbeschränkung muß sie doch noch zu drastischen Vereinfachungen Zuflucht nehmen, um ihre Probleme lösbar zu machen.

---

[28] Das wird deutlich aus der folgenden Stelle aus einer der letzten Arbeiten Walter *Isards*, eines der bedeutendsten lebenden Standorttheoretiker und Verfechters der Ansprüche der Standortlehre gegenüber der Theorie des internationalen Handels, der übrigens stark von der deutschen Standortstheorie (besonders von A. *Lösch*) beeinflußt ist: „Im großen und ganzen hat sich die traditionelle Standortslehre des Launhardt-, Weber-, Palander- und Hoover-Typus das Problem gestellt, den Punkt der Minimalkosten für das Zusammenbringen der Rohmaterialien, ihre Verarbeitung und Verteilung des Endprodukts an den Marktpunkt oder das Marktgebiet zu bestimmen. Die Nachfrage wird meistens entweder als gegeben angenommen, oder ihre Variationen werden als unbedeutend für die Bestimmung des optimalen Standortes betrachtet. Sogar die landwirtschaftliche Standortlehre von *Thünens* Typus nimmt die Preise und daher die Nachfrage in der Stadt als gegeben an". (W. *Isard* und M. J. *Peck* „Location Theory and International and Interregional Trade Theory" in „Quarterly Journal of Economics" v. 49, 1954, p. 105.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusammenfassend können wir folgendes sagen: Die Theorie des internationalen Handels ist eine Theorie des allgemeinen Gleichgewichts. Sie steht auf einer hohen Abstraktionsstufe und beantwortet sehr allgemeine Fragen, ob und unter welchen Umständen der internationale Handel von Vorteil ist; wann Freihandel die optimale Politik darstellt und dgl. Die Standortslehre ist wirklichkeitsnäher; sie befaßt sich mit Detailfragen und ist oft imstande, Fragen nach der konkreten Lokalisierung gewisser Industriezweige zu beantworten.

Die beiden Theorien ergänzen sich; sie widersprechen sich nicht. Man kann sich eine Synthese zwischen beiden vorstellen — eine allgemeine Gleichgewichtstheorie, die genügend ins Detail geht, so daß sie die in der Standortslehre behandelten Faktoren (Distanz und Transportkosten) explicite einführt. *Isard* zeigt, wie eine solche Synthese zu bewerkstelligen ist, allerdings für überaus vereinfachte Fälle. Wie zu erwarten, verschiebt die Einführung verschiedener Annahmen betreffend Transportkosten die komparative Kostenkonstellation und daher die Standorte der Industrien, die ohne Transportkosten bestünden. Es ist jedoch abwegig und überflüssig, wenn *Isard* darin einen Mangel der Theorie des internationalen Handels sehen will. Die Berücksichtigung der Transportkosten kompliziert die Theorie ebenso wie die Einführung von mehr als zwei Waren oder mehr als zwei Ländern. Darüber waren sich die Theoretiker des internationalen Handels immer klar. Der Grund, warum sie in der Ausarbeitung der Theorie nicht raschere Fortschritte machten, besteht darin, daß die Einführung von mehr als zwei Ländern, mehr als zwei Waren sowie Distanz und Transportkosten als kontinuierliche oder variable Größen das Problem so stark kompliziert,[29] daß sich der Lösung, wenigstens mit den landläufigen Hilfsmitteln, unüberwindliche Schwierigkeiten entgegenstellen. *Isard* ist es gelungen, einen kleinen Schritt weiter zu gehen. Ob seine

---

Die Theorie des internationalen Handels hingegen behandelt Angebot (Kosten) und Nachfrage in einem umfassenden Gleichgewichtssystem. Es ist nicht richtig, wenn *Isard* fortfährt (loc. cit.), daß „die Theorie des internationalen Handels, in ihrer Lehre von der gegenseitigen Nachfrage (reciprocal demand), die eine Klinge der Schere betont, nämlich die Nachfrageseite", während die Standortlehre sich fast ausschließlich mit der Kostenseite befaßt. *Isard* übersieht, daß die gegenseitige Nachfrage zwischen Ländern in der klassischen Theorie (besonders in der *Marshall*schen Fassung) ebenso ein Phänomen der komparativen Kostenkonstellation ist, wie der Nachfrage des Konsumenten. Wie unrichtig *Isards* Behauptung ist, geht auch aus der oben erörterten Tatsache hervor, daß *Viner*, der beste Kenner und bedeutendste lebende Vertreter der klassischen Handelstheorie, die Kosten- und Angebotsseite betont, vielleicht überbetont, und die Nachfrageseite eher vernachlässigt.

[29] Die Schwierigkeiten häufen sich enorm, wenn man statt der von der Standorttheorie gewöhnlich gemachten Voraussetzung eines homogenen Raumes die Annahme macht, daß die Landschaft von Flüssen, Gebirgen, unregelmäßigen Küsten usw. durchzogen ist.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Methode den Weg für weitere Fortschritte offenlegt, läßt sich jedoch noch nicht mit Sicherheit entscheiden.

IX.

Die Theorie, die ich kurz darzustellen versuchte, ist im wesentlichen — auf die Ausnahmen komme ich sofort zu sprechen — statischer Natur. Ich habe mich bemüht, die Kontinuität der Entwicklung der Theorie zu betonen. Dies darf uns jedoch nicht dazu verleiten, die Verbesserungen, Änderungen und Akzentverlagerungen, die sich ergeben haben, zu übersehen oder zu bagatellisieren.

Die Theorie ist zweifellos reichhaltiger geworden, und das empirische Material, auf das sie sich stützen kann, hat ungeheuer zugenommen und wächst immer noch mit unheimlicher Geschwindigkeit.

Die Theorie ist aber auch uneinheitlicher und unübersichtlicher geworden. Sie besteht aus vielen Teilgebieten, die oft wenig zusammenhängen. Das ist aber wohl unvermeidlich. Die Zeit der allumfassenden Systeme scheint vorbei zu sein, nicht nur in der Nationalökonomie, nicht nur in der Sozialwissenschaft, sondern in der Wissenschaft überhaupt.

Als Stütze für diese Behauptung lassen Sie mich eine Stelle aus der Theorie der Spiele von John *von Neumann* und Oskar *Morgenstern* zitieren. Dort heißt es: „Sogar in Wissenschaften, die viel weiter entwickelt sind als die Nationalökonomie, wie in der Physik, gibt es gegenwärtig kein universelles System . . . Es kommt manchmal vor, daß eine bestimmte physikalische Theorie die Basis für ein universelles System abzugeben scheint; aber bisher haben alle derartigen Versuche einer Vereinheitlichung höchstens zehn Jahre lang gedauert. In seiner täglichen Arbeit ist der Physiker nicht mit so hohen Zielen beschäftigt [wie der Konstruktion allumfassender Systeme], sondern mit einzelnen Problemen, die für eine Lösung „reif" sind . . . Die Vereinheitlichung von Gebieten, die bisher getrennt und weit von einander entfernt waren, mag abwechseln mit dieser Art von Arbeit [an Detailproblemen]. Ein derartiger glücklicher Wurf der Vereinheitlichung gewisser Teilgebiete gelingt aber nur selten und nach einer sehr gründlichen Erforschung der betreffenden Gebiete".[30]

Dieselbe Uneinheitlichkeit, denselben Mangel eines universellen Systems und klarer, weitreichender Generalisationen finden wir in noch höherem Ausmaß auf dem Gebiete der Wirtschaftspolitik. Auch das ist nicht verwunderlich, wenn man bedenkt, daß die wirtschaftspolitischen Ergebnisse noch einen weiteren Freiheitsgrad aufweisen: Sie hängen nicht nur von der zugrundeliegenden Theorie und den

[30] „Theory of Games", Seite 2.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

faktischen Annahmen (z. B. mit Bezug auf Konkurrenz und Monopol und „externe Ersparungen") ab, sondern auch von den vorausgesetzten Werturteilen.

Von *Marshall* stammt der wohlbekannte Ausspruch, der seither oft variiert wurde, daß die Wirtschaftstheorie nicht eine Sammlung von gesicherten Ergebnissen, sondern eine Methode, einen Apparat für die Analyse von Problemen darstellt. Dieser analytische Apparat, diese Problemlösungsmaschine, kann leicht wirtschaftspolitische Resultate ergeben, die mit den alten Überzeugungen, z. B. der Freihandelsmaxime, in Widerspruch stehen. Wenn man gekünstelte, unrealistische oder übertriebene Tatsachenannahmen (z. B. mit Bezug auf monopolistische „Verunreinigungen" oder externe Ersparungen) und perverse Werturteile einführt, liefert der analytische Apparat gekünstelte, unrealistische und perverse wirtschaftspolitische Resultate. Von dieser Möglichkeit, mittels logisch einwandfreier Methoden absurde und perverse Resultate zu erzielen, hat man in der modernen Theorie in der Tat ausgiebig Gebrauch gemacht! Das spricht ebensowenig — oder ebensosehr (je nach dem Bewertungsstandpunkt) — gegen die ökonomische Theorie, wie die Atombombe gegen die moderne Physik!

X.

Die Unterscheidung zwischen Statik und Dynamik ist in der modernen Theorie sehr populär geworden. Es ist gewöhnlich kein Kompliment, wenn man eine Theorie „statisch" nennt. Ich weiß nicht, wer es war, der die Unterscheidung so definierte: Statisch ist die Theorie des Anderen, die man kritisiert; dynamisch ist die eigene Theorie, die man anpreist.

Nun, die klassische Theorie des internationalen Handels sowohl als auch die Standortslehre sind fast vollständig statisch. Die Theorie beschreibt Gleichgewichtszustände. Der Übergang, der dynamische Pfad von einem Gleichgewicht zum anderen, wird vielleicht flüchtig angedeutet, geht aber in die Theorie nicht ein.

In der monetären Theorie des internationalen Handels, der Theorie des Zahlungsbilanzmechanismus, in der Lehre vom Außenhandelsmultiplikator und der internationalen Verbreitung und Fortpflanzung von Konjunkturschwankungen gibt es wichtige Ansätze zu dynamischen Modellen. Diese Art von monetärer, kurzfristiger, Kreislauf- und Konjunkturdynamik fällt jedoch in Prof. *Küngs* Bereich.

Ohne Professor *Küng* ins Gehege kommen zu wollen, möchte ich nur kurz bemerken, daß kurzfristige Schwankungen leicht langfristige Folgen haben können; m. a. W. daß das von der Theorie der komparativen Kosten beschriebene Gleichgewicht von dem in der Konjunkturtheorie behandelten dynamischen Prozeß beeinflußt werden könne.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deflationistische Prozesse oder konjunkturelle Unstabilität sind dem internationalen Güteraustausch und insbesondere den internationalen Kapitalbewegungen nicht zuträglich. Diese Einflüsse werden durch politische Reaktionen zweifellos sehr verstärkt: jede Depression führt zu protektionistischen Exzessen, deren Folgen in der darauffolgenden Aufschwungsperiode selten vollständig eliminiert werden. Daß diese Vorgänge nicht rein ökonomischer Natur sind, reduziert ihre wirtschaftliche Bedeutung nicht im geringsten, wenn es auch vielleicht die Verläßlichkeit der Resultate beeinträchtigt, da politische Reaktionen eben nicht mit gleicher Sicherheit wie rein ökonomische Reaktionen vorhergesagt werden können.[31]

Ich bin jedoch nicht der Ansicht, daß der statische Charakter eine Theorie notwendigerweise entwertet. Es hängt das vollständig von der Art der Theorie ab, um die es sich handelt. Letzten Endes ist es ein empirisches Problem, ob sich ein gegebener Phänomenkomplex statisch in ausreichende Weise erklären läßt, oder ob es dazu einer dynamischen Theorie bedarf.

Was ich im Sinn habe, kann ich vielleicht am besten klarmachen, indem ich die klassische Theorie des internationalen Handels mit dem *Keynes*schen System vergleiche, wie es in der Allgemeinen Theorie der Beschäftigung niedergelegt ist.

Wie bekannt, ist das *Keynes*sche System ebenfalls rein statisch. (Zahlreiche begleitende Bemerkungen und Exkurse, die man in der Allgemeinen Theorie findet, sind dynamisch. Daß das theoretische Skelett rein statisch ist, wird jedoch allgemein zugegeben; das geht auch daraus hervor, daß die Theorie später von anderen Autoren, wie *Harrod, Hansen, Samuelson, Hicks,* dynamisiert wurde.)

Für die *Keynes*sche Theorie ist der Einwand, daß sie statisch ist, sehr gefährlich. Der Grund ist der, daß die Theorie auch kurzfristig ist. (Daß sie kurzfristig ist, geht daraus hervor, daß die Theorie nur den „Ausgabeneffekt" und nicht den „Produktivitätseffekt" des Investierens berücksichtigt und konstante Preise und Löhne annimmt, was à la longue kaum zu rechtfertigen ist.)

Meines Erachtens ist die Kombination statisch-kurzfristig durchaus fatal. Sie entwertet die Theorie nahezu vollständig, weil auf kurze Frist dynamische Störungen und Komplikationen das statische Bild oft

[31] Es gibt übrigens streng dynamische Theorien, die sich auch mathematisch mittels Differenz- oder Differentialgleichungen formulieren lassen und in die wirtschaftspolitische Reaktion als wesentliche Faktoren eingehen. Der auffallende Zweijahreszyklus der englischen Zahlungsbilanz in der Nachkriegszeit (in jedem ungeraden Jahre bis 1951 gab es akute Zahlungsbilanzkrisen) ist von M. *Fleming* durch verzögerte wirtschaftspolitische Reaktion überzeugend erklärt worden, und J. J. *Polak* hat diese Erklärung in einem soeben erschienenen Buch ökonometrisch formuliert.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vollkommen verzerren. Das trifft für jede einzelne der Grundrelationen des *Keynes*schen Systems zu — die Konsumfunktion, die Investitionsfunktion und insbesondere die Liquiditätsfunktion, die statisch gesehen wohl vollkommen unhaltbar ist. Die zahlreichen Fehlschläge der Anwendung der *Keynes*schen Theorie auf Konjunkturprobleme illustrieren die Gefahren der Vernachlässigung dynamischer Faktoren.[32]

Langfristige Statik scheint mir diesen Einwänden nicht oder nur in viel geringerem Ausmaß ausgesetzt.

Betrachten wir die klassische Theorie des internationalen Handels in der *Ohlin*schen Fassung. Die Struktur des internationalen Güteraustausches ist statisch bestimmt durch die fundamentalen Gegebenheiten der Produktionstechnik, einschließlich der Transporttechnik; des Angebotes an Produktionsfaktoren im weitesten Sinn des Wortes (einschließlich des Angebotes an „Arbeit" verschiedenster Qualifikation, der Faktoren „Unternehmer" und „Kapital"); der Eigentumverhältnisse.

Diese Formulierung läßt genügend Raum für soziale und politische Kräfte und Institutionen sowie für die Tatsache, daß viele dieser Faktoren z. T. nicht naturgegeben, sondern das Produkt historischer Entwicklung sind.

Eine statische Theorie dieser Art scheint mir durchaus plausibel. M. a. W., es ist durchaus einleuchtend, anzunehmen, daß Struktur und Volumen des internationalen Güteraustausches von diesen Faktoren bestimmt sind und daß die kurzfristigen dynamischen Prozesse, wie sie in der Konjunkturtheorie beschrieben werden und die den Wert kurzfristiger Theorien, wie der *Keynes*schen Theorie äußerst problematisch machen, auf die Dauer keine wesentlichen Abweichungen der Wirklichkeit von dem in der statischen Theorie gezeichneten Bild verursachen.

Es ist auch ohne große Schwierigeiten möglich, institutionelle Starrheiten (z. B. von Löhnen und Preisen) und Unbeweglichkeiten sowie die dadurch oder durch andere Umstände bedingten politischen Faktoren (Zölle, Verbote, Prämien oder auch nicht-marktkonforme Ein-

[32] Über den Wert der dynamischen, auf *Keynes* aufgebauten Konjunkturtheorien brauchen wir hier nicht näher einzugehen. M. E. wäre es leicht, ihre Unzulänglichkeit für die praktische Konjunkturpolitik nachzuweisen.

Auch auf die langfristige Dynamik von *Domar* und *Harrod*, die zum Teil auf *Keynes*schen Annahmen beruht, kann nicht näher eingegangen werden. Ich erwähne nur, daß meines Erachtens die Annahme einer konstanten Kapital-Produktionsrate und einer konstanten Sparrate — konstant auf lange Frist! —, die den genannten Theorien zugrunde liegt, als äußerst fragwürdig, um nicht zu sagen absurd, erscheint.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

griffe) als zusätzliche Bestimmungsgründe einzuführen und ihren (positiven oder negativen) Wohlfahrtseffekt zu untersuchen und abzuschätzen.

Auch Wachstumsphänomene lassen sich bis zu einem gewissen Grad innerhalb des statischen Systems erfassen. D. h. autonome, von der Theorie als gegeben (als „Daten") angenommene kontinuierliche (oder diskontinuierliche, sprunghafte) Veränderungen in den bestimmenden Umständen können in ihrem Einfluß auf den Handel (eventuell unter Berücksichtigung wirtschaftspolitischer Reaktionen) untersucht und ihre Wohlfahrtsimplikationen analysiert werden. Alles das ist ein Teil des statischen Systems; „komparative Statik" gehört zur Statik, ist nicht etwa ein von der Statik verschiedenes Mittelding zwischen Statik und Dynamik.

Außer der kurzfristigen Dynamik und der langfristigen Statik gibt es noch eine langfristige Dynamik im strengen Sinn des Wortes; besser gesagt: ist eine langfristige Dynamik möglich. Es existieren jedoch davon nur Ansätze.

Die Theorie des Erziehungszolles ist eine dynamische Theorie. Eine Datenänderung, im konkreten Fall ein Zoll, hat eine bestimmte Wirkung auf kurze Frist (konkret: eine Verringerung des Nationaleinkommens), löst jedoch weitere Datenänderungen aus, die zu einer Vergrößerung des Volkseinkommens auf lange Sicht führen. Formal ähnliche Gedankengänge finden sich insbesondere in der Literatur über die Entwicklung unentwickelter Länder.[33]

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Ich danke Ihnen, sehr verehrter Herr Kollege *von Haberler,* für Ihr sehr weitgespanntes Referat. Ich bitte nun Herrn Kollegen *Küng* das Wort zu ergreifen zu seinem Referat:

Währungsordnung und Außenhandel

Prof. Dr. Emil *Küng* (St. Gallen):

I. Freihandel und Währungskonvertibilität

Das alte Freihandelsideal bedarf heute einer zeitgemäßen Neuinterpretation und Ergänzung. Wenn die Klassiker von einem durch keine Zölle behinderten Grenzübertritt der Güter erwarteten, daß eine bestmögliche Standortsorientierung der Produktion und ein maximales Weltprodukt zustande komme, so konnten sie nicht voraus-

[33] Vgl. z. B. das bekannte Werk von Ragnar *Nurkse:* „Problems of Capital Formation in undeveloped countries." Oxford 1953.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sehen, daß ein solches Ergebnis im fortschrittlichen 20. Jahrhundert noch von einer ganzen Reihe weiterer Bedingungen abhängig wurde, die sie für ihre eigene Epoche und Theorie stillschweigend als gegeben vorausgesetzt hatten. Dazu gehört zunächst auf dem Gebiete des Warenverkehrs das Fehlen von mengenmäßigen Beschränkungen, also von Einfuhr- und Ausfuhrkontingenten, aber auch von administrativen Schikanen aller Art. Was uns in diesem Zusammenhange jedoch besonders interessiert, ist der Bereich des Zahlungs- und Kapitalverkehrs. Es genügt in der Tat nicht, wenn man zwar nach Belieben exportieren darf, für den Eingang der Zahlungen aber mit Wartefristen zu rechnen hat, deren Dauer durch die Speisung eines Verrechnungskontos bestimmt wird, so daß die aufgelaufenen Guthaben für kürzere oder längere Zeit eingefroren bleiben. Es hat wenig Sinn, im Prinzip einführen zu können, was, wieviel und woher man will, während in Wirklichkeit Devisen zur Bezahlung nur für einzelne Länder oder Güter und nur in begrenztem Ausmaß zugeteilt werden.

Es hemmt auch die internationalen Warenströme, wenn Guthaben, die auf einen fremden Währungsbereich lauten, nicht in die eigene Währung umgewechselt und auch nicht zur Bezahlung von Verbindlichkeiten in einem dritten Währungsbereich verwendet werden können. Es beeinträchtigt die optimale Standortswahl, wenn der Kapitalexport unterbunden ist.

Die Gegenwartserfahrung zeigt uns somit in aller Schärfe, wie sehr der reibungslose Ablauf des internationalen Handels auch von Bestimmungsgründen abhängt, die außerhalb der Handelssphäre im engeren und eigentlichen Sinne liegen. Daraus geht hervor, daß die Forderung nach dem Freihandel heutzutage ein durchaus unvollständiges Postulat ist, das in hohem Maße der Ergänzung auch durch das Verlangen nach der Freiheit des Zahlungs- und Kapitalverkehrs bedarf, wenn es sinnvoll und abgerundet sein soll.

Es ist nun diese zweite Seite des Problems, die uns im folgenden eingehender beschäftigen soll. Sie kann unter dem Schlagwort der Währungskonvertibilität zusammengefaßt werden, wobei aber schon von Anfang an darauf hinzuweisen ist, daß dieser Ausdruck schillert und bei näherer Betrachtung die verschiedensten Facetten aufweist. Nichtsdestoweniger mag vorerst betont werden, daß Freihandel einerseits und Währungskonvertibilität andererseits die beiden tragenden Eckpfeiler einer funktionierenden Weltwirtschaft sind.

Allerdings muß zur Klärung sogleich beigefügt werden, daß sowohl der freie Handel wie die Konvertibilität im Grunde genommen fast

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nur heuristische Begriffe darstellen. Kein Land denkt nämlich im Ernst daran, eine hundertprozentige Liberalisierung von Ein- und Ausfuhr in Kraft zu setzen und auf jegliche Zölle zu verzichten. Auch der nationalökonomische Theoretiker wäre weltfremd und sogar ein schlechter Theoretiker, wenn er das verlangen würde und wenn er den Regierungen zumuten wollte, alle Fiskalzölle, Erziehungszölle, Anti-Dumpingzölle und Schutzzölle, aber auch jede Einfuhrkontingentierung preiszugeben. Die einseitige Abrüstung ist militärisch so gut wie wirtschaftlich ein gefährliches Unterfangen, solange es böse Nachbarn gibt. Dies bestätigt sich auch auf dem Gebiete des Zahlungsverkehrs. Selbst ein so harmloses, friedliebendes und goldreiches Land wie die Schweiz sah sich gezwungen, zum gebundenen Zahlungsverkehr Zuflucht zu nehmen, obwohl es währungstechnisch dazu in keiner Weise genötigt war. Voller Freihandel und restlose Währungskonvertibilität sind mithin nichts anderes als Grenzsituationen oder Idealzustände, die in erster Linie als Vergleichsmaßstäbe nützliche Dienste leisten und die in chemischer Reinheit in unserer unvollkommenen Welt fast ebenso selten vorkommen wie die vollkommene Konkurrenz.

Unsere Aufmerksamkeit muß sich daher vor allem den Abweichungen oder Annäherungsformen zuwenden, wenn wir Wirklichkeitserklärungen erreichen wollen. Und es wäre nun im höchsten Grade erwünscht, wenn wir für die Distanz, die eine konkrete Ordnung von der theoretisch extremen trennt, ein Maß finden könnten, ähnlich wie man ein Maß etwa für die Konkurrenzintensität oder für den Grad des Monopols zu suchen bestrebt war. In dieser Hinsicht möchte ich nun der geneigten Kritik zwei Lösungsvorschläge unterbreiten. Als Gradmesser für die Annäherung an den Freihandelszustand scheint mir die Überhöhung der Binnenpreise gegenüber dem Niveau der entsprechenden Güterpreise im Ausland aufschlußreich zu sein. Um dies an einem konkreten Produkt zu illustrieren, müßte der Preis vergleichbarer Mengen des betreffenden Erzeugnisses franko unverzollt Grenze gleich 100 gesetzt und der Preis im Inland als Prozentsatz davon ausgedrückt werden.

Im Grad der Überhöhung der Binnenpreise käme natürlich zunächst die wertmäßige Zollbelastung zum Ausdruck. Daneben aber würde sich darin auch die angebotsbeschränkende Wirkung allfälliger Kontingente widerspiegeln. Ebenso müßte indes die Restriktionswirkung knapper Devisenzuteilungen auf den Umfang des Importes in dieser Größe ihren Niederschlag finden. Gelänge es, für ein Land eine repräsentative Warenauswahl zu treffen, so ließe sich schließlich in einer einzigen gewogenen Durchschnittsziffer das Ausmaß der Ab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weichung vom Freihandelszustand festhalten und mit analogen Angaben anderer Länder vergleichen. Daß dabei noch manche Schwierigkeiten zu überwinden wären, liegt auf der Hand, doch ist hier nicht der Ort, auf sie einzutreten.

Weit kniffliger ist jedenfalls die Aufgabe, einen ähnlichen Anzeiger für die Abweichungen von der Vollkonvertibilität zu ermitteln. Als nächstliegender Ausweg mag sich die Methode empfehlen, das Disagio einer Währung gegenüber ihrem offiziellen Kurs auf den ausländischen Devisenmärkten festzustellen, und zwar in Prozenten dieses offiziellen Kurses. Ließen sich nämlich Guthaben, die auf die betreffende Währung lauten, von ihren ausländischen Inhabern ohne weiteres gegen die eigene oder gegen dritte Währungen umtauschen, so käme kein solches Disagio zustande. Damit ist jedoch nur der Aspekt der „Ausländerkonvertibilität" erfaßt, nicht aber die Frage, ob die Inländer selbst Kapital exportieren dürfen oder nicht und in welchem Grade dies möglich ist. Um zu messen, inwieweit die Konvertibilität der eigenen Währung auch für die Inländer besteht oder inwieweit der Drang zum Kapitalexport befriedigt wird, könnte man etwa daran denken, den Börsenkurs einheimischer und fremder Wertpapiere mit vergleichbarer Sicherheit und Rentabilität miteinander in Beziehung zu setzen. Denn wo es ohne jede Einschränkung erlaubt ist, fremde Devisen und Effekten zu erwerben, da ist auch anzunehmen, daß diese gegenüber entsprechenden einheimischen Papieren keinen Überpreis erzielen werden. Problematisch an diesem Vorgehen ist aber natürlich die Bestimmung der „vergleichbaren Sicherheit und Rendite". Möglicherweise existieren auch gar keine Börsenkurse. Es wäre daher verfehlt, übertriebene Erwartungen an einen solchen Maßstab zu knüpfen. Wird er nur als grober Anhaltspunkt gewertet, so mag er immerhin seinen Zweck erfüllen.

II. Die Währungskonvertibilität und ihre Bestandteile

1. Die Freiheit des Zahlungsverkehrs für die Ausländer

A. Die Realisierbarkeit:

Wenden wir uns nun zunächst der Frage der Konvertibilität einer Währung vom Standpunkt der Ausländer aus zu, so muß hier unterschieden werden, ob Guthaben eines Ausländers, die auf die betreffende Währung lauten, ohne Werteinbuße und Zeitverlust in die eigene Währung des Inhabers umgewechselt werden können oder ob er sie gegen Forderungen in dritten Währungen auszutauschen vermag. Ist die erste Eigenschaft gegeben, so wollen wir diese Qualität

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

„Realisierbarkeit" nennen, während wir im zweiten Falle von „Übertragbarkeit" sprechen — wobei diesen Bezeichnungen natürlich nur der Sinn von Nominaldefinitionen und somit kein unantastbarer Wert beizumessen ist. In sachlicher Hinsicht drängt sich innerhalb der Realisierbarkeit wiederum eine Trennung zwischen dem Rücktransfer von Erlösen aus laufenden Transaktionen und von „Altguthaben" auf, der ungefähr die Kategorien der Warengläubiger und der Finanzgläubiger entsprechen.

Besteht im Schuldnerlande S, dessen Währungsordnung wir hier näher untersuchen wollen, ein System der Devisenzwangswirtschaft, so werden in der Regel die Exporteure des Gläubigerlandes G im Verhältnis zu den Finanzgläubigern bevorzugt behandelt. Für einen Warenlieferanten in G mag infolgedessen die Währung von S realisierbar und insofern konvertibel erscheinen, für einen Inhaber von Finanzforderungen aber nicht. Ebenso werden vielleicht die laufenden Zinsansprüche in der Währung von G befriedigt, während eine Repatriierung der Darlehensbeträge selbst offiziell nicht zugelassen wird. Im Rahmen der Leistungs-, Ertrags- oder Einkommensbilanz mag somit die Währung von S für die Ausländer in G realisierbar sein, im Bereich der Kapitalverkehrsbilanz dagegen nicht. Um die Realisierung sicherzustellen und um namentlich auch den Finanzgläubigern die Heimschaffung ihrer Guthaben zu ermöglichen, wird nun G nicht selten den zweiseitigen Verrechnungsverkehr einführen. Unter diesem System werden die Importeure in G dazu verhalten, ihre Zahlungen nicht mehr direkt an ihre Gläubiger in S, sondern an die nationale Verrechnungskasse zu leisten, worauf dann aus diesem Einzahlungsstrom die Forderungen der eigenen Exporteure befriedigt und — falls ein Importüberschuß in laufender Rechnung besteht — auch noch ein Teil für die Ansprüche der Finanzgläubiger abgezweigt werden kann. Mit diesem Verfahren kann infolgedessen die Realisierbarkeit der Währung von S für die Gläubiger in G künstlich und durch autonome Maßnahmen gesteigert werden. Die zweiseitige Bindung des Zahlungsverkehrs führt dann für die Forderungsberechtigten in G zu einem erhöhten Grad der Konvertibilität der S-Währung — gewiß auf den ersten Blick ein sonderbares Ergebnis. Voraussetzung für sein Zustandekommen ist aber das Fortbestehen des Importüberschusses oder einer passiven bilateralen Leistungsbilanz in G. Ein solcher Zustand kann indes von der Regierung in G auch bewußt geschaffen oder verlängert werden, indem die Einfuhr aus S gefördert wird, indem also die eigenen Importeure angewiesen werden, S bei ihren Bestellungen eine Vorzugsbehandlung zukommen zu lassen, obwohl dort die Preise und Qualitäten vielleicht ungünstiger

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind als anderswo. Eine solche Importumlenkung hebt begreiflicherweise die Importfreiheit teilweise auf. Es wird dann in G auf den Freihandel verzichtet, um die Realisierbarkeit der Währung von S zu heben.

Wenn die Konvertibilität einer Währung vom Standpunkt der Ausländer aus betrachtet wird, so taucht sogleich auch der Gegensatz zwischen Bilateralismus und Multilateralismus auf. In der Tat könnten wir im Rahmen unseres Begriffsschemas davon sprechen, daß Bilateralismus herrscht, wenn Guthaben in der Währung von S sich zwar in die Währung von G umwechseln lassen, aber nur in diese und nicht auch in dritte Währungen, wenn mit anderen Worten wohl eine gewisse Realisierbarkeit, aber keine Übertragbarkeit besteht. Ist andererseits die Übertragbarkeit auch in beliebige dritte Währungen garantiert, so liegt offenbar ein System des Multilateralismus vor, weil es dann ohne weiteres möglich ist, einen Aktivsaldo im Verkehr mit S zur Begleichung eines Passivüberschusses gegenüber solchen dritten Volkswirtschaften heranzuziehen. Und darin ist ohne Zweifel der Kern des Multilateralismus zu erblicken. Hingegen ist es für das damit aufgerollte Problem des zweiseitigen oder mehrseitigen Zahlungsbilanzausgleiches durchaus belanglos, ob für einen Angehörigen von S selbst die eigene Währung ganz, teilweise oder gar nicht konvertibel ist. Für das Urteil darüber, ob eine Währung nur für den zweiseitigen oder auch für einen mehrseitigen Zahlungsbilanzausgleich verwendet werden kann, ist vielmehr allein der geographische Bereich maßgebend, in dem ein Ausländer die betreffenden Währungseinheiten zu Zahlungszwecken einsetzen kann.

Bei genauerem Zusehen ergeben sich nun freilich noch weitere Abstufungen im geographischen Bereich der Realisierbarkeit und Übertragbarkeit. So könnte man etwa von einem System des Unilateralismus sprechen, wenn ein Gläubiger in G seine Guthaben in S lediglich dazu verwenden kann, in S selbst Güter einzukaufen oder Schulden zu tilgen, während gleichzeitig jeder Rücktransfer solcher Aktiven nach G, bzw. jeder Umtausch in G-Währung ausgeschlossen ist. Daß derartige Regelungen vorkommen, ist nicht zu bestreiten. Sie sind überall dort anzutreffen, wo S eine strenge Devisenbewirtschaftung praktiziert und jeden Kapitalexport unterdrückt. Dabei mag es sogar zutreffen, daß die auf diese Weise eingefrorenen Finanzforderungen der Gläubiger in G nicht einmal zum Kauf von Gütern eingesetzt werden dürfen, also weder in Güter- noch in Geldform realisierbar sind und auch nicht gegen dritte Währungen ausgetauscht werden können, wenn man nicht zu illegalen Schwarzmarktoperationen Zuflucht nimmt, bei denen natürlich beträchtliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wertverluste in Kauf zu nehmen sind. In der Höhe dieser Einbußen kommt denn auch der Grad der Abweichung von der Vollkonvertibilität zum Ausdruck.

Mildere Formen dieses Unilateralismus stellen sich dann ein, wenn die blockierten Finanzforderungen wenigstens für die Bezahlung von Gütern freigegeben werden. Bei dieser Lockerung werden die Devisenbewirtschaftungsbehörden in S aber häufig die Bedingung stellen, daß es sich um „zusätzliche" Importe von G handeln müsse, weil sonst die Gefahr bestehe, daß die ganze Einfuhr von G mit solchen transferbeschränkten Mitteln finanziert werde. Wie verhält es sich nun aber mit Guthaben, die aus laufenden Transaktionen erwachsen? Auch bei diesen Geschäften kann es zu einer Art von Unilateralismus kommen, die dann häufig als „privater Kompensationsverkehr" etikettiert wird. Ein Exporteur in G ist im Rahmen dieser Ordnung nur dann in der Lage, sein aus Lieferungen nach S entstandenes Guthaben zu verwerten, wenn er entweder selbst im gleichen Betrage Importe von dorther durchführt oder wenn er einen Importeur findet, der dazu bereit ist und dem er infolgedessen seine Forderung abtreten kann. Damit haben wir allerdings bereits eine individuelle bilaterale Verrechnung vor uns, bei der es dem Exporteur doch gelingt, den Betrag seines Guthabens in eigener Währung ausbezahlt zu erhalten. Für ihn ist deshalb die Währung von S schon teilweise realisierbar. Wäre sie das nicht, so würde er freilich seine Lieferungen sehr bald einstellen. Denn mit Ansprüchen, die sich nur in S und auch dort nicht unbedingt zur Bezahlung von Importen verwenden lassen, wird er sich kaum zufrieden geben. Ein Handelsverkehr, der auch nur auf kurze Dauer fortgesetzt werden soll, kann somit unter dem Regime des strikten Unilateralismus nicht gedeihen; sein Wesensmerkmal liegt ja im „do ut des" und in der Äquivalenz von Leistung und Gegenleistung. Der Unilateralismus aber widerspricht diesem Prinzip und ist daher nur als Notmaßnahme denkbar, die sehr rasch Lockerungen notwendig macht und vom Bilateralismus abgelöst wird. Dabei kann die Höhe der Kompensationsprämien als Gradmesser für die Realisierbarkeit der Forderungen angesehen werden.

Nach unserer Charakteristik ist es nicht ausgeschlossen, daß für einen Finanzgläubiger in G die Guthaben in S nicht im geringsten realisierbar sind, daß also für ihn Unilateralismus herrscht, während gleichzeitig dieselbe S-Währung für einen Warengläubiger in G gegen einheimische Währungseinheiten (nicht aber gegen dritte) umtauschbar ist und demzufolge für ihn eine Ordnung des Bilateralismus besteht. Bei diesem Bilateralismus wird gewöhnlich an die Stelle der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweiseitigen Verrechnung der einzelnen Geschäftsabschlüsse, wie sie für den privaten Kompensationsverkehr kennzeichnend ist, eine globale Verrechnung treten, bei der die Gesamtheit der in G auflaufenden Guthaben gegenüber S mit den entstandenen Verbindlichkeiten aufgerechnet wird. Greift man nicht zu diesem bilateralen Zahlungsclearing unter Einschaltung nationaler Verrechnungskassen, so kann sich eine Sachlage herausbilden, wie sie sich etwa im Verkehr der Vereinigten Staaten mit den Devisenbewirtschaftungsländern immer wieder beobachten ließ. Die amerikanischen Exporteure waren begreiflicherweise nicht damit einverstanden, für ihre Lieferungen mit den Währungseinheiten der Schuldnerländer entschädigt zu werden, da sich diese ja nicht auf einem Devisenmarkt gegen ihr eigenes Geld umtauschen ließen. Sie stellten daher ihre Exporte ein, sofern sie nicht entweder in eigener Währung oder in einer solchen Drittwährung bezahlt wurden, die in die eigene übertragen werden konnte.

Betrachteten nun die für die Einfuhr zuständigen Organe in S die von G (in unserem Falle von den USA) angebotenen Güter als lebenswichtig, so mußten sie dafür wohl oder übel solche „Freidevisen" oder „Edeldevisen" zur Verfügung stellen. Da ihre Vorräte daran aber in der Regel gering waren, ging ihr Bestreben dahin, die laufenden Zuteilungen von solchen Zahlungsmitteln mit den laufenden Eingängen einigermaßen zur Übereinstimmung zu bringen. Sie besorgten mit anderen Worten die Aufgabe des Bilanzausgleichs gegenüber dem „Hartwährungsraum".

Die verbreitetste Erscheinungsform des Bilateralismus findet sich nun unzweifelhaft im Verkehr zwischen zwei Devisenbewirtschaftungsländern. Hier existiert für die Angehörigen beider beteiligten Nationen die Konvertibilität der eigenen Währung nicht, weil die Devisen von den staatlichen Organen und nach deren autonomen Grundsätzen zugeteilt werden. Trotzdem ist damit noch nichts über die Realisierbarkeit der Partnerwährungen ausgesagt. Selbst wenn sie aber gegeben ist, wird ihr Wert für den einzelnen Gläubiger doch dadurch beeinträchtigt, daß er ja die Devisenerlöse zum vorgeschriebenen Umrechnungskurs an das Devisenamt abzuliefern hat und somit nicht nach Belieben darüber verfügen kann.

B. Die Übertragbarkeit:

Man kann sich nun auf den Standpunkt stellen, daß der einzelne Exporteur lediglich daran interessiert sei, den Gegenwert seiner Erlöse ohne Verzug in einheimischer Währung ausbezahlt zu erhalten, da er ja seine Kosten zur Hauptsache in dieser Währung zu begleichen habe. Seine Ansprüche vermag daher der Bilateralismus vollauf zu befriedigen, solange er dabei keine Wartefristen in Kauf zu nehmen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hat. Ebenso genügt dem Finanzgläubiger die bilaterale Realisierbarkeit der Partnerwährungen. Denn sie ermöglicht ihm, seine Guthaben heimzuschaffen; ob er daraufhin sein Geld wieder anderswo im Ausland anlegen kann, ist nicht mehr eine Frage der Umtauschbarkeit der Fremdwährungen, sondern der Konvertibilität seiner eigenen Währung.

Anders verhält es sich jedoch mit dem Staat und mit der einheimischen Volkswirtschaft als ganzer. Wenn gegenüber einem die Devisen bewirtschaftenden Partnerland durch den einheimischen Fiskus Exportvorschüsse gewährt werden, so ist es natürlich nicht gleichgültig, ob diese Guthaben nur zur Bezahlung von Mehrimporten aus dem Partnerland verwendet werden können oder ob sie sich gegen dritte Währungen umtauschen lassen. Das gleiche gilt, wenn nicht der Staat Träger dieser Exportvorschüsse ist, sondern die Gruppe der Exporteure, die Privatbanken oder die Notenbank. Denn zur Realisierung dieser Darlehen wird es meistens nötig sein, Überpreise für die Produkte des Partnerlandes zu bezahlen. Läßt sich dagegen — wie im heutigen System des Plurilateralismus der Europäischen Zahlungsunion — die Partnerwährung gegen einzelne dritte Währungen umtauschen, so kann man sich innerhalb der angeschlossenen Zone am billigsten Markte eindecken. Für die Exporteure entstehen dann keine Wartefristen für die Auszahlungen ihrer Erlöse und dementsprechend auch keine Liquiditätsverschlechterungen und Zinskosten. Sobald ferner Aktivüberschüsse im Verkehr mit einem Partnerland zur Begleichung von Passivsalden gegenüber dritten Ländern eingesetzt werden können, braucht auch die bilaterale Bilanz nicht mit allen möglichen Nachhilfen zum Ausgleich gebracht zu werden. Es genügt vielmehr, die Zahlungsbilanz gegenüber der Gesamtheit jener Volkswirtschaften einigermaßen im Gleichgewicht zu halten, deren Währungen die Qualität der gegenseitigen Übertragbarkeit besitzen.

Allerdings gilt diese territorial begrenzte Übertragbarkeit, wie sie der Währungsordnung des Plurilateralismus eigen ist, nicht notwendigerweise für den individuellen Gläubiger. Er erhält vielmehr sein Guthaben lediglich in einheimischer Währung ausbezahlt, und für ihn hat sich somit bloß die Realisierbarkeit der Schuldnerwährung verbessert, weil nun der Staat verpflichtet ist, in Vorschuß zu treten und damit Auszahlungsverzögerungen zu vermeiden. Wir stehen somit vor der eigenartigen Situation, daß die Währung eines Landes, das der Europäischen Zahlungsunion angehört, vom Standpunkt eines einzelnen Ausländers aus nur in einem anderen EZU-Land realisierbar, für die Notenbank des betreffenden Landes dagegen auch innerhalb des EZU-Raumes übertragbar und insofern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geographisch begrenzt konvertibel ist. Das gilt eigenartigerweise auch für den Schweizerfranken, obwohl der Schweizer selbst seine eigene Währung nach Belieben etwa gegen Dollars umtauschen kann. In diesem Falle existieren also Vollkonvertibilität für die Inländer und eingeschränkte Konvertibilität für die Ausländer neben einander. Vielleicht vermag gerade diese Lösung den Weg für weitere Konvertibilitätsfortschritte zu weisen, bei denen die Inländer nach ihrem Gutdünken am billigsten Markt einkaufen und Kapital exportieren können, ohne daß doch von Ausländern die Übertragbarkeit der betreffenden Währung mißbraucht werden könnte.

Gehen wir nun noch einen Schritt weiter in bezug auf die räumliche Übertragbarkeit einer Währung für die ausländischen Inhaber, so kommen wir zur Währungsordnung des Multilateralismus. Während dieser Ausdruck, unvoreingenommen interpretiert, nur besagt, daß eine ins Auge gefaßte Währung von einem Ausländer gegen eine Vielzahl anderer ausgetauscht werden kann, hat sich der Sprachgebrauch heute darauf festgelegt, daß mit ihr Geld und damit auch alle anderen Währungen erworben werden können. Für diesen Sachverhalt der allseitigen Übertragbarkeit wäre jedoch im Grunde der Name Omnilateralismus zutreffender. Aktivsalden im Verkehr mit einem solchen Lande können zur Deckung irgendwelcher anderer bilateraler Defizite benützt werden. Und wären nun alle Währungen in dieser Weise für ausländische Inhaber voll übertragbar oder konvertibel, so liegt auf der Hand, daß eine einzelne Volkswirtschaft sich um die Entwicklung ihrer zweiseitigen oder plurilateralen Zahlungsbilanz nicht zu kümmern brauchte, solange nur ihre Zahlungsbilanz gegenüber der Gesamtheit des Auslandes in Ordnung ist. Darin liegt denn auch der entscheidende Vorteil des Omnilateralismus, wenn er von allen angewandt wird; denn er ermöglicht es, jederzeit und nach Belieben am billigsten Markt einzukaufen, ohne auf den Stand der Einzelbilanzen Rücksicht nehmen zu müssen. Es ist klar, daß eine Währung mit den Merkmalen der uneingeschränkten Realisierbarkeit und Übertragbarkeit den höchsten Grad von Weltgeltung aufweist, und es ist aus diesem Grunde verständlich, warum gerade die Engländer in erster Linie diese „Ausländerkonvertibilität“ herzustellen trachten.

Die heutige Welt kennzeichnet sich nun freilich noch nicht durch diese geographisch unbegrenzte Realisierbarkeit und Übertragbarkeit aller Währungen. In ihr finden sich vielmehr neben einander Währungen mit unilateraler, bilateraler, plurilateraler und omnilateraler Verwendbarkeit. Dabei liegt auf der Hand, daß die allseitig einsatzfähigen Währungen am stärksten gesucht sind und auch auf den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schwarzen oder grauen Devisenmärkten der übrigen Länder auf Grund ihrer Eigenschaften gewöhnlich ein Agio erzielen. Weil wir uns in der Wirklichkeit einer solchen Vielfalt der Abstufungen gegenübersehen, können es sich freilich selbst die Länder mit allseitig übertragbarer Währung nicht gestatten, ausschließlich der Entwicklung ihrer Zahlungsbilanz gegenüber der Gesamtheit des Auslandes Aufmerksamkeit zu schenken. Auch sie werden vielmehr durch das Fortbestehen geographisch nur beschränkt übertragbarer Fremdwährungen dazu gezwungen, die zweiseitigen Bilanzen gegenüber jenen Ländern fortlaufend zu beobachten und nötigenfalls zu beeinflussen, deren Währungen nicht omnilateral verwendbar sind. Wohl kann deshalb eine einzelne Währung für ihre ausländischen Inhaber allseitig übertragbar sein. Das genügt jedoch nicht, um in der ganzen Weltwirtschaft einen Zustand des Omnilateralismus zu verwirklichen.

In diesem Zusammenhang sei schließlich noch ein Wort zur sogenannten Golddevisenwährung beigefügt. Dabei handelt es sich bekanntlich um eine Erfindung der Zwischenkriegszeit, die für Länder bestimmt war, welche nicht über genügend eigene Goldreserven verfügten, um damit ihren internationalen Zahlungsverkehr reibungslos abzuwickeln, und deren Notenbanken es vorzogen, an Stelle des ertraglosen Goldes ertragabwerfende Aktiven zu haben. Zu diesem Zwecke hielten sie ihre Währungsreserven in Form von Guthaben (gewöhnlich Schatzanweisungen), die auf ein Land lauteten, das seinerseits die Einlöslichkeit der Noten gegen Gold in gewissem Umfange garantierte. Heute ist dieses Verhalten schon deshalb etwas problematisch geworden, weil es kaum mehr Länder gibt, deren nationale Geldeinheiten noch gegen Gold eingetauscht werden können. Selbst in den sogenannten Goldwährungsländern kann ja der einzelne Bürger seine Noten nicht mehr bei der Zentralbank präsentieren, um dafür Goldstücke entgegenzunehmen. Noch weniger aber wird dieses Gold an Ausländer abgegeben.

Tatsächlich ist diese Art von Umtauschbarkeit oder Einlöslichkeit aber auch gar nicht nötig. Es genügt ja durchaus, wenn die ausländischen Inhaber einer Währung dagegen z. B. Dollars oder nach Wahl irgendwelche andere Währungen in unbegrenzten Mengen erhalten. Denn damit sind sie auch in der Lage, sich jene Güter oder Effekten zu beschaffen, nach denen ihr Sinn steht. Eingeschränkt ist damit allerdings die Hortungsfreiheit. Das läßt sich jedoch im höheren Interesse vollauf rechtfertigen. Würde man nämlich den Wünschen nach Goldthesaurierung nachgeben, so käme dies einem gewaltigen Aderlaß an den Weltwährungsreserven gleich; diese wären dann um so weniger imstande, ihre eigentliche Aufgabe zu erfüllen, welche ja darin be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

steht, kurzfristige Zahlungsbilanzstörungen zu überbrücken. Aus dem Gesagten geht jedoch hervor, daß die Unterscheidung zwischen Goldwährung und Golddevisenwährung heute ihren Sinn völlig eingebüßt hat. Worauf es ankommt, ist nicht die direkte oder indirekte Einlöslichkeit gegen Gold, sondern die Übertragbarkeit in andere Währungen, also die Antwort auf die Frage, ob ausländische Inhaber eine Währung ohne Schwierigkeiten gegen dritte oder gegen ihre eigene Währung umtauschen können.

2. Die Freiheit des Handels- und Zahlungsverkehrs für die Inländer

Während wir bis dahin eine Währung stets vom Standpunkt des Devisenausländers aus betrachteten, gilt es nunmehr, das Verhältnis des Inländers zu seiner eigenen Währung zu untersuchen. Ist dabei die Konvertibilität einer Währung in diesem Sinne voll gewährleistet, so bedeutet dies, daß die Notenbank oder der Staat verpflichtet ist, auf Wunsch irgendwelche fremden Zahlungsmittel im angeforderten Umfange zur Verfügung zu stellen, sei es an die Importeure zum Ankauf ausländischer Güter, sei es an die Kapitalisten oder Banken zum Erwerb fremder Effekten oder zum Halten von Kassenbeständen, sei es an die Auslandsschuldner für die Durchführung des Zinsendienstes oder zur Tilgung von Verbindlichkeiten. Diese Form der Konvertibilität der einheimischen Währung gegen fremde Zahlungsmittel umschließt im Grunde genommen zwei außenwirtschaftliche Freiheitsrechte, nämlich die Importfreiheit und die Kapitalexportfreiheit. Die fremden Währungseinheiten werden ja im allgemeinen nicht um ihrer selbst willen begehrt, sondern um mit ihrer Hilfe entweder Einfuhren bezahlen zu können, um Schuldverpflichtungen gegenüber Ausländern nachkommen zu können oder um fremde Wertpapiere und Bankguthaben erwerben zu können. Für den Inländer ist somit die Frage entscheidend, ob er im Austausch gegen seine eigene Währung irgendwelche Güter aus irgendwelchen Ländern einführen darf oder ob er sein Kapital nach freiem Ermessen exportieren kann oder nicht.

Dabei offenbart sich freilich alsbald, daß die Freiheit hier wie in anderen Bereichen unteilbar ist. Denn was nützt es einem Inländer, wenn er sich zwar die Devisen zum Ankauf bestimmter Importgüter beschaffen kann, durch die nationale Kontingentsgesetzgebung oder durch prohibitive Zölle aber daran gehindert wird, seine Absichten zu verwirklichen? Wir erkennen somit, daß es von diesem Standpunkte aus vollkommen unwesentlich ist, ob die Behinderung durch handelspolitische oder durch devisenpolitische Maßnahmen erfolgt. Ein Zustand des Freihandels hat daher stets die volle Konvertibilität der eigenen Währung zur Voraus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

setzung. In ähnlicher Weise könnte man aber auch argumentieren, daß die Konvertibilität der einheimischen Währung in ihrer vollen Ausprägung das Fehlen von Zöllen und Kontingenten bedinge. Darüber hinaus impliziert diese Konvertibilität allerdings nicht nur die Freiheit des Zahlungsverkehrs für die laufenden außenwirtschaftlichen Transaktionen, sondern auch die Freiheit des Kapitalverkehrs. Sobald dagegen Hemmnisse für den Güter- und Zahlungsverkehr vorliegen, verlieren auch die nationalen Währungseinheiten ihren Charakter als unspezifizierte Anweisungen auf das Weltprodukt. Standortsorientierung und internationale Arbeitsteilung vollziehen sich nicht mehr mit dem größtmöglichen Nutzeffekt, sondern ergeben einen kleineren als den an sich erreichbaren Ertrag. Der Grad der Abweichung gegenüber diesem theoretischen Idealzustand läßt sich dabei einigermaßen ablesen an der Überhöhung der Binnenpreise und am Disagio der nationalen Effekten und der einheimischen Währung.

Selbstverständlich sind nun die in der Empirie anzutreffenden Verletzungen der Import- und Kapitalexportfreiheit Legion. Den einen Grenzfall stellt dabei wohl das staatliche Außenhandels- und Devisenmonopol dar, bei dem den Staatsbürgern des betreffenden Landes die Möglichkeit zur invididuellen Einfuhr und zur Kapitalanlage im Auslande restlos vorenthalten wird. In Verbindung mit diesem grundsätzlichen Verbot individueller Außenwirtschaftstransaktionen wird natürlich auch die Konsumfreiheit und die Investitionsfreiheit der Wirtschaftssubjekte eines solchen Landes aufs schwerste beeinträchtigt. In der Tat sind die außenwirtschaftlichen Freiheitsrechte bei genauerer Betrachtung ja nur besondere Äußerungen dieser zugrunde liegenden Rechte. Daß aber in einer Wirtschaftsverfassung, in der ausschließlich die Behörden darüber entscheiden, was den einzelnen frommt und was nicht, der Freihandel und die Konvertibilität der Währung für die Inländer nicht bestehen können, liegt auf der Hand, stellen sie doch in gewissem Sinne Individualrechte dar.

Auch für die Angehörigen eines Devisenbewirtschaftungslandes gibt es aber im allgemeinen weder Importfreiheit noch Kapitalexportfreiheit, da jeder Devisenkauf einer Bewilligung bedarf, die ebensogut erteilt wie verweigert werden kann. Ob hierbei die Zuteilung der verlangten Devisen für die Durchführung der beabsichtigten Transaktion als hinreichende Erlaubnis gilt oder ob darüber hinaus noch eine Importlizenz erlangt werden muß, oder ob es schließlich mit dieser Einfuhrbewilligung sein Bewenden hat, das ist für unser Problem nur eine unwesentliche technische Einzelheit. Ob sich also die Restriktion auf den Güter- oder auf den Zahlungsverkehr oder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf beide gleichzeitig erstreckt, spielt keine Rolle; Abweichungen gegenüber dem Freihandel sind genau so zu beurteilen wie Abweichungen gegenüber der Konvertibilität, und infolgedessen sind aber auch Länder ohne Devisenbewirtschaftung anderen mit solchen Rationierungsmaßnahmen durchaus zur Seite zu stellen, falls das Maß der Einfuhrbeschränkung — gemessen an der Überhöhung der Binnenpreise — dasselbe ist.

Allerdings dürfen hier gewisse Systemeigenarten nicht ganz aus dem Auge verloren werden. So macht es für die beteiligten Importeure einen Unterschied aus, ob sie auf Grund „historischer Individualkontingente" darauf zählen können, daß sie Einfuhrbewilligungen in einem gewissen Mindestumfange erhalten werden oder ob sie für die Zuteilung von Devisen auf die Willkürentscheide der Rationierungsbehörde und auf die zufällige Entwicklung einer bilateralen Zahlungsbilanz angewiesen sind. Am günstigsten ist ihre Lage offensichtlich — selbst bei gegebener Beschränkung der Einfuhr —, wenn die Restriktion durch das marktkonforme Mittel der Zölle vollzogen wird. Diese Unterschiede werden verwischt, wenn lediglich das Ausmaß der internen Preisüberhöhung in Betracht gezogen wird. Erst bei der prohibitiven Wirksamkeit aller dieser Verfahren fallen diese Differenzen wieder dahin.

Stellt man jedoch der Einfachheit halber und der empirischen Feststellbarkeit zuliebe ausschließlich auf den Umfang des Außenhandels als Wohlstandskriterium ab, so erscheint es gerechtfertigt, diese Dinge in einen Topf zu werfen. Bei dieser Betrachtungsweise erscheint auch der Begriff der Einfuhrliberalisierung in einem neuen Licht. Herkömmlicherweise bezieht er sich nur auf die Abschaffung mengenmäßiger Importhindernisse. Um eine Intensivierung des Güteraustausches und der internationalen Arbeitsteilung herbeizuführen, kommt es jedoch nicht so sehr auf die Natur der beseitigten Hemmnisse an, sondern auf das Ausmaß der Annäherung an den Freihandels- und Konvertibilitätszustand. In diesem Lichte erscheint eine Zollermäßigung der Aufhebung von Kontingenten als ebenbürtig, falls beide dieselbe Ausweitung der Einfuhr hervorrufen. Folgerichtigerweise dürfte man nicht so ausschließlich wie heute dem Umstand Beachtung schenken, wie hoch der Liberalisierungsprozentsatz eines Landes, gemessen an der Zahl der von Einfuhrkontingenten befreiten Zollpositionen, ist, sondern man hätte die Abweichung von der hundertprozentigen Freiheit des Handels- und Zahlungsverkehrs bei den laufenden Transaktionen zu ermitteln, wobei auch die Dienstleistungen und der Zinsendienst mit dem ihnen zukommenden Gewicht zu berücksichtigen wären. Als Selbstverständlichkeit müßte es dabei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

angesehen werden, daß auch der Staatshandel — und zwar vermutlich auf der „negativen Liste" der Produkte ohne Einfuhrfreiheit — in die Berechnung einzubeziehen wäre.

Was schließlich die Kapitalexportfreiheit anbetrifft, so fällt die Stellungnahme etwas zwiespältig aus. Gewiß wäre es theoretisch wünschenswert, wenn die verfügbaren Ersparnisse und Leihkapitalien gemäß dem Ertragsgefälle an jene Punkte strömen würden, wo sie den größten Beitrag zum Weltprodukt zu leisten vermöchten. In der Tat ergibt sich nur bei internationaler Freizügigkeit nicht nur für die Produkte, sondern auch für die Produktivkräfte eine wirklich ökonomisch optimale Standortsorientierung, ein internationaler Ausgleich der Grenzerträge und der Zinssätze und damit ein Maximum des Weltproduktes. Fraglich ist nur, ob die Kapitalien, wenn ihnen diese Bewegungsfreiheit eingeräumt wird, in der heutigen Welt auch tatsächlich diesen Verwendungsrichtungen und Einsatzorten zufließen. Das ist wohl in erster Linie eine Frage der Weltpolitik und der Wirtschaftspolitik in den einzelnen potentiellen Schuldnerländern. Sollten sich die Verhältnisse der dreißiger Jahre in abgewandelter Form wiederholen, so wäre jedenfalls die Kapitalexportfreiheit kein eindeutiger Segen. Denn dann würden erneut Lawinen von Fluchtkapitalien freigesetzt, die sich gemäß dem immer wieder sich ändernden „Sicherheitsgefälle" von einem Zufluchtsort zum andern wälzten. Solche Massen von „hot money" sind jedoch weder für die Empfangsländer noch insbesondere für die Ursprungsländer ein Vorteil. Namentlich aber dienen sie nicht produktiven Investitionen, sondern bleiben mehr oder minder steril und wenden sich eher jenen Plätzen zu, an denen bereits eine überdurchschnittliche Flüssigkeit herrscht. Selbst der Internationale Währungsfonds, dessen ganze Doktrin auf die Wiederherstellung der Zahlungsverkehrsfreiheit abzielt, ermächtigt daher die einzelnen Mitgliedländer, im Falle von Kapitalfluchtgefahren zur Devisenbewirtschaftung zu greifen. Darüber hinaus verweigert er sogar seine Kredithilfe an Volkswirtschaften, die diesen Weg nicht einschlagen wollen — aus der Erwägung heraus, daß er seine Mittel nicht zur Finanzierung einer Kapitalabwanderung zur Verfügung stellen möchte.

Nichtsdestoweniger muß auf der anderen Seite auch anerkannt werden, daß es in der Vergangenheit nicht bloß unbeeinflußbare weltpolitische Ereignisse waren, welche die Kapitalfluchttendenzen hervorriefen, sondern daß die Devisenzwangswirtschaft selber da und dort einen Teil der Schuld trug. Wer damit rechnen muß, daß eine bestimmte Währung auf Grund einer solchen Ordnung zur „Mausefallenwährung" wird, in die man wohl hinein-, aus der man aber nicht wieder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

herauskommt, der wird eben alles unternehmen, um seine flüssigen Aktiven noch rechtzeitig in Sicherheit zu bringen. Wenn dagegen — wie beim Dollar oder beim Schweizer Franken — praktisch Gewißheit besteht, daß keine derartigen Maßnahmen in Betracht kommen, dann fehlt auch ein wesentlicher Anlaß, Kapitalien ins Ausland zu transferieren.

III. Die Währungsordnungen im Lichte der Konvertibilitätsmerkmale

1. Goldwährung und Papierwährung

In zahlreichen Lehrbüchern ist auch heute noch die Unterscheidung zwischen Goldwährung und Papierwährung verbreitet, wobei gewöhnlich zwei Unterscheidungsmerkmale alternativ oder kumulativ benutzt werden: die interne Einlöslichkeit und die Kursstabilität. Nun haben wir aber gesehen, daß die Einlöslichkeit der Noten gegen Gold zur Zeit überall vollständig verschwunden ist. Verwendet man daher dieses Kriterium, so ist die Schlußfolgerung unausweichlich, daß wir es nur noch mit Papierwährungen zu tun haben. Dann ist aber auch das Gegensatzpaar und sind die beiden so gebildeten Begriffe völlig überflüssig geworden. Wenn für die Noten überall der „Zwangskurs" verfügt wurde, dann hat es keinen Sinn mehr, von der Goldwährung als einem heute vorkommenden System zu sprechen, das durch die Einlöslichkeit gekennzeichnet wäre.

Stellt man infolgedessen auf die Eigenschaft der Kursstabilität ab, so pflegt man die Goldwährung als eine Ordnung mit festen und die Papierwährung als eine solche mit frei schwankenden Kursen zu umschreiben. Und diese Gegenüberstellung wird sodann häufig damit verknüpft, daß man der Goldwährung nachsagt, sie sei konvertibel, die Papierwährung dagegen nicht. Untersuchen wir die Dinge etwas näher, so tauchen freilich schwerwiegende Widersprüche auf. So haben z. B. die Erfahrungen des Pfundblocks in den dreißiger Jahren schlüssig dargetan, daß die Kursstabilität auch aufrechterhalten werden kann, ohne daß vorgeschriebene feste Ankaufs- und Verkaufspreise für Gold und Devisen in Kraft stehen. Andererseits wissen wir, daß gerade Devisenbewirtschaftungsländer mit Vorliebe die Wechselkurse stabil halten. Sollen wir sie demgemäß in die Gruppe der Nationen mit Goldwährung einreihen?

Auf Grund dieser Überlegungen drängt sich zunächst eine ganz andere Einteilung auf, nämlich in Währungen mit frei schwankenden und andere mit manipulierten Kursen — wobei dies aber mit Gold oder Papier herzlich wenig zu tun hat. Innerhalb der Gruppe der Währungen mit manipulierten Kursen läßt sich wiederum eine Unterscheidung je nach der Art der Beeinflussung treffen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ist sie nämlich marktkonform, indem die Notenbank oder ein Währungsausgleichsfonds beim Über- oder Unterschreiten bestimmter Grenzen durch Angebots- und Nachfrageoperationen interveniert, so haben wir einen ähnlichen Fall wie bei der klassischen Goldwährung vor uns, ohne daß dabei aber die Goldpunkte notwendigerweise gesetzlich fixiert zu sein brauchten. Wird demgegenüber die Sicherung der Kursstabilität durch Devisenzuteilungen und Einfuhrkontingente vollzogen, so handelt es sich hier offenbar um ein System, das trotz der gleichfalls bestehenden festen Kurse gerade vom Standpunkt der Konvertibilität, des Freihandels und der Marktwirtschaft aus vollkommen anders zu beurteilen ist. Die Goldwährung lediglich auf Grund der „Bindung an das Gold" und der Kursstabilität zu definieren, erscheint daher zum mindesten als recht unzweckmäßig.

Wenn ferner von der Goldwährung behauptet wird, sie sei konvertibel, während die Papierwährung es nicht sein soll, so kann diese Ausdrucksweise entweder die Realisierbarkeit und Übertragbarkeit einer Währung für die ausländischen Inhaber oder aber die Umtauschbarkeit der eigenen Währung gegen Devisen für die Inländer im Auge haben. Für die Beantwortung dieser Frage wollen wir einmal die „Papierwährung in Reinkultur", nämlich jene mit frei schwankenden Kursen, einer Währung mit marktkonform stabilisierten Kursen gegenüberstellen. Ist nun eine Währung mit unbeschränkt fluktuierendem Kurs vorerst für die Inländer nicht konvertibel? Bei unbefangener Betrachtung muß man eher das Gegenteil annehmen. Denn die Regierung des betreffenden Landes hat offenbar die Kursbildung deshalb freigegeben, weil sie keine quantitativen Eingriffe vornehmen wollte. Sie entschied sich damit sogar zur marktwirtschaftsangepaßtesten Methode des Zahlungsbilanzausgleichs und kann es sich infolgedessen gestatten, ihren Wirtschaftssubjekten sowohl die Importfreiheit als auch die Kapitalexportfreiheit zu belassen. Versucht man statt dessen, einen bestimmten Kurs aufrechtzuerhalten, so liegt es im Falle von Zahlungsbilanzstörungen sehr viel näher, die Kapitalexportfreiheit, möglicherweise aber auch die Einfuhrfreiheit aufzugeben, um einem unerwünschten Abfluß von Währungsreserven zu begegnen. Daraus geht hervor, daß die absolut freie Kursbildung viel eher als ein Symptom für die uneingeschränkte Konvertibilität der eigenen Währung aufgefaßt werden kann als die Kursstabilität. Immerhin sind in beiden Fällen noch zusätzliche Kriterien heranzuziehen, um den Grad der Abweichung vom Konvertibilitäts- und Freihandelszustand festzustellen.

Ist es andererseits nicht die Umtauschbarkeit der einheimischen, sondern die Realisierbarkeit und Übertragbarkeit einer fremden Währung, die mit der Konvertibilität gemeint ist, so liegen die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dinge ähnlich. Denn wiederum kennzeichnet sich die vom Staat und der Notenbank gänzlich unbeeinflußte Kursbildung gerade dadurch, daß ein Ausländer Guthaben in der betreffenden Währung auf dem Devisenmarkt jederzeit zum Austausch gegen irgendwelche anderen Währungen anbieten kann und darf. Vielleicht wird er dabei allerdings Verluste in Kauf nehmen müssen, weil der Kurs eben schwankt und auch von seiner eigenen Transaktion mitbeeinflußt wird. Allein das ist eine ganz andere Frage. Festzuhalten bleibt, daß Realisierbarkeit und Übertragbarkeit hier keinen Behinderungen ausgesetzt sind, während solche bei Systemen mit stabilen Kursen recht häufig vorkommen — allerdings nicht vorkommen müssen.

Unsere Analyse des Verhältnisses von Goldwährung und Papierwährung führt zu recht seltsam anmutenden Schlüssen. Zunächst ist offenkundig, daß die Unterscheidung unter den gegenwärtigen institutionellen Verhältnissen ihre Bedeutung und ihren Sinn verloren hat. Weiter aber ergibt sich, daß die Währungen mit frei fluktuierenden Kursen im allgemeinen mit größerem Recht darauf Anspruch erheben können, konvertibel zu sein, als diejenigen mit manipulierten Kursen. Freilich ist das zunächst nichts weiter als eine Vermutung, die sich auf den äußeren institutionellen Anschein stützt. Der ökonomische Betrachter, der sich ja in erster Linie für die Wirkungen interessiert, muß hinter diese Fassade blicken. Er hat bei beiden Ordnungen die Abweichungen von Freihandel und Konvertibilität zu ermitteln und festzustellen, welcher Methoden sich die Behinderung des Handels- und Zahlungsverkehrs bedient.

Fragen wir uns abschließend, welchem Sachverhalt denn die Bezeichnung „Goldwährung" noch am ehesten angemessen wäre, wenn man sie gleichwohl beibehalten wollte. Vom außenwirtschaftlichen Standpunkt aus ist es sicherlich jenes System von Spielregeln, das vor 1914 bei Störungen bis zu einer bestimmten Größenordnung den Zahlungsbilanzausgleich automatisch oder doch halbautomatisch vollzog. Allein gerade dieser weltwirtschaftlich bedeutungsvollste Aspekt fehlt bei den heutigen Währungsordnungen nahezu vollkommen. In der Tat werden weder in den Defizitländern noch in den Goldzuflußländern die klassischen Spielregeln als verbindliche — wenn auch ungeschriebene — Normen empfunden und fraglos eingehalten. Angesichts dieses Tatbestandes erschiene es daher gerechtfertigt, den Ausdruck „Goldwährung" als Benennung zeitgenössischer Verhältnisse aus dem wissenschaftlichen Vokabularium zu streichen.

2. Harte und weiche Währungen

Die Qualifikation einer Währung als hart oder weich, die in neuerer Zeit in Umlauf gekommen ist, leitet sich offenkundig davon ab, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

früher in einzelnen Ländern die Noten gegen hartes Geld eingetauscht werden konnten, und bezog sich insofern auf die Konvertibilität für die Inländer. Diese interne Einlöslichkeit ist jedoch gegenwärtig sozusagen überall preisgegeben, so daß man sie nicht mehr im Auge haben kann, wenn von harten Währungen die Rede ist. Wenn heute von einer Währung ausgesagt wird, sie sei hart, so wird dabei unzweifelhaft der Standpunkt des Devisenausländers eingenommen, der imstande ist, Guthaben, die auf das betreffende Land lauten, ohne Schwierigkeiten in die eigene oder in dritte Währungen umzutauschen. Es handelt sich somit um die Eigenschaften der Realisierbarkeit und Übertragbarkeit, die hier als wesentlich betrachtet werden. Folgerichtigerweise wird der „Härtegrad" denn auch an der Höhe des Disagios der betreffenden Währung auf den fremden Devisenmärkten gemessen.

Nun kann der sachliche Umfang der Realisierbarkeit und Übertragbarkeit sehr verschieden sein. So wird man denn auch Regelungen vorfinden, bei denen eine Währung in bezug auf die Warenguthaben hart, hinsichtlich der Finanzguthaben dagegen weich ist. Ferner mag auch der räumliche Bereich der Übertragbarkeit verschieden sein. Als extrem weich wird man in diesem Zusammenhang eine Währung bezeichnen, deren Zahlungsmittel nur im Lande selbst ausgegeben, nicht aber gegen irgendeine andere Währung auf legalem Wege und ohne Wertverlust eingetauscht werden können. Diesen Grenzfall bezeichnen wir als „Unilateralismus". Bilateralismus herrscht nach unseren Darlegungen, wenn Guthaben gegenüber einem Partnerland S nur gegen die eigene Währung G, nicht aber gegen dritte Währungen austauschbar sind, wenn also bloß Realisierbarkeit besteht. Ist nun die Währung von G für die Deviseninländer voll konvertibel, so ist für sie auf diesem Umweg allerdings auch die Übertragbarkeit der Währung von S gegen dritte Währungen hergestellt. Das ist indes keineswegs gleichbedeutend damit, daß auch die Staatsangehörigen von S ihre nationalen Zahlungsmittel gegen irgendwelche Devisen umtauschen können; daran werden sie vielmehr durch die Konvertibilitätsbeschränkungen in ihrer Landesgesetzgebung gehindert. Falls G seinerseits gegenüber S den gebundenen Zahlungsverkehr eingeführt hat, so ist auch seine Währung für die Gläubiger in S weich und nur im bilateralen Verkehr verwendbar. Es besteht jedoch durchaus die Möglichkeit, daß G diese „künstliche Weichheit" nur gegenüber einzelnen Ländern durchsetzt. Dann ergibt sich die scheinbar paradoxe Sachlage, daß die Währung von G für die einen Ausländer weich und für die anderen hart erscheint. Wir haben deshalb zu unterscheiden zwischen allseitigen und partiellen Weichwährungsländern,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wobei die erstgenannten eine umfassende Devisenkontrolle handhaben, die gegenüber allen in Kraft steht, während die zweiten eine derartige Überwachung des Zahlungsverkehr — gewöhnlich in Form des Verrechnungsverkehrs — nur gegenüber einzelnen Partnerländern anwenden. Beispielhaft dafür ist der Schweizer Franken, der für amerikanische Inhaber hart, für Länder der Europäischen Zahlungsunion plurilateral verwendbar und für Partnerländer des zweiseitig gebundenen Verrechnungsverkehrs nur bilateral einsatzfähig, also noch ausgeprägter weich ist.

Auf der Stufe des Plurilateralismus — z. B. im Pfundraum oder im Bereich der Zahlungsunion — ist die Übertragbarkeit im Kreise mehrerer Länder gewährleistet. Für die Außenstehenden sind die meisten der betreffenden Währungen weich, für die Teilnehmer selbst dagegen „begrenzt hart". Es handelt sich nun darum, diese geographische Begrenzung der Übertragbarkeit auszuweiten insbesondere auf den Dollarraum und gleichzeitig auch die Konvertibilität für die Deviseninländer mindestens in bezug auf die laufenden Transaktionen, vielleicht aber auch hinsichtlich des Kapitalverkehrs, herzustellen, um auf diese Weise bis zur Stufe des Omnilateralismus vorzustoßen. Dabei ist von Anfang an klar, daß dieser Schritt gemeinsam getan werden muß, damit nicht die Übertragbarkeit der einen Währung zum Ausbeutungsobjekt für andere Länder werden kann.

Als vorläufiges Ziel hat die Übertragbarkeit gegen Dollars für alle westeuropäischen Währungen zu gelten. Darin kommt deutlich zum Ausdruck, daß nicht die Goldwährung, sondern ein „Dollarstandard" am Schlußpunkt der Entwicklung steht. Dies stimmt durchaus überein mit der Erfahrung des 19. Jahrhunderts, dem im Grunde ein „Pfundstandard" zugrunde lag, obwohl man sich des Goldes als Mittels für den Spitzenausgleich der Zahlungsbilanz bediente. An einen umfassenden Omnilateralismus ist für die Gegenwart freilich nicht zu denken, weil es auch in Zukunft weiche Währungen geben wird, mit denen die Beziehungen des Bilateralismus aufrechterhalten werden müssen.

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Ich danke Herrn Kollegen *Küng* herzlich für sein Referat. Ich schlage vor, daß wir nun zuerst das Referat des Herrn Kollegen *von Haberler,* das ja rein theoretischen Charakter trägt, und dann die beiden Referate der Herren *Predöhl* und *Küng,* die gemeinsame Aspekte aufweisen, zusammen diskutieren. Ich stelle also zunächst das Referat des Herrn *von Haberler* zur Diskussion und erteile Herrn Professor *Suranyi-Unger* das Wort.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Professor Dr. Theo *Surányi-Unger* (Syracuse, New York):

Meine kurzen kritischen Bemerkungen werden sich auf die strukturelle und funktionelle Analyse des Herrn Kollegen *Predöhl* sowie auf die Ausführungen des Herrn Kollegen von *Haberler* über komparative Kosten und langfristige Dynamik beziehen. Die tiefschürfenden Gesichtspunkte ihrer beiden Vorträge haben zwar wiederholt die einschlägigen Probleme der zentralgelenkten Wirtschaftsformen gestreift. In einer Aussprache über Deutschland und die Weltwirtschaft sollte aber einer analytischen Anwendung dieser Gesichtspunkte auf die weltwirtschaftlichen Beziehungen zwischen Westen und Osten wesentlich mehr Aufmerksamkeit geschenkt werden. Dadurch könnten auch die meritorischen Ergebnisse der gesamten Aussprache eine gesteigert wirklichkeitsnahe Wendung nehmen. Die Möglichkeit einer solchen analytischen Anwendung hängt jedoch von drei grundlegenden Fragen ab:

1. Ist die dynamisch zu wertende langfristige Strukturwandlung, die sich seit nahezu vier Jahrzehnten im überwiegenden Großteil des eurasischen Kontinents zugunsten der zentralen Wirtschaftsplanung vollzieht, wichtig genug, um weltwirtschaftliches Denken und Handeln fundamental zu beeinflussen?

2. Sind im Laufe dieser Strukturwandlung immerhin noch genug Reste eines wettbewerblichen Marktmechanismus beibehalten oder etwa seit einem Jahre vom „Neuen Kurs" wiedererweckt worden, um eine Prüfung vom Standpunkt der komparativen Kosten oder „realen Austauschverhältnisse" überhaupt zuzulassen?

3. Sind mehr oder weniger schmerzhafte Gleichgewichtsstörungen der sich auf den Grundsatz des Privatunternehmens stützenden westlichen Zweidrittel der Weltwirtschaft auch noch künftig zu befürchten, solange das östliche Eindrittel weitgehend ausgeschaltet bleibt?

Alle drei Fragen sind im wesentlichen bejahend zu beantworten. Denn erstens hat die makroökonomische Umstellung ihres Kostengefüges den zentralgelenkten Volkswirtschaften ein für die weltwirtschaftlichen Standortbeziehungen schwerwiegendes neues Gepräge aufgedrückt. Man denke z. B. nur an die kostenmäßigen Auswirkungen der umwälzend verlagerten Waren- und Geldkreisläufe etwa im Sinne der heutigen input-output — und money-flows — Berechnungen. Zweitens sind durch diese Umstellung auch in mikroökonomischer Hinsicht komparative Kostenunterschiede entstanden, die selbst in der jüngsten Preisbildung jener Volkswirtschaften einigermaßen beachtet werden und besonders mit Rücksicht auf die *Heckscher-Ohlin*sche Theorie von einer allmählichen Ausgleichung der internationalen Unterschiede von Produktionsfaktoren recht bedeutend sind. Je mehr die Faktoren Ar-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beit, Unternehmertätigkeit, Kapital und zum Teil auch Boden einem Vorgang internationaler Angleichung unterworfen sind, um so größer ist die potentielle Tragweite, die den durch verschiedene Verfahren und Intensität der zentralen Wirtschaftslenkung bedingten komparativen Kostenunterschieden für eine weltwirtschaftliche Arbeitsteilung zukommt. Als Beispiele könnte man die offenbaren Kostenabweichungen heranziehen, die zwischen den gegenwärtigen Wirtschaftssystemen durch mannigfach abgestufte Methoden der Arbeitsverfassung, der Einkommensverteilung, der Besteuerung oder der Zollpolitik hervorgerufen werden. Die verschieden verteilte und sich neuerdings wellenartig ändernde Betonung der Erzeugung von Produktiv- und von Verbrauchsgütern, von standardisierten Massenwaren und von geschmacksbedingten Qualitätsprodukten, von Gütern und Leistungen mit zunehmendem und mit abnehmendem Ertrag usw. wirkt sich auch auf die Höhe der Grenz- und Durchschnittskosten in den entsprechenden Produktionszweigen stark aus. Dabei soll freilich auch die gleichlaufend verschiedentliche westliche und östliche Gestaltung von Nachfrage- und Angebotselastizitäten sowie von strukturell beeinflußten Handelsbedingungen, von „sozialen" und individuellen (oder privaten) Erträgen, von internen und externen Ersparnissen usw. beachtet werden. Drittens schließlich kann das langfristige Problem einer Dollarlücke in der Weltwirtschaft selbst im Falle einer allmählichen Annäherung der übrigen Länder an die heute noch erheblich höhere amerikanische Produktivität auf die Dauer kaum befriedigend gelöst werden, solange das durch Weltkriege, Weltwirtschaftskrise und kalten Krieg zerstörte frühere Dreiecksverhältnis im Handelsverkehr zwischen Europa, Amerika und dem Osten — unter Einschaltung der heutigen zentralgelenkten Volkswirtschaften — nicht wiederhergestellt wird.

Metaökonomische Werturteile jeglicher Art und auch eine wirtschaftspolitische Auswertung sollen in diesem Zusammenhang nicht herangezogen werden. Es ist eine erfahrungsmäßige Tatsache, daß ethische und politische Erwägungen oft auch hier den praktischen Ausschlag geben. Mir kommt es vielmehr auf eine Hervorhebung der weiten analytischen Perspektiven an, die sich aus einer sinnvollen Anwendung der klassischen Lehre von den komparativen Kosten auf die moderne Theorie der komparativen Wirtschaftssysteme ergeben.

Prof. Dr. Andreas *Predöhl* (Münster):

Ich habe eine Bemerkung zum Referat von Herrn Kollegen *von Haberler* zu machen. Am besten könnte ich es wohl so formulieren, daß ich ihm eine These anbieten möchte, die ich schon in meiner „Außenwirtschaft" entwickelt habe, und zwar eine These, die an das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

anknüpft, was er über *Ohlin* ausgeführt hat. Herr *von Haberler* hat uns *Ohlin* als einen Theoretiker geschildert, der zwar über die klassische Außenhandelstheorie hinausgegangen sei, aber nicht so weit, daß er sich entscheidend von ihr entfernt habe. Er würde, so meint *Haberler,* heute vielleicht sogar zu ihr zurückkehren. Ich möchte die umgekehrte These vertreten, daß *Ohlin* sehr weit gegangen ist, daß er aber die notwendigen Konsequenzen aus seinem ersten Schritt nicht gezogen hat. Was hat *Ohlin* geleistet? Er hat zunächst die Theorie der komparativen Kosten ersetzt durch eine Theorie des internationalen Gleichgewichts, dasselbe, was Herr Kollege *von Haberler* zur gleichen Zeit auch getan hat; ich glaube, es ist sogar fraglich, wem die Priorität in diesem Punkte gebührt. Das ist der eine Schritt, der dazu geführt hat, daß *Ohlin* zwei Gleichgewichte miteinander verknüpft, ein sehr wichtiger Schritt, denn er führt die Theorie des internationalen Handels aus der Sonderstellung heraus, die sie seit der Entwicklung der allgemeinen Theorie von der Arbeitswertlehre zur Gleichgewichtstheorie innegehabt hat. Was hat *Ohlin* zweitens getan? Er hat an die Stelle der „Theory of international Trade" die „Theory of interregional Trade" gesetzt, d. h. er hat die Staatsräume aufgeteilt in Regionen und die Regionen in Distrikte, wobei er für diese Einzelräume jeweils die alte Voraussetzung gemacht hat, die die Klassiker für die Staatsräume gemacht hatten, nämlich die Voraussetzung, daß Kapital und Arbeit innerhalb dieser Räume frei beweglich, über die Grenzen dieser Räume hinweg jedoch unbeweglich seien. Nun sage ich Folgendes: Wenn ich die Distrikte so klein mache, daß die Beweglichkeit von Kapital und Arbeit innerhalb der Distrikte keine Rolle mehr spielt, dann lande ich bei der Annahme unbeweglicher Produktionsmittel, zumindest bei der Annahme von „non-competing groups" in räumlicher Hinsicht. Wenn ich also *Ohlin* zu Ende denke, verschwindet die Theorie des internationalen Handels in einer Theorie des räumlichen Gleichgewichts bei Unbeweglichkeit von Kapital und Arbeit. Diese Unbeweglichkeit läßt sich dann in praktischer Anwendung je nach den wirklichen Verhältnissen wieder auflösen in alle möglichen Grade von Beweglichkeit, von der vollen Freibeweglichkeit bis zur vollen Unbeweglichkeit. U. U. kann man das sogar kasuistisch darstellen. Zu dem gleichen Ergebnis komme ich, wenn ich in die Theorie des punkthaften Gleichgewichts *Walras-Cassel*scher Prägung, jenes „wonderland of no dimensions", wie *Isard* es nennt, die räumliche Ausdehnung einführe, somit die Theorie des Gleichgewichts ausweite zu einer Theorie des räumlichen Gleichgewichts, wie dies etwa *Miksch* getan hat. Die sog. Standortstheorie ist längst in einer solchen Theorie aufgegangen. Die Theorie des räumlichen Gleichgewichts ist auch das

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

theoretische Instrument, das wir der weltwirtschaftlichen Betrachtung zugrundelegen müssen. Nachträglich können wir dann die Staatsgrenzen als Komplikationen wieder einführen und die handels- und währungspolitischen Probleme lösen, die sich aus dem Nebeneinander verschiedener Staatsräume innerhalb des interdependenten räumlichen Systems ergeben. Dabei könnten wir dann auch die Theorie des internationalen Handels als Realkostentheorie im Sinne der alten Theorie der komparativen Kosten wieder gebrauchen. Ich sehe also nicht nur keinen Widerspruch, sondern auch keinen Unterschied zwischen der Theorie des internationalen Handels und der Theorie des räumlichen Gleichgewichts. Sie lösen sich in einander auf.

Dozent Dr. Herbert *Giersch* (Münster):

Eine so ausgefeilte Darstellung der sog. „reinen" Theorie des internationalen Handels, wie wir sie Herrn Prof. *von Haberler* verdanken, reizt dazu, die Ergebnisse dieser Theorie mit der wirtschaftlichen Wirklichkeit zu konfrontieren. Auf einer Tagung mit wirtschaftspolitisch akzentuiertem Programm erscheint es angebracht, sich auf die wirtschaftspolitischen Konsequenzen der reinen Theorie zu beschränken und ihr Verhältnis zur außenhandelspolitischen Wirklichkeit zu betrachten. Auch aus diesem begrenzten Problemkreis kann ich nur eine oder zwei Fragen herausgreifen. Ihre Behandlung soll nur eine bescheidene Ergänzung des glänzenden Referats von Prof. *von Haberler* darstellen.

Das Freihandelstheorem der reinen Theorie beruht einmal auf dem normativen Prinzip der Maximierung des Sozialprodukts und zum anderen auf einer Reihe von Tatsachen-Voraussetzungen, von denen Prof. *von Haberler* zwei besonders hervorgehoben hat, nämlich erstens freie konkurrenzmäßige Preisbildung und zweitens das Fehlen von externen Ersparnissen. Da eine Nichterfüllung der notwendigen Voraussetzungen des Freihandelstheorems außenhandelspolitische Interventionen rechtfertigt, müssen wir uns sehr genau darüber klar werden, was diese Voraussetzungen implizieren.

Freie konkurrenzmäßige Preisbildung heißt streng genommen Gleichheit von Preisen und Grenzkosten im Gesamtbereich der inländischen Produktion. Dieser Traumhimmel der vollkommenen Konkurrenz ist in der wirtschaftlichen Wirklichkeit auch nicht annähernd realisiert. Man kann jedoch argumentieren, daß diese enge Voraussetzung gar nicht notwendig ist, sondern daß ein gleiches Verhältnis von Preisen und Grenzkosten, ein gleicher Monopolisierungsgrad in allen Produktionszweigen, eine hinreichende Bedingung ist. Worauf es ankommt, ist die Gleichheit der Preisrelationen mit den Relationen der Grenz-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kosten. Die andere Bedingung, das Fehlen positiver oder negativer externer Ersparnisse, bedeutet nun Gleichheit von volkswirtschaftlichen und privatwirtschaftlichen Kosten. Auch hier würde ich sagen, daß es genügt, wenn das Verhältnis der volkswirtschaftlichen Kosten und der privatwirtschaftlichen Kosten gleich ist. Dann können wir beide Bedingungen zusammenfassen in dem Satz: Das Verhältnis der inländischen Preise muß gleich sein dem Verhältnis der volkswirtschaftlichen Grenzkosten. Wenn nun diese Gleichheit der Preis- und Grenzkostenrelationen dadurch gestört ist, daß der Preis eines Gutes stärker über den Grenzkosten liegt als die Preise der anderen Güter, so wird von diesem einen Gut zu wenig und von den anderen Gütern zu viel produziert. Diese Fehlverteilung der Produktivkräfte kann dadurch korrigiert werden, daß man die Produktion dieses einen Gutes durch Gewährung eines kompensierenden Schutzzolles oder/und einer kompensierenden Exportprämie anregt. Bei einem Importgut kommt ein Schutzzoll, bei einem Exportgut eine Ausfuhrprämie und bei einem Gut, das ein- und ausgeführt wird, beides in Frage. Produktionspolitisch ist das sinnvoll, einkommenspolitisch erscheint es absurd als Bestätigung des Satzes: Wer hat, dem wird gegeben. Wie dem auch sei: differenzierte Abweichungen der Preise von den volkswirtschaftlichen Grenzkosten rechtfertigen eine entsprechend differenzierte zollpolitische Behandlung der Ein- und Ausfuhren. Wenn man allgemein sagen könnte, daß der Monopolisierungsgrad bei den Rohstoffen niedriger ist als bei den Halb- und Fertigfabrikaten, so könnte man damit die Tatsache teilweise rechtfertigen, daß die Zollsätze z. B. im deutschen Zolltarif bei den Rohstoffen am niedrigsten und bei den Fertigerzeugnissen am höchsten sind. Daß ich mich mit diesem Argument nicht ohne weiteres identifizieren möchte, werden Sie daran erkannt haben, daß ich die entscheidende Voraussetzung im Konjunktiv ausgedrückt habe.

Wichtiger als dieser Zusammenhang erscheint mir jedoch ein anderer Punkt: die Gleichheit der Preisrelationen und der volkswirtschaftlichen Grenzkostenrelationen wird im modernen Steuerstaat auch und vor allem durch das Steuersystem gestört. Ich möchte nur die indirekten Steuern herausgreifen. Prof. *von Haberler* hat das ricardianische Ausgleichszoll-Argument erwähnt. Eine Steuer auf eine bestimmte Ware stört im Gegensatz zu einer allgemeinen Steuer die Gleichheit der Preisrelationen und der Grenzkostenrelationen. Sie rechtfertigt daher im Gegensatz zur allgemeinen Steuer einen Ausgleichszoll und, das möchte ich hinzufügen, eine Steuerbefreiung oder Steuerrückvergütung bei der Ausfuhr. Nun haben wir in Deutschland eine sog. Allphasenumsatzsteuer, die die Preise der einzelnen Güter um so stär-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ker über die Grenzkosten hebt, je mehr Produktionsstufen sie durchlaufen haben. Bei einer Umsatzsteuer von 4 % fällt die stärkere Belastung der Fertigerzeugnisse im Vergleich zu den Erzeugnissen der unteren Produktionsstufen schon ins Gewicht. Wir haben außer den Berechnungen, die in dem finanzwissenschaftlichen Forschungsinstitut von Herrn Prof. *Schmölders* vorgenommen worden sind, keine sicheren Anhaltspunkte für die effektive Belastung der Erzeugnisse verschiedener Produktionsstufen. Aber es darf mit Sicherheit angenommen werden, das unsere Einfuhr-Ausgleichssteuer mit einem Maximalsatz von 6 % ebenso wie die Steuerbefreiung und Rückvergütung bei der Ausfuhr nur einen teilweisen Ausgleich schafft. Außenhandelsneutral wäre das System nur dann, wenn bei den einzelnen Gütern sowohl die Einfuhrbelastung als auch die Ausfuhrentlastung gleich der kumulierten Umsatzsteuerbelastung im Inlande wären. Daraus ergibt sich nun in bezug auf die deutschen Einfuhrzölle folgende interessante Feststellung:

In dem Maße, in dem die Ausgleichssteuer keinen Ausgleich schafft, haben unsere Einfuhrzölle keinen Schutzzollcharakter. Um ein richtiges Bild des wirksamen deutschen Zolltarifs zu erhalten, müßten wir zu jedem Zollsatz die Ausgleichssteuer addieren und von dieser Summe die kumulierte Umsatzsteuerbelastung abziehen. Ob das praktisch möglich ist oder nicht, will ich dahingestellt sein lassen. Jedenfalls ist dies der Weg, um die effektiven Schutzzölle und mit ihnen die effektiven Zolldifferenzen zu ermitteln. Ich möchte behaupten, daß diese effektiven Zolldifferenzen die höheren Produktionsstufen weniger stark begünstigen als dies die nominellen Zollsätze unseres Tarifs zu tun scheinen. Wenn dies richtig ist, dann sind wir freihändlerischer, als wir zunächst glauben möchten. Analog gilt dieses Argument auch für die Exportseite, wenn die Entlastung der Ausfuhr von der inländischen Steuerbelastung um so unvollkommener ist, je mehr Produktionsstufen das Exportgut durchlaufen hat. Allgemein könnte man diesen Punkt abschließen mit der Feststellung: Die Wirkung unserer unzureichend kompensierten Allphasenumsatzsteuer hebt wenigstens teilweise die Wirkung der vertikalen Differenzierung unseres Zolltarifs auf. Und weiter: Sollten wir eines Tages diese Allphasenumsatzsteuer durch eine Netto-Umsatzsteuer und eine entsprechende Ausgleichssteuer ersetzen, so dürfen wir nicht vergessen, unsere Zollsätze in ausreichendem Maße nach unten zu revidieren. Schließlich möchte ich zur Vermeidung von Mißverständnissen hinzufügen, daß das eben behandelte Problem mit dem Steuerstreit der Montanunion zwar verwandt, aber nicht identisch ist. Denn hier interessiert nur die Maximierung des Sozialprodukts in einem Lande, nicht die optimale Standortverteilung in einem gemeinsamen Markt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wenn ich noch zwei Minuten sprechen darf, so möchte ich noch die Frage anschneiden, ob für das Freihandelstheorem auch freie konkurrenzmäßige Preisbildung im Ausland Voraussetzung ist. In der Praxis wird ja häufig gesagt, daß man Freihandel deshalb nicht haben könne, weil die ausländischen Preisrelationen durch Steuern, Subventionen, Dumping usw. künstlich verzerrt seien. Dieses Argument kann leicht widerlegt werden am Beispiel des Dumping. Aus welchen Gründen ein Einfuhrgut besonders billig ist, kann uns gleichgültig sein, wenn wir nur damit rechnen können, daß es auch weiterhin verhältnismäßig billig bleiben wird. Nur ein vorübergehendes Dumping rechtfertigt einen Anti-Dumping-Zoll, und zwar als vorübergehende Maßnahme zur Vermeidung der Verluste, die mit einer bald wieder zu revidierenden Produktionsumstellung verbunden wären. Allgemein können wir sagen: Nur wenn eine Änderung der ausländischen Preisrelationen vorübergehender Natur ist, rechtfertigt sie Schutzmaßnahmen, und zwar vorübergehender Natur. Ändern sich die ausländischen Preisrelationen infolge technischen Fortschritts, so ist ebenfalls nur ein temporärer Ausgleichszoll diskutabel, und zwar nur dann, wenn angenommen werden kann, daß sich durch Einführung eines analogen technischen Fortschritts im Inland die inländischen Grenzkostenrelationen in absehbarer Zeit parallel ändern werden. Da das technische Wissen international ziemlich mobil ist, selbst das Wissen um die Herstellung von Wasserstoffbomben, ist dieses dynamische Zollargument nicht ganz belanglos.

Ich muß es mir jedoch versagen, hier und jetzt noch weitere Folgerungen aus der notwendigen Einführung des Zeitmoments in die Theorie des internationalen Handels zu ziehen. Denn ich habe meine Redezeit schon überschritten, wofür ich um Ihre Nachsicht bitte.

Dozent Dr. Wilhelm *Krelle* (Heidelberg):

Ich möchte kurz an eine Bemerkung im Vortrag von Herrn Prof. *von Haberler* anknüpfen. Er sagte, es gibt keine andere ausgearbeitete Theorie des internationalen Handels als die klassische Gleichgewichtstheorie. Das ist zweifellos richtig, und insofern müssen wir uns in unserer praktischen Anwendung einstweilen auf die klassische Gleichgewichtstheorie weiterhin verlassen. Ich möchte aber doch auf ihre Begrenzungen hinweisen und darauf aufmerksam machen, daß es andere Ansätze gibt und daß es vielleicht unsere Pflicht als Nationalökonomen ist, diese Ansätze weiter auszubauen, von dort her Verbindungen zu der klassischen Theorie zu schaffen und so eine umfassendere, wirklichkeitsnähere Außenhandelstheorie zu entwickeln.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Voraussetzungen der klassischen Gleichgewichtstheorie sind, wie Herr Prof. *von Haberler* erwähnt hat, freie Konkurrenz, freie internationale Güterbeweglichkeit und, worauf ich besonders hinweisen möchte, Vollbeschäftigung. Die gesamte klassische Außenhandelstheorie ist auf diesen Voraussetzungen aufgebaut. Die Vollbeschäftigungsvoraussetzung impliziert, daß die Einkommenselastizitäten von Import und Export null sind, daß also kein Einkommenseffekt der ausländischen Nachfrage im Inland und der eigenen Nachfrage im Ausland existiert. Weiter ist stillschweigend vorausgesetzt, daß die Summe der Preiselastizitäten von Import und Export größer als eins ist; denn sonst bekommen wir gerade das entgegengesetzte Ergebnis der klassischen Theorie. Wir müssen also noch die Fakten befragen, was von beiden zutrifft.

Das sind nur einige der Begrenzungen der Gleichgewichtstheorie. Andere Nachteile sind, daß man mit nicht meßbaren Größen arbeitet, so daß das Ergebnis statistisch nicht immer verifiziert werden kann. Nun gibt es andere neuere Ansätze, die nur den Einkommenseffekt behandeln und den Preiseffekt vollkommen negieren, aber doch auch solche, die beide behandeln, also Import- und Exportpreis- und Einkommenselastizitäten verknüpfen und den Beschäftigungsgrad im Auge haben. Ich denke z. B. an die Arbeiten von *Laurson* und *Metzler, Stolper, Meade, Leontief* und *Samuelson.* Diese Richtung, die von einem allgemeinen Kreislaufmodell ausgeht, sollte meines Erachtens weiter ausgebaut werden und, wenn es geht, mit der Gleichgewichts-Außenhandelstheorie, wie sie von *Ricardo* überkommen ist, verbunden werden.

Das ist nur eine kurze Bemerkung, zu der mich der Vortrag von Prof. *von Haberler* angeregt hat, und vielleicht mehr ein Appell als ein Beitrag; aber ich glaube doch, daß eine Auseinandersetzung über die Frage, nach welcher Richtung die Außenhandelstheorie weiterentwickelt werden sollte, nicht unwichtig ist.

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

1. Ein wesentlicher Mangel der Gleichgewichtstheorie einer geschlossenen und offenen Volkswirtschaft liegt in der Vernachlässigung des Raumes. Man argumentiert unter der Voraussetzung vollkommen atomistischer Konkurrenz, was wiederum impliziert, daß man die Märkte als Punktmärkte betrachtet und die sich aus den räumlichen Distanzen ergebenden Probleme ausschaltet. Der Erkenntniswert der klassischen Gleichgewichtstheorie wird dadurch erheblich eingeschränkt. Herr *von Haberler* hat der Überzeugung Ausdruck gegeben, daß die am klassischen Modell abgeleiteten Ergebnisse nicht unerhebliche Modi-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

fikationen erfahren, wenn die Voraussetzung vollkommen atomistischer Konkurrenz aufgegeben wird. Ich kann dieser Auffassung nur zustimmen. Es scheint mir gerade eine der wesentlichen Aufgaben der heutigen Theorie zu sein, den Raum (Distanzen-Transportkosten) explizit in die allgemeine Gleichgewichtsanalyse einzuführen und die sich ergebenden Modifikationen gegenüber dem klassischen Modell genau anzugeben. Mit der Einführung des Raumes werden ja automatisch alle Märkte unvollkommen, wobei dann andere Verhaltensweisen als bei atomistischer Konkurrenz möglich werden. Die theoretische Analyse wird dadurch natürlich wesentlich komplizierter, gleichzeitig aber wirklichkeitsnäher.

2. Durch die Einführung anderer Marktformen bzw. Verhaltensweisen als die von der klassischen Theorie betrachteten Marktformen rücken die Probleme des zeitlichen Ablaufs derartiger ökonomischer Systeme und hier wieder besonders die Frage der Anpassung des Systems an Datenänderungen in den Vordergrund. Hier liegt ein weiterer Ansatzpunkt für die Forschung.

3. Ein dritter Ansatzpunkt ergibt sich aus der Tatsache, daß sich die realen und monetären Phänomene in der Prozeßanalyse nicht von einander trennen lassen. Im Zeitablauf induzieren Veränderungen in der monetären Sphäre Änderungen in der Welt der Güter, ebenso wie umgekehrt reale Änderungen monetäre Änderungen bewirken. Diese Verknüpfungen zwischen dem monetären und realen Sektor lassen sich analytisch im Rahmen der klassischen Theorie des internationalen Handels — am klarsten sichtbar in *Ohlins* oder *Mosaks* auf *Pareto* basierenden Gleichungssystemen — nicht fassen.

Nur von dieser klassischen Sicht aus ist überhaupt die Trennung der realen Gleichgewichtsrelationen von der Welt des Geldes möglich. Nur hier existieren die Probleme des logischen Verhältnisses zwischen Gleichgewichtstheorie und Geldtheorie. In der Prozeßanalyse ist für diese Fragestellung kein Raum. Die monetären Probleme werden hier simultan mit den realen Vorgängen analysiert. Die weitere Arbeit an diesen Problemen gehört zu den dringendsten Aufgaben, die uns gestellt sind. Was wir brauchen, ist eine dynamische Theorie der Wirtschaftsbeziehungen zwischen offenen Volkswirtschaften und expliziter Einführung des Raumes. Wertvolle Vorarbeiten, auf die Herr *von Haberler* hingewiesen hat, liegen bereits vor.

Eine solche Theorie wird natürlich sehr kompliziert sein, besonders dann, wenn sie als Totalanalyse durchgeführt wird. Vereinfachungen lassen sich deshalb nicht umgehen. Sie bestehen einmal in der Verwendung der Partialanalyse an Stelle der Totalanalyse. Ein bekanntes Beispiel sind die neueren Untersuchungen zur Wechselkurstheorie, ins-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

besondere zur Frage der Stabilität der Zahlungsbilanz. Man argumentiert im Rahmen einer Partialanalyse, wendet aber die Ergebnisse an, als ob sie im Rahmen einer Totalanalyse gewonnen wären. Dagegen ist nichts einzuwenden, wenn man sich der Voraussetzungen und Grenzen des Verfahrens genau bewußt bleibt.

Ein anderer Weg der Vereinfachung besteht darin, daß man die Totalanalyse beibehält, aber die Zahl der betrachteten Variablen durch sinngemäße Aggregation reduziert. Gerade in dieser Art der Vereinfachung liegt ja die Leistungsfähigkeit und Anwendbarkeit der heutigen makroökonomischen Systeme begründet. Nur muß man sich auch hier stets der Grenzen des Verfahrens bewußt bleiben. In der Theorie des internationalen Handels hat die aggregative Theorie besonders schöne Ergebnisse aufzuweisen, auf deren Darstellung Herr *von Haberler* bewußt — ich muß jedoch sagen: leider — verzichtet hat. Die Bedeutung der aggregativen Theorie ergibt sich allein schon aus der Tatsache, daß wesentliche Teile der Wirtschaftstheorie aggregativen Charakter haben.

4. Zum Schluß einige Bemerkungen zur Frage, ob die neueren Entwicklungen seit dem Erscheinen des *Ohlin*schen Buches die Theorie des internationalen Handels wesentlich verändert haben oder nicht. Niemand wird bestreiten wollen, daß wesentliche Aspekte der sogenannten klassischen Theorie auch heute noch ihre Gültigkeit haben. Auf der anderen Seite kann es nicht zweifelhaft sein, daß die Entwicklung in den letzten 20 Jahren zu einer Theorie geführt hat, die sich ganz wesentlich von der älteren Theorie unterscheidet. Man braucht nur die heutige Theorie des Zahlungsbilanzausgleichs zu betrachten, um sich davon zu überzeugen. Es scheint mir deshalb nicht zweckmäßig zu sein, wie Herr *von Haberler* es tut, auch die modernste Theorie — etwa die Beiträge von *Machlup, Metzler* und *Harrod* — als klassische Theorie zu bezeichnen. Eine derartige Feststellung beinhaltet natürlich keine Unterschätzung der geistigen Leistungen der älteren Nationalökonomen, wohl aber den niemals zu übersehenden Hinweis auf ihre Grenzen, insbesondere in bezug auf ihre Anwendbarkeit. Die ökonomische Theorie ist wie jede wissenschaftliche Analyse in ständiger Weiter- und Umbildung begriffen. Das Referat von Herrn *von Haberler* hat hiervon ein eindrucksvolles Bild gegeben. Es wäre verhängnisvoll, zu glauben, daß mit unserer heutigen Entwicklungsstufe der Theorie das letzte Wort gesagt und für junge Gehirne nichts mehr zu tun wäre. Keine Theorie ist jemals vollständig oder abgeschlossen. Aber ebenso verhängnisvoll wäre es, in der klassischen Theorie den letzten Schluß aller Weisheit sehen zu wollen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Ministerialdirektor Prof. Dr. Alfred *Müller-Armack* (Bonn):

Ich habe leider den Vortrag des Herrn Kollegen *Predöhl* mit seinen Ausführungen über die Konvertibilität heute vormittag nicht gehört, kann mich also darauf nicht beziehen, sondern möchte nur zu den Grundthesen von Herrn Kollegen *Küng* Stellung nehmen und über die Erfahrungen einiges sagen, die wir bei den Versuchen, die Konvertibilität vorwärts zu treiben, in den zwei letzten Jahren gemacht haben. Ich darf bestätigen, daß die heutige Wirtschaftspolitik in der Tat auf der gleichen Fährte ist wie die Theorie, daß wir nämlich die Einheit von Handels- und Währungspolitik sehen müssen. Noch im vergangenen Jahre hat ein führendes Land einen Konvertibilitätsvorschlag gebracht, der von einer ausschließlich finanziellen Konvertibilität ausging und diese Konvertibilität möglicherweise durch handelspolitische mengenmäßige Beschränkungen sichern wollte. Inzwischen ist die Diskussion international einheitlich zu der Feststellung fortgeschritten, daß man die Konvertibilitätspolitik mit der Politik der Liberalisierung zusammen sehen muß. Ihre Feststellung also, daß Freihandel und Konvertibilität die Pfeiler einer neuen Weltwirtschaft sein müssen, findet in den praktischen Verhandlungen volle Zustimmung. Desgleichen auch die zweite These, daß die Liberalisierung als solche nur ein Teilphänomen ist. Wir kommen bei der Liberalisierung weiter und weiter, aber wir sehen, daß dahinter ein viel komplizierteres und viel schwerer zu bewältigendes Problem auftaucht, eben das Problem der Zollpolitik, der übrigen Beschränkungen, die sonst noch vorhanden sind, auch das von Herrn Dr. *Giersch* genannte Problem der Steuerpolitik. Alle diese Probleme sind zusammen zu sehen, und erst in dem Gesamtvollzuge der Liberalisierung kann das Ziel erreicht werden.

Sie haben nun das Ziel der vollkommenen Konvertibilität als eine begriffliche Zielsetzung dargestellt und einen Gradmesser der Abweichung von der Konvertibilität in bestimmten Gesichtspunkten, Disagio und Maßstäben des Kapitalexports, gesehen. Ich möchte hier auf einen Aspekt der Konvertierbarkeit hinweisen, der mir doch wesentlich erscheint. Es ist in den letzten Jahren in Europa ganz allgemein, speziell in Deutschland, zweifellos ein faktischer Prozeß in der Richtung größerer Bewegungsmöglichkeit, größerer Annäherung zur Konvertierbarkeit vor sich gegangen. Aber ich glaube, man sollte nun die Dinge nicht so sehen, als könnte man gleichsam in dieser schrittweisen, graduellen Annäherung schon die Lösung des Problems der Konvertierbarkeit sehen; denn neben dieser Stärkung der einzelnen Länder zum Vollzuge des Übergangs zur Konvertierbarkeit durch Verbesserung ihrer Dollarposition, ihrer Goldposition usw. steht doch ein konstruktives Prinzip, und das ist die Umgestaltung der bilateralen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der EZU-Zahlungsbeziehungen. Ich glaube, daß keine gleichsam graduelle Anpassung erreichen kann, was eben in dieser konstruktiven Aufgabe beschlossen liegt. Und insofern ist es auch richtig, wenn Sie sagen, daß der Beste nicht konvertibel leben kann, wenn es die anderen nicht tun. Es bedarf eines gemeinsamen konstruktiven Schrittes. Nun ist die Beurteilung der augenblicklichen bilateralen bzw. multilateralen Clearingsysteme in einem gewissen Wandel. Es hat Zeiten gegeben, in denen die Europäische Zahlungsunion als eine Organisation angesehen wurde, auf die man überhaupt nicht verzichten könnte. Zweifellos hat sie Außerordentliches für das Wiederingangbringen des Außenhandels geleistet; aber es ist doch auch bei den internationalen Verhandlungen der letzten Jahre fast als allgemeine Überzeugung sichtbar geworden, daß dieses an sich gute Prinzip einer gewissen Erschöpfung und Ausschöpfung unterliegt; das zeigt sich schon in dem Auseinanderlaufen der Salden. Beim Bilateralismus liegt es im Grunde nicht anders, die Entwicklung geht nach rechts und nach links, positiv und negativ auseinander, und damit ist ein gewisser Endpunkt dieses Prozesses einmal gesetzt. Man kann diese Organisationen verlängern, aber man kann das nicht beliebig und muß dann den Sprung in die wirkliche volle Konvertierbarkeit in Form eines konstruktiven Agreements durchführen.

Ich glaube, daß die Bemühungen der Wirtschaftspolitiker in den letzten Jahren auf internationaler Ebene sich in der Tat nach gewissen Gleichgewichtsvorstellungen entwickelt haben, und ich möchte das besonders an einem Beispiel erörtern. Der Übergang von einer Gruppe von Ländern zur Konvertibilität schafft zweifellos Probleme, auch für diese konvertibel werdende Gruppe, die aber normalerweise so stark sein wird, daß sie nicht zuerst von der Reaktion erfaßt wird; wesentlich mehr getroffen werden die Länder, die inkonvertibel bleiben und nun nicht mehr auf die Möglichkeit des bisherigen Zahlungsmechanismus rechnen können. Man hat gerade, um diese mögliche Ungleichgewichtigkeit der Entwicklung auszugleichen, den Gedanken gefaßt, die Vereinbarungen über die Konvertibilität mit einem allgemeinen Agreement über die Weiterführung der bisher von der OEEC entwickelten Handelsregeln zu verbinden. Und zwar müssen selbstverständlich, wenn wir in ein Gleichgewicht hineinkommen, die konvertibel werdenden Länder versuchen, ihre Liberalisierung gegenüber dem Dollarraum zu erhöhen, sie müssen zumindest auch ihren Liberalisierungsgrad weiter heraufsetzen und nicht etwa Konvertibilität mit reduziertem Liberalisierungsgrad sichern; auf der anderen Seite müssen die nicht konvertibel bleibenden Länder einen Anreiz bekommen, ihrerseits nun nicht gegenüber den konvertibel werdenden Ländern

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu diskriminieren. An sich war die allgemeine Überzeugung, daß die schwachen Länder ganz besonders dadurch gewinnen, daß die zur Konvertibilität übergehenden Länder ihren Liberalisierungsgrad heraufsetzen. Aber das wird sie nicht in allen Fällen beruhigen, und daraus ist der Plan eines europäischen Fonds entstanden, der diesen Ländern eine nun nicht mehr mechanische, sondern ad hoc-Kredithilfe über die Kredithilfen geben soll, die die konvertiblen Länder etwa vom internationalen Währungsfonds erhalten werden. Darüber werden Verhandlungen in den nächsten Wochen in Washington beginnen.

Die Frage nun, wie sich die Annäherung an die Konvertibilität vollziehen wird, ist gerade in diesen Tagen wieder in vollen Fluß dadurch gekommen, daß sich die Nachrichten aus England häufen, daß man dort eine wesentlich reserviertere Haltung gegenüber der Konvertibilität einnimmt; wieweit das Taktik ist, wieweit es eine Wendung bedeutet, läßt sich noch nicht übersehen. Aber Sie können aus alledem entnehmen, daß bei dem Versuch, ein konstruktives Gefüge für die Konvertibilität zu finden, wie es gegenwärtig in einem Ministerarbeitskreis innerhalb der OEEC geschieht, erwogen wird, über neue „rules of trade" ein Gleichgewichtssystem zu erreichen, wie man gleichzeitig auch versucht, dieses Gleichgewicht dadurch aufrechtzuerhalten, daß man eine Koordinierung der währungspolitischen und auch der zollpolitischen und anderen handelspolitischen Maßnahmen durchführt.

Ein noch sehr offenes Problem, bei dem die Mitarbeit der Wissenschaft für uns von sehr großem Wert ist, ist das der Wechselkursbildung, das Sie in Ihrem Vortrage angeschnitten haben. Die gegenwärtige Linie geht dahin, daß zumindest alle kontinentalen Länder eine feste Wechselkursbildung erstreben; Gedanken an eine gewisse Variation sind in den letzten Jahren zurückgetreten, weil bei den meisten der erstarkten Länder der Zweifel an der Richtigkeit des eigenen Kurses relativ zurückgetreten ist. Aber seitens Englands wird eine bewegliche Wechselkursbildung vorgesehen. Hier ist also ein offenes, gleichzeitig auch ein theoretisches Problem, wobei freilich die Vertreter einer flexiblen Kursbildung auch auf die Dauer eine feste Kursbildung erstreben, aber sich immerhin eines andersartigen Mittels bedienen. Von der Verschiedenheit der Entscheidung in diesem Falle wird es auch abhängen, wieweit die einzelnen Länder glauben, „stand-by"-Kredite des internationalen Währungsfonds in Anspruch nehmen zu müssen. Auch hier ist es zweifellos ein Problem der wirtschaftspolitischen Steuerung, wie man das Bedürfnis der einzelnen Länder nach solchen „stand-by"-Krediten ansieht. England ist nach seinen offiziellen Verlautbarungen in den letzten Wochen und Tagen in ganz besonderem Maße mit der Überzeugung hervorgetreten, daß ein ver-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

hältnismäßig sehr großer Kredit die Voraussetzung für seinen Übergang zur Konvertibilität bilde.

Ich möchte mich mit diesen Hinweisen begnügen, nur als ein Zeichen, daß man in der Wirtschaftspolitik in der Tat von bestimmten Gleichgewichtsvorstellungen ausgeht, aber auch die sehr differenzierten Bedingungen dieses Gleichgewichts sieht. Ob es das volle Gleichgewicht, das die Theoretiker meinen, ist, das weiß ich nicht.

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Ich bitte die folgenden Diskussionsredner, sich auf die Argumente zu beschränken, die in den Vorträgen der Herren *Predöhl* und *Küng* vorgebracht wurden, und nicht Fragen vorwegzunehmen, die erst morgen im Anschluß an die weiteren Referate aktuell werden. Ich erteile jetzt das Wort an Herrn Dr. *Müller*.

Dozent Dr. J. Heinz *Müller* (Bonn):

Im Gegensatz zu Herrn Prof. *Müller-Armack* möchte ich im Zusammenhange mit dem Referat von Herrn Prof. *Küng* stärker auf einige theoretische Fragen eingehen. Herr Prof. *Küng* hat uns in seinem Referat zwei Maßstäbe gegeben, mit denen wir 1. die Abweichung eines gegebenen Zustandes vom Freihandel, 2. seine Abweichung von der Vollkonvertibilität messen können. Er hat uns, wenn ich nicht irre, ausdrücklich aufgefordert, zu diesen Maßstäben Stellung zu nehmen, und ich möchte daher von diesen beiden den ersten kurz behandeln.

Herr Prof. *Küng* hat als Maßstab für die Abweichung vom Freihandel den Preis vergleichbarer Mengen eines Gutes franco Grenze ohne Zoll gegenübergestellt dem Preise dieses Gutes im Inland, und er hat ausgeführt, daß diese Größe dann alle Beschränkungen des Freihandels enthalte. Ich bin bereit, ihm im Ergebnis zuzustimmen, möchte allerdings einige Einwände geltend machen und darlegen, daß dieser Index nicht rein die Abweichung zum Ausdruck bringt. Zunächst ist, wie ich glaube, darauf hinzuweisen, daß das Ausmaß der Abweichung abhängt von der Elastizität des Angebots wie von der der Nachfrage. Die Marktform, die im Inland herrscht, spielt ebenfalls eine recht erhebliche Rolle. Sodann, und das möchte ich als eine nicht ausgesprochene Voraussetzung für die Verwendung dieses Index ansehen, muß angenommen werden, daß im Ausland und im Inland keine Preiseingriffe erfolgt sind. Kontingente in Verbindung mit starken Preiseingriffen, wie wir sie etwa von 1936 an, zunehmend in den Jahren 1938 bis 1948 hatten, würden sonst zu recht eigentümlichen Ergeb-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nissen führen. Güter mit sehr hohen Transportkosten, wie Eisen und Kohle, würden ferner nur sehr schwer einen Preisvergleich zulassen; denn es könnte sein, daß am Grenzort der Preisvergleich aussagen würde, daß wenig Freihandel vorliege, während nur 100 km von der Grenze entfernt im Inland das Ergebnis ein ganz anderes wäre, vielleicht einen vollkommenen Freihandel zum Ausdruck bringen würde.

Wenn man bei dem Index diese drei Einwendungen, die, wie ich glaube, die wichtigsten sind, berücksichtigen könnte, würde doch wohl ein brauchbarer Ansatz vorliegen. Es kommt ja in der ökonomischen Theorie und Politik sehr häufig darauf an, Maßstäbe zu finden und sie zu verwenden, selbst wenn sie nicht völlig genau sind.

Professor Dr. Rolf *Fricke* (Karlsruhe):

Ich möchte an die Frage, die Herr Kollege *Schneider* soeben berührt hat, anknüpfen: darf der Theoretiker, insbesondere der Theoretiker des Außenhandels, von Raum und Zeit absehen, wie es in gewisser Beziehung beim Referat von Herrn *von Haberler* der Fall gewesen ist? Darf man als moderner Theoretiker übersehen, daß es einen Staat gibt, der säkular in politisch gebundener Weise in das Wirtschaftsgeschehen eingreift? Darf man davon abstrahieren, daß es eine Weltwirtschaftsordnung gibt, die ebenfalls säkular geschaffen wird und die nicht nur von den Interessen freihändlerischer Kaufleute abhängig ist, in der auch Handelsverträge eine bestimmte Rolle spielen? Es läßt sich doch nicht bestreiten, daß jede Weltwirtschaftsordnung ihre eigenen Welthandelsprobleme besitzt und daß sich auch der Charakter der Zölle als Hindernisse des Welthandels schon im 19. Jahrhundert mehrfach strukturell gewandelt hat. Wie unter diesen Umständen eine reine Gleichgewichtstheorie der Außenwirtschaft möglich sein soll, ist mir schwer verständlich.

Ich habe mich sehr darüber gefreut, daß Herr Kollege *Küng* der Auffassung ist, daß das Gold und insbesondere der Goldautomatismus nicht mehr als Grundlage für die moderne Weltwirtschaft angesehen werden kann. Das deckt sich durchaus mit der von mir vertretenen Auffassung, daß bei der Erörterung gegenwärtiger Probleme des Außenhandels die heute im Werden begriffene mehr oder weniger manipulierte Währungsverfassung, und nicht die klassische Goldwährung unseren Untersuchungen zugrunde gelegt werden muß. Ich glaube, daß es an der Zeit ist, auch unsere allgemeine theoretische Position einer gewissen Revision zu unterziehen und sie in geschichtlich realistischer Weise abzustimmen. Natürlich ist es auch interessant, sogenannte reine marktwirtschaftliche Überlegungen anzustellen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese führen aber doch notwendig in die Wirtschaft des 19. Jahrhunderts, die wir seit langem in wesentlichen Punkten verlassen haben.

Ähnlich wie bei den marktwirtschaftlichen Vorgängen brauchen wir auch gegenüber dem Gelde eine Neuorientierung unseres Standorts, da Geld und Geld nicht dasselbe ist und jedes einzelne Zeitalter und jede Weltwirtschaftsordnung eine nur ihr eigene Geldverfassung besitzt, die in eigenartiger Weise auf den Ablauf der Weltwirtschaft Einfluß nimmt. Das Geld ist nun einmal ein Geschöpf der Rechtsordnung, wie es *Knapp* in klassischer Weise formuliert hat. Eine Geldtheorie kann daher nur eine rechtsgeschichtliche bzw. sozialgeschichtliche sein. Wenn aber das Geld und die ganze Kreditverfassung wesentliche strukturelle Wandlungen im Laufe der Zeit durchmacht, dann muß auch die moderne Gleichgewichtstheorie des Außenhandels von diesen Veränderungen Notiz nehmen, wenn sie nicht mit der Wirklichkeit, der sie zu dienen sucht, in Konflikt geraten will. Auch die strukturellen Wandlungen der Steuersysteme (Zoll, Umsatzsteuer) dürfen bei der Theorie des Außenhandels nicht ganz übersehen werden.

Ich finde es erfreulich, daß in der Diskussion immer deutlicher zum Ausdruck kommt, daß auch unsere Theorie in einer Wandlung begriffen ist und daß die Weltwirtschaftskrise als wichtige Zäsur in Richtung auf eine moderne realistische Theorie angesehen wird. Auch unsere Klassiker, auf deren Leistungen wir heute noch stolz sein können, waren Realisten, die ihre großen Erfolge aus der frühzeitigen Erkenntnis der strukturellen Wandlungen der Wirtschaft und der Politik herleiteten. Wenn wir daher auf dem Gebiete der Außenhandelstheorie neue Erfolge erzielen wollen, müssen wir die Strukturanalyse der Wirtschaft wieder ernst nehmen, die im Stande ist, die Diskrepanz zwischen dem Sein und den veralteten Seinsvorstellungen der Theorie zu überwinden.

Prof. Dr. Herbert *Timm* (Hannover):

Ich möchte nur eine ganz kurze Bemerkung zu den Ausführungen des Kollegen *Küng* machen, und zwar zu seiner Stellungnahme zu der Frage Währungsordnung und Außenhandel. Mir schien, wenn ich ihn nicht mißverstanden habe, daß er auf Grund der von ihm vorgebrachten Kriterien zu dem Ergebnis gekommen ist, daß man einen eindeutigen Unterschied zwischen Gold- und Papierwährung nicht machen könne. Er sagte, einen stabilen Kurs habe nicht nur die Gold-, sondern auch die Papierwährung mit Devisenbewirtschaftung. Er sagte weiter, volle Konvertibilität garantiere nicht nur die Goldwährung, sondern auch die Papierwährung ohne Devisenbewirtschaftung, ohne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zwangskurs, also mit völlig freiem Wechselkurs. Das ist richtig, und doch werden die Forderungen eines stabilen Kurses und voller Konvertibilität nur bei der Goldwährung erfüllt. Man könnte also, wenn man, wie es vielleicht geboten ist, sich nicht an den Ausdruck Goldwährung klammern will — das ist ja historisch zufällig, es hätte auch eine Silberwährung sein können, man könnte auch, sagen wir, Schnürsenkel dafür nehmen, wenn sie genügend selten wären —, einfach zwei Systeme oder Systemgruppen unterscheiden: a) Währungsordnungen mit stabilem Kurs und voller Konvertibilität auf der einen, b) alle anderen Systeme auf der anderen Seite. Ich bin der Ansicht, daß wir eine solche Unterscheidung brauchen, weil die Wirkung der Währung auf den internationalen Handel stark von der Art ihrer Ordnung abhängt. Das Zahlungsbilanzproblem und zugleich das Problem der Einkommensübertragung und also Konjunkturübertragung gibt es nur bei der Goldwährung oder besser nur bei dem Währungssystem mit gebundenem Kurs und voller Konvertibilität. Das System völlig freier Wechselkurse kennt kein Zahlungsbilanzproblem — es gibt keine unausgeglichene Zahlungsbilanz — und keine internationale Konjunkturverbundenheit. Das System der Devisenbewirtschaftung bemüht sich mit Hilfe dirigistischer Maßnahmen um den Zahlungsbilanzausgleich und blockiert damit die Einkommens- und Konjunkturübertragung. Ich glaube daher, daß wir sowohl in der Lage sind, eine ganz eindeutige Einordnung der verschiedenen Währungssysteme vorzunehmen, als auch daß die Einordnung für die Durchdringung der Probleme des internationalen Handels von Bedeutung ist.

Prof. Dr. Helmut *Meinhold* (Heidelberg):

Herr Prof. *Predöhl* hat einen Teil seiner Ausführungen den funktionalen Problemen gewidmet, und er hat diesen Teil als dritten an den Schluß seines Referates gestellt. Das hat dazu geführt, daß die funktionalen Fragen sich sozusagen aus den strukturellen und konjunkturellen ergaben. Ich habe das Gefühl, als ob damit die Bedeutung der funktionalen Fragen doch etwas zu wenig zu ihrem Rechte gekommen ist. Ich möchte das zunächst an einem praktischen Beispiel erläutern: Herr *Predöhl* hat im ersten Teil seines Referates über die Aktivität der deutschen Zahlungsbilanz und ihre Ursachen gesprochen, und er hat diese Aktivität auf die natürliche, die strukturelle Entwicklung zurückgeführt, hier im Wesentlichen auf die Position Deutschlands als Zentrum des europäischen Wirtschaftsgebietes. Das ist zweifellos eine mögliche Deutung. Aber bleibt diese Deutung nicht unvollständig, wenn wir nicht berücksichtigen, daß die Aktivität der deutschen Zahlungsbilanz großenteils auf Grund von funktionalen Störungen ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

standen ist, oder, anders ausgedrückt, daß bei einem funktionierenden Mechanismus des Zahlungsbilanzausgleichs diese „natürlichen" Entwicklungen hätten zum Gleichgewicht kompensiert werden können und müssen? Wäre z. B. in anderen Ländern die Preissteigerung geringer gewesen, als sie es tatsächlich war, oder wären die Wechselkurse angepaßt worden, dann würde doch das Problem der Aktivität der deutschen Zahlungsbilanz sich erheblich anders gestaltet haben, als es tatsächlich der Fall gewesen ist. Ich will, wie gesagt, damit dem, was Herr *Predöhl* sagte, nicht widersprechen, denn zweifellos sind die strukturellen Entwicklungen wesentlich für die Gestaltung der Zahlungsbilanz, aber die Beschränkung auf das Strukturelle reicht nicht aus, um diese Gestaltung zu erklären.

Diese stärkere Betonung des Funktionalen führt vielleicht auch zu weiteren wichtigen Ergänzungen dessen, was Herr *Predöhl* sagte. Er führte aus, daß man das Problem des internationalen Handels wirtschaftspolitisch sicherlich nicht lösen könne, indem man heute einfach auf die Zeit vor 1931 zurückgeht, weil man die inzwischen eingetretenen strukturellen, wirtschaftspolitischen, wirtschaftssoziologischen Wandlungen usw. damit nicht berücksichtige. Das ist, wie ich überzeugt bin, richtig, kann aus dem Funktionalen aber doch erheblich ergänzt werden. Man kann nämlich genau so wenig den funktionalen Mechanismus der Zeit vor 1931 einfach wiederherstellen.

Ich kann hier nur versuchen, das ganz grob zu skizzieren. Bei den Versuchen, die internationale Arbeitsteilung wieder zu verdichten, stehen zwei Probleme einander gegenüber, die sich anscheinend widersprechen. Es ist das einmal das Problem der funktionalen Störungen des Außenhandels — man hält sich nicht an die beiden denkbaren Ausgleichsmechanismen, nämlich bewegliche Wechselkurse oder eine zahlungsbilanzgerechte Geld- und Kreditpolitik. Das andere Problem stellt sich so dar, daß diese Mechanismen die konjunkturpolitischen Möglichkeiten in manchen Fällen übermäßig einengen. Das wird häufig bestritten, ist aber in gewissen Zusammenhängen unbestreitbar. Ich glaube nicht, daß die Krise von 1931 nur darauf zurückzuführen ist, daß der liberale Automatismus zerstört war, sondern vielmehr darauf, daß dieser Automatismus auch im Mechanismus des Zahlungsbilanzausgleichs den konjunkturpolitischen Gesichtspunkten nicht Rechnung trug.

Wenn wir das aber berücksichtigen, dann kommen wir, und zwar von einer ganz anderen Seite, zu dem gleichen Ergebnis, das Herr *Predöhl* erzielte, nämlich daß wir nicht zurück können, sondern neue Formen suchen müssen. Wir müssen versuchen, ein System zu finden, das es ermöglicht, konjunkturpolitische Notwendigkeiten und Zahlungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bilanzausgleich in Übereinstimmung zu bringen. Die Frage ist, ob dieses System auf dem bloßen Zusammenspiel nationaler Einheiten beruhen könnte. Ich glaube das nicht. Wenn, wie Herr *Predöhl* sagt, im nationalen Raum im Grunde genommen die gleichen Probleme existieren wie im internationalen — auch wenn sie sich z. T. anders darstellen —, weil in beiden Fällen das Problem der interregionalen Arbeitsteilung gestellt ist, dann ist nicht einzusehen, wieso wir für den interregionalen Verkehr im nationalen Raum der Ansicht sind, daß der Automatismus konjunkturpolitisch nicht immer oder vielleicht überhaupt nicht befriedigend wirkt, während wir glauben, daß das international möglich wäre.

Ich glaube daher nicht, daß es möglich und notwendig ist, diese Dinge so zu lösen, wie das heute in der Politik weitgehend geschieht, indem man jeweils das eine oder andere Problem leugnet. Wir leben hier in gewissen Pendelungen, einmal wird die Konjunkturpolitik stärker, der Zahlungsbilanzausgleichsmechanismus und die internationale Arbeitsteilung weniger, das andere Mal dieser stärker und jene weniger betont. Mitunter wird auch, wie Herr *Predöhl* vorschlug, versucht, das Problem im Wege des Kompromisses zu lösen, wie etwa bei der EZU. Dort ist das aber nicht voll gelungen, nicht umsonst entfernen wir uns jetzt von der EZU. Ich denke auch, daß die einzige Möglichkeit darin besteht, international das Gleiche zu tun, was national selbstverständlich ist, nämlich Gremien zu schaffen, die in der Lage sind, Widersprüche der Anforderung von Zahlungsbilanzausgleich und Konjunkturpolitik zu erkennen und zu überbrücken. Gerade deswegen ist die europäische Integration so dringlich, wie es ja auch Herr *Predöhl* aus anderem Zusammenhang betonte. Diese würde vielleicht die Möglichkeit geben, solche übernationalen bzw. internationalen Gremien zu schaffen, obwohl die bisherigen Lösungsvorschläge in dieser Richtung noch nicht befriedigen. Eben deshalb glaube ich auch, daß die Herstellung einer weltweiten Konvertibilität im Augenblick noch nicht denkbar ist.

Dr. Hans Joachim *Rüstow* (Göttingen):

Erlauben Sie mir, das Referat von Herrn Prof. *Küng* durch ein paar Bemerkungen zu ergänzen. Herr Prof. *Küng* legte dar, daß der Begriff der Goldwährung heutzutage nicht mehr anwendbar sei, daß wir keinerlei Symptome in der derzeitigen internationalen Währungsentwicklung feststellen können, die dazu berechtigen, den ehemals eindeutigen Begriff noch zu gebrauchen. Diese Feststellung sollte offenbar keineswegs rein definitorischen Charakter haben, sonst wäre sie nicht sehr sinnvoll gewesen. Ihre Bedeutung ergibt sich erst aus

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den Konsequenzen, die man daraus für die zukünftige Gestaltung des Währungswesens zieht.

Zunächst muß man sich darüber klar sein, daß alle Leistungen der Goldwährung — unbeschränkte Konvertibilität, feste Wechselkurse und parallele Preisentwicklung aller dem Goldwährungssystem angehörenden Länder — sich auch in rein dirigistischer Weise ohne Gold verwirklichen lassen. Der Unterschied des Goldwährungssystems gegenüber dirigistischen Methoden der Währungsregelung, die den gleichen Zweck erfüllen können, liegt darin, daß die parallele Preisentwicklung der Goldwährungsländer, die Stabilität der Wechselkurse und die Währungskonvertibilität mit Hilfe eines Automatismus bewirkt wurden, in den durch gesetzliche Bindungen starke und dauerhafte Sicherungen eingebaut waren. Dieser Automatismus beruhte aber nicht nur darauf, daß es einen festen, gesetzlich garantierten Goldankaufspreis gab. Vielmehr übte das Gold seine Funktion als Regulierungsmittel für den internen Geldumlauf der Goldwährungsländer vor allem dadurch aus, daß eine bestimmte Relation des Notenumlaufs zu dem Goldbestand der Zentralnotenbanken gesetzlich festgelegt war. Erst hierdurch ergaben sich in mittelbarer Folge eine parallele Preisentwicklung der Goldwährungsländer und die übrigen Wirkungen, von denen ich eben gesprochen habe.

Es ist wichtig, für eine spätere Neuordnung des Währungswesens diese Zusammenhänge nicht aus dem Auge zu verlieren. Wenn man nämlich glaubt, daß ein System rein dirigistischer Lenkung des Währungssystems, bei dem alle diese Erfolge ja auch erreicht werden können und im Augenblick weitgehend erreicht werden, auf die Dauer nicht haltbar ist, weil eine zu geringe Garantie dafür besteht, daß nicht immer wieder Länder ausbrechen und ihre eigenen Wege gehen, und wenn man der Auffassung ist, daß erst wieder ein Währungsmechanismus mit gesetzlich fundierter Bindung des Geldumlaufs eine dauerhafte Sicherung stabiler Währungsverhältnisse gewährleisten würde, dann muß man sich darüber klar sein, daß der Geldmechanismus im Goldwährungssystem zwei verschiedene Fundamente hatte, nämlich: erstens den festen Goldankaufspreis und zweitens eine bestimmte Relation zwischen Geldumlauf und Goldbestand. Diese Relation war im alten Goldwährungssystem allerdings nicht starr, wurde aber von allen Goldwährungsländern in sehr engen Grenzen gehalten. Ein Währungssystem, bei dem zwar ein fester Goldankaufspreis besteht, die Relation des Geldumlaufs zum Goldbestand aber nicht in engen Grenzen gehalten wird, bei dem die einzelnen Länder z. B. beliebige Mengen monetären Goldes horten, würde zwar auch unter den Begriff der Goldwährung fallen; es würde aber nicht den Sinn und Zweck der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Goldwährung erfüllen. Denn eine parallele Preisentwicklung der Goldwährungsländer wird erst durch die gemeinsame Bindung des Geldumlaufs an den Goldbestand erreicht.

Bei einer Rückkehr zum früheren Goldwährungssystem oder zu einem ähnlich gearteten Währungsmechanismus würde für die einzelnen Länder also eine eng begrenzte Relation zwischen ihrem Geldumlauf und einer gemeinsamen Bezugsgröße festzulegen sein, wie sie im alten Goldwährungssystem praktisch bestand. In manchen Ländern war die Golddeckung des Notenumlaufs zwar nicht nach oben, sondern lediglich nach unten begrenzt, weil das Notenbankgesetz nur eine Mindestdeckung vorschrieb. Durch traditionelles Verfahren der Zentralbanken wurde die Golddeckung des Geldumlaufs aber nach beiden Seiten hin eng begrenzt. Es würde eine Vervollkommnung des früheren Währungsmechanismus bedeuten, wenn man die Innehaltung einer bestimmten Geldumlaufsrelation auch nach oben hin nicht traditioneller Handhabung überlassen, sondern von vornherein auch eine Höchstgrenze für die Relation des Geldumlaufs gesetzlich festlegen würde.

Als gemeinsame Bezugsgröße für die Bindung des Geldumlaufs kommt nun aber keineswegs etwa nur das Gold in Frage; es gibt vielmehr andere Mittel und Möglichkeiten, die zur Festlegung einer Geldumlaufsrelation mindestens ebenso zweckmäßig oder sogar weit vorteilhafter sind. Z. B. könnte man als Währungsmittel für die Regulierung des Geldumlaufs, d. h. als Maßstab für die zulässige Geldumlaufsmenge, internationale Geldnoten verwenden, die von einer internationalen Währungsbank an die angeschlossenen Zentralbanken eines gemeinsamen Währungssystems ausgegeben werden. Während der Goldzustrom zu den Zentralbanken von den Goldfunden und Goldgewinnungsmethoden und von vielen anderen Zufälligkeiten abhängt, könnte man die Zuteilung dieser internationalen Währungsnoten ziemlich genau der allgemeinen Gütervermehrung bzw. dem Güterumsatz anpassen. Durch die Einführung eines neuen Währungsmittels ließe sich mithin eine viel vollkommenere Stabilisierung des internationalen Preisniveaus erreichen als durch die Bindung des Geldumlaufs an das Gold.

Hält man aber eine völlige Demonetisierung des Goldes schon aus psychologischen Gründen bis auf weiteres nicht für angebracht, so käme als weitere Möglichkeit auch die Kombination eines neuen Währungsmittels mit dem Golde in Frage. Man könnte nämlich die vorhandenen Goldbestände als Deckungsmittel neben den internationalen Währungsnoten beibehalten. Die Währungsnoten würden dann nicht an die Stelle des Goldes treten, sondern zusammen mit dem Golde als

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Währungsmittel dienen. Der Gesamtbestand an Währungsmitteln, zu dem eine bestimmte Relation des Geldumlaufs gesetzlich festzulegen wäre, würde dann also aus Gold und internationalen Währungsnoten bestehen. Schwankungen des Goldzustromes zu den Zentralbanken, die nicht im Einklang mit der Entwicklung des Güterumsatzes stehen, ließen sich durch eine entsprechende Minder- oder Mehrzuteilung von Währungsnoten ausgleichen. Durch ein solches kombiniertes Verfahren mit Gold und Währungsnoten könnten also die für eine reine Goldwährung unzureichenden Goldbestände in dem erforderlichen Umfang ergänzt und dadurch zugleich eine bessere Preisstabilität als durch eine reine Goldwährung erzielt werden.

Dr. Carl *Zimmerer* (Köln):

Ich habe mich über die Ausführungen von Herrn Prof. *Küng* gefreut, stellen sie doch eine Bestätigung meiner eigenen Ansichten dar. Nur in einem Punkte — der, wie mir scheint, mit den theoretischen Darstellungen nichts zu tun hat — bin ich anderer Meinung. Das ist die Beurteilung der Goldwährung in ihrer gegenwärtigen Form. Angesichts der Tatsache, daß es keine einzige Zentralbank auf der Welt gibt, die nicht mit Stolz auf ihren Goldvorrat hinwiese — Sie, Herr Prof. *Küng*, haben das auch selbst getan, als Sie gesagt haben, Sie kämen aus einem goldreichen Land —, erscheint es mir doch als etwas übertrieben, wenn Sie der Goldwährung nun jede aktuelle Bedeutung absprechen. Sie nannten zwei Voraussetzungen für die Goldwährung, die Einlösbarkeit und die Kursstabilität. Beide Voraussetzungen sind auch noch heute gegeben, wenigstens in einem beschränkten Umfang. Die bilateralen Zahlungssalden von Währungsgebiet zu Währungsgebiet werden heute wie früher mit Gold ausgeglichen, man lese nur die Berichte der Europäischen Zahlungsunion oder die Zahlungsverträge im bilateralen Verrechnungsverkehr! Alle westlichen wie östlichen Währungen — ein Phänomen, das selbst vor 1914 nicht da war! — haben eine Goldparität, wenn das auch nicht direkt auf den Noten steht. Vielfach wird die Goldparität „indirekt" errechnet, etwa auf dem Wege der „cross exchange rate" unter Einschaltung einer Währung, die direkt ans Gold angehängt ist, wie z. B. des US-Dollars oder Ihrer Franken.

Wenn Sie nun sagen, Herr Professor *Küng*, die Goldwährung sei keine in der Gegenwart existente Währung mehr — meinen Sie da nicht vielleicht die Zukunft? Was soll denn aus dem Gold werden, konkret: was soll an seine Stelle in den Bankaktiven, bei der Regulierung internationaler Zahlungssalden usw. treten?

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. Dr. Carl *Föhl* (Ebingen):

Ich muß meinem verehrten Vorredner leider widersprechen, meine Damen und Herren, ich glaube, Herr Prof. *Küng* hatte von der Goldwährung in einem ganz bestimmten Zusammenhang gesprochen, nämlich in Verbindung mit dem heutigen Thema, mit dem Außenhandel. In der klassischen Theorie hatte doch die Goldwährung eine ganz bestimmte Funktion, wie Herr Dr. *Rüstow* richtig gesagt hat: wenn die Zahlungsbilanz nicht in Ordnung war und Goldabflüsse stattfanden, dann fühlte sich die Notenbank verpflichtet, den gesamten Geldumlauf zu vermindern, um damit die Preise herunterzudrücken, so daß also die Zahlungsbilanz wieder in Ordnung kam. Das ist das eine der beiden Mittel, wie man die Zahlungsbilanz in Ordnung bringen kann. Wenn A mit B Handel treibt und A von B etwas haben möchte, aber B an dem Angebot von A nicht interessiert ist, dann bleibt dem A nichts anderes übrig, als B für die Waren, die der A haben möchte, etwas mehr anzubieten, für einen Sack Getreide etwa zwei Paar Hosen oder Stiefel an Stelle von einem. Das kann man entweder dadurch machen, daß man die Angebotspreise heruntersetzt, und dazu gibt es wieder zwei Wege: entweder man steigert die Produktivität — und das haben wir bis jetzt in Deutschland sehr schön fertig gebracht; aber die Möglichkeiten sind natürlich begrenzt, was uns deutlich wird, wenn man an unsere westlichen Nachbarn denkt —; oder man muß, wenn man die Produktivität nicht steigern kann, die Löhne senken, und Sie wissen alle, daß das heute auch nicht geht. Hat man diese beiden Mittel, den Angebotspreis zu senken, nicht, was will man dann anderes machen, als die Wechselkurse herunterzusetzen? Das klassische Mittel der Goldwährung sah ja so aus, daß man sich einfach quantitätstheoretisch verhielt; wenn dann der Geldumlauf vermindert wurde, dann sanken die Preise; aber das ist leider Gottes ein sehr schmerzhafter Prozeß, wie die neuere Theorie zur Genüge gezeigt hat; denn der Abfluß von Gold würde zunächst nur einmal eine Steigerung des Diskontsatzes, eine Herabdrosselung der Investitionen, Arbeitslosigkeit und durch die Arbeitslosigkeit eine Senkung der Löhne und durch die Senkung der Löhne eine Senkung der Preise zur Folge haben — wenn die Löhne wirklich variabel wären, was ja bei uns durchaus nicht der Fall ist. Alles das funktioniert heute sowieso nicht mehr. Und nun möchte ich die Frage stellen, nachdem wir wissen, daß wir die Angebotspreise nicht senken können, sei es durch Steigerung der Produktivität, sei es in willkürlichem Maße durch Senkung der Löhne, woher nun das Postulat kommt, daß wir auch die Wechselkurse konstant halten sollen, wie Herr Prof. *Müller-Armack* ja vorhin sagte? Es wird als unsittlich betrachtet, wenn ein Staat dieses Ziel nicht erstrebt, wenn er herunter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geht mit den Wechselkursen, obgleich wir wissen, daß bei nicht variablen Löhnen dies das einzige Mittel ist, das, abgesehen von dirigistischen Mätzchen, automatisch einen Ausgleich zumindest in der Handelsbilanz zuwege bringen könnte. Die Antwort ist einfach, und damit bin ich schon am Schlusse meiner Ausführungen. Wenn z. B. der vorhin erwähnte A statt eines Paares Hosen zwei Paar Hosen für die Ware bekommen würde, die er hergeben soll, so könnte er sich glücklich schätzen. Wenn aber ein Staat für die Güter, die er exportiert, statt der einfachen Menge die doppelte Menge von Fertigwaren aufnehmen muß, dann befürchtet er Arbeitslosigkeit, und deswegen sträubt sich jeder dagegen, daß der andere Dumping betreibt. Mit anderen Worten: der Schlüssel des Problems liegt in der Theorie des Beschäftigungsgrades. Hätten wir uns über die Theorie des Beschäftigungsgrades endlich einmal geeinigt, würden wir eine praktisch erprobte Methode haben, um unter allen denkbaren Veränderungen den Beschäftigungsgrad aufrechtzuerhalten, und dann sollte jeder Staat sich glücklich schätzen, wenn er für eine bestimmte Menge exportierter Ware eine größere Menge Fertigwaren bekommen würde. Ich sehe daher die Entwicklung folgendermaßen: Wir haben in letzter Zeit auch in der Steuerung des Beschäftigungsgrades sehr schöne Fortschritte gemacht; ich bin überzeugt, daß diese Fortschritte weitergehen werden und daß eines Tages dieses Problem gelöst sein wird. Ist es aber einmal gelöst, so werden wir, glaube ich, auch das Postulat der festen Wechselkurse fallen lassen und zu dem natürlichen und nicht mehr der klassischen Theorie entsprechenden anderen Wege der schwankenden Wechselkurse übergehen.

Dozent Dr. Karl *Brandt* (Mannheim):

Wir haben im Referat von Herrn Prof. *von Haberler* und in weiteren Diskussionsbeiträgen von der Theorie des Außenhandels gehört, daß sie in erster Linie eine Gleichgewichtstheorie ist. Dementsprechend nehmen in unseren außenhandelstheoretischen Untersuchungen die Störungen eines solchen Gleichgewichtes auch einen erstrangigen Platz ein. Eine Störung, z. B. infolge einer Mißernte, löst — wie wir wissen — entsprechende Anpassungsvorgänge aus. Über die Elastizitäten von Angebot und Nachfrage und die Verschiebung der Preisrelationen entsteht ein Anpassungsprozeß, der auf einfache, mechanistische Weise den Ausgleich wieder herbeiführt. Dabei wird nicht verkannt, daß die räumliche Differenziertheit innerhalb der einzelnen Volkswirtschaften das Hauptargument ist, das die Außenhandelsbeziehungen zwischen den einzelnen Ländern bestimmt. In der Diskussion wurde weiter schon hervorgehoben, daß eine Fortbildung der Theorie in der vor-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

liegenden Form notwendig ist, daß es vor allem darauf ankommt, die modernen Ansatzpunkte, soweit sie aus der Beschäftigungstheorie oder ähnlichen makro-ökonomischen Problemstellungen herkommen, in die Gleichgewichtstheorie des internationalen Handels einzubauen.

Ich glaube, wir sollten dabei eines nicht übersehen: die Gleichgewichtstheorie traditioneller Form hat offensichtlich nur einen kurzfristigen Aspekt, sie dient ausschließlich der Erklärung kurzfristiger Anpassungsvorgänge, und wir verkennen dabei, daß in der langfristigen Entwicklung der Wirtschaft eine Reihe von Problemen verborgen liegt, die von gleich großer Bedeutung sind. Diese langfristigen Entwicklungsmomente wirken, ebenso wie die kurzfristigen Störungen, auf den gesamten Austauschmechanismus ein, führen uns aber vielleicht zu Ergebnissen, die, der kurzfristigen Analyse gegenüber, gerade diametral in Gegensatz zu setzen sind. Ich denke z. B. nur an das Problem der unterentwickelten Länder und der Wirkung ihrer innerstaatlichen Industrialisierung gegenüber den Industrieexportstaaten. Lange Zeit ist ja doch in unserer theoretischen Auseinandersetzung das Wort von der „Theorie des bösen Exportes" gefallen, wobei man erklärt, daß eben diese sich entwickelnden, also in eine eigene Industrialisierung gerade erst einsteigenden Länder den alten Industrieexportstaaten ihr Absatzgebiet wegnehmen oder verengen. Denn die Schaffung eigener industrieller Anlagen verringert den Import, und jede Förderung dieser Industrialisierung durch die bisherigen Exportstaaten bedeutet notwendigerweise eine Verschlechterung ihrer zukünftigen Außenhandelssituation. Es ist bekannt, daß im Schrifttum bereits verschiedene Gegenargumente angeführt worden sind, die andeuten, daß die Theorie des bösen Exports zu einfach ist und daß die beschriebene Wirkung keineswegs eintreten muß. Ich will hierauf nicht weiter eingehen, sondern mit diesem Beispiel nur darauf hinweisen, daß es sich bei „Störungen" einer gegebenen Außenhandelssituation nicht allein um einmalige Datenänderungen (wie im Falle einer Mißernte), sondern auch — wenn ich so sagen darf — um permanente Datenänderungen handelt, dauernde Situationsverschiebungen, an die sich die einzelnen Volkswirtschaften eben anpassen müssen.

Dieser Prozeß, der auch einen Anpassungsmechanismus auslöst, läßt nun eine Reihe von Problemen entstehen, die offensichtlich mit der jeweiligen individuellen Entwicklung eines jeden Landes in Zusammenhang zu bringen sind. Wir erhalten also beispielsweise eine Problemstellung, die etwa darauf hinausläuft, daß ein Land, das einen sehr niedrigen Industrialisierungsgrad hat, in dem Moment, in dem es sich eine eigene Industrie aufbaut, plötzlich in eine Phase sehr schnellen Aufstiegs gelangt; wir können auch sagen, die Industrialisierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bewirkt eine Steigerung der Wachstumsrate des Sozialproduktes. Damit können aber Situationen ausgelöst werden, bei denen Ungleichgewichte in den Außenhandelsbeziehungen auf die Dauer bestehen können. Ein Staat kann lange Zeit Exportüberschüsse haben, wenn diese das sehr rasche Wachstum eines bisher unterentwickelten Landes stimulieren, ohne daß ein automatischer Zahlungsbilanzausgleich eintreten müßte. Da sich der Export langfristig nach der Wachstumsrate des importierenden Landes richtet, ist sogar eine Situation denkbar, in der sich der Exportanteil am Sozialprodukt bei den Industrieexportstaaten noch steigern läßt, obwohl dieser Export die eigenständige Industrie des Importlandes ständig vergrößert; wir gelangen dann zu einem gegenteiligen Ergebnis wie der Theorie des bösen Exportes.

Das sind alles nur Beispiele, die deutlich machen sollen, daß es einige Problemkreise gibt, die wir mit der bisherigen Gleichgewichtstheorie nicht, oder jedenfalls nur beschränkt, erfassen können. Es scheint notwendig zu sein, die langfristige Akzentuierung der Außenhandelstheorie viel stärker herauszuarbeiten, als das bislang geschehen ist. Kurz- und langfristige Momente wirken zusammen, sie können sich gegenseitig verstärken oder aufheben, unterstützen oder gegen einander wirken. In der Theorie sind beide klar von einander zu trennen, wir müssen uns immer bewußt bleiben, ob wir uns in der „short run" = oder in der langfristigen Analyse bewegen, und spezielle Modellkonstruktionen, wie Zollwirkungen, Wechselkursproblematik u. a. sollten beiden Aspekten Rechnung tragen.

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Ich darf nunmehr die Herren Referenten bitten, das Schlußwort zu sprechen.

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Gottfried *von Haberler* (Harvard University):

Ich kann mich sehr kurz fassen, denn ich habe eigentlich zu meinem Referat keine radikalen Widersprüche in den verschiedenen Bemerkungen gefunden. Es handelt sich mehr um Ergänzungen, mit denen ich im großen und ganzen einverstanden bin, und um Verschiedenheiten der Betonung.

Herr Prof. *Suranyi-Unger* hat die großen Strukturwandlungen, insbesondere im Ost-Westhandel, betont. Das sind zweifellos ungeheuere Verschiebungen, die sich da ergeben haben, und ich glaube, man muß zugeben, daß die statische Theorie dazu nicht viel beizutragen hat. Aber in einer Beziehung, muß ich sagen, sehe ich ein Argument für die klassische Theorie in diesen Dingen: Wenn wir uns nämlich über-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

legen, daß es der deutschen und auch der österreichischen Wirtschaft gelungen ist, sich in kurzer Zeit an ganz enorme Umwälzungen der Handelsstruktur anzupassen, so spricht das für eine sehr große Anpassungsfähigkeit; und das ist zweifellos ein Umstand, der die klassische Theorie annehmbar macht. Ich kann mich genau erinnern, daß in der Zeit, als die Währungsreform in Deutschland durchgeführt wurde (1948) und Deutschland begann, zu exportieren, viele Leute in Verzweiflung ausriefen: ja, wie soll das möglich sein, die Engländer haben schon die größten Schwierigkeiten, Käufer für ihre Exportwaren zu finden; wenn jetzt noch Deutschland dazu kommt, wo sollen denn alle diese Dinge verkauft werden? Der klassische Ökonom wird sagen: „Ja, irgendwie wird es schon gehen! Ich weiß nicht genau, welches die neuen Bahnen des Handels sein werden. Aber die Theorie der komparativen Kosten lehrt mich, daß es ein Gleichgewicht geben muß." Und was vielen unmöglich schien, ist in der Tat gelungen. Ich glaube, daß diese Argumentation die Anwendungsfähigkeit der klassischen Theorie in helleres Licht rückt.

In den Bemerkungen einiger Redner zu meinem Referat wie auch in anderem Zusammenhang ist der Gedanke aufgetaucht, daß kurzfristige Veränderungen die langfristigen Bewegungen beeinflussen und daß man einen Fehler begeht, wenn man eine statische Theorie anwendet, die auf kurzfristige Bewegungen nicht Rücksicht nimmt. Im Prinzip ist das zweifellos richtig. Es ist durchaus denkbar, daß die langfristige Entwicklung entscheidend von kurzfristigen Schwankungen beeinflußt wird. Ich kann mir einerseits eine Wirtschaft vorstellen, die kurzfristig sehr unstabil ist und auf jede Datenänderung mit scharfen Fluktuationen reagiert. Andererseits kann man sich auch eine Wirtschaft vorstellen, die kurzfristig stabil ist, entweder von Natur aus oder durch geschickte Politik imstande ist, sich Datenänderungen ohne große Schwankungen anzupassen. Offenbar wird die langfristige Entwicklung dieser beiden Wirtschaften verschieden sein. Also es ist zweifellos richtig, daß kurzfristige Schwankungen, kurzfristige Instabilität, langfristige Wirkungen haben. Ich glaube jedoch, daß die klassische Theorie, und ich verwende hier immer noch den weiten Begriff der Klassik, doch auf dem richtigen Wege ist, wenn sie die langfristigen Bestimmungsgründe (d. i. die komparativen Kosten oder, in moderner Form, die von *Ohlin* aufgezählten Faktoren, insbesondere diejenigen technologischer Natur einschließlich Standortfaktoren) betont und kurzfristige Unstabilität bagatellisiert. Die Tatsache, daß wir in den letzten Jahren Fortschritte in der Beschäftigungspolitik gemacht haben, daß die kurzfristigen Schwankungen entweder eliminiert oder verringert werden können, das ist ein weiterer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umstand, der die Anwendbarkeit der langfristigen klassischen Gleichgewichtstheorie erhöht. Aber, wie gesagt, ich habe mich in meinem Referat mit den kurzfristigen Schwankungen und dem Zahlungsbilanzmechanismus nicht befaßt. Ich bin mir aber vollkommen bewußt, daß hier schwierige Probleme vorliegen.

Prof. *Predöhl* hat von einer Auflösung der Theorie der komparativen Kosten gesprochen. Ich glaube, das ist vollkommen richtig. Den Ausdruck komparative Kosten könnten wir ohne weiteres fallen lassen. Er stammt aus der alten klassischen Theorie, die auf der Arbeitswertlehre beruhte; nur in der alten Theorie nimmt die Lehre von den komparativen Kosten einen besonderen Platz ein. In der modernen Theorie ist für eine eigene spezifische Außenhandelstheorie im Unterschiede zur Binnenhandelstheorie eigentlich kein Platz, und in diesem Sinne kann man sagen, daß die Theorie der komparativen Kosten sich aufgelöst hat, ein Bestandteil der allgemeinen Gleichgewichtstheorie geworden ist.

Die Einführung der Distanz, auf die u. a. auch Herr Prof. *Schneider* hingewiesen hat, die Einführung von Transportkosten und geographischen Distanzen kompliziert die Theorie. Ich glaube aber, daß man zeigen könnte — es sind dazu Ansätze vorhanden, die ich nebenbei in meinem schriftlichen Referat etwas ausführlicher behandelt habe, wozu ich in meinen mündlichen Ausführungen nicht die Zeit hatte —, daß man diese Dinge in die Theorie einführen kann, daß sie sozusagen ein technisches Detail darstellen, ebenso wie die alte Theorie von zwei Gütern gesprochen hatte und die *Ohlin*sche Theorie von vielen Gütern spricht. Ebenso kann man dann unterscheiden zwischen Gütern, deren Unterschied darin besteht, daß sie in verschiedenen Ländern oder Regionen erzeugt werden und daß ihre Transformationskurven auch Transportkosten enthalten. Auf diese Weise ist es möglich, im Prinzip die Standorttheorie, die den Raumfaktor betont, und die Handelstheorie, die ihn nicht betont, zu vereinigen.

Herr Kollege *Giersch* hat darauf hingewiesen, daß es darauf ankommt, ob die Preisverhältnisse gleich sind den marginalen Kostenverhältnissen. Das ist vollkommen richtig, dem stimme ich vollkommen zu. Ich habe mich nur etwas unpräzise ausgedrückt. Und er hat vollkommen Recht, daß Steuern und verschiedene Steuerbelastungen wichtig sind und daß, wenn verschiedene Waren verschieden besteuert sind, ein ausgleichender Zoll gerechtfertigt ist. Ich darf vielleicht darauf hinweisen, daß ich auch das in meinem schriftlichen Referat, das viel zu lang war für den mündlichen Vortrag, erwähnt habe. Was seine Bemerkungen über Dumping-Zoll betrifft, so möchte ich Folgendes sagen: Herr *Giersch* hat m. E. sehr richtig gesagt, daß, wenn ein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Land Dumping betreibt, die anderen froh sein sollten, daß sich ihre Einfuhr verbilligt hat. Es ist ganz gleichgültig, ob die Billigkeit darauf beruht, daß das andere Land billig produziert, oder darauf, daß es den Export subventioniert, also Dumping betreibt. Der einzige Unterschied ist der, daß man sich beim Dumping nicht darauf verlassen kann, daß es lange dauert. Im Prinzip ist das — glaube ich — richtig, aber es gibt doch Fälle, in denen Dumping sehr lange gedauert hat. Ein interessanter Fall, der sowohl das Dumping als auch die Steuern und die künstliche Hochhaltung gewisser Preise illustriert, ist die amerikanische Paritätsgesetzgebung für landwirtschaftliche Güter. Landwirtschaftliche Produkte werden im Preis künstlich hochgehalten, und es besteht eine gewisse Tendenz, diese Güter billig im Auslande zu verkaufen. Ich fürchte, daß das eine sehr langfristige Politik ist, mit der man rechnen muß, da sie auf der Stärke der Agrarier im amerikanischen Kongreß beruht; das ist eine langfristige Angelegenheit, mit der andere Länder rechnen können, und vom amerikanischen Standpunkt rechtfertig die künstliche Hochhaltung der landwirtschaftlichen Preise Ausgleichszölle auf landwirtschaftliche Produkte. Wenn Amerika einen Vorteil in der landwirtschaftlichen Produktion hat und seine landwirtschaftlichen Produkte einen komparativen Vorteil genießen und dann diese landwirtschaftlichen Produkte im Preise künstlich hochgehalten werden, so ist es in diesem Falle zweifellos wirtschaftlich vertretbar, Einfuhrzölle zu erheben. Bei Freihandel würde sich diese Politik der Preisstützung übrigens kaum auf die Dauer fortsetzen lassen.

Und nun noch eine kurze Bemerkung zu den Ausführungen von Herrn Dr. *Krelle,* der eine Reihe von neuen Errungenschaften erwähnt. Auch Prof. *Schneider* hat betont, daß die Theorie Fortschritte gemacht hat. Ich wollte natürlich nicht behaupten, daß seit *Ricardo* keine Fortschritte gemacht worden sind — das wäre wirklich sehr bedauerlich. Aber wenn gesagt wird, daß — sagen wir *Meade* oder *Samuelson* — nicht Klassiker sind, so muß man, glaube ich, doch darauf hinweisen, daß gerade diese beiden Autoren ganz bewußt an die Klassiker anknüpfen. Es ist eine Frage des Weniger oder Mehr, es gibt Autoren, die immer wieder ihre Vorgänger betonen und bewußt an sie anknüpfen, und andere wieder — *Keynes* ist das beste Beispiel —, die keinen Vorgänger gelten lassen. Das hat verschiedene Gründe, aber jedenfalls sind *Samuelson* und *Meade* zwei Autoren, die ganz bewußt an die alte Theorie anknüpfen und von denen sich keiner als Revolutionär gebärdet. Und außerdem gehören viele von den Neuerungen, die da erwähnt worden sind, in das Gebiet des Zahlungsbilanzmechanismus, mit dem sich mein Referat nicht befaßt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dr. *Krelle* hat als Beispiel einer neueren Errungenschaft die Erkenntnis angeführt, daß die Summe der Preiselastizitäten der Nachfrage nach Export- und Importgütern größer als 1 sein muß, wenn das internationale Gleichgewicht stabil sein soll. Es ist richtig, daß sich die älteren Autoren dieser Stabilitätsbedingungen nicht bewußt waren. (*Marshall* hat sie jedoch ausdrücklich formuliert.) Es ist zweifellos ein Fortschritt, daß diese Voraussetzungen explizite ausgesprochen werden. Nach einer langen Diskussion ist man jedoch heute soweit, daß man ziemlich allgemein annimmt, daß diese Bedingung praktisch immer zutrifft. In einem gewissen Sinne ist man also wieder dort angekommen, von wo man ausgegangen ist. Mit dieser Behauptung will ich aber nicht leugnen, daß die modernen Formulierungen den intuitiven Behauptungen der alten Theoretiker überlegen sind.

Prof. *Schneider* hat darauf hingewiesen, daß man bei der Anwendung der Theorie vereinfachen muß, daß man Partialanalysen anwenden und makroökonomische Theorie betreiben muß. Dem stimme ich ohne weiteres zu. Ich würde nur einen Schritt weitergehen. Ich glaube, daß man nicht erst bei der Anwendung, sondern schon bei der Aufstellung der Theorie vereinfachen muß. Die Trennung zwischen Anwendung und Aufstellung einer Theorie scheint mir überhaupt eine nicht sehr scharfe zu sein, und ich bin der Meinung, daß die klassische Handelstheorie eigentlich eine Makrotheorie ist, in dem Sinne nämlich, daß sie mit Exporten und Importen, also mit Aggregatgrößen, operiert. Es ist nicht eine Makrotheorie im *Keynes*schen Sinne, ihre Aggregate sind andere als die der *Keynes*schen Theorie, aber sie ist trotzdem eine Makrotheorie. Auch hier handelt es sich um einen Gradunterschied, und ich stimme ohne weiteres zu, daß das Postulat, das man bei vielen Theoretikern findet, daß jede wertvolle Theorie Mikrotheorie sein muß und daß jede Makrotheorie suspekt ist, undurchführbar ist und von den Theoretikern, die dieses Postulat aufstellen (z. B. *Schumpeter* oder *Hayek),* in ihrer eigenen theoretischen Praxis nicht beobachtet wird.

Nachträgliche Bemerkung zu Prof. *Predöhls* Diskussionsbeitrag:

Die Lektüre Prof. *Predöhls* Diskussionsbeitrages, dessen Niederschrift mir vor der Drucklegung zur Verfügung gestellt wurde, zwingt mich zu dem Schluß, daß ich ihn in der Debatte mißverstanden hatte.

Ich hoffe, daß mein ausführliches schriftlich niedergelegtes Referat (im Unterschiede zu dem stark gekürzten mündlichen Vortrag) den hohen Grad der Übereinstimmung zwischen Kollegen *Predöhl* und mir über die von ihm angeschnittenen Probleme offensichtlich machen wird. *Ohlin* hat die Theorie des internationalen Handels aus der Sonderstellung, die sie im alten klassischen System einnahm, heraus-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geführt. Das ist vollkommen richtig. Ich würde nur hinzufügen, daß das auch von anderen Autoren vor Erscheinen des *Ohlin*schen Werkes durchgeführt wurde, z. B. von *Yntema* und eigentlich schon von *Marshall* und *Edgeworth.* Auch ich bin der Ansicht, wie ich sie im Abschnitt über das gegenseitige Verhältnis von Standortstheorie und Theorie des internationalen Handels (VIII) in der schriftlichen Fassung meines Referats andeute, daß es möglich sein müsse, beide Theorien in einer Theorie des räumlichen Gleichgewichtes zu verschmelzen. Ich fürchte jedoch, daß eine derartige Synthese heute noch Zukunftsmusik ist und wegen der enormen Kompliziertheit der Probleme noch lange ein ideales Ziel und nicht ein brauchbares Instrument für die wissenschaftliche Analyse realer Probleme sein wird. Wir müssen uns daher vorläufig mit den Theorien begnügen, die uns zur Verfügung stehen — den partiellen Gleichgewichtstheorien der Standortlehre und der stark vereinfachenden Theorie des allgemeinen Gleichgewichts, die uns die Theorie des internationalen Handels bietet.

von Haberler

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Andreas *Predöhl* (Münster):

Ich weiß nicht recht, ob ich erfreut oder betrübt sein soll, daß ich in der Debatte verhältnismäßig wenig angesprochen worden bin. Ich will das Beste daraus machen und mir vorstellen, daß vielleicht gerade denjenigen, die sich zum Worte gemeldet haben, mein Denktypus, das Theoretische nicht kasuistisch-abstrakt, sondern unmittelbar mit den praktischen Problemen verbunden zu bringen, nicht gelegen hat, und daß diejenigen, die sich nicht gemeldet haben, dies deshalb getan haben, weil sie mir zustimmten. Unmittelbar angesprochen hat mich Herr Kollege *Meinhold,* und ich habe, was ich eigentlich schon vorher wußte, festgestellt, daß wir sehr weitgehend übereinstimmen. Herr *Meinhold* hat natürlich Recht, wenn er mir vorwirft, daß ich die strukturellen Probleme von den funktionellen zu stark getrennt hätte. Es ist aber unvermeidlich, daß man die Dinge, die in der Wirklichkeit komplex sind, aus Gründen der Darstellung im Referat von einander trennt, und einen eigentlichen Fehler hätte ich nur begangen, wenn ich bedeutende Ursachen funktioneller Art mit Bezug auf den Außenhandelsüberschuß im ersten, strukturellen, Teil meines Referates unterschlagen hätte. Das habe ich aber nicht getan. Ich darf daran erinnern, daß ich mich mit Bezug auf alle kurzfristigen Einflüsse, wie terms of trade u. dgl., durch *Emminger* gedeckt und abgekürzt gesagt habe, daß ich dem, was *Emminger* darüber ausgeführt hat, zustimme. Sie können mir also höchstens vorwerfen, daß ich das näher hätte begründen müssen, und ich darf darauf erwidern,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

daß mir die Zeit ganz einfach nicht erlaubt hätte, in einem umfassenden Referat auf alle Einzelheiten einzugehen. Was die weitergehenden Ursachen der Weltwirtschaftskrise betrifft, auf die Herr *Meinhold* hingewiesen hat, so würde ich mich wahrscheinlich sehr schnell mit ihm darüber einigen können; ich habe in meinem Referat natürlich keine Analyse dieser langfristigen Entwicklungsfaktoren geben können. Wenn ich sage, der liberale Marktmechanismus sei zunehmend entartet und schließlich zusammengebrochen, so ist das eine abgekürzte Ausdrucksweise, die mir für meinen Vortrag genügen mußte. Genau das gleiche gilt für meine abgekürzte Darstellung dessen, was ich trikonzentrische Weltwirtschaft nenne, was mir im Gespräch außerhalb der offiziellen Diskussion von anderer Seite den Einwand gebracht hat, ich überschätzte die Eisen- und Stahlindustrie. Darauf kann ich nur mit der Bitte antworten, meine „Außenwirtschaft" zu lesen. Sehr interessiert hat mich, was Herr *Meinhold* über das Verhältnis von internationalem zu interregionalem Ausgleich ausführte. Er sagt, so habe ich ihn jedenfalls verstanden, man könne doch nicht ohne weiteres annehmen, daß bei einer einheitlichen Wirtschaftspolitik im interregionalen Austausch alles automatisch funktioniere. Gewiß nicht! Wenn ich behaupte, eine einheitliche Wirtschaftspolitik löse die Probleme des Ausgleiches, so deshalb, weil ja die einheitliche Wirtschaftspolitik im regionalen Austausch überall korrigierend eingreift. Denken Sie nur an die Eisenbahntarifpolitik, die Steuerpolitik oder die Preispolitik. Außerdem laufen die Kapitalströme frei hin und her und können dadurch zum Ausgleich beitragen.

Am stärksten haben mich im übrigen indirekt die Ausführungen von Herrn Kollegen *Müller-Armack* angesprochen, und das ist um so bemerkenswerter, als er meinen Vortrag nicht gehört hat. Ich habe mich darüber gefreut, denn ich hatte angenommen, daß die Differenzen tiefgreifender sein würden. Ich fand es sehr interessant, wie Sie aus Ihren praktischen Erfahrungen heraus berichteten, in welchem Ausmaß die Kooperation der Regierungen der beteiligten Länder sich auf dem Wege befindet, den auch ich für den richtigen erklärt habe, nämlich den Saldenausgleich durch eine solche Kooperation zu erreichen und nicht dadurch, daß man die Dinge einem Automatismus überläßt. Es sieht so aus, als ob Sie mir zustimmen würden, wenn ich sage, daß die Konvertibilität als solche so wenig zum Ausgleich der Salden führt, wie die Liberalisierung, so nützlich beides auch sein mag. Daß die Kredithilfe, von der Sie sprachen, immer nur eine Hilfe sein kann, wenn sie nach zwei Seiten wirken kann, darüber sind wir uns doch wohl einig. Einseitige strukturelle Ungleichgewichte kann man mit Kredithilfe nicht beseitigen. Praktisch scheint mir das alles — und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das war eigentlich meine These — auf eine verbesserte EZU hinauszulaufen. Ich meine, ob wir das dann noch EZU nennen oder ob wir irgendeine andere Instanz haben, irgend ein zentrales Gremium wird immer wirksam sein müssen. Und nun kommen noch zwei Punkte, auf die Sie sicher eingegangen wären, wenn Sie mein Referat heute morgen gehört hätten, von denen ich aber nicht weiß, ob Sie mir zustimmen. Der eine Punkt betrifft die These, daß die geschilderte Kooperation besser im regionalen Rahmen eng verbundener Länder funktioniere, daß man diese also zunächst betreiben und die Kooperation im globalen Rahmen vorsichtig anfassen solle. Der andere Punkt, der bei Ihnen nur anklingt, betrifft die Sterling-Konvertibilität. Ich habe betont, daß die Engländer nur auf eine Ausländerkonvertibilität hinarbeiteten, während Sie auf den Unterschied zwischen Inländer- und Ausländerkonvertibilität nicht eingegangen sind, sondern nur hervorgehoben haben, daß die Engländer auch noch schwankende Wechselkurse wollten. Das eigentliche Problem, das uns interessiert, ist doch die Inländerkonvertibilität des Sterling-Gebietes, und auf diese werden wir nach meiner Meinung noch sehr lange warten müssen. Ich habe Ihren Worten entnommen, daß eine gewisse Skepsis in bezug auf die englische Haltung doch wohl auch in Ihrem Kreise in Bonn vorhanden ist.

Eine letzte Bemerkung zu dem, was Herr Kollege *Brandt* aus Mannheim gesagt hat! Er ist nicht direkt auf mein Referat eingegangen. Ich möchte aber doch darauf hinweisen, daß eine Übereinstimmung besteht zwischen einer Bemerkung meines Referates und seinen Ausführungen. Ich bin der Überzeugung, daß in der Tat ein Ausgleich der Zahlungsbilanz zwischen den sog. zurückgebliebenen Ländern und den Kernländern nur durch dauernden Kapitalexport erfolgen kann. Die Randländer können überhaupt nur durch Kapitalüberschüsse aus den Kernländern entwickelt werden, die zugleich für den Zahlungsbilanzausgleich sorgen. Würden wir keine Kapitalien in die unterentwickelten Länder schicken, dann würde *Myrdals* These stimmen, daß die armen Länder immer ärmer und die reichen immer reicher werden. Ich möchte das aber ergänzen, indem ich sage, daß die reichen Länder noch reicher werden würden, wenn sie die armen weniger arm werden ließen dadurch, daß sie dauernd weiter Kapital exportieren.

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Emil *Küng* (St. Gallen):

Trotz der durchaus pointierten Formulierungen, die ich in meinem Referat gebrauchte, bin ich eigentlich zu meinem Erstaunen sehr wenig angegriffen worden. Ich möchte zunächst Herrn Dr. *Müller* für seine Ergänzungen zu meinem Maßstabe für die Abweichungen vom Frei-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

handelszustand danken. Einige der von ihm vorgeschlagenen Ergänzungen waren mir auch bereits aufgetaucht. Neu war mir die Berücksichtigung der Höhe der Transportkosten. Selbstverständlich lassen sich Preise, die durch Subventionen verfälscht sind, ohne weiteres berücksichtigen, indem man nämlich die Korrektur um den Subventionseffekt vornimmt. Aber ich bin sehr befriedigt darüber, daß auch Herr Dr. *Müller* glaubt, als grobe Maßstäbe könnte man die von mir vorgeschlagenen Indices immerhin verwenden.

Was Herr Dr. *Zimmer* vorzubringen hatte, scheint auf einem Mißverständnis zu beruhen. Er stellte mir die Frage, wie ich mir die Zukunft ausdenke und ob beim Verzicht auf das Gold unter den Aktiven der Notenbank etwas anderes einzustellen sei und was mit dem Gold zu geschehen habe. Ein Mißverständnis liegt offenbar insofern vor, als es bei mir nicht um die Frage nach der Zukunft des Goldes ging, sondern um die Frage, ob man heute noch in einer sinnvollen Art und Weise davon sprechen könne, daß ein Goldwährungssystem bestehe. Einen Teil der Antwort auf seine Frage hat bereits der Kollege *Rüstow* gegeben, indem er nämlich auseinandersetzte, daß man das Gold auch ersetzen könne durch Noten oder irgendwelche Anweisungen, die von einer überstaatlichen Stelle ausgegeben würden, daß das Gold dann zum bloßen Metall würde, wie Kupfer, Silber oder Platin. Das hätte den Vorteil, daß die Mengenregulierung unabhängig von den zufälligen Goldfunden würde und viel besser der Preisentwicklung und der Umsatzentwicklung in der Weltwirtschaft angepaßt werden könnte. Tatsächlich ist allerdings kaum daran zu denken, daß die Demonetisierung des Goldes so rasch erfolgen wird. Denn mit dem gelben Metall verknüpfen sich emotionale Affekte, die nicht so leicht zum Verschwinden zu bringen sind.

Ich bestreite in keiner Art und Weise, daß das Gold auch heute für den internationalen Spitzenausgleich noch eine enorme Rolle spielt, aber das hat nichts mit der Frage zu tun, ob wir dieses System als ein System der Goldwährung bezeichnen können. Als die Kriterien habe ich genannt: die Einlöslichkeit gegen Noten, die nicht mehr besteht, und feste Wechselkurse. Es kann auch Systeme mit festen Wechselkursen geben, die keine gesetzlich fixierten An- und Verkaufspreise für Gold kennen. Schließlich habe ich darauf hingewiesen, daß man vom außenwirtschaftlichen Gesichtspunkt aus als Goldwährung auch noch ein System bezeichnen könnte, das den Spielregeln des 19. Jahrhunderts entsprechen würde; Spielregeln, die natürlich heute modifiziert werden müßten. Ich sagte ausdrücklich, daß dieser Begriff der Goldwährung sinnvoll sein könnte, daß er aber heute in der Realität nicht gegeben sei. Das heißt gewiß nicht, daß das Gold seine

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Rolle ausgespielt habe. Es bedeutet nur, daß es nicht auf Gold oder Papier ankommt, sondern auf das weltwirtschafts- und zahlungsbilanzkonforme Verhalten in der Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder.

Prof. Dr. Erich *Schneider* (Kiel):

Ich danke den Herren Referenten und auch allen, die an der Diskussion teilgenommen haben, und schließe die Nachmittagssitzung mit dem Hinweis, daß die Sitzung morgen pünktlich um 9 Uhr beginnt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Tag

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zweiter Tag

Freitag, 17. September 1954

Verhandlungsleiter Prof. Dr. Heinz *Sauermann* (Frankfurt):

Meine Damen und Herren!

Ich eröffne die heutige Sitzung über Gegenwartsprobleme der Außenwirtschaft. Ich möchte nicht verfehlen, Frau Ministerialrat *von Bila* zu begrüßen, die in Vertretung des hessischen Kultusministers heute an unseren Verhandlungen teilnimmt.

Wir werden heute Vormittag zwei Vorträge hören, und zwar über „Gegenwartsprobleme der deutschen Außenhandelspolitik" und über „Gegenwartsprobleme der internationalen Handels- und Währungspolitik". Ich darf zuerst Herrn Ministerialdirektor Dr. *Reinhardt* das Wort geben zu seinem Referat:

Gegenwartsprobleme der deutschen Außenhandelspolitik

Ministerialdirektor im Bundeswirtschaftsministerium Dr. Hermann *Reinhardt* (Bonn):

Meine Damen und Herren!

Sie werden sicherlich Verständnis dafür haben, daß ich die mir gestellte Aufgabe, über „Gegenwartsprobleme der deutschen Außenwirtschaftspolitik" zu sprechen, mehr aus dem Blickfeld des Praktikers beleuchte. Ich hoffe, daß sich dabei kein Abgrund zwischen Wirtschaftstheorie und Praxis auftut, von dem gestern Herr Prof. *von Haberler* gesprochen hat. Jedenfalls will ich mich bemühen, die in meinen Ausführungen zutage tretenden Mängel der reinen Wirtschaftstheorie — soweit es geht — durch praktische Nüchternheit auszugleichen.

Ich möchte das Referat in zwei Teile gliedern. Zunächst will ich versuchen, eine Analyse der jetzigen außenwirtschaftlichen Situation der Bundesrepublik zu geben, und anschließend möchte ich dann aus

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der jetzigen Schau heraus die Faktoren und Gesichtspunkte anführen, die für die außenwirtschaftliche Entwicklung in der Zukunft besonders bedeutsam sein können.

Fortschrittliche Gestaltung der deutschen Wirtschaft und Außenwirtschaft

Für das wirtschaftliche Schicksal der Bundesrepublik war, ebenso wie für ihre politische Entwicklung, die Tatsache schlechthin entscheidend, daß sie in den Bereich der westlichen Welt eingefügt wurde. Damit rückte die Bundesrepublik in die durchsichtige, weite Sphäre einer liberalen Wirtschaftsauffassung, wie sie am eindeutigsten durch die USA repräsentiert wird und in den Grundsätzen der Havanna-Charter, des GATT, des Internationalen Währungsfonds und der OEEC zum Ausdruck kommt. Wir wissen aber auch, daß die westdeutsche Bevölkerung diese Schicksalsfügung nicht als eine aufgezwungene Last empfand, die sie nur widerstrebend auf sich nahm, sondern — hart belehrt durch die Experimente der Vergangenheit — freudig und wagemutig die liberale Wirtschaftsauffassung zu ihrem eigenen Anliegen machte. Der deutsche wirtschaftende Mensch wartete geradezu darauf, daß das lange unterdrückte Bewußtsein des Wertes und der Verantwortung der eigenen Persönlichkeit wieder voll zur Entfaltung kommen und zu höheren Leistungen, als dies bei kollektivistischem Einsatz möglich ist, verhelfen konnte. Daß diese Vorstellungen und Erwartungen verhältnismäßig schnell und reibungslos in ein organisches System gebracht werden konnten, ist in erster Linie dem unverdrossenen und konsequenten Wirken des großen Vorkämpfers für eine freiheitlich orientierte Wirtschaft, Professors *Erhard,* zu danken. Er ging bewußt davon aus, daß das zerschlagene und aller Hilfsmittel beraubte Deutschland überhaupt nur dann noch eine wirtschaftliche Chance für die Zukunft haben würde, wenn unter richtiger Bewertung der natürlichen menschlichen Eigenart alle irgendwie schlummernden Kräfte und Energien mit den Mitteln und im Geiste gesunden Gewinnstrebens und echten Leistungswettbewerbs auf der Grundlage freier marktwirtschaftlicher Betätigung geweckt und zusammengefaßt sowie für den wirtschaftlichen Wiederaufbau nutzbar gemacht werden könnten. Dabei teilte *Erhard,* wie wir wissen, dem Verbraucher die entscheidende Position im Wirtschaftsleben zu. Seinen wechselnden Bedürfnissen haben sich Produzenten und Händler anzupassen. Er ist Mittelpunkt und Richter allen wirtschaftlichen Geschehens, so daß der Bezeichnung „Marktwirtschaft" mit Recht das Beiwort „sozial" hinzugefügt werden konnte. Die freiwirtschaftliche

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Konzeption, die mit den Impulsen der amerikanischen Starthilfe unbestreitbar in wenigen Jahren aus einem wirtschaftlichen Chaos eine blühende innere Wirtschaft machte, hat auch die Außenwirtschaft beflügelt. Der Grundsatz ihrer freiheitlichen Gestaltung steht damit an erster Stelle.

Die Stellung des Staates in der Wirtschaft

Wahre wirtschaftliche Freiheit kann sich selbstverständlich nicht zügellos verhalten, sondern sie muß und wird sich gebunden fühlen an die Ordnungsprinzipien der staatlichen Gemeinschaft sowie der überstaatlichen Zusammenarbeit. Und je stärker die wirtschaftlichen Energien sind, die in den verschiedenen nationalen Räumen unter Ausnutzung eines atemberaubenden wissenschaftlichen und technischen Fortschritts und kaum noch zu zügelnder Produktionskräfte zur Entfaltung drängen, und je mehr diese wirtschaftlichen Energien im zunehmenden Konkurrenzkampf sich messen und reiben und vor einander ausweichen müssen, um so weniger kann sich der Staat der Aufgabe entziehen, die verbindlichen Spielregeln für seinen wirtschaftlichen Bereich zu setzen und für ihre Innehaltung zu sorgen. Insofern hat sich mit den geänderten Produktionsmethoden und den gewandelten sozialen Verhältnissen die Situation gegenüber den klassischen Zeiten der liberalen Weltwirtschaft verschoben. Denn damals war der wirtschaftliche Spielraum noch größer und reicher ausnutzbar und das Feld der wirtschaftlichen Betätigung nicht so umstritten.

Wenn man, die Zukunft abtastend, die Entwicklungslinie weiter verfolgt und sich den Einsatz der Atomkraft in der Produktion mit den damit verbundenen Auswirkungen auf die Beschäftigung und die noch nicht recht ausdenkbaren wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Umschichtungen vorstellt, wird es klar, daß die staatliche Gemeinschaft verpflichtet ist, sich immer angelegentlicher um die wirtschaftliche Ordnung zu kümmern. Hier die Synthese zu finden zwischen einem Höchstmaß an Freiheit des einzelnen entsprechend seiner natürlichen Veranlagung, an Initiative, Unternehmungsgeist und Wagemut einerseits und den Notwendigkeiten eines organischen Ordnungssystems andererseits, wird eine der wichtigsten Aufgaben der Zukunft. Dabei wird unter allen Umständen Vorsorge dagegen zu treffen sein, daß weder der Staat noch auch wirtschaftliche oder berufsständische Organisationen und Vereinigungen die Wirtschaft oder einzelne Zweige davon ans Gängelband nehmen.

Jedenfalls ist es unbestreitbar, daß der Staat im 20. Jahrhundert, wie sich Prof. *Erhard* vor einiger Zeit in einem Aufsatz im „Messager

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

d'Athènes" ausgedrückt hat, im Hinblick auf die sozialen Bedingungen die wirkliche Verantwortung für die Wirtschaft und das Schicksal der Bevölkerung trägt.

Die internationale wirtschaftliche Zusammenarbeit

Wie ich vorhin schon andeutete, findet eine freiheitliche Wirtschaftsordnung nicht nur ihre Bindungen im nationalen Bereich, sondern auch in den immer verpflichtender werdenden internationalen Grundsätzen und Spielregeln. Die Betätigung jedes einzelnen Menschen rückt ja auch unmittelbar oder mittelbar zunehmend in den Einfluß und die Abhängigkeit einer weltweiten Wirtschaftsatmosphäre. Deshalb ist das Prinzip der multilateralen Zusammenarbeit auf breitester Grundlage eine weitere tragende Säule der Wirtschaftspolitik der Bundesregierung. Sie verfolgt diese Linie aus innerster Überzeugung, weil die wirtschaftliche Zusammenarbeit der westlichen Welt, sei es im Rahmen des GATT, des Internationalen Währungsfonds, der EZU und OEEC oder des Schuman-Plans, auf den gleichen Grundsätzen der Freiheit beruht; und sie betrachtet es als eine verpflichtende Aufgabe, immer aktiver und intensiver in den laufenden Angelegenheiten dieser Wirtschaftsorganisationen, aber auch bei grundlegenden Revisionsverhandlungen, wie sie jetzt etwa beim GATT bevorstehen, mitzuarbeiten.

Die Einfuhrliberalisierung

Entsprechend dem Grundprinzip freiheitlich wirtschaftlicher Betätigung im Rahmen einer weltweiten Zusammenarbeit ist in der Bundesrepublik von Anfang an konsequent der Weg beschritten worden, den Außenhandel möglichst von allen lästigen Fesseln und Schranken zu befreien und die Einfuhr zu liberalisieren. Ich brauche nicht an Hand von statistischen Zahlen darzutun, wie weit dies bereits gegenüber dem EZU-Raum, dem Dollar-Raum und den Ländern mit bilateral gebundenem Zahlungsverkehr erreicht ist. Dabei besteht im Interesse der Vereinheitlichung und der Normalisierung der Einfuhrpolitik die klare Tendenz, die Liberalisierung gegenüber den verschiedenen Räumen möglichst anzugleichen. Die technische Form der Liberalisierung, ob echte Liberalisierung oder offene Ausschreibung ohne mengenmäßige Begrenzung, spielt nur eine untergeordnete Rolle.

Wir dürfen aber auch nicht die Augen davor verschließen, daß ein bestimmter kleiner Sektor der gewerblichen Einfuhr und noch ein verhältnismäßig großer Ausschnitt der landwirtschaftlichen Einfuhr — übrigens ebenso wie in anderen, vergleichbaren europäischen Län-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dern — noch nicht liberalisiert ist und aller Voraussicht nach in den nächsten Jahren auch nicht voll liberalisiert werden wird. Dies muß, wie die Dinge nun einmal liegen, in gewissem Umfang leider auch gegenüber dem OEEC-Raum gelten. Zwar werden die Lage der deutschen Zahlungsbilanz oder sonstige Zahlungsgründe auf die Dauer kein Recht mehr geben, mengenmäßige Beschränkungen anzuordnen oder aufrechtzuerhalten; aber ein echtes Schutzbedürfnis kann in dem skizzierten Rahmen für eine angemessene Übergangszeit nicht bestritten werden.

Der schmale kontingentierte gewerbliche Sektor

Was den noch außerordentlich schmalen kontingentierten gewerblichen Sektor anbetrifft, so handelt es sich hierbei um Produktionen, die an sich nach einer gewissen Anlaufzeit im freien internationalen Wettbewerb als lebensfähig angesehen werden, die aber durch Kriegs- und Nachkriegsfolgen besonders hart mitgenommen worden sind. Eine besondere Bedeutung hat in diesem Zusammenhang eine Reihe von Flüchtlings- und Demontagebetrieben. Darüber hinaus gibt es auch solche schutzbedürftigen deutschen Industrien, die nur deshalb auf alten, traditionellen Märkten nicht wieder Fuß fassen konnten, weil dort mit Hilfe des Marshallplanes oder mit beträchtlichen staatlichen Subventionen Produktionsstätten unter ungünstigen Standortbedingungen aufgebaut und mit einseitig protektionistischen Mitteln künstlich am Leben gehalten werden. Die deutsche Wirtschaftsverwaltung würde sich geradezu der Vernachlässigung wichtiger deutscher volkswirtschaftlicher Interessen schuldig machen, wenn sie tatenlos zusähe, daß bei dem harten internationalen Existenz- und Ausscheidungskampf, der durch künstlich hochgezüchtete, überdimensionierte und nicht rentable ausländische Industrien ausgelöst worden ist, die lebensfähigen deutschen Industrien mangels eines Mindestmaßes von staatlicher Hilfe auf der Strecke bleiben.

Landwirtschaft und Außenwirtschaft

Daß die deutsche Landwirtschaft, für die sicherlich andere Produktionsverhältnisse als im gewerblichen Bereich gelten und bei der sich die schädlichen Folgen der früheren Abschließungspolitik am stärksten geltend machen, nicht von heute auf morgen der frischen Luft eines freien internationalen Wettbewerbs ausgesetzt werden kann, steht wohl außer Frage. Ebenso notwendig scheint es mir aber auch zu sein, klar und deutlich das Postulat herauszustellen, daß die deutsche Landwirtschaft so schnell wie möglich den Anschluß an die Weltwirtschaft findet; denn der Aufwand für die Ernährung des deutschen Volkes

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bildet einen erheblichen Teil der gesamten volkswirtschaftlichen Kostenrechnung; und bei dem immer schärfer werdenden internationalen Wettbewerbskampf um die Märkte kann es sich das deutsche Volk einfach nicht leisten, daß seine industrielle Produktion durch zusätzliche Lohnkosten, die den Ausgleich für die Verteuerung der Nahrungsmittel bilden, belastet wird; oder sollte gar den Berufstätigen aller Schichten zugemutet werden, diesen Mehraufwand, den es in den Konkurrenzländern mit marktwirtschaftlich organisierter Landwirtschaft nicht gibt, auf sich zu nehmen? So hat ja auch der Bundeskanzler in der Regierungserklärung vom 20. Oktober 1953 gesagt, daß die Leistungsfähigkeit der deutschen Landwirtschaft durch Maßnahmen der Selbsthilfe und Staatshilfe in einer entsprechenden Übergangszeit so entwickelt werden muß, daß sie im europäischen Markt konkurrenzfähig ist. In ähnlicher Form hat der Bundeslandwirtschafts- und Ernährungsminister die Zielsetzung der von ihm verfolgten Politik umrissen. Ich muß es mir im Rahmen dieses Vortrages versagen, auf das von ihm in Aussicht genommene langfristige und großzügige landwirtschaftliche Rationalisierungsprogramm einzugehen. Sicher scheint mir zu sein: Je marktgerechter die Mittel und Methoden sind, die zur Herbeiführung der Rentabilität des einzelnen Betriebes angewandt werden — angefangen von der Schaffung der Betriebsmindestgröße, der Flurbereinigung bis zu einer neuzeitlichen, rentablen Produktionstechnik und zu verbesserten Absatzmethoden —, um so schneller und gründlicher läßt sich die planwirtschaftliche Marktordnung mit ihren Einkaufs- und Vorratsstellen, ihrem eingeplanten Bedarf, der erfahrungsgemäß doch nie stimmt, ihren Preisbestimmungen und dgl. abbauen und eine wirkliche Ausgewogenheit und ein natürliches Paritätssystem zwischen gewerblicher Wirtschaft und Agrarwirtschaft erreichen. Die erhöhte Kaufkraft der Landwirtschaft wird dann zu einer Steigerung der allgemeinen Wohlfahrt des Volkes führen. Ich selbst habe lange Zeit an der holländischen Grenze gelebt und feststellen können, um wieviel die Produktivität und Rentabilität der Landwirtschaft in den Gebieten jenseits der Grenze höher war als diesseits der Grenze bei ähnlichen klimatischen und sonstigen Verhältnissen. Ein zwingender Grund für eine solche Verschiedenheit ist nicht gegeben. Zu welchen grotesken und die deutsche Volkswirtschaft schädigenden Ergebnissen das enge räumliche Nebeneinander zwischen dirigistischer Agrarwirtschaft und einer nach marktwirtschaftlichen Rentabilitätsgrundsätzen ausgerichteten Agrarwirtschaft führen kann, ergibt sich z. B. daraus, daß die für die Einfuhr von Obst aus Holland festgesetzten Mindestpreise den holländischen Produzenten genügend Mehrgewinn lassen, um systematisch in we-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nigen Jahren die Obstbaumkulturen zu erneuern, während der deutsche Obstbau Not leidet. So ist festzustellen, daß der deutsche Verbraucher die Kosten für die Rentabilitätsverbesserung des holländischen Obstbaues bezahlt. Es ist klar, daß die Ausrichtung der Agrarwirtschaft auf weltwirtschaftliche Spielregeln einen unter Umständen tiefen Einbruch in alte Überlieferung, lieb gewordene Gewohnheiten und überkommene Bindungen mit sich bringt. Aber das Bauerntum wird sich dieser sozialen Strukturänderung nicht entziehen können und — ohne den Farmertyp und Farmercharakter anzunehmen — neue Formen und neue Ideale finden müssen.

Solange noch mengenmäßige Beschränkungen auf einen Teil des landwirtschaftlichen Sektors und in einem kleinen Ausschnitt des gewerblichen Bereiches Anwendung finden, ist es selbstverständlich, daß sie bei den Wirtschaftsverhandlungen als handelspolitische Waffe benutzt werden, und es unterliegt keinem Zweifel, daß in vielen Fällen erst durch die Einräumung eines zusätzlichen deutschen Einfuhrkontingentes — sei es von Wein, sonstigen Ernährungsgütern oder bestimmten gewerblichen Erzeugnissen — die Vertragspartner bewogen werden können, für deutsche Konsumgüter oder Maschinen in gewissem Umfang Einfuhrlizenzen zu geben. Gerade diese Erfahrung lehrt, daß eine Befreiung von mengenmäßigen Beschränkungen nur auf multilateraler Basis erreicht werden kann und ein vorschnelles einseitiges Vorgehen unrealistisch und mit einseitigen Opfern für die eigene Volkswirtschaft verbunden ist.

Die Zollpolitik

Zur Erreichung eines freizügigen Wirtschaftsverkehrs ist neben der Beseitigung der Kontingentierung die Verfolgung einer liberalen Zollpolitik von größter Bedeutung. Der Zoll kann nur dann als legitimes und marktkonformes Mittel der Handelspolitik gewertet werden, wenn er nicht in der Wirkung einem Einfuhrverbot nahe- oder gar gleichkommt. Darauf hat schon gestern mit Recht Herr Prof. *Küng* hingewiesen. Im Interesse eines Zollabbaues auf multilateraler Basis hat zweifellos das GATT hervorragende Arbeit geleistet. Es braucht auch nicht verschwiegen zu werden, daß die Bundesrepublik gerade zur Zeit für etwa 750 Positionen des gewerblichen Sektors, der insgesamt 2100 Positionen umfaßt, eine Zollsenkungsaktion von durchschnittlich 26 % der bisherigen Zollhöhe durchführt. Andererseits kann man nur mit Sorge vermerken, daß beispielsweise der im Schumanplan niedergelegte Grundsatz der schrittweisen Zurückführung der Außenzölle auf das niedrigere Benelux-Niveau in der Praxis bisher nicht genügend

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beachtet worden ist oder daß die USA entgegen der so häufig vertretenen Grundlinie die Zölle für Uhren drastisch erhöht haben.

Als Fortschritt auf dem internationalen Zollgebiet ist es dagegen anzusehen, daß die westlich orientierten europäischen Staaten durchweg zu einem einheitlichen Zolltarifschema und zu einer einheitlichen Zollnomenklatur sowie zu dem System des Wertzolles übergegangen sind. Allerdings hat die Erfahrung gelehrt, daß für Waren, insbesondere des Ernährungssektors, bei denen die Preise unabhängig von der allgemeinen Konjunkturentwicklung starken Schwankungen saisonaler oder sonstiger Art unterliegen, die Wertzölle nicht die geeignete Form der Zollbemessung darstellen, weil sie die Preisschwankungen durch die entsprechende Anpassung der Zollhöhe an die Ausschläge nach oben und unten noch automatisch verstärken. Es ist deshalb in der letzten Zeit die Frage untersucht worden, ob in derartigen Fällen nicht ein Zollbemessungssystem vorzuziehen ist, bei dem die Preisausschläge nach oben und unten durch die Zollbelastung nicht noch vergrößert, sondern weitgehend abgefangen werden. Eine solche Möglichkeit besteht wohl bei Anwendung des Systems der sogenannten Gleitzölle. Hierbei wird der Zollbetrag nicht einfach nach dem Wert der Einfuhrware, sondern nach einem je nach den Umständen zu ermittelnden festen Satz, vermindert um einen Wertzollsatz, bestimmt. Steigt der Warenpreis, so vermindert sich automatisch der Zoll, und fällt der Warenpreis, so erhöht sich automatisch der Zoll. Allerdings ist dieses interessante Zollbemessungssystem auch mit verschiedenen Gefahrenquellen behaftet, die sich insbesondere dann zeigen, wenn es verallgemeinert oder so ausgestaltet wird, daß der Preisausschlag durch die Zollregulierung vollständig oder fast vollständig aufgefangen, der Mindestkoeffizient also auf 100 % oder nicht wesentlich darunter festgesetzt würde. In bestimmten Grenzen und mit Vorsicht angewandt, kann aber das System der Gleitzölle für Waren mit einem schmalen Preis- und Qualitätsband ein taugliches handelspolitisches Instrument darstellen und unter Umständen geeignet sein, die Liberalisierung von solchen Erzeugnissen des Ernährungssektors zu erleichtern, die ständigen Preisschwankungen unterworfen sind und zum Teil jetzt einer automatischen Mindestpreisregelung mit Sperrfristen und dergleichen unterliegen.

Künstliche Exportsubventionen

Außer den mengenmäßigen Beschränkungen und außer dem protektionistischen Mißbrauch der Zölle und des Zollverfahrens bildet schließlich noch die Gewährung von künstlichen und wettbewerbsverfälschenden Exportsubventionen, insbesondere durch den Staat, ein Hindernis für den freizügigen Ablauf des internationalen Warenverkehrs.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Bundesrepublik hat wiederholt, zuletzt noch bei dem Besuch des englischen Schatzkanzlers *Butler*, ihre feste Entschlossenheit zum Ausdruck gebracht, im Rahmen einer multilateralen Aktion bedenkliche Exportförderungsmaßnahmen zu beseitigen. Hiervon dürfen auch die besonderen Schwierigkeiten nicht zurückschrecken, die bei den bisherigen Beratungen in einem Spezialausschuß der OEEC zutage getreten sind. Unter anderem muß, um nur einige wenige Zweifelsfragen anzuschneiden, klargestellt werden,

ob und gegebenenfalls welche Arten von Steuerrückvergütungen als marktkonforme Methoden zu betrachten sind,
ob überhaupt Einwendungen gegen eine steuerliche Regelung zu erheben sind, durch die der Verkauf ins Ausland unmittelbar oder mittelbar begünstigt wird,
ob mit öffentlichen Mitteln Grundstoffe, wie Kohle und Eisen, verbilligt werden dürfen, auch wenn diese Rohstoffe nicht nur zur Produktion von Exportgütern, sondern auch von Inlandswaren verwandt werden,
in welchem Umfang staatliche Erleichterungen in der Exportfinanzierung (insbesondere bei langfristigen Geschäften) zulässig erscheinen,
ob innerhalb von privaten Organisationen der Export zu Lasten der Inlandspreise gefördert werden darf und
ob überhaupt Doppelpreise für Inlands- und Auslandsabsatz gebilligt werden können.

Bei der Kompliziertheit der Materie und der Notwendigkeit, die Wettbewerbslage der deutschen Außenwirtschaft nicht zu gefährden, würde es schwer vertretbar sein, wenn die Bundesregierung auf autonomem Wege über das hinausginge, was sie bereits getan hat, indem sie nämlich zugesagt hat, eine Verlängerung des Gesetzes über die steuerliche Exportförderung, das Ende 1955 abläuft, nicht bei dem Parlament zu veranlassen.

Aufhebung der Devisenbewirtschaftung und Übergang zur Konvertibilität

Um zu einer wirklich freiheitlich orientierten Wirtschaft im Sinne der vorhin skizzierten Zielsetzung zu kommen, muß nicht nur der Warenverkehr von den verschiedenen Handelsschranken befreit, sondern auch der Zahlungsverkehr von den Fesseln der Devisenbewirtschaftung gelöst werden. Beachtliche Fortschritte sind bereits auf dem Gebiet des Erträgnistransfers, auf Teilabschnitten der Kapitalüberweisungen, der Überweisungen für den Reise- und Versicherungsverkehr und auch der Zahlungen aus dem Waren- und Dienstleistungs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

verkehr, und zwar für letztere besonders durch die Einrichtung der beschränkt freien Konten, gemacht worden. Noch fehlt aber die freie Konvertierbarkeit der Währungen und damit für uns Deutsche die Möglichkeit, die D-Mark zur Durchführung beliebiger Zahlungen in der Welt frei zu verwenden. Damit fehlt es aber überhaupt noch mangels multilateral austauschbarer Währungen an wechselseitig vergleichbaren Wertmessern für die verschiedenen internationalen Wettbewerbsfaktoren und damit an einem gemeinsamen Weltmarkt. Zu der Frage der Konvertibilität ist gestern bereits Stellung genommen worden. Nachher wird auch Herr Prof. *Möller* noch einen Beitrag dazu geben. Wenn ich mir unvoreingenommen eine Vorstellung über das Wesen der erreichbaren Währungsordnung in der sich anbahnenden neuen Wirtschaftsepoche zu machen versuche und wenn ich dabei die tiefgreifenden wirtschaftlichen, sozialen und politischen Strukturwandlungen, die stärkere Einschaltung des Staates als verantwortlichen Betreuers der Wirtschaft und die wachsende Bedeutung freiwilliger Zusammenarbeit der Völker berücksichtige, dann glaube ich allerdings nicht, daß die Konvertibilität alter Prägung mit ihrem der staatlichen Einflußnahme völlig entsagenden Automatismus der Wechselkursänderung und des Goldausgleichs wiederkehrt. Ich möchte vielmehr annehmen, daß sich eine neue Form herausbildet, bei welcher die einzelnen Teilnehmerstaaten bis zu einem Grade, der sich mit den Verpflichtungen aus der internationalen Zusammenarbeit verträgt, im Rahmen einer aktiven Konjunkturpolitik selbst währungspolitisch tätig werden oder mindestens einwirken durch Maßnahmen der Geld-, Diskont- und Zinspolitik, auf dem Kursgebiet, in der Zollpolitik, u. U. sogar in der Beschäftigungspolitik und, wenn es gar nicht anders geht, selbst der Kontingentierungspolitik. Dementsprechend dürfte sich der regionale Geltungsbereich der Konvertierbarkeit nach der Absprache der maßgeblichen Handelsländer bestimmen. Davon wird es dann auch abhängen, ob z. B. gegenüber den südamerikanischen Staaten das bisherige Verrechnungssystem vorläufig aufrechterhalten oder zur freien Devisenzahlung übergegangen werden soll.

Zusammenfassend kann jedenfalls festgestellt werden, daß die Bundesrepublik in einer konsequenten liberalen Außenwirtschaftspolitik bisher alles getan hat, um den Waren- und Geldverkehr von protektionistischen Fesseln zu befreien und für den Übergang in eine wirkliche Weltwirtschaft vorzubereiten.

Vorbereitung eines Außenwirtschaftsgesetzes

Die Bundesregierung legt auch Wert darauf, daß dieser freiheitliche wirtschaftliche Geist in den gesetzlichen Bestimmungen über die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Außenwirtschaft ihren Niederschlag findet. Deshalb sollen die zur Zeit noch geltenden besatzungsrechtlichen Vorschriften über die Ein- und Ausfuhr und die restliche Devisenbewirtschaftung, die grundsätzlich von dem Verbotsprinzip ausgehen, durch ein neues Außenwirtschaftsgesetz ersetzt werden, das grundsätzlich die Freiheit der Ein- und Ausfuhr und des Zahlungsverkehrs proklamiert und das die noch zur Zeit unentbehrlichen Ausnahmetatbestände in Anlehnung an die bestehenden multilateralen Abmachungen und Spielregeln möglichst genau festlegt. An einem solchen Gesetzentwurf wird zur Zeit in den Ressorts unter Federführung des Bundeswirtschaftsministeriums gearbeitet.

Die aktive Handels- und Zahlungsbilanz der Bundesrepublik

Der entschlossenen neuen deutschen Außenwirtschaftspolitik sind, wie wir alle wissen, die Erfolge nicht versagt geblieben, und zum Erstaunen der Welt weist die Bundesrepublik seit mehreren Jahren in der Handelsbilanz einen steigenden Ausfuhrüberschuß auf. Dieser betrug allein im Jahre 1953 2,5 Mrd. DM und in dem 1. Halbjahr 1954 1,4 Mrd. DM. Er rührt aus dem Handel mit den EZU-Ländern und den Ländern mit bilateral gebundenem Zahlungsverkehr her, während gegenüber dem Dollarraum noch ein beträchtlicher Einfuhrüberschuß festzustellen ist.

Der Aktivität der Handels- und Dienstleistungsbilanz entspricht auch die deutsche Gläubigerposition in der Zahlungsbilanz, die zu einer Anreicherung einer Devisenreserve der Bank deutscher Länder in Höhe von rd. 10 Mrd. DM geführt hat. Dieser Devisenbestand weist sogar einen Betrag von über 7 Mrd. DM an effektiven Dollars und Gold auf, eine Erscheinung, die trotz der Passivität in der Handelsbilanz gegenüber dem Dollarraum darauf zurückzuführen ist, daß der Bundesrepublik in erheblichem Umfang Gold und effektive Devisen aus dem EZU-Überschuß, in geringem Maße auch aus den Überweisungen der Verrechnungsländer bei Swingüberschreitung und nicht zuletzt durch die Zahlungen für die zivilen Ausgaben der amerikanischen Truppen und Verwaltungsbehörden in Deutschland zugeflossen sind.

In der letzten Zeit ist sehr viel darüber diskutiert worden, ob die nunmehr seit mehreren Jahren bestehende Aktivität der deutschen Handelsbilanz strukturell oder nur durch eine vorübergehend besonders günstige Konstellation bedingt ist und ob mit einem Fortbestehen der aktiven Zahlungsbilanz einschließlich der Dollarbilanz gerechnet werden kann. Zunächst können wir mit einer gewissen Beruhigung feststellen, daß der erstaunliche wirtschaftliche Aufschwung der Bundesrepublik nicht auf einer Scheinblüte, sondern auf einer echten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

volkswirtschaftlichen Leistung mit zunehmend festerer Grundlage beruht. Für die Bewerkstelligung dieses Aufbaues hatte die Bundesrepublik eine große Chance, die es früher nicht gab und deren sich das deutsche Volk auf Grund seiner Befähigung und Erfahrung voll bedient hat, nämlich

die restlose Ausnutzung des technischen Fortschrittes, der heute allein imstande ist, die günstigsten Produktions- und Wettbewerbsbedingungen zu sichern.

Dazu kamen als weitere Faktoren

der feste Wille jedes Einzelnen zum Wiederaufbau nach dem langen, quälenden Zustand der Lethargie und Verzweiflung unter Inkaufnahme stärkster Entbehrungen,
der Fleiß und das Geschick des deutschen Arbeiters,
die Geschäftstüchtigkeit des Unternehmers und Kaufmanns,
der gute Ruf der deutschen Ware im Ausland,
die Tatsache, daß das geschlagene Deutschland keine politischen Ziele verfolgt — ein Umstand, der besonders im Vorderen Orient bedeutsam war,
nicht zu vergessen die Starthilfe der Vereinigten Staaten
und schließlich die klare und befreiende deutsche Wirtschaftspolitik, die nichts unterließ, um alle Kräfte und Energien zu wecken und einzuspannen.

Auf diese Weise ist es m. E. zu erklären, daß die Produktivität der deutschen Industrie in den letzten Jahren so erstaunlich gewachsen ist. Dementsprechend ist auch die deutsche Produktion immer größer geworden und hat, da sie nur zum Teil im Inland benötigt wurde, auf den ausländischen Markt gedrängt. Zwar sind der innere Verbrauch, die Konsumkraft und der deutsche Lebensstandard auch gestiegen, aber doch nicht in dem Maße, wie die Produktionskraft, oder anders ausgedrückt: die Zusatzrate an Produktivität war größer als die Wachstumsrate an Konsumkraft.

Nach alledem dürften die Erfolge der Bundesrepublik im Außenhandel verständlich sein und im Zuge einer natürlichen Entwicklung liegen. Es entspricht ihrer Stellung als eines hochentwickelten Industrielandes, daß sie sich eine aktive Handelsbilanz sichert. Das muß sie auch, damit sie ihre Auslandsschulden abdecken, sich wieder Stützpunkte und Niederlassungen im Ausland beschaffen und sich darüber hinaus nach Kräften an dem wirtschaftlichen Aufbau der unterentwickelten Gebiete beteiligen kann.

Allerdings ist die deutsche Handels- und Zahlungsbilanz mit einer Reihe Unsicherheitsfaktoren belastet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Ausfuhrsituation der Bundesrepublik

So stellt sich zunächst die Frage, ob die deutsche Ausfuhr auf der jetzigen Höhe gehalten werden kann. Dabei wird die Besorgnis ausgedrückt, daß mit zunehmender Liberalisierung gegenüber dem Dollarraum die Bezüge aus den Verrechnungsländern zurückgehen und dementsprechend sich auch die Ausfuhr in diese Länder vermindern könnten, zumal die von der Bank deutscher Länder eingeräumten Kreditmargen weitgehend in Anspruch genommen seien und der Zahlungsverkehr durch Fälligkeiten für deutsche langfristige Kreditlieferungen eine Vorbelastung erfahren habe. Eine entsprechende Umlagerung der Ausfuhr auf den Dollarraum sei aber angesichts des erbitterten Wettbewerbskampfes gerade in diesem Raum nicht zu erwarten. Nach der letzten Entwicklung in den USA bestehe leider wenig Aussicht, daß hier ein entscheidender Schritt zum Zollabbau getan werde. Im Gegenteil habe die Heraufsetzung des Uhrenzolles zu weiteren Zollerhöhungsanträgen ermutigt. Dazu komme, daß bei dem Fehlen eines funktionsfähigen deutschen Kapitalmarktes und dem hohen Zinsniveau die deutsche Industrie die bei größeren Anlagegeschäften fast zur Regel werdenden langfristigen Finanzierungen über fünf Jahre nicht ermöglichen könne und sich für diese interessanten Projekte selbst ausschalten müsse.

Alle diese Argumente enthalten einen Kern Berechtigung. Trotzdem glaube ich nicht, daß die aufgezeigten Hemmnisse stark genug sind, um dem Trend der deutschen Ausfuhr eine entgegengesetzte Richtung zu geben.

Nach der deutschen Auftragseingangsstatistik sind die Exportaufträge insgesamt nicht zurückgegangen. Durch die erweiterte Liberalisierung des Dollarimports werden die Verrechnungsländer gezwungen, die entsprechenden Ausfuhrerzeugnisse den Weltmarktpreisen anzupassen, zumal dann, wenn die wichtigsten europäischen Länder gleichzeitig in der Dollarliberalisierung fortschreiten. Tatsächlich zeichnet sich diese Entwicklung auch schon ab. Im übrigen kann man auch wohl ohne Überheblichkeit feststellen, daß sich die deutsche Ware durch ihre Qualität allmählich wieder einen Ruf geschaffen hat und in manchen Verrechnungsländern Absatz finden wird, auch wenn damit eine Swing-Überschreitung und Devisenzahlung verbunden ist. Zudem hält die deutsche Regierung, soweit dies irgendwie möglich ist, an dem Bestreben fest, von Fall zu Fall im Einvernehmen mit dem Partnerland vom bilateralen Verrechnungsverkehr zum System der gegenseitigen Zahlung von freien Devisen überzugehen. Im EZU-Raum sind durch die vor kurzem getroffenen Vereinbarungen über eine Konsolidierung eines Teiles des deutschen EZU-Überschusses die Sorgen, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einzelne Mitgliedsländer aus Zahlungsgründen den Bezug deutscher Waren beschränken würden, mindestens vorerst im wesentlichen behoben. Trotz der restriktiven Einfuhrpolitik der USA bestehen hier bei intensiver und den Verhältnissen angepaßter Marktbearbeitung erweiterte Absatzmöglichkeiten für Spezialitäten sowie solche Verbrauchsgüter und auch Anlagegüter, die nicht in Fließarbeit herzustellen sind, bei denen vielmehr die Facharbeit einen hohen Anteil an den Gestehungskosten aufweist. Hierin liegen in den nächsten Jahren, bis sich die deutsche wirtschaftliche und soziale Lage und die Lohnverhältnisse allmählich dem Niveau in den USA angenähert haben werden, für Deutschland große Möglichkeiten. Die USA müssen einsehen, daß die günstige Wettbewerbslage der Bundesrepublik auf den angegebenen Teilgebieten das Ergebnis und zugleich das Durchgangsstadium einer natürlichen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung darstellt und nicht als eine Art von Sozial- oder Lohndumping gewertet werden kann.

Für die Beurteilung der zukünftigen Möglichkeiten der deutschen Ausfuhr ist ferner von Bedeutung, daß eine gewisse Reserve in einer, wenn auch nur bescheidenen, Ausweitung des Osthandels liegt, der auf die Dauer die jetzige unnatürliche Schrumpfung auf nur $2^1/_2$ % des deutschen Außenhandels nicht verträgt.

Die Finanzierung langfristiger Ausfuhrgeschäfte und die Lage des deutschen Kapitalmarktes

Was die Finanzierung von langfristigen Ausfuhrgeschäften anlangt, so ist es richtig, daß der deutsche Kapitalmarkt mangels eines ausreichenden Manipulationsbestandes zur Zeit nicht in der Lage ist, langfristige Finanzierungsmittel zu wettbewerbsfähigen Zinssätzen zur Verfügung zu stellen. Das liegt wohl daran, daß in der Wiederaufbauperiode der Teil der Einkommen und Gewinne, der nicht für Steuern und die normalen laufenden Ausgaben benötigt wurde, zunächst zur Deckung des riesenhaften Nachholbedarfs und für lange entbehrte Reisen, Unterhaltungen und dgl. Verwendung fand und zusätzlich zu den mit Hilfe der öffentlichen Hand erschlossenen Finanzierungsquellen zur Wiederinstandsetzung, zum Wiederaufbau und zur Rationalisierung der eigenen Betriebe, zum Bau von Wohnungen usw. eingesetzt wurde. Als sich dann zunehmend Ersparnisse bildeten, dienten diese zur Anlage der bisher fehlenden liquiden Reserven und fanden erst allmählich Zugang zu dem Markt für fremde Finanzierungsmittel, dem Kapitalmarkt im engeren Sinne. Während dieser Entwicklung sammelte die öffentliche Hand sehr erhebliche Kassenbestände an, die dem Kapitalmarkt fehlten. Dazu kam, daß die schrittweise gelockerte,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

aber im Grunde doch noch bestehende Devisenbewirtschaftung auf dem Kapitalgebiet eine flüssige Kommunikation mit gesunden ausländischen Kapitalmärkten verhinderte und daß außerdem die Festsetzung und Aufrechterhaltung überhöhter Zinssätze für Anleihen der öffentlichen Hand, insbesondere für die Sozialpfandbriefe zur Wohnungsbaufinanzierung, der Einregulierung eines freien Kapitalmarktes entgegenstanden.

Mit dieser zur Zeit noch wenig erfreulichen Analyse der deutschen Kapitalmarktsituation steht auch nicht die Tatsache in Widerspruch, daß die Bank deutscher Länder ausländischen Banken umfangreiche Kredite im Rahmen bestehender Zahlungsabkommen eingeräumt hat. Denn in Höhe dieses Kreditvolumens hat die Bank deutscher Länder nach Gutschrift des Exporterlöses auf ihr Konto bei der ausländischen Nationalbank die Exporteure in gleicher Weise ausgezahlt, als wenn sie von den ausländischen Nationalbanken Gold oder Devisen erhalten hätten. Die Deckungsunterlage der Bank deutscher Länder ist unter Umständen nur weniger solide. Der Auszahlungsbetrag, den der Exporteur von der Bank deutscher Länder erhält, stellt genau so wie bei jedem Inlandsgeschäft den Gegenwert des Kaufpreises dar, umfaßt also sowohl alle Gestehungskosten als auch den erzielten Gewinn. Nur aus dieser Gewinnmarge kann aber, ebenso wie beim Inlandsgeschäft, überhaupt eine Finanzierung des Kapitalmarktes in Betracht kommen. Abschließend darf ich zu dem Kapitel „Finanzierungsmöglichkeiten für längerfristige Geschäfte“ und allgemein zu der Frage des deutschen Kapitalmarktes meine feste Hoffnung zum Ausdruck bringen, daß nach Überwindung der Aufbau- und Konsolidierungsschwierigkeiten und im Hinblick auf den zu erwartenden Zufluß von neuen Ersparnissen sowie auf die allmähliche Kommunikation mit dem ausländischen Kapitalmarkt wohl bald mit der Bildung eines funktionsfähigen deutschen Kapitalmarktes gerechnet werden kann.

Geringe Außenhandelsintensität der Bundesrepublik

Unter welchen Aspekten man die Aussichten der deutschen Ausfuhrentwicklung auch untersuchen mag, mit einer Verminderung des Ausfuhrvolumens ist nach meiner Ansicht in der näheren Zukunft nicht zu rechnen. Die Bundesrepublik hat ja auch trotz der ständigen Steigerung ihrer Ausfuhr den auf sie entfallenden Vorkriegsanteil an der gesamten Weltausfuhr noch nicht erreicht, so daß die wieder laut werdenden ausländischen Stimmen von einem unangemessenen Vordringen der deutschen Konkurrenz auf dem Weltmarkt von unrichtigen Voraussetzungen ausgehen. Bemerkenswert ist auch, daß auf den Kopf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der deutschen Bevölkerung wesentlich weniger Ausfuhrvolumen entfällt als bei den meisten Wettbewerbsländern, wie überhaupt die Außenhandelsintensität der Bundesrepublik, also ihre wirtschaftliche Verflechtung mit der Welt, verhältnismäßig gering ist. Diese auf den ersten Blick merkwürdig anmutende Tatsache, auf die gestern schon Herr Prof. *Predöhl* hingewiesen hat, findet m. E. ihre Erklärung darin, daß der Kreislauf der deutschen vielfältig aufgegliederten Volkswirtschaft eine ziemliche Geschlossenheit aufweist, daß die industrielle Produktion weit verteilt und breit gestreut sowie in den einzelnen Zweigen technisch eng verzahnt oder abgestimmt ist, daß der Einfuhrbedarf an Rohstoffen und Halbprodukten verhältnismäßig gering ist und daß der Bedarf an Produktionsmitteln, Maschinen und Verbrauchsgütern zum entscheidenden Teil aus der Inlandsproduktion gedeckt werden kann. Die deutsche Wirtschaft ist also tatsächlich — mag dies auch vom Standpunkt des weltwirtschaftlich ausgerichteten Handelspolitikers mit einem Gefühl des Mißbehagens vermerkt werden — mit gewissen autarken Zügen behaftet. Dabei ist es müßig, die Frage aufzuwerfen, inwieweit die jetzige Wirtschaftsstruktur auf die unter dem Nationalsozialismus verfolgte Abschließungspolitik und die damit parallel laufende Entwicklung Deutschlands von einem Händler- und Industrieland in Richtung auf ein Industrieland zurückzuführen ist, oder darauf beruht, daß der Deutsche seiner ganzen Art nach zu einer vielseitigen Betätigung neigt und mit dieser Eigenschaft eine gewisse Veranlagung zu gründlichem und komplexem Handeln verbindet.

Jedenfalls steht außer Zweifel, daß gerade eine solche breite und umfassende Wirtschaftsbasis, mag man sie aus einer anderen Ecke noch so kritisch betrachten, erleichternd dazu beiträgt, daß der Export gesteigert und ein Ausfuhrüberschuß gesichert wird.

Die Einfuhrsituation der Bundesrepublik

Was nun die deutsche Einfuhrsituation anbetrifft, so sehe ich unter der Voraussetzung einer friedlichen Entwicklung in der Welt keine überzeugenden Anzeichen dafür, daß sich das Einfuhrvolumen in absehbarer Zeit entscheidend erhöhen und daß dann von dieser Seite eine Verminderung oder Beseitigung des Aktivums in der deutschen Handels- und Zahlungsbilanz herbeigeführt werden könnte. Es zeigt sich, daß mit fortschreitender Technik der Rohstoffverbrauch relativ zurückgeht (z. B. für die im Kriege fertiggestellte Kölner Autobahnbrücke wurden 6300 t Eisen verbraucht, für die jetzt gebaute werden nur 3300 t benötigt). Eine Erweiterung der Lagerhaltung von Einfuhrwaren, wie sie der Bremer Senator *Helmke* in einer ausgezeichneten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Denkschrift mit dem Mittel der steuerlichen Vergünstigung empfiehlt, würde nur einen einmaligen, allerdings beträchtlichen Einfuhrstoß ermöglichen.

Eine gewisse organische Importsteigerung wird sicherlich zu erwarten sein, wenn es gelingt, den Konsum weiter zu heben, was nur durch eine Erhöhung des Realeinkommens der Bevölkerung möglich ist. Ich denke hierbei nicht nur an den breiten Kreis der Lohnempfänger, die bei ihren Lohnansprüchen die finanzielle Belastungsfähigkeit ihres Betriebes nie außer acht lassen sollten, sondern auch an die Zaungäste des wirtschaftlichen Aufschwungs, die Sozialrentner, Kriegsversehrten, arbeitsunfähigen Vertriebenen und dgl. Welche Einfuhrsteigerung auf diese Weise bei den Genußmitteln eintreten kann, beweist z. B. die Senkung der Zigarettensteuer, Schaumweinsteuer und Kaffeesteuer. Allein durch die Herabsetzung der Kaffeesteuer steigert sich die Kaffeeinfuhr um mehrere Hundert Millionen DM im Jahre. Wie die Erfahrung lehrt, wird die fortschreitende Erhöhung des Realeinkommens zu einer progressiven Steigerung des Verbrauchs an Konsumgütern führen, bei denen hinwiederum der Einfuhranteil größer ist als bei den Investitionsgütern.

Schließlich wird die eindeutige Tendenz der deutschen Wirtschaftspolitik zu einer freizügigen Gestaltung der deutschen Einfuhr auf dem Gebiete der Kontingente und Zölle sowie der Verfahrensregelung sich importbelebend auswirken.

Alles in allem glaube ich aber nicht, daß die verschiedenen angeführten Entwicklungsfaktoren ausreichen werden, um die Einfuhr entscheidend zu erhöhen und das deutsche Aktivum im Außenhandel wesentlich zu vermindern.

Der deutsche Auslandsschuldendienst

Zweifelhafter kann schon die Auswirkung sein, die das Wiederingangbringen des deutschen Schuldendienstes auf die Zahlungsbilanz haben wird. Dabei denke ich nicht nur an die Verpflichtungen aus dem Londoner Schuldenabkommen, sondern auch an die dort nicht geregelten Bereiche des Erträgnistransfers und in bestimmten Grenzen auch des Kapitaldienstes sowie an den Transfer der Wiedergutmachungsleistungen. Insgesamt kann wohl damit gerechnet werden, daß hierdurch ein Passivposten in der deutschen Zahlungsbilanz bis zu 1,5 Mrd. DM jährlich zutage tritt. Seit 1950 ist allein aus Zinsen und sonstigen Erträgnissen eine deutsche Neuverschuldung an das Ausland in Höhe von mehreren Milliarden DM entstanden, die als zusätzlicher Passivposten in der deutschen Zahlungsbilanz zu berücksichtigen sein dürfte. Auf der anderen Seite ist schwer zu sagen, in-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wieweit bei einer Freizügigkeit auf dem Kapitalgebiet die ausländischen Werte wegen der günstigen Anlagebedingungen in Deutschland stehen bleiben und sogar neue Kapitalien nach Deutschland hineinströmen. Insgesamt wird aber meines Erachtens die deutsche Devisenbilanz mit fortschreitendem Wegfall der letzten Devisenbeschränkungen auf dem Gebiete des Kapitalverkehrs eine Belastung erfahren.

Neue deutsche Investitionen im Ausland

In diesem Zusammenhang ist auch auf die wohl zu erwartende stärkere Investitionstätigkeit deutscher Export- und Außenhandelsfirmen im Ausland hinzuweisen, sei es, daß diese neue Stützpunkte errichten oder sich an bestehenden ausländischen Unternehmungen beteiligen. Durch den Krieg und den Zusammenbruch ist leider das früher sehr enge Netz solcher Auslandspositionen zerstört worden; und es liegt im Interesse des deutschen Exports und Außenhandels, wenn durch neue Investitionen der Verlust baldigst ausgeglichen und erweiterte Ansatzpunkte für den Export geschaffen werden. Man stößt allerdings häufig auf die Meinung, daß Auslandsinvestitionen erst dann vorgenommen werden sollten, wenn die zweifellos noch erforderlichen deutschen Inlandsinvestitionen, insbesondere bei der bisher vernachlässigten Grundstoffindustrie, durchgeführt seien. Sicherlich stellt der Ausbau und die Rationalisierung des deutschen Kohlenbergbaues und der Eisen- und Stahlindustrie eine vordringliche volkswirtschaftliche Aufgabe dar. Andererseits wird bei einer weitsichtigen Betrachtung in vielen Fällen aber auch die Sicherung billiger Einkaufsmöglichkeiten und die Schaffung und Erhaltung stabiler Exportverhältnisse volkswirtschaftlich nicht minder bedeutsam erscheinen. Man wird also die Frage „Inlands- oder Auslandsinvestitionen?“ nicht grundsätzlich, sondern nur von Fall zu Fall entscheiden können.

Die Entwicklung der Ein- und Ausfuhrpreise

In einem Ausblick auf die zukünftige mutmaßliche Gestaltung der deutschen Handels- und Zahlungsbilanz darf die Frage der Entwicklung der Ein- und Ausfuhrpreise, der terms of trade, nicht unberücksichtigt bleiben. Nach dem Korea-boom sind die Rohstoff- und Agrarpreise weit stärker gefallen als die deutschen Ausfuhrpreise. Ich darf in Ihr Gedächtnis zurückrufen, daß dann, wenn man der Ein- und Ausfuhr die Preise des Jahres 1951, also während des Korea-booms, zugrunde legte, die Bundesrepublik im Jahre 1953 nicht mit 2,5 Mrd. DM aktiv, sondern mit 1,8 Mrd. DM passiv gewesen wäre. Selbst wenn wir die Zeit vor dem Korea-boom, also das Jahr 1950, als Preisbasis nähmen, bliebe immer noch ein kleines Passivum von rd. 80 Mio DM

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestehen. Kann man nun annehmen, daß das jetzige für den deutschen Außenhandel günstige Verhältnis zwischen Ein- und Ausfuhrpreisen das normale ist und auch in Zukunft bestehen bleibt? Wenn man rückschauend die Entwicklung der Agrar- und Rohstoffpreise einerseits und der Fertigwarenpreise andererseits über eine längere Zeitspanne verfolgt, so stellt man fest, daß sich im Laufe der Zeit mit dem technischen Fortschritt das Preisverhältnis zuungunsten der Fertigwarenpreise verschoben hat. Diese Tendenz wird wahrscheinlich auch in der Zukunft — begünstigt durch einen harten Konkurrenzkampf — fortbestehen. Andererseits scheint es aber so, daß die Phase des Rückgangs der Rohstoffpreise von dem vorübergehenden unnatürlichen Hochstand der Korea-Krise noch nicht als abgeschlossen zu betrachten ist. Somit kann mit einiger Wahrscheinlichkeit unterstellt werden, daß sich die jetzigen terms of trade in absehbarer Zeit nicht entscheidend ändern werden; immer vorausgesetzt, daß die friedliche Entwicklung der Welt keine neue Störung erfährt, die mit unerträglichen, explosionsgeladenen politischen Spannungen oder mit einer akuten militärischen Auseinandersetzung, etwa wie in dem Koreakonflikt, verbunden ist.

Einwirkungen auf die Handels- und Zahlungsbilanz von der politischen Seite

In einem solchen — hoffentlich nur theoretischen — Krisenfalle könnte mit aller Wahrscheinlichkeit wegen des Anstiegs der Rohstoff- und Agrarpreise, dem die Fertigwarenpreise erfahrungsgemäß nur zögernd folgen, eine nennenswerte Aktivität der Handelsbilanz nicht aufrechterhalten werden; und die Zahlungsbilanz müßte dann sogar passiv werden.

Von der politischen Seite können auch noch andere Faktoren auf die deutsche Handels- und Zahlungsbilanz Rückwirkungen haben. Ich denke hierbei an folgende Fälle:

1. an die Wiederaufrüstung der Bundesrepublik,
2. an eine etwaige entscheidende Kürzung der direkten oder indirekten amerikanischen Hilfe an Europa und
3. an die Wiedervereinigung Deutschlands.

Die Wiederaufrüstung der Bundesrepublik kann, wie es scheint, wohl mit einiger Sicherheit im Laufe des nächsten Jahres erwartet werden. Daß durch die einsetzende Rüstungsproduktion der Einfuhrbedarf erhöht und der Anreiz zur Ausfuhr durch die erweiterten Absatzmöglichkeiten im Inland geschwächt wird, steht außer Frage. Ich möchte indessen annehmen, daß bei einigermaßen zweckmäßiger Auftragsverteilung und Betriebsausnutzung die vorhandenen Produktionskapazitäten für die Anforderungen der Ausfuhr neben den Rüstungsauf-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gaben im großen und ganzen ausreichen. Stärkere, unmittelbare Rückwirkungen auf die Handels- und Zahlungsbilanz werden deshalb wohl abgefangen werden können. Und wenn es gelingen sollte, die gegenüber dem jetzigen Verteidigungsbeitrag erhöhten Rüstungsausgaben aus der Steigerung des Volkseinkommens ohne spürbare Einschränkung des Lebensstandards der Bevölkerung zu decken, dann dürften auch die mittelbaren Folgen der Wiederaufrüstung auf die deutsche Handels- und Zahlungsbilanz nicht allzu gefährlich werden. Immerhin wird voraussichtlich durch die Aufnahme von ausländischen, insbesondere italienischen Arbeitskräften, die die Arbeitsplätze der Militärdienst leistenden jungen Deutschen auszufüllen haben, ein neuer Passivposten in der deutschen Zahlungsbilanz entstehen. Andererseits wird das Ausland, besonders Italien, infolge der entsprechenden Verbesserung seiner Zahlungsbilanz geneigter sein, seine liberale Einfuhrpolitik aufrechtzuerhalten.

Wie ich vorhin ausgeführt habe, hat die amerikanische Dollarhilfe die verschiedenen europäischen Länder in den Stand gesetzt, erhebliche Defizite gegenüber der EZU in Kauf zu nehmen und durch Dollarzahlungen abzudecken, die zu einem großen Teil der Bundesrepublik auf Grund ihrer permanenten Gläubigerstellung zuflossen. Sollten diese Dollarzuflüsse wesentlich eingeschränkt werden, so würden die europäischen Länder mangels anderer Devisenquellen wohl kaum bereit sein, im bisherigen Umfange deutsche Waren aufzunehmen, wodurch sich negative Rückwirkungen auf die deutsche Handels- und Zahlungsbilanz ergeben müßten.

Daß sich bei der Wiedervereinigung Deutschlands eine völlig neue und im einzelnen schwer voraussehbare außenwirtschaftliche Situation ergibt, steht außer Zweifel. Sicher scheint mir zu sein, daß zunächst ein erheblicher Einfuhrbedarf im Zuge der allmählichen Angleichung des Lebensniveaus der Bevölkerung der russischen Besatzungszone an den westdeutschen Standard auftreten wird. Ob alsdann der Handel mit dem Ostblock unmittelbar einen Auftrieb bekommen wird, ist eine besondere politische Frage. Auf die Dauer dürfte nach meinem Dafürhalten die Wiedervereinigung nicht zu einer Änderung der deutschen Gesamtaußenhandelslage führen.

Zusammenfassende Beurteilung der deutschen Außenwirtschaftsbilanz

Die verschiedenen skizzierten Entwicklungsmöglichkeiten lassen sich in ihrem Wirkungsgrad auf die deutsche Handels- und Zahlungsbilanz schwer abschätzen. Alles in allem halte ich es aber für wahrscheinlich, daß sich die außenwirtschaftliche Gläubigerposition der Bundesrepublik

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit der Zeit abschwächen wird. Es wird dann darauf ankommen, daß die deutsche Ausfuhrwirtschaft den erhöhten Anforderungen gewachsen ist und den steigenden Devisenbedarf hereinbringt. Jedenfalls sollten wir die Aktivität der Handels- und Zahlungsbilanz — mindestens gegenüber allen kreditwürdigen Staaten — nicht als einen bedenklichen Zustand oder gar als ein Unglück ansehen, sondern als eine willkommene Gelegenheit für die Bundesrepublik, sich das notwendige finanzielle und währungspolitische Polster zu verschaffen, um für die Zukunft gewappnet zu sein und möglichst bald gemeinsam mit den wichtigsten anderen europäischen Staaten zur Konvertibilität übergehen zu können.

Prof. Dr. Heinz *Sauermann* (Frankfurt):

Ich danke Ihnen, verehrter Herr Ministerialdirektor, für Ihre instruktiven Ausführungen, die sicher Anlaß zu interessanten Erörterungen in der Diskussion des heutigen Vormittags geben werden.

Ich habe die Freude, die Grüße und besten Wünsche für den Verlauf der Tagung eines der Altmeister der deutschen Wirtschaftswissenschaft, des Kollegen *Spiethoff,* der Versammlung zu übermitteln.

Das Wort hat nunmehr Herr Kollege *Möller* zu seinem Referat:

Gegenwartsprobleme der internationalen Handels- und Währungspolitik

Prof. Dr. Hans *Möller* (Frankfurt):

Meine Damen und Herren!

Einleitung

Die Entwicklung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen in den letzten Jahrzehnten ist nicht nur von der Wirtschaftswissenschaft, sondern zumeist auch von den Regierungen der wichtigen Welthandelsländer als unbefriedigend empfunden worden. Im Grunde genommen hat es seit dem Zusammenbruch der Goldwährung im ersten Weltkrieg keine dauerhafte und einigermaßen gut funktionierende weltwirtschaftliche Ordnung mehr gegeben. Zwar wurden die im Jahre 1922 beschlossenen Empfehlungen der Wirtschaftskonferenz von Genua zur Einführung der Golddevisenwährung im Laufe mehrerer Jahre weitgehend in die Tat umgesetzt; jedoch war die so geschaffene Ordnung nicht sehr dauerhaft und brach mit der Weltwirtschaftskrise zusammen. Den nächsten Ordnungsversuch, der 1936 mit dem Dreimächte-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

abkommen zwischen den USA, Großbritannien und Frankreich unternommen wurde, hat der zweite Weltkrieg nicht zur Entfaltung kommen lassen. Noch während dieses Krieges wurden dann neue Pläne für ein weltumfassendes System internationaler Wirtschaftsbeziehungen ausgearbeitet und zum Teil bereits 1944 im Abkommen über den Weltwährungsfonds verankert. Der erste Versuch zur Verwirklichung dieses in Bretton Woods konzipierten Systems — die Einführung der Pfundkonvertierbarkeit im Sommer 1947 — erwies sich jedoch schon nach wenigen Wochen als vollkommener Fehlschlag.

Ein weiterer Versuch in dieser Richtung wurde bisher nicht unternommen. Die gegenwärtige handels- und währungspolitische Lage läßt sich jedoch dahin charakterisieren, daß wir heute dicht vor dem Abschluß intensiver Vorbereitungen für einen neuen Versuch zur Reform der internationalen Wirtschaftsbeziehungen stehen, haben doch die Regierungen wichtiger Welthandelsländer im Laufe der letzten beiden Jahre die Einführung einer Konvertierbarkeit der Währungen zu einem ihrer wirtschaftspolitischen Nahziele erhoben. Wenn man die Gegenwartsprobleme der internationalen Handels- und Währungspolitik begreifen will, so wird man sich also fragen müssen:

> Wie könnte eine Konvertierbarkeit aussehen? Kann sie die Chance eines sinnvollen und dauerhaften Ordnungssystems internationaler Wirtschaftsbeziehungen bieten? Und besteht wirklich die Aussicht, daß sie in nicht allzu ferner Zukunft eingeführt werden kann?

Die mit diesen Fragen verbundenen theoretischen Probleme sind in den Referaten der Herren Kollegen *von Haberler* und *Küng* und in der Diskussion bereits berührt worden; aus Zeitmangel kann ich sie hier nicht weiter vertiefen. Ebensowenig kann ich mich mit den zahlreichen neuen wirtschaftswissenschaftlichen Veröffentlichungen über die Fragen des internationalen Handels- und Zahlungsverkehrs auseinandersetzen. Vielmehr sehe ich es als meine Aufgabe an, Ihnen ein Bild über den gegenwärtigen Stand der wirtschafts p o l i t i s c h e n Bemühungen um eine Ordnung der internationalen Wirtschaftsbeziehungen zu geben. Darüber hat gestern Herr Professor *Müller-Armack* als Leiter der Grundsatzabteilung im Bundeswirtschaftsministerium bereits kurz gesprochen. Soweit ich sehe, bestehen zwischen unseren Ausführungen keine wesentlichen Unterschiede. So erfreulich dies von meinem Standpunkt aus ist, für Sie ergeben sich daraus leider einige Wiederholungen, die ich zu entschuldigen bitte. Die Behandlung der wirtschaftspolitischen Bestrebungen wirft ferner eine besondere Schwierigkeit auf. Anders als wissenschaftliche Erkenntnisse sind politische Auffassungen veränderlich. Das von mir entworfene Bild ent-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

spricht infolgedessen dem Stand vom Juli/August dieses Jahres, und es ist nicht ausgeschlossen, daß sich gerade jetzt gewisse Wandlungen vollziehen.

Bei meinen Darlegungen werde ich nur die wichtigsten Welthandelsländer der westlichen Welt berücksichtigen und selbst deren Beziehungen zu den Ländern des Ostblocks vernachlässigen. Die relativ geringe Bedeutung dieser Beschränkung geht aus folgenden Zahlen hervor: rund 75 % des Welthandels vollzieht sich zwischen denjenigen Ländern, die gegenwärtig dem Dollarraum angehören oder direkt oder indirekt über die EZU abrechnen. Die restlichen Länder der Welt, darunter nicht nur die Staaten des Ostblocks, sondern auch die Nichtdollar-Länder Lateinamerikas sowie Japan, Spanien, Finnland und Ägypten sind lediglich an 25 % des Welthandels beteiligt, und den weitaus größten Teil davon bildet der Handel mit den Ländern des Dollar- und EZU-Raums. Die Entstehung einer neuen internationalen Wirtschaftsordnung wäre also durchaus denkbar, selbst wenn sich zunächst nur eine währungspolitische Verschmelzung zwischen dem Dollarraum und dem EZU-Raum vollziehen würde, wurde doch die internationale Wirtschaftsordnung vor 1914 ebenfalls nicht von allen, sondern nur von den wichtigsten Welthandelsländern getragen.

Diese Ordnung gilt auch heute noch als Vergleichsmaßstab für die Beurteilung handels- und währungspolitischer Maßnahmen. Sie war gekennzeichnet durch mäßige, dabei nicht diskriminierend angewendete Handelsbeschränkungen und die Goldwährung, und sie erlaubte einen Ausgleich der Zahlungsbilanzen bei stabilen Wechselkursen ohne direkte Eingriffe in den zwischenstaatlichen Verkehr, also unter Bedingungen, die vom Standpunkt einer möglichst weitgehenden und dauerhaften internationalen Arbeitsteilung nahezu optimal waren. Von diesen beiden sich überschneidenden Problemkreisen werde ich bei der Darstellung und Beurteilung der gegenwärtigen Reformbestrebungen auf dem Gebiet der internationalen Wirtschaftsbeziehungen ausgehen und zunächst das Problem der Handelsbeschränkungen schlechthin (kurz der Handelsordnung) und anschließend das Problem des Zahlungsbilanzausgleichs (kurz der Währungsordnung) behandeln.

Die Handelsordnung

Die beiden Seiten der Konvertierbarkeit

Seit dem zweiten Weltkrieg wird der internationale Handel am stärksten behindert: erstens durch die unmittelbare staatliche Regulierung der Einfuhr; und zweitens durch die den jeweiligen Devisenausländern auferlegten Beschränkungen, auf Grund deren sie ihre Forderungen gegen Deviseninländer nur zu Zahlungen im Inland selbst

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

oder in genau spezifizierten dritten Ländern verwenden dürfen. Diese restriktiven Maßnahmen haben nicht nur die Schranken zwischen In- und Ausland erhöht, sondern darüber hinaus eine Diskriminierung zwischen den ausländischen Handelspartnern mit sich gebracht. Die gegenwärtigen Bestrebungen zur Herbeiführung der Konvertierbarkeit in den EZU-Ländern konzentrieren sich auf den Abbau gerade dieser Schranken, wobei die Beseitigung von mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen als Herstellung der „Inländerkonvertierbarkeit" und die Aufhebung der Verwendungsbeschränkungen für die im Besitz von Ausländern befindlichen Guthaben in inländischer Währung als Verwirklichung der „Ausländerkonvertierbarkeit" bezeichnet werden. Beide Arten von Handelsbeschränkungen werden von den Ländern des Dollarraums in der Regel nicht angewendet, deren Währungen infolgedessen als konvertierbar gelten.

Obwohl die Interessen der einzelnen Länder an der einen und der anderen Form der Konvertierbarkeit verschieden sind, hat sich nach einer langwierigen internationalen Diskussion die Auffassung durchgesetzt, daß beide Formen der Konvertierbarkeit Hand in Hand gehen müssen, wenn wirklich eine Befreiung des internationalen Handels von seinen gegenwärtigen Fesseln erreicht werden soll. Angesichts der Möglichkeit, die Ausländerkonvertierbarkeit zu Lasten der Inländerkonvertierbarkeit zu verwirklichen, ist diese zwischen den Regierungen erzielte Übereinstimmung ein wesentlicher Fortschritt.

Inländerkonvertierbarkeit

In den letzten Jahren ist die Inländerkonvertierbarkeit durch Abbau der unmittelbaren staatlichen Einfuhrregulierung von den meisten Ländern des EZU-Raumes Schritt für Schritt erweitert worden. Der Umfang des Staatshandels wurde in aller Stille wesentlich vermindert, vor allem in Großbritannien, wo er noch vor einigen Jahren eine sehr große Bedeutung besaß. Abgesehen von Staatseinfuhren gewisser landwirtschaftlicher Produkte in verschiedenen Ländern, darunter insbesondere auch Deutschland, spielt der Staatshandel nur noch in Frankreich eine größere Rolle. Der Abbau mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen, der kurz als Liberalisierung bezeichnet wird, hat innerhalb des EZU-Raums im Durchschnitt bereits mehr als 80 % des nicht unter den Staatshandel fallenden Warenverkehrs erfaßt. Bei den zur Konvertierbarkeit strebenden Ländern liegt dieser Prozentsatz in der Regel sogar wesentlich höher. Mengenmäßige Einfuhrbeschränkungen sind zur Zeit bei den wichtigsten westeuropäischen Handelsländern nur noch im Verkehr mit dem Dollarraum ein ernsthaftes Handelshemmnis. Trotz bemerkenswerter Unterschiede in der Nuancierung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wird heute im großen und ganzen anerkannt, daß ohne Beseitigung der den Dollarraum diskriminierenden Handelsbeschränkungen ein befriedigendes und dauerhaftes System internationaler Wirtschaftsbeziehungen nicht geschaffen werden kann.

In der Tat haben in den letzten Monaten mehr und mehr Länder die Liberalisierung der Dollareinfuhren erweitert, und wenn dieser Prozeß anhält, so wird in nicht allzu ferner Zukunft eine weitgehende Inländerkonvertierbarkeit ohne wesentliche Differenzierung nach Währungsräumen verwirklicht sein. Währungsinländer werden dann — von gewissen Ausnahmen abgesehen — die Möglichkeit haben, so viel einzuführen, wie ihnen beliebt, und überall da einzukaufen, wo es ihnen gefällt. Dies setzt voraus, daß die Inländer auch die Zahlungsmittel erwerben können, um die Einfuhren zu bezahlen; und das bedeutet (zunächst allerdings nur für laufende Transaktionen des Güter- und Dienstleistungsverkehrs), daß Währungsinländer die eigene Währung in andere Währungen einschließlich des Dollars umtauschen können.

Ausländerkonvertierbarkeit

Auch die Ausländerkonvertierbarkeit ist in den letzten Jahren wesentlich erweitert worden. Wenn sie nicht besteht, so vollzieht sich der internationale Zahlungsverkehr des betreffenden Landes in verschiedenen, möglichst wasserdicht von einander abgeschlossenen Zahlungskreisen, wobei im Grenzfall für den Zahlungsverkehr mit jedem einzelnen Partnerland eine gesonderte Zahlungsbeziehung bestehen könnte. Wenn auch eine so weitgehende Zersplitterung nie stattgefunden hat, so war doch außerhalb des Dollarzahlungskreises der bilaterale Zahlungsverkehr mit seinen ungünstigen Wirkungen auf den internationalen Handel weit verbreitet. Erweiterungen der Ausländerkonvertierbarkeit zeigen sich also in einer Zusammenfassung von Zahlungskreisen, womit nicht nur der Anreiz zu einer handelspolitischen Diskriminierung, sondern zum Teil auch die technischen Voraussetzungen dafür wesentlich zusammenschrumpfen.

Ein großer Fortschritt in Richtung auf die Ausländerkonvertierbarkeit wurde mit der Bildung der Europäischen Zahlungsunion (EZU) gemacht. Zwar wurde der bilaterale Zahlungsverkehr zwischen je zwei EZU-Ländern zunächst beibehalten, aber zwischen den Zentralbanken wurde ein multilateraler Zahlungsausgleich über die EZU herbeigeführt, durch den die bilateralen Zahlungsbeziehungen eines jeden EZU-Mitgliedes mit jedem der übrigen EZU-Länder zu einem EZU-Zahlungskreis verschmolzen wurden. Mit der Einführung der multilateralen Arbitrage, an der sich nunmehr die meisten EZU-Länder beteiligen, wurde später auch der Zahlungsverkehr zwischen den Ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

schäftsbanken multilateralisiert. Ferner haben einige EZU-Länder ihre bilateralen Zahlungsbeziehungen dadurch ausgehöhlt, daß sie gewisse Zahlungen in EZU-Währungen und damit über die EZU abwickeln. Insbesondere hat Großbritannien vor kurzem das Pfund im Verkehr zwischen allen Ländern außerhalb des Dollarraums transferierbar gemacht und damit für die Angehörigen aller dieser Länder — wenn es deren Devisenbewirtschaftung zuläßt — die Möglichkeit geschaffen, Pfunde in jede andere Währung mit Ausnahme von voll konvertierbaren Währungen umzuwandeln. In ähnlicher Weise hat Deutschland beschränkt konvertierbare DM-Konten geschaffen, deren Inhaber die DM in jede andere Währung außerhalb des Dollarraumes umwandeln können.

Auch die Konvertierbarkeit der EZU-Währungen in Dollar ist im Laufe der letzten Jahre erweitert worden. Der Spitzenausgleich über die EZU wurde zum Teil in Gold oder Dollar vorgenommen, und zwar zunächst — nach Höhe des aufgelaufenen Saldos gestaffelt — mit einem Durchschnittssatz von 40 % und nunmehr seit dem 1. Juli dieses Jahres zu einem Einheitssatz von 50 %. Ferner haben einige EZU-Länder den Zahlungsverkehr mit einzelnen Partnerländern unter Änderung der bilateralen Zahlungsabkommen in den Dollarzahlungskreis eingefügt und auf diese Weise die Ausländerkonvertierbarkeit ihrer Währung erhöht. Und schließlich haben einzelne Länder erlaubt, daß die von ihnen aus dem Dollarraum eingeführten Waren gegen Bezahlung in nichtkonvertierbaren Währungen wieder ins Ausland geliefert werden, was auf eine Art von Dollarkonvertierbarkeit über den Warenbezug hinausläuft. In diesem Zusammenhang ist die Wiedereröffnung von Rohstoffmärkten in Großbritannien von besonderer Bedeutung.

Zweifellos könnte diese Politik der kleinen Schritte noch weiter verfolgt werden. Aber den entscheidenden Schritt, die Einführung der Dollarkonvertierbarkeit im Verhältnis zu anderen EZU-Partnern, kann ein EZU-Land nur auf einmal tun, und dieser Schritt ist ohne Ausscheiden aus der EZU nicht möglich. Und wenn mehrere EZU-Länder diesen Schritt tun, so bedeutet dies das Ende der EZU in ihrer gegenwärtigen Form. Wenn in der öffentlichen Diskussion von der Einführung der Konvertierbarkeit am Tage X gesprochen wird, so handelt es sich hierbei in erster Linie um die Ausländerkonvertierbarkeit in Dollar zugunsten anderer EZU-Länder, also um eine begrenzte Maßnahme, wenn man unter Konvertierbarkeit ein umfassendes System internationaler Wirtschaftsbeziehungen versteht, eine Maßnahme, die jedoch wegen der damit verbundenen Beendigung der gegenwärtigen EZU ein besonderes Gewicht erhalten würde.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einige Länder, wie etwa Großbritannien, beabsichtigen, die Ausländerkonvertierbarkeit ohne jede regionale Einschränkung zu verwirklichen. Für andere Länder, insbesondere auch für Deutschland, ist dies wegen der mit Ländern außerhalb des Dollar- und EZU-Raumes bestehenden bilateralen Bindungen zunächst nicht möglich. Zweifellos wird häufig versucht werden, den bilateralen Zahlungsverkehr, also Ausnahmen von der Ausländerkonvertierbarkeit, aufrechtzuerhalten, sei es, um die Auftauung eingefrorener Guthaben zu ermöglichen oder sei es im Interesse einer indirekten Förderung eigener Exporte. Vom Standpunkt der Konvertierbarkeit als eines internationalen Ordnungssystems wären solche Ausnahmen zu bedauern, weil sie beinahe zwangsläufig weitere Ausnahmen nach sich zu ziehen pflegen.

Die Gefahr des Wiederauflebens bilateraler Handels- und Zahlungsbeziehungen ergibt sich auch im Verhältnis zwischen den EZU-Mitgliedern, wenn einzelne wichtige EZU-Länder sich dem Übergang zur Konvertierbarkeit nicht anschließen und ihre Einfuhren aus den Konvertierbarkeits-Ländern wieder mengenmäßig beschränken. Diese könnten nämlich dadurch gezwungen werden, ihrerseits bilaterale Handels- und Zahlungsabkommen zum Selbstschutz abzuschließen. Bekanntlich hat die Schweiz, deren Währung so stark ist, daß sie jederzeit voll und ganz konvertierbar gemacht werden könnte, in der Vergangenheit diesen Weg beschritten und die Ausländerkonvertierbarkeit ihrer Währung im Verkehr mit den wichtigsten Handelspartnern mit nicht konvertierbarer Währung aufgehoben. Solche Gefahren zumindest innerhalb des EZU-Raums auszuschließen, bildet ein Hauptproblem der gegenwärtigen Verhandlungen zwischen den Regierungen, und es ist durchaus möglich, daß zu diesem Zweck für die EZU eine Nachfolge-Institution geschaffen wird. Die gegenwärtigen Überlegungen kreisen unter anderem um die Schaffung eines europäischen Fonds zugunsten von Ländern mit nicht-konvertierbarer Währung, um diesen die Anerkennung der bisherigen Liberalisierungsverpflichtungen gegenüber ihren zur Konvertierbarkeit übergehenden Partnern zu erleichtern.

Wird das Aufleben bilateraler Handels- und Zahlungsabkommen zwischen den EZU-Ländern verhindert, so würde für die Länder, die ihre Währung nicht für konvertierbar erklären, gleichwohl der Dollarzahlungskreis so anwachsen, daß auch ihre Währungen de facto für Ausländer konvertierbar wären. Bei dieser Sachlage wäre es nicht ausgeschlossen, daß der Übergang zur Ausländerkonvertierbarkeit nahezu von allen EZU-Ländern vollzogen wird, von den einen freiwillig, weil es dem Ziel ihrer Handels- und Währungspolitik entspricht, von den anderen in Anpassung an die dadurch geschaffene

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lage. Unterschiede in der Konvertierbarkeit zwischen den EZU-Ländern würden sich dann auf den Grad der Inländerkonvertierbarkeit, insbesondere gegenüber dem gegenwärtigen Dollarraum, und auf das Ausmaß der Ausnahmen von der Ausländerkonvertierbarkeit durch Beibehaltung bilateraler Zahlungsbeziehungen beschränken.

Die Rückwirkungen auf die EZU und das Bestreben, den gegenwärtigen Liberalisierungsgrad zwischen den EZU-Ländern aufrechtzuerhalten, machen es im übrigen verständlich, daß die an der Konvertierbarkeit interessierten Länder den entscheidenden Schritt zur Dollarkonvertierbarkeit nur gemeinsam tun wollen und zu diesem Zweck eine koordinierte Aktion im Rahmen internationaler Absprachen und Vereinbarungen vorsehen, was ein Charakteristikum der gegenwärtigen handels- und währungspolitischen Lage darstellt.

Die Ausländerkonvertierbarkeit, deren Einführung von einigen Ländern des EZU-Raumes zur Zeit vorbereitet wird, bezieht sich nur auf solche Guthaben, die von Ausländern im Rahmen des laufenden Zahlungsverkehrs erworben werden, also nicht auf alte Forderungen. Daraus können sich in der Praxis beträchtliche Schwierigkeiten ergeben. Die bei der Verlängerung der EZU vor einigen Monaten getroffenen Vereinbarungen, die nicht nur eine Konsolidierung des größten Teils der aus der Liquidation der EZU voraussichtlich entstehenden bilateralen Forderungen und Verpflichtungen, sondern auch den sofortigen Beginn ihrer Abtragung in konvertierbarer Währung vorsehen, können infolgedessen als eine wesentliche Vorbereitung des Übergangs zur Ausländerkonvertierbarkeit gedeutet werden.

Sonstige Handelshemmnisse

Mit der Verwirklichung der eben skizzierten Inländer- und Ausländerkonvertierbarkeit wären zweifellos die gröbsten Handelshemmnisse beseitigt. Von dem auch vor 1914 nicht erreichten Freihandelsideal wären wir jedoch noch weit entfernt. Immerhin würde uns die Abschaffung der Diskriminierung zwischen den Handelspartnern — soweit sie nicht durch Präferenzzölle hervorgerufen wird — und die generelle Reduzierung des Niveaus der Handelsbeschränkungen dem Zustand vor dem ersten Weltkrieg näherbringen. Von diesem würde sich die dann erreichte Lage — von ihrer Labilität abgesehen — im wesentlichen durch ein höheres Zollniveau und durch die inzwischen anerkannten regionalen Zollpräferenzen unterscheiden. Dagegen würde die Meistbegünstigungsklausel wieder zu einem tragenden Pfeiler der zwischenstaatlichen Handelsbeziehungen werden können, was mir ein sehr wichtiger Punkt zu sein scheint; kann ich mir doch eine dauerhafte und befriedigende Ordnung der internationalen Wirtschafts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beziehungen ohne eine umfassende Wirksamkeit des Prinzips der Meistbegünstigung schlechterdings nicht vorstellen.

Auf dem Gebiet der Zollpolitik ist seit einiger Zeit — nachdem noch vor einigen Jahren im Rahmen des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens von Genf (GATT) erfreuliche Zollsenkungen erzielt werden konnten — eine Tendenz zur Erhöhung der Zölle und zur Verstärkung und Vermehrung der Präferenzen zu verspüren. Insbesondere versuchen einige Länder, die immer unpopulärer werdenden mengenmäßigen Beschränkungen durch Zollerhöhungen zu kompensieren. Angesichts dieser Tendenzen, die durch die jüngste Entscheidung der USA über die Uhrenzölle noch begünstigt werden dürften, kommt dem Kampf gegen weitere Zollerhöhungen und Zollpräferenzen sowie den Bestrebungen um einen schrittweisen Zollabbau eine große Bedeutung zu.

Auf weitere Unterschiede zwischen der gegenwärtig angestrebten Handelsordnung im weitesten Sinn des Wortes und dem Zustand vor 1914, wie zum Beispiel die heute weit geringere Freizügigkeit von Kapital und Arbeitskräften, kann ich hier nicht weiter eingehen. Abschließend möchte ich lediglich noch auf die günstige Wirkung der Stabilität der Wechselkurse vor dem ersten Weltkrieg hinweisen, die zur Entwicklung des internationalen Handels und der zwischenstaatlichen Kapitalbewegungen wesentlich beigetragen hat. Zwar bestand auch in den vergangenen Jahren eine weitgehende Stabilität der Wechselkurse; jedoch ist sicherlich die Frage berechtigt, ob diese Stabilität wirklich begrüßenswert war, eine Frage, die uns bereits mitten in den zweiten Problemkreis des Zahlungsbilanzausgleichs führt.

Die Währungsordnung

Notwendigkeit einer gesteuerten Währungsordnung

Selbst die beste internationale Währungsordnung kann nicht verhindern, daß exogene Störungen auftreten, die ein Ungleichgewicht der Zahlungsbilanz hervorrufen. Die Qualität einer Wirtschaftsordnung zeigt sich gerade darin, ob und wie sie solche Störungen zu überwinden erlaubt.

Nach der Theorie der Goldwährung vollzieht sich der Ausgleich der Zahlungsbilanzen ohne direkte staatliche Regulierung des Außenhandels und ohne Wechselkursanpassung über Änderungen des Volkseinkommens, die zugleich eine Verschiebung des relativen Kostenniveaus — der Preise und Einkommen — verursachen, deren Flexibilität wiederum die Voraussetzung dafür bildet, daß sich die Verände-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

rungen der wirtschaftlichen Aktivität ohne wesentliche Schwankungen der Beschäftigung vollziehen können. Die Veränderungen des Volkseinkommens, die allein schon als Folge von Zahlungsbilanzüberschüssen und -defiziten eintreten, wurden vor 1914 durch die nahezu automatisch reagierende interne Kreditpolitik beschleunigt. Alle eben beschriebenen Veränderungen schaffen zugleich einen Anreiz für ausgleichende Kapitalbewegungen, die ihrerseits das Ausmaß der erforderlichen Anpassungen mildern, was für das Funktionieren der Goldwährung vor 1914 von großer Bedeutung war. Trotzdem erfordern die Anpassungen eine gewisse Zeit, während welcher Zahlungsbilanzdefizite bei stabilen Wechselkursen nur mit Hilfe von Goldreserven ausgeglichen werden können. Diese müssen infolgedessen in ausreichendem Umfang vorhanden sein, wenn der Zahlungsbilanzautomatismus der Goldwährung funktionieren soll.

Wenn es auch in der gegenwärtigen währungspolitischen Diskussion einzelne Stimmen gibt, die eine Rückkehr zur Goldwährung klassischen Stils nicht nur für erwünscht, sondern sogar für möglich halten, so besteht doch weitgehende Übereinstimmung darüber, daß der Goldwährungs-Automatismus für die heutige Zeit nicht mehr in Betracht kommt und wirtschaftspolitisch auch nicht durchsetzbar wäre. Seit dem ersten Weltkrieg sind die Preise und Einkommen weniger und weniger flexibel nach unten, dagegen mehr und mehr beweglich nach oben geworden. Die vielschichtigen Gründe für diese Entwicklung können hier nicht erörtert werden. Akzeptiert man diese einseitige Starrheit der Preise und Einkommen als ein Datum, so erfordert die Wiederherstellung eines Zahlungsbilanzgleichgewichts eine entsprechend stärkere Kontraktion des Volkseinkommens, und diese ist dann nur durch einen entsprechenden Rückgang der Beschäftigung möglich. Selbst wenn sich die Regierungen und Zentralbanken mit einem solchen Beschäftigungsrückgang abfinden wollten, was keineswegs der Fall ist, dürfte es heute in den meisten Ländern kaum möglich sein, eine kontraktive Wirtschaftspolitik mit zunehmender Arbeitslosigkeit zum Zwecke des Zahlungsbilanzausgleichs in der Wirklichkeit durchzusetzen. Ist diese Diagnose richtig, so scheidet unter den gegenwärtigen Verhältnissen nicht nur die Rückkehr zur Goldwährung klassischen Stils, sondern auch die Herstellung einer anders gearteten automatisch funktionierenden Währungsordnung aus dem Bereich der bestehenden Möglichkeiten aus — es sei denn, man würde den Automatismus auch auf die Preise und Einkommen ausdehnen.

Was gegenwärtig diskutiert und vorbereitet wird, kann infolgedessen nur eine staatlich gesteuerte Währungsordnung sein. Die dafür verfügbaren Steuerungsmittel sind Veränderungen des Volkseinkom-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mens und des relativen Kostenniveaus, Wechselkursanpassungen und direkte Einfuhrregulierung. Auf keines dieser aus der Theorie und der praktischen Erfahrung wohlbekannten Steuerungsmittel wird die staatliche Wirtschaftspolitik a priori und generell verzichten können. Neu zu entwickeln und künftig zu erproben ist vielmehr ihre Kombination und sind die Prinzipien, nach denen sie eingesetzt werden. Dabei ergibt sich ein grundlegender Konflikt zwischen innerer und äußerer Wirtschaftspolitik. Bei ungenügender Flexibilität der Preise und Einkommen bleibt nur die Alternative: Auf der einen Seite Veränderungen des Volkseinkommens mit Hilfe von Beschäftigungsschwankungen, die die soziale Sicherheit im Innern gefährden, auf der anderen Seite Wechselkursanpassungen oder direkte Einfuhrregulierung, die beide — wenn auch vielleicht in verschiedenem Maße — die internationale Arbeitsteilung beeinträchtigen und somit eine internationale Wirtschaftsordnung stören. Dieser Konflikt kann nicht durch ein „Entweder-Oder", sondern nur durch einen in der Realität immer wieder neu zu findenden Kompromiß gelöst werden. Diese Erkenntnis liegt weitgehend der handels- und währungspolitischen Haltung der meisten an der Konvertierbarkeit interessierten Regierungen zugrunde, soweit auch die Ansichten über die Schwere des Konflikts und die Möglichkeiten, ihn zu lösen, auseinandergehen mögen. Nach diesen allgemeinen Bemerkungen wollen wir uns nunmehr etwas ausführlicher mit den einzelnen Steuerungsmitteln befassen.

Beschäftigungsgrad und innere Finanzstabilität

Zunächst muß beachtet werden, daß ein Konflikt zwischen innerer und äußerer Wirtschaftspolitik keineswegs immer zu entstehen braucht. Wenn Zahlungsbilanz-Defizite mit inflationistischen oder Zahlungsbilanz-Überschüsse mit deflationistischen Tendenzen Hand in Hand gehen, so ist es unter binnen- und außenwirtschaftlichen Gesichtspunkten gleichermaßen vorteilhaft, wenn die Defizitländer eine wirtschaftliche Kontraktion bewirken und die Überschußländer expandieren. Dagegen würde sich ein solcher Konflikt in einer allgemeinen Weltdepression für die Defizitländer und in einer allgemeinen Weltinflation für die Überschußländer ergeben. Angesichts der allgemeinen Anerkennung, deren sich die Vollbeschäftigungspolitik heute erfreut, kann das Entstehen einer Weltdepression — wie sie etwa in den dreißiger Jahren noch möglich war — als relativ unwahrscheinlich angesehen werden. Wenn vielleicht auch hinsichtlich der entgegengesetzten Möglichkeit einer Weltinflation nicht die gleiche Prognose gestellt werden kann, so ist jedoch zumindest die Hoffnung berechtigt, daß die Länder — nachdem sie die Nachteile und Gefahren einer

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Inflation und die Vorteile der inneren Finanzstabilität in den letzten Jahren so eindringlich erfahren haben — die notwendige Disziplin in ihrer inneren Geld- und Finanzpolitik wahren. Hier ergibt sich im übrigen auch eine wichtige Aufgabe für die internationale Zusammenarbeit auf dem Gebiet der allgemeinen Wirtschaftspolitik, die sich mit zunehmendem Erfolg in den vielen internationalen Organisationen vollzieht. Je besser es gelingt, allgemeine Weltdepressionen und Weltinflationen zu verhindern, um so weniger wird ein Konflikt zwischen innerer und äußerer Wirtschaftspolitik — zumindest für die wichtigsten Welthandelsländer — auftreten, und um so leichter wird er sich überwinden lassen.

Ferner wird die Starrheit des Volkseinkommens und der Beschäftigung sowie der Preise und Einkommen häufig übertrieben. Die Einsicht der Arbeitnehmer und ihrer Gewerkschaften in die wirtschaftlichen Zusammenhänge ist ständig im Wachsen, so daß selbst Lohnsenkungen möglich sind, wie die Erfahrung in einzelnen Betrieben und Wirtschaftszweigen in verschiedenen Ländern und insbesondere die formelle Einwilligung der holländischen Arbeiterschaft in eine fünfprozentige Reallohnsenkung im Frühjahr 1951 gegenüber dem Jahr 1949 zeigt. In diesem Zusammenhang muß außerdem berücksichtigt werden, daß wir es in der Realität mit einer ständig im Wachstum befindlichen Wirtschaft zu tun haben. Änderungen des relativen Kostenniveaus können sich dann in der Weise vollziehen, daß die Geldlohnerhöhungen, die bei steigender Produktivität und stabilen Preisen zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung erforderlich werden, in unterschiedlichem Maße erfolgen, eine Tendenz, die durch die staatliche Wirtschaftspolitik noch gefördert werden kann. Schließlich hat sich erwiesen, daß auch unter den gegenwärtigen Verhältnissen gewisse Schwankungen des Beschäftigungsgrades hingenommen werden, sofern sie sich nur in engem Rahmen halten und von kurzer Dauer sind.

Berücksichtigt man beides: daß ein Konflikt zwischen innerer und äußerer Wirtschaftspolitik nicht immer aufzutreten braucht und daß eine gewisse Flexibilität des relativen Kostenniveaus sowie des Volkseinkommens und des Beschäftigungsgrades gegeben sein kann, so läßt sich die Forderung rechtfertigen, daß die Anpassungsvorgänge zur Wiederherstellung eines Zahlungsbilanzausgleichs in erster Linie mit Mitteln der inneren Wirtschaftspolitik, also unter Verzicht auf Wechselkursänderungen und direkte Außenhandelsregulierung, ausgelöst werden sollten. Diese Auffassung wird im Prinzip von den meisten an der Konvertierbarkeit interessierten Ländern anerkannt. Ein schwieriges Problem entsteht jedoch dann, wenn eine solche Politik an ihre Grenzen stößt; wenn also zum Beispiel ein Defizitland

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mit Rücksicht auf seine Beschäftigungslage keine weitere Kontraktion bewirken kann und wenn seine Devisenreserven so zusammenschmelzen, daß seine Zahlungsfähigkeit gefährdet ist; oder wenn ein Überschußland wegen der internen Inflationsgefahr die mit den Zahlungsbilanz-Überschüssen automatisch verbundene Geldschöpfung nicht weiter in Kauf nehmen kann.

Unter solchen Bedingungen wäre zunächst zu prüfen, ob nicht im Wege der internationalen Zusammenarbeit eine Überbrückung der Schwierigkeiten möglich ist, was insbesondere zur Unterstützung von Defizitländern in Betracht kommen wird. So kann eine finanzielle Hilfe an Defizitländer — wenn die im Interesse des Ausgleichs der Zahlungsbilanz erforderlichen Anpassungsvorgänge bereits im Gange sind, jedoch noch längere Zeit benötigen — eine Rückkehr zum Zahlungsbilanz-Gleichgewicht ohne Wechselkursmanipulationen und direkte Einfuhrregulierung ermöglichen. Hier liegt eine der wichtigsten Aufgaben des Internationalen Währungsfonds und — falls dieser gebildet werden sollte — auch des Europäischen Fonds.

Wechselkurspolitik und direkte Außenhandelsregulierung

Wenn jedoch alle diese Möglichkeiten erschöpft sind, ohne schnell genug zum Ziel geführt zu haben, so bleibt für die Wirtschaftspolitik nur noch die Alternative: Wechselkursänderung oder Außenhandelsregulierung, d. h. also Beschränkungen der Inländerkonvertierbarkeit.

Im Interesse eines möglichst hohen Niveaus des internationalen Handels ist es naheliegend, die Forderung aufzustellen, daß zunächst die Gläubigerländer an den gegebenenfalls vorübergehenden Abbau ihrer Handelsbeschränkungen, und zwar einschließlich der Zölle, gehen sollten. Es ist verständlich, daß eine solche Forderung, die den Gläubigerländern die Hauptlast der wirtschaftlichen Anpassung aufbürdet, bei diesen auf beträchtlichen Widerstand stößt. Dies wird insbesondere dann der Fall sein, wenn sie in Form einer generellen Verpflichtung zu einer „guten Gläubigerpolitik", wie der zuweilen verwendete Ausdruck lautet, formuliert wird.

Wirklich schwerwiegende Probleme der Außenhandelspolitik entstehen jedoch bei Defizitländern. Für diese scheidet die Zollpolitik wegen ihrer Bindung im Rahmen von internationalen Vereinbarungen und darüber hinaus wegen ihrer langsamen Wirkung in der Regel als Aktionsparameter aus, so daß ihnen lediglich die Alternative zwischen Wechselkursanpassung und Wiedereinführung von mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen bleibt. Beide wirtschaftspolitischen Mittel be-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einträchtigen nicht nur den internationalen Handel, sondern sind darüber hinaus in höchstem Maß der Gefahr des Mißbrauchs ausgesetzt.

In den letzten Jahren macht sich nun eine zunehmende Präferenz für Wechselkursänderungen bemerkbar. Ob dies mehr darauf zurückzuführen ist, daß der Mißbrauch mengenmäßiger Beschränkungen eine Erfahrung der jüngsten Vergangenheit darstellt, während die Zeiten des Mißbrauchs der Wechselkurspolitik zwei Jahrzehnte zurückliegen, oder ob eine solche Präferenz sachlich gerechtfertigt ist, wird endgültig wohl nur durch die tatsächliche Entwicklung und nicht allein durch theoretische Argumente erwiesen werden können. Eines verdient jedoch hervorgehoben zu werden: selbst die Anhänger einer flexiblen Wechselkurspolitik erkennen an, daß eine Stabilität der Wechselkurse für den internationalen Wirtschaftsverkehr von Vorteil ist und angestrebt werden sollte, daß die Schaffung freier Devisenmärkte ohne staatliche Intervention nicht in Betracht kommt und daß infolgedessen auf das Mittel mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen nicht vollständig verzichtet werden kann. Dagegen wird häufig die umgekehrte Auffassung vertreten, daß auf Wechselkursänderungen — wenn nicht gerade ein fundamentales Ungleichgewicht eine einmalige Anpassung erfordert — ganz verzichtet werden sollte, was eine entsprechend stärkere Verwendung von mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen implizieren würde. Angesichts dieser divergierenden Auffassungen ist wohl anzunehmen, daß in besonderen Notfällen künftig beide Methoden mit von Land zu Land und von Zeit zu Zeit wechselnder Präferenz angewendet werden.

Hieraus erwächst der gegenwärtigen Handels- und Währungspolitik die Aufgabe, Vorkehrungen zu treffen, die den Mißbrauch sowohl der Wechselkurspolitik als auch der Einfuhrkontingentierung verhindern oder zumindest so weit wie möglich einschränken. Da zu diesem Zweck starre und generelle Regeln nicht aufgestellt werden können, kommt nur eine internationale Kontrolle in Betracht, die wegen ihrer großen Bedeutung einer institutionellen Verankerung bedarf. Die Lösung dieser Aufgabe stellt für jede dieser beiden wirtschaftspolitischen Methoden sehr verschiedenartige Probleme. Für die Wechselkurspolitik bestehen weltweite internationale Vereinbarungen im Rahmen des Abkommens über den Weltwährungsfonds, die — abgefaßt auf Grund der Erfahrungen der dreißiger Jahre — nicht nur den Mißbrauch dieser Politik verhindern, sondern ihre Anwendung überhaupt sehr weitgehend beschränken. Hier handelt es sich im wesentlichen um die Modifikation schon bestehender Abmachungen, die wegen der Schwierigkeiten einer formellen Änderung des International Monetary Found-Abkommens wohl nur im Wege seiner Inter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

pretation erreicht werden kann. Dabei sollte insbesondere auch überlegt werden, ob nicht ein gewisser Druck zur Durchführung einer Wechselkursanpassung ausgeübt werden könnte, wenn sich die Zahlungsbilanz eines Landes in einem fundamentalen Ungleichgewicht befindet, das anderweitig nicht behoben werden kann.

Ganz anders stellt sich das Problem, die mißbräuchliche Anwendung oder Wiedereinführung von mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen zu unterbinden. Zwar bestehen auch hier weltweite Abmachungen im Rahmen des GATT, doch sind dessen Bestimmungen bisher kaum erprobt worden, und bei den bisher mit dem GATT gemachten Erfahrungen ist es zweifelhaft, ob diese Institution für die Lösung der gestellten Aufgabe überhaupt geeignet ist. Dagegen besteht für die EZU-Länder im Liberalisierungskodex der OEEC eine zwar regional beschränkte, jedoch in mehrjähriger Praxis erprobte und bewährte international verbindliche Vereinbarung, die auch Spielregeln über die Wiedereinführung mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen enthält, die gerade vor wenigen Monaten zur Verhinderung von Mißbräuchen weiter verschärft worden sind. Obwohl diese institutionellen Probleme gegenwärtig einen wichtigen Gegenstand der Verhandlungen zwischen den Regierungen darstellen, kann ich auf sie hier nicht näher eingehen. Wenn ich eine Prognose über die mutmaßliche Lösung stellen müßte, so würde ich sagen: wenn es rechtlich möglich gemacht werden kann, den Liberalisierungskodex der OEEC mit gewissen Modifikationen auch nach Einführung der Konvertierbarkeit noch aufrechtzuerhalten, so wird dies wohl geschehen. Für diese Lösung kann eine ganze Reihe von Vorteilen geltend gemacht werden: die geringere Zahl von Mitgliedern mit ähnlichen wirtschaftlichen Problemen und Auffassungen, die eine sich auch auf allgemeine wirtschafts- und währungspolitische Fragen erstreckende und also viel intensivere internationale Zusammenarbeit erlaubt, als sie etwa im Rahmen des GATT oder des IMF mit seinem großen und heterogen zusammengesetzten Mitgliederkreis denkbar wäre; ferner die positiven politischen Aspekte einer solchen engen wirtschaftlichen Zusammenarbeit der westeuropäischen Länder und des Sterlingraums und schließlich die Möglichkeit, eine diskriminierende Anwendung mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen gegenüber dem Dollarraum für den Notfall auch wirklich erzwingen zu können. Auf diesen Punkt werde ich später noch zurückkommen.

Obwohl Spielregeln für die Anwendung mengenmäßiger Beschränkungen weitgehend aus Verfahrensvorschriften bestehen, die sicherstellen, daß in jedem Einzelfall darüber verhandelt werden kann, ob und inwieweit ein Land berechtigt ist, die Einfuhrkontingentierung wieder einzuführen, darf ihre Bedeutung nicht unterschätzt werden.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Denn immer wird es Situationen geben, in denen die Wiedereinführung mengenmäßiger Einfuhrbeschränkungen als der einfachste Ausweg erscheint. Und die Erfahrung der dreißiger Jahre hat deutlich gezeigt, daß solche handelspolitischen Methoden die inhärente Eigenschaft haben, sich von einem Land auf andere Länder auszubreiten. Wenn solche Kettenreaktionen nicht verhindert werden, muß ein Konvertierbarkeitssystem früher oder später wieder zusammenbrechen.

Ich möchte nunmehr meine Ausführungen über die Währungsordnung mit wenigen Bemerkungen über Devisenreserven und internationale Kapitalbewegungen abschließen, damit ich noch kurz auf die Rolle der USA in einer internationalen Wirtschaftsordnung eingehen kann.

Devisenreserven und Kapitalbewegungen

Daß die Devisenreserven der EZU-Länder, die heute in erster Linie aus Gold und Dollarguthaben bestehen, für den Übergang zur Konvertierbarkeit nicht ausreichen, kann gegenwärtig wohl kaum noch behauptet werden, wenn auch bei einzelnen Ländern noch gewisse Schwierigkeiten vorhanden sein mögen. Die Gold- und Dollarreserven aller Länder der westlichen Welt außer den USA sind seit 1950 um fast 8 Mrd. $ oder nahezu 50 % gestiegen. Die Reserven der EZU-Länder allein haben sich im gleichen Zeitraum um rund 4 Mrd. $ auf rund 15 Mrd. $ erhöht; dazu kommt noch der größere Teil der nahezu automatisch verfügbaren „organisierten" multilateralen Kreditfazilitäten im Rahmen des Weltwährungsfonds, dessen Gold- und Dollarbestände als Folge seiner bisher sehr zurückhaltenden Politik heute noch immer 3,5 Mrd. $ betragen. Darüber hinaus erscheint es nicht ausgeschlossen, daß sich amerikanische Banken zur Gewährung von Stützungskrediten bereitfinden, die ebenfalls die vorhandenen Devisenreserven ergänzen würden. Dies führt uns unmittelbar zum Problem der internationalen Kapitalbewegungen.

Diese sind für ein befriedigendes Funktionieren eines Konvertierbarkeitssystems unter zwei Aspekten von besonderer Bedeutung:

1. Der Verzicht auf eine inflationistische Wirtschaftspolitik wird weniger entwickelten Ländern nur dann auf die Dauer zugemutet werden können, wenn ihnen gleichzeitig durch Kapitalzufuhr die Möglichkeit einer angemessenen wirtschaftlichen Expansion geboten wird. Umgekehrt werden manche voll entwickelten Länder ihren Beschäftigungsgrad ohne Umbau ihrer gesamten Wirtschaftsstruktur nur aufrechterhalten können, wenn sie Kapital exportieren.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

2. Kurzfristige Kapitalbeziehungen in Form von verzögerten Zahlungen, Vorauszahlungen, privaten Krediten, vorübergehenden Geldmarktanlagen usw. können bei Zahlungsbilanzstörungen eine Ausgleichsfunktion übernehmen und dadurch den Bedarf an Devisenreserven wesentlich vermindern.

Selbst wenn man die Aussichten für private Kapitalbewegungen mit Skepsis beurteilt, würde unter den eben genannten Gesichtspunkten eine Befreiung nicht nur des Waren- und Dienstleistungsverkehrs, sondern auch des Kapitalverkehrs von der Devisenbewirtschaftung als zweckmäßig erscheinen, und es mehren sich in der Tat die Stimmen, die eine Ausdehnung der Inländerkonvertierbarkeit auf den Kapitalverkehr fordern, was mir ein besonders interessantes Charakteristikum der gegenwärtigen währungspolitischen Diskussion zu sein scheint. Eine Ausdehnung der Inländerkonvertierbarkeit auf den Kapitalverkehr würde bei Wechselkursstabilität eine Art von Einlösbarkeit der Währung bedeuten, wenn auch nicht in Gold, so doch in jede andere Währung. Eine solche Ausgestaltung der Konvertierbarkeit würde ihre Ähnlichkeit mit der Goldwährung verstärken.

Die Befreiung des Kapitalverkehrs von den Fesseln der Devisenbewirtschaftung wirft allerdings eine Reihe von Problemen auf, da die Geld- und Kapitalmärkte der wichtigsten Länder nicht genügend miteinander verbunden sind und das Besteuerungs- und Zinsgefälle häufig zu Kapitalfehlleitungen führen würde — ganz abgesehen von den mannigfachen politischen Hemmungen, die sich nur schwer beseitigen lassen. Bei kurzfristigen Kapitalbeziehungen kommt hinzu, daß sie wegen ihres häufig spekulativen Charakters bei ernsthaften Zahlungsbilanz-Schwierigkeiten zunächst keine verläßliche Hilfe darstellen. Erst wenn sich ein Konvertierbarkeitssystem einige Zeit in der Praxis bewährt hat und Zahlungsbilanzstörungen bei einigen Ländern durch eine internationale Zusammenarbeit überwunden werden konnten, wird für kurzfristige Kapitalbeziehungen ein Klima entstehen, das ihnen eine wirklich ausgleichende Rolle zu spielen erlaubt.

Trotz aller dieser Schwierigkeiten sollte ein schrittweiser Abbau der gegenwärtig noch vorhandenen Hindernisse für den Kapitalverkehr sofort eingeleitet werden, schon weil dadurch gewisse Daten geschaffen werden, die dann von den Regierungen bei ihrer Geld-, Kredit- und Finanzpolitik im Sinne der Herbeiführung eines richtigen Gefälles für Kapitalbewegungen berücksichtigt werden dürften. Insbesondere Belgien und Holland haben gerade vor wenigen Wochen mit Liberalisierungsmaßnahmen für den Kapitalverkehr begonnen, und die eben veröffentlichten deutschen Maßnahmen zur Auflösung des Sperrmarkkomplexes tendieren in die gleiche Richtung.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die Wirtschaftspolitik der USA

Das allgemeine handels- und währungspolitische Klima ist gegenwärtig für einen Übergang zur Konvertierbarkeit relativ günstig. Was einige Regierungen und Experten trotzdem immer wieder zögern läßt, ist die Furcht vor dem Wiederauftreten einer langfristigen Dollarlücke. Zwar kann hier nicht die wissenschaftlich noch immer nicht vollständig geklärte Frage erörtert werden, ob es sich bei der Dollarlücke um ein chronisches Problem der modernen Weltwirtschaft handelt. Jedoch soll das oben entworfene Konvertierbarkeitssystem noch in einem Punkt vervollständigt werden, der sich aus der dominierenden Stellung der USA in der modernen Weltwirtschaft ergibt.

Keine internationale Wirtschaftsordnung kann auf die Dauer gut funktionieren, wenn ein dominierendes Land, wie die USA, ständig Zahlungsbilanz-Überschüsse erzielt, denen entsprechende Defizite der Partnerländer gegenüberstehen müssen. Niemals wird jedoch eine absolute Gewähr dafür bestehen, daß eine ernsthafte Dollarknappheit nicht mehr auftritt. Wenn man das Ziel der Konvertierbarkeit nicht endgültig aufgeben will, muß irgendwann einmal ein Versuch gemacht und das damit verbundene Risiko übernommen werden.

Der Produktionsapparat der wichtigsten europäischen Welthandelsländer ist nunmehr wieder aufgebaut, und der Übergang zur Konvertierbarkeit wird durch die Wiederherstellung eines freien multilateralen Wettbewerbs eine weitere Steigerung der Konkurrenzfähigkeit mit sich bringen. Im übrigen kann wohl davon ausgegangen werden, daß die USA weiterhin eine aktive Politik des Kapitalexports in irgendeiner Form betreiben und daß zumindest in den nächsten Jahren die amerikanischen Verteidigungsausgaben außerhalb der USA auch weiterhin einen beträchtlichen Teil der amerikanischen Handelsüberschüsse kompensieren. Leider ist für die amerikanische Handelspolitik nach der jüngsten Entscheidung über die Uhrenzölle nicht der gleiche Optimismus am Platze. Vorläufig kann jedoch noch damit gerechnet werden, daß die amerikanische Regierung eine weitere Verschärfung von Handelsrestriktionen vermeiden kann, die sicherlich nicht ohne Rückwirkungen auf die gegenwärtigen Konvertierbarkeitsbestrebungen bleiben würde, und vielleicht ist sogar die Hoffnung berechtigt, daß gewisse Einfuhrerleichterungen, wie sie etwa von der Randallkommission empfohlen worden sind, durchgesetzt werden können. Die weitverbreitete Auffassung, daß ein verhältnismäßig kleiner Rückgang der wirtschaftlichen Aktivität in den USA die Einfuhr von Gütern und Dienstleistungen nicht im gleichen Verhältnis, sondern wesentlich stärker vermindern und entsprechende Dollardefizite der Partnerländer hervorrufen würde, ist in den vergangenen Monaten erfreulicherweise

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht bestätigt worden und scheint also keine Allgemeingültigkeit zu besitzen. Trotzdem besteht ein großes Interesse der ganzen Welt an einer möglichst gleichmäßigen Wirtschaftsentwicklung in den USA, ein Gesichtspunkt, dem die amerikanische Regierung offensichtlich Rechnung trägt.

Sollten jedoch trotzdem größere Dollardefizite über einen längeren Zeitraum wieder auftreten, so würde für einige Länder die Frage entstehen, ob nicht eine der vorgesehenen Ausweichmaßnahmen angewendet werden muß — sei es die Wiedereinführung von mengenmäßigen Beschränkungen, sei es die Herabsetzung des Wechselkurses. In beiden Fällen käme es darauf an, eine gemeinsame Aktion der wichtigsten Welthandelsländer zustande zu bringen. Bei der Wiedereinführung von mengenmäßigen Beschränkungen würde es im Interesse des internationalen Handels liegen, diese nur gegenüber den USA einzusetzen. Eine solche Diskriminierung ist in den Statuten des Weltwährungsfonds vorgesehen, und die USA haben sie bekanntlich bisher geduldet, so daß angenommen werden kann, daß sie dies auch künftig in Ausnahmefällen tun werden. Eine solche Diskriminierung wichtiger Welthandelsländer gegen die USA wäre für kürzere Zeit ohne Aufhebung der Ausländerkonvertierbarkeit durchführbar. Allerdings ergibt sich dann das Problem, daß die Länder wegen der bestehenden Ausländerkonvertierbarkeit an einer solchen Diskriminierung unmittelbar nicht interessiert sind und immer versucht sein werden, mengenmäßige Beschränkungen auch auf andere Partnerländer auszudehnen. Es leuchtet ein, daß die Beibehaltung der bisherigen positiven Liberalisierungsverpflichtungen zwischen den EZU-Ländern im Liberalisierungskodex der OEEC die Lösung dieses Problems wesentlich erleichtern würde.

Sollten diese Probleme einmal akut werden, so ergäbe sich in der internationalen Diskussion verhältnismäßig schnell, welche wirtschaftspolitischen Maßnahmen in den europäischen Ländern und in den USA in Betracht kämen, um das vorhandene Ungleichgewicht zu beheben. Im Hinblick auf die große wirtschaftliche und auch politische Bedeutung eines gut funktionierenden Konvertierbarkeitssystems für die gesamte westliche Welt ist vielleicht die Hoffnung berechtigt, daß die USA als dominierendes Mitglied eines solchen Systems auch künftig an einer Lösung auftretender Schwierigkeiten mitwirken würden.

Schluß

Ich komme damit zum Ende und möchte mit wenigen Worten die Elemente des sich abzeichnenden Konvertierbarkeitssystems zusammenfügen. Wie im System der Goldwährung würde den Anpassungen auf

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dem Gebiet der innerwirtschaftlichen Aktivität und des Preis- und Einkommensniveaus für die Wiederherstellung des Gleichgewichts bei unvermeidlichen Störungen die allergrößte Bedeutung zukommen; anders als bei der Goldwährung würden die notwendigen Anpassungen weniger durch einen Geldmengenautomatismus als durch eine bewußte und koordinierte Wirtschaftspolitik der Regierungen herbeigeführt werden. Ferner werden anders als bei der Goldwährung in dem vielleicht erreichbaren Konvertierbarkeitssystem mengenmäßige Handelsbeschränkungen und Wechselkursänderungen zuweilen als ein Notbehelf auftauchen, und das handelspolitische Klima wird ganz generell weit weniger günstig sein als vor dem ersten Weltkrieg. Die Devisenreserven werden wegen des Ausfalls an ausgleichenden Kapitalbewegungen größeren Schwankungen unterworfen sein, als es in der Goldwährung üblich war. Schon deshalb, aber auch aus politischen Gründen, ist die Gefahr spekulativer Störungen sehr groß, und dies macht die sehr bewußte Herbeiführung einer Vertrauensatmosphäre unbedingt erforderlich. Diese kann jedoch nur durch eine feste internationale Zusammenarbeit geschaffen werden, die keinen Zweifel daran aufkommen läßt, daß die großen Welthandelsländer bereit sind, mit allen verfügbaren Mitteln das von ihnen geschaffene Konvertierbarkeitssystem zu verteidigen. Wenn die Regierungen die in den letzten Jahren eingeleitete Wirtschaftspolitik fortsetzen, besteht eine begründete Hoffnung, nicht nur daß die vorstehend beschriebene Konvertierbarkeit eingeführt wird, sondern daß sie sich als ein dauerhaftes System für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen erweist.

Prof. Dr. Heinz *Sauermann* (Frankfurt):

Ich danke Herrn Prof. *Möller* für seine Ausführungen. Ich bin sicher, daß sich nunmehr eine angeregte Diskussion über den Inhalt der Referate entfalten wird, die wir gehört haben. Ich erteile zuerst Herrn Kollegen *Baade* das Wort.

Prof. Dr. Fritz *Baade* (Kiel):

In den beiden Referaten, die wir heute gehört haben, ist ein höchst bemerkenswerter und erfreulicher Optimismus zum Ausdruck gekommen. Man kann es schon beinahe als ein historisches Ereignis bezeichnen, wenn der verantwortliche Leiter der deutschen Außenwirtschaftspolitik auf einer wissenschaftlichen Tagung feststellt, daß er den Zustand einer Aktivität der deutschen Zahlungsbilanz praktisch für einen Normalzustand der deutschen Wirtschaft hält und wenn er voraussagt, daß im Laufe von Jahren eine gewisse Annäherung des deutschen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Produktivitäts- und Wohlstandsniveaus an das der Vereinigten Staaten stattfinden wird. Das würde, auch wenn man es sehr bescheiden interpretiert, ja noch einmal zu einer Verdoppelung des deutschen Sozialprodukts führen müssen. Ich kann dazu nur sagen, daß ich diesen Optimismus teile. Ein starker Optimismus ist auch aus den Ausführungen von Herrn *Möller* hervorgegangen, denn er hält den Übergang zur Konvertibilität, und zwar im weitesten Sinne: Inländer- und Ausländerkonvertibilität und nach einiger Zeit auch Kapitalkonvertibilität, für Deutschland für möglich. Wenn wir uns dabei Bremsen anlegen müssen, so nicht so sehr wegen der Beschränkung unserer eigenen Möglichkeiten wie wegen der Rücksicht auf Nachbarländer und Partnerländer, die nur in langsamerem Tempo vorgehen können als wir und von denen wir uns ja nicht distanzieren wollen.

Nur, meine Damen und Herren, hatte ich das Gefühl, daß in beiden Referaten ein Wort zu wenig vorkam und ein Gesichtspunkt zu wenig angesprochen wurde; das Wort heißt: Europa, und der Gesichtspunkt heißt: Wie soll die hier so optimistisch dargestellte immer liberalere und immer effektivere Eingliederung Deutschlands in die Weltwirtschaft mit den Plänen zur Integration Europas in Übereinstimmung gebracht werden? Im vorigen Jahr waren wir in der Erkenntnis des richtigen Weges zur europäischen Integration ein großes Stück weitergekommen. Ich erinnere insbesondere an das Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium vom Mai 1953, an dem Herr Kollege *Möller* ja auch mitgearbeitet hat, und an das Gutachten des CEPES, das etwa in der gleichen Zeit erarbeitet worden ist und das mit dem Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats im wesentlichen übereinstimmt. Beide Gutachten hatten zunächst etwas Negatives festgestellt. Diese negative Feststellung lautete: „Schluß mit den Teil-Unionen à la Montanunion!" Beide Gutachten waren aber zu einer ausgesprochen positiven Forderung gelangt, und die hieß: Herstellung eines einheitlichen Marktraumes Europa mit einem Maximum der Freizügigkeit der Arbeitskraft, der Güter und der Zahlungen in diesem Raum. Dabei sollte innerhalb dieses Raumes ein höheres Maß an Freizügigkeit von Menschen, Gütern und Zahlungen herrschen als zwischen diesem Raum und der übrigen Welt, und damit wollte man diesen Raum im ähnlichen Sinne wie den Raum der Vereinigten Staaten zu einem Großraum gestalten und den Wohlstandsmöglichkeiten der Völker dieses Raumes besondere Chancen geben.

Seither ist über ein Jahr vergangen, und wenn ich die Erkenntnisse aus den heutigen Referaten mit den durch die beiden erwähnten Gutachten des vorigen Jahres erarbeiteten Erkenntnissen vereinige, so komme ich zu der Feststellung, daß unsere Möglichkeiten, solche Pläne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der europäischen Integration zu verwirklichen, inzwischen gewaltig gewachsen sind. Insbesondere hat Deutschland heute viel größere Möglichkeiten, anderen Ländern des europäischen Raumes gute Dienste bei der Verwirklichung dieser Art der europäischen Integration zu leisten. Ich möchte daher einmal in aller Kürze darlegen, was Deutschland heute durch das Vorangehen mit gutem Beispiel für die europäische Integration leisten könnte, nämlich

1. auf dem Gebiet der Freizügigkeit der Arbeitskraft,
2. auf dem Gebiet der Freizügigkeit der Güter und
3. auf dem Gebiet der Freizügigkeit der Zahlungen.

Bezüglich der Freizügigkeit der Arbeitskraft können wir heute nicht mehr daran zweifeln, daß Deutschland angesichts der Abnahme der Arbeitslosigkeit und des sich teilweise schon ausprägenden Mangels an Facharbeitern im Falle der radikalen Herstellung der Freizügigkeit der Arbeitskraft in Europa per Saldo nicht ein Auswanderungs-, sondern ein Einwanderungsland sein würde. Deutschland könnte daher diejenigen Länder des europäischen Raumes, die strukturell Überschußländer, d. h. Auswanderungsländer sein würden, durch die Aufnahme überschüssiger Arbeitskräfte sehr erheblich entlasten. Herr Dr. *Reinhardt* hat ja in seinem Referat bereits auf die Möglichkeit hingewiesen, daß, wenn es in Deutschland zur Dienstpflicht kommen würde, wir die Lücken auf dem Arbeitsmarkt mit italienischen Arbeitskräften ausfüllen könnten. Ich teile ganz und gar nicht die Hoffnung, daß es in Deutschland zur Dienstpflicht kommen wird, aber wenn wir schon in diesem Falle italienische Arbeitskräfte hineinnehmen könnten, so wird die deutsche Friedenswirtschaft ohne Aufrüstung erst recht dazu in der Lage sein. In diesen Tagen ist von meinen Freunden im Bundestag ein Antrag eingereicht worden, der die Bundesregierung ersucht, eine Studie darüber durchzuführen, wie weit Deutschland mit der Herstellung der Freizügigkeit der Arbeitskraft gehen könne, und zwar nicht nur im Falle der Gegenseitigkeit, sondern sogar mit der einseitigen Herstellung dieser Freizügigkeit. Ich habe selbst diesen Antrag mitangeregt und darf sagen, daß die deutsche Wissenschaft sich darüber freuen könnte, einen solchen Forschungsauftrag zu erhalten. Ich wage vorauszusagen, daß wir bei einer solchen Studie zu außerordentlich positiven Ergebnissen bezüglich der deutschen Leistungsfähigkeit auf diesem Gebiet kommen würden. Man muß ja bedenken, daß die deutsche Wirtschaft es fertiggebracht hat, 10 Mill. Heimatvertriebene nicht nur aufzunehmen, sondern überwiegend als Mithelfer bei unserem Wirtschaftsaufbau in unser Wirtschaftsleben einzugliedern, und dies noch dazu in den Jahren, in denen unsere wirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten wenigstens anfäng-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lich noch durch Demontagen, Beschränkungen der Friedensproduktion und bürokratische Knebelung unseres Exports gedrosselt gewesen sind. Wenn wir bedenken, daß wir diese 10 Mill. Heimatvertriebenen in einer Zeit aufgenommen und eingegliedert haben, in der die so viel reichere Wirtschaft der Vereinigten Staaten noch nicht eine Million Menschen aufzunehmen gewagt hat, so dürfen wir der deutschen Wirtschaft wohl zutrauen, daß sie durch Vorleistungen auf dem Gebiet der Freizügigkeit der Arbeitskraft einen erheblichen Beitrag zur Lösung der wirtschaftlichen Probleme von Partnerländern im europäischen Raum, insbesondere zur Lösung der Probleme Italiens, leisten kann. Eine solche Leistung würde völlig in der Linie der europäischen Integration entsprechend den Ideen des Gutachtens des Wissenschaftlichen Beirats vom vorigen Jahr liegen.

Eine zweite Idee aus diesem Gutachten ist in der heutigen Diskussion nicht behandelt worden, aber ich glaube, auch über diese Idee sollte man heute etwas Freundliches sagen. Es ist dies die Idee, innerhalb des zu integrierenden europäischen Raumes den Strom der Güter nicht nur durch Beseitigung aller mengenmäßigen Kontingentierungen, sondern auch durch Zollsenkungen bzw. sogar Zollbeseitigungen von Hemmungen zu befreien. Den Vorschlag des Gutachtens des Wissenschaftlichen Beirats, in Europa eine Zone relativen Freihandels zu schaffen, sollte man nicht fallen lassen, insbesondere in einer Zeit, in der die Chancen, daß die Zollsenkung eine weltweite Politik wird, weniger optimistisch beurteilt werden müssen, vor allem auch die Chancen, daß die Vereinigten Staaten sich dieser Zollsenkung sehr bereitwillig anschließen. In diesem Gutachten war vorgeschlagen worden, daß wir innerhalb des europäischen Raumes ernste Anstrengungen zu massiven Zollsenkungen machen und letzten Endes, wenn nicht für den gesamten Güteraustausch, so wenigstens für große Warengruppen die Zölle ganz beseitigen sollen. Wenn wir das tun, dann würden wir mit dieser freihändlerischen Integrierung des europäischen Raumes einen Tatbestand schaffen, der durch sein bloßes gutes Beispiel für die Auflockerung der festgerannten zollpolitischen Situation in den Vereinigten Staaten wirksamer sein könnte, als es der Randall-Report bisher war.

Was drittens die Freizügigkeit der Zahlungen betrifft, so müssen wir uns immer darüber im klaren sein, wie außerordentlich wertvolle Dienste die Europäische Zahlungs-Union der europäischen Wirtschaft und insbesondere der deutschen Wirtschaft geleistet hat. Das Bedürfnis nach diesen guten Diensten der EZU wird sowohl für Europa wie für Deutschland noch lange bestehen bleiben. Die einzige wirklich befriedigende Lösung besteht daher darin, daß wir mit der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Herstellung der Konvertibilität mit dem Dollarraum die EZU nicht über Bord werfen, sondern daß wir einen Weg finden, auch nach Herstellung der Konvertibilität alles das aufrechtzuerhalten, was an der EZU lebensfähig ist.

In diesem Zusammenhang muß auch die internationale Beschäftigungspolitik gesehen werden. Das, was Herr Kollege *Möller* hier an Möglichkeiten der internationalen Beschäftigungspolitik anklingen ließ, wird sich höchstwahrscheinlich im weltweiten Raum nicht so leicht verwirklichen lassen. Im europäischen Raum wären diese Möglichkeiten günstiger zu beurteilen, und auch hierfür hat das Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats vom Mai 1953 ja sehr beachtliche Anregungen gegeben. Letzten Endes gipfeln diese Anregungen darin, die EZU schrittweise zu einer Art von europäischem Währungsinstrument zu entwickeln, aus den Leitern der europäischen Notenbanken einen Europäischen Zentralnotenbankrat zu bilden und durch Vereinbarungen zwischen den die Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder bestimmenden Ministerien eine europäische Politik optimaler Beschäftigung sicherzustellen. Die Liberalisierung der Güterströme, der Zahlungsströme und der Ströme der Arbeitskraft bekäme erst hierdurch ihre volle Wirkungsmöglichkeit.

Natürlich müßte die EZU umgestaltet werden, wenn die Teilnehmerländer zur Konvertibilität übergehen oder auch nur die großen Industrieländer die volle Konvertibilität, insbesondere auch die Inländerkonvertibilität gegenüber dem Dollar, herstellen. Eine solche unter dem Gesichtspunkt der Koexistenz mit der Konvertibilität umgestaltete EZU wird nur funktionieren können, wenn man auf der einen Seite die automatische Kreditgewährung, so wie sie in der heutigen EZU verankert ist, abbaut und auf der anderen Seite ein neues Instrument zur Befriedigung des dringendsten Investitionsbedarfs der Schuldnerländer schafft. Aber auch solche Möglichkeiten sind heute optimistischer zu beurteilen als vor einem Jahr, nachdem wir gesehen haben, wie stark die deutsche Wirtschaft geworden ist und wie eindeutig sich die deutsche Zahlungsbilanz im Sinne des Überschusses konsolidiert hat. Die deutsche Wirtschaft kann nicht nur für sich selbst viel leisten, sondern auch für die Wirtschaft ihrer Partnerländer. Unser weltwirtschaftliches Credo lautet, daß es sich immer lohnt, anderen Ländern zu helfen, weil man selbst sehr bald die Früchte einer Hilfe für andere Länder erntet. Unter diesem Gesichtspunkt muß die Lenkung der Investitionskapitalien in bestimmte Gebiete, wie sie in dem Gutachten vom Mai 1953 als ein unentbehrlicher Bestandteil der Integrationsmaßnahmen gefordert wurde, heute gesehen werden. Eine solche europäische Investitionshilfe würde es den schwachen Mitglie-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dern der EZU erleichtern, Mitglieder einer reformierten EZU zu bleiben, deren starken Mitglieder zur Konvertibilität mit dem Dollar übergegangen sind. Die ständige Überschußposition Deutschlands macht uns zu einem Kapitalexportland, und wir müssen uns in die Rolle eines solchen Kapitalexportlandes im Rahmen der europäischen Integration erst richtig hineindenken. Die Entwicklung ist ja sehr neu. Vor einigen Jahren hätte man Deutschland als ein Land charakterisiert, das Menschen exportieren und Kapital importieren muß. Wir sind im Begriff, ein Land zu werden, das Kapital exportieren und Menschen importieren kann.

Trotzdem ist Deutschland natürlich nicht stark genug, um in einer integrierten europäischen Wirtschaft allein die Rolle des Kapitalexporteurs und des Menschenimporteurs zu spielen. Auch die anderen kleineren starken Partnerländer, wie die Schweiz, Belgien und Schweden, wären mit Deutschland zusammen kaum in der Lage, diese Funktion zu übernehmen. Es besteht infolgedessen ein dringendes Interesse daran, daß die Reform der EZU zur Herstellung der Koexistenz mit der Konvertibilität nicht von Deutschland und den kontinentaleuropäischen Partnerländern allein vollzogen wird. Nur wenn diese Reform gemeinsam mit England durchgeführt wird, kann der volle Nutzeffekt herauskommen.

Zum Schluß möchte ich noch einen Punkt aus dem Referat von Herrn Dr. *Reinhardt* erwähnen, in dem ich anderer Meinung bin. Dr. *Reinhardt* sagt, daß wir uns für die nächsten Jahre auf eine Wiederbewaffnung Deutschlands einstellen müssen, und er setzte diesen Faktor in sein Kalkül ein. Ich bin der Meinung, daß es richtiger ist, daß wir uns für die nächsten Jahre auf die Wiedervereinigung Deutschlands einstellen und daß wir diese Wiedervereinigung in unser Kalkül einbeziehen. Die Wiedervereinigung Deutschlands kann nur auf Grund einer starken Entspannung zwischen Ost und West und einer Einigung zwischen Amerika und Rußland über die Deutschland-Frage erfolgen. Eine solche Wiedervereinigung Deutschlands ist daher nur denkbar, wenn Deutschland nicht ein Schrittmacher der Wiederaufrüstung, sondern ein besonders aktiver Partner in der Weltabrüstung wird. Ich möchte hier keine Vermutungen darüber anstellen, ob und in welchem Umfange ein wiedervereinigtes Deutschland Streitkräfte haben wird. Aber daß die Wiedervereinigung Deutschlands überhaupt nur in einem Weltklima der allgemeinen Abrüstung und der Rüstungsverminderung denkbar ist, darüber kann kein Zweifel sein. Für uns Ökonomen ist es außerordentlich fruchtbar, uns einmal auch rechnerisch mit den Konsequenzen eines solchen Weltklimas der Rüstungsverminderung und der Beteiligung eines wiedervereinigten Deutschlands an der Weltabrüstung

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auseinanderzusetzen. Unter diesem Gesichtspunkt möchte ich nicht verfehlen, mit allem Nachdruck auszusprechen, daß gerade in diesem Fall der Optimismus, der hier bezüglich der wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands und bezüglich der Dienste, die es seinen Nachbarländern leisten kann, zum Ausdruck gekommen ist, erst recht begründet ist. Wir haben gesehen, was das abgesprengte Stück von Deutschland — genannt Bundesrepublik — an Wirtschaftskraft entwickelt hat, und wir sind sehr optimistisch bezüglich seiner Fähigkeit, für die Entwicklung anderer Länder, insbesondere auch innerhalb des europäischen Raumes, Hilfe zu gewähren, und dadurch, daß es schwächeren Ländern hilft, letzten Endes selbst wohlhabender zu werden. Für ein wiedervereinigtes Deutschland in einer Atmosphäre der weltweiten Rüstungsbeschränkung gelten alle diese Feststellungen in noch stärkerem Maße. Ich glaube, daß es notwendig ist, in diesem Zusammenhang jeder Art von Industriepessimismus kräftig entgegenzutreten. Die Weltwirtschaft braucht zu ihrer vollen Entwicklung keine Rüstungen. Die Rüstungen sind eine Bremse der vollen Entwicklung des Wohlstandes der Weltwirtschaft, so wie sie eine Bremse der vollen Entwicklung des Wohlstandes jeder einzelnen Volkswirtschaft sind. Wenn es wirklich zur Wiedervereinigung Deutschlands kommt und wenn das wiedervereinigte Deutschland einen sehr bescheidenen Rüstungsstand haben wird, dann wird man höchstwahrscheinlich Deutschland die großen Vorteile, die es davon haben wird, nicht zugestehen, ohne daß es etwas dafür zahlt. Aber auch diese Zahlungen werden letzten Endes ein Vorteil für Deutschland sein.

Welcher große Ballast heute in der deutschen Wirtschaft noch steckt, durch dessen Abwerfen die wirtschaftliche Expansion sehr gefördert werden kann, sieht man am Beispiel der Besatzungskosten. Wir zahlen heute jährlich 2 Mrd. $ Besatzungskosten für die Anwesenheit von 12 Divisionen fremder Truppen auf unserem Gebiet, von 12 Divisionen, die von ihren Heimatländern entlohnt, gespeist, gekleidet und mit Waffen versehen werden, d. h. nur für die zusätzlich von diesen 12 Divisionen benötigten Dienste. Ein wiedervereinigtes Deutschland wäre von diesen Lasten befreit, wozu noch die Befreiung von den Lasten kommt, die die russischen Truppen heute der mitteldeutschen Wirtschaft auferlegen. Unterstellen wir einmal, man würde ein wiedervereinigtes Deutschland als Ausgleich für die Befreiung von diesen Lasten verpflichten, ein Viertel dieser 2 Mrd. $ in einen Fonds zur Entwicklung der unterentwickelten Gebiete der Erde zu zahlen. Unterstellen wir weiter, daß die anderen Länder, die sich der Politik der schrittweisen Rüstungsbeschränkung anschließen, entsprechende Beträge in den gleichen Fonds zahlen, dann haben wir ein Instrument

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

für eine weltweite Politik der optimalen Beschäftigung, das viel stärker ist, als wir uns heute erträumen können. Ganz besonders müssen wir den Irrglauben bekämpfen, daß im Falle einer allgemeinen Rüstungsbeschränkung eine tödliche Industriekonkurrenz, insbesondere eine tödliche Exportkonkurrenz zwischen den beiden Ländern ausbrechen würde, in denen solche Befürchtungen immer am stärksten gehegt werden, nämlich zwischen Großbritannien und Deutschland. Die Erfahrung eines Jahrhunderts der industriellen Entwicklung in beiden Ländern hat bewiesen, daß für Großbritannien und Deutschland reichlich Platz in der Weltwirtschaft ist, daß jedes dieser Länder seinen industriellen Export gerade in den Perioden besonders erfolgreich gesteigert hat, in denen auch das andere Land seine industrielle Tätigkeit und seinen Export steigerte. Wenn dies schon in der Weltwirtschaft von gestern und heute richtig ist, so wird es erst recht von einer Weltwirtschaft gelten, die befriedet ist, in der die Rüstungen beschränkt sind und in der die durch Beschränkung der Rüstungen ersparten Mittel der großen Industrieländer systematisch für die Entwicklung der unterentwickelten Gebiete der Erde und für die weltweite Politik optimaler Beschäftigung eingesetzt werden.

Ich habe vor einigen Wochen in Oxford eine Vorlesung über das Thema „Die Fabel der englisch-deutschen Industriekonkurrenz" gehalten, und ich möchte meine heutigen Ausführungen mit demselben Zitat von *David Hume* schließen, mit dem ich meinen Vortrag in Oxford geschlossen habe. *David Hume* sagte, wie Sie sicher wissen, in seinem berühmten Traktat über die Handelseifersucht: „Ich wage zu behaupten, daß ein Anwachsen des Reichtums und des Handels einer Nation den Reichtum und den Handel aller ihrer Nachbarn nicht nur nicht beeinträchtigt, sondern meistens fördert und daß ein Staat seinen Handel und seine Industrie kaum sehr hoch entwickeln kann, wenn alle umliegenden Staaten in Dummheit, Trägheit und Barbarei ersticken. . . . Ich wage daher zu bekennen, daß ich nicht nur als Mensch, sondern auch als britischer Untertan für das Blühen des Handels Deutschlands, Spaniens, Italiens und sogar Frankreichs bete . . ." Gestatten Sie mir, diese Worte von *David Hume* leicht abzuwandeln, indem ich abschließend feststelle, daß wir nicht nur als Menschen, sondern auch als deutsche Untertanen für das Blühen des Handels Frankreichs, Spaniens, Italiens und ganz besonders Großbritanniens beten sollten.

Prof. Dr. Fritz *Neumark* (Frankfurt):

Aus einem doppelten Grunde habe ich mich nur mit einigem Zögern in dieser Diskussion zum Wort gemeldet: Erstens, weil schon der Herr

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Vorsitzende und einer der Redner, Herr Prof. *Möller,* und nun auch der Diskussionsredner der gleichen Fakultät entstammen und so leicht die Auffassung entstehen könnte, diese Fakultät habe den Anspruch, zu einer „faculté dominante" zu werden, um mich des *Perroux*schen Ausdrucks zu bedienen, was ihr vollkommen fern liegt. Zweitens und vor allen Dingen aber deshalb, weil ich weitgehend die Ausführungen des Herrn Kollegen *Möller* unterschreiben muß und also keinen rechten Grund zu einer Diskussion sehe, es sei denn, daß hier und da gewisse ergänzende Bemerkungen vorgenommen werden könnten, und dasselbe bezieht sich im wesentlichen auch auf die Ausführungen des Herrn Dr. *Reinhardt.*

Beide Ausführungen, darauf hat eben schon Herr *Baade* hingewiesen, waren gekennzeichnet durch einen ausgesprochenen Geist des Optimismus. Nun kann man vielleicht diesen Optimismus im Grundsätzlichen bejahen, aber in bezug auf Einzelheiten doch anderer Meinung sein, insbesondere, was die Gründe anlangt, die für diesen oder jenen optimistisch zu beurteilenden Punkt angeführt worden sind. Und ich darf vielleicht als einen ersten Punkt die Bemerkung herausgreifen, die Herr Dr. *Reinhardt* in seinem Referat machte, daß man bezüglich der künftigen Entwicklung der terms of trade optimistisch sein dürfe, obwohl, so hieß es in den Ausführungen von Dr. *Reinhardt,* verschiedene Tendenzen eigentlich das Gegenteil erwarten ließen. Herr Dr. *Reinhardt* hob hervor, man habe festgestellt, daß sich im Laufe der Zeit mit dem technischen Fortschritt die Preisverhältnisse zuungunsten der Fertigwarenpreise verschoben haben. Da bin ich nun allerdings sogar optimistischer als Herr Dr. *Reinhardt,* und zwar auf Grund der teils theoretischen, teils empirischen Untersuchungen, die, sei es von der UN, sei es etwa von *John Adler* oder von *Gaston Leduc,* angestellt worden sind, Untersuchungen, deren Ergebnisse deutlich das Gegenteil beweisen, nämlich, daß gerade die technische Entwicklung diesbezüglich sich zugunsten der Industrieländer auswirkt. Umgekehrt vermag ich im Gegensatz zu Herrn Dr. *Reinhardt* keinen Grund dafür zu sehen, daß man mit einiger Wahrscheinlichkeit, wie er meint, unterstellen könnte, daß sich die jetzigen terms of trade, die ja besonders günstig für Deutschland sind, in absehbarer Zeit nicht entscheidend verändern würden. Im Gegenteil, ich halte es durchaus für möglich, daß demnächst eine gewisse Veränderung zuungunsten Deutschlands eintreten wird; aber darüber wird sich vielleicht streiten lassen.

Sehr glücklich war ich persönlich darüber, daß beide Referenten, so schien es mir jedenfalls, übereinstimmten in bezug auf die negative Beurteilung der Chancen einer Wiederbelebung der Goldwährung (wobei Herr *Möller* betonte: einer „Goldwährung klassischen Stils"), dies

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

im Gegensatz zu Äußerungen, die gestern in der Diskussion fielen. In der Tat sind in dem Referat von Herrn *Möller* überzeugend die Gründe dafür dargelegt worden, daß wir die strukturellen, und zwar die ökonomischen wie die soziologisch-politischen, Voraussetzungen nicht als gegeben ansehen können, die notwendig wären, damit wir eben eine solche Rückkehr zur Goldwährung des klassischen Typs ins Auge fassen könnten. Daraus ergeben sich gewisse Konsequenzen, Konsequenzen, die im Referate *Möller* angedeutet wurden, während sie, wie mir schien, bei Herrn Dr. *Reinhardt* ein wenig zu kurz gekommen sind. Ablehnung freilich einer rein automatischen Wirtschafts-, speziell Handels- und Währungspolitik — eine solche Ablehnung fand sich wohl im Tenor beider Referate. Etwas vernachlässigt wurde dagegen in den Ausführungen von Herrn Dr. *Reinhardt* die Rolle, die eine monetary-fiscal policy in bezug auf die Export- und Importsituation spielen kann, ja spielen muß. Darauf hat, ich deutete es schon an, Herr *Möller* seinerseits hingewiesen. Er hat auch mit vollem Recht die Grenzen hervorgehoben, die einer solchen monetary-fiscal policy unter bestimmten Bedingungen gezogen sind. Und da möchte ich darauf hinweisen, daß diese Grenzen unglücklicherweise besonders eng sind in denjenigen Ländern, von denen verhältnismäßig wenig die Rede war — Herr Kollege *Baade* hat eben kurz von ihnen gesprochen —, nämlich in den sogenannten underdeveloped countries. Nun hat Herr *Möller* einleitend in seinem Referat hervorgehoben, daß gegenwärtig die Vernachlässigung des Handels mit diesen Ländern, vielleicht auch unter diesen Ländern, um deswillen möglich sei, weil ja auf sie nur etwa 25 % des gesamten Welthandels entfielen. Wenngleich dies richtig ist, so hat doch Herr Dr. *Reinhardt* darauf hingewiesen, daß das Austauschvolumen, das wir gegenwärtig zwischen der Bundesrepublik und den Oststaaten beobachten können, unnormal ist. Gibt man das zu, so wird man (und man kann das, ohne irgendwelche militärpolitischen Aspekte zu berücksichtigen, tun) daran denken müssen, wie sich die Situation gestalten könnte, wenn — ich spreche nicht nur von Mittel- und Ostdeutschland — eine friedliche kommerzielle Beziehung zwischen Westen und Osten möglich wäre. Aber wenn ich hier vom „Osten" spreche, dann möchte ich den Begriff nicht rein politisch verstanden wissen, sondern ihn auch erstrecken auf jene wenig oder unterentwickelten Länder, von denen hier und da gesprochen worden ist, aber zu wenig für meine Begriffe, im Hinblick auf gewisse grundsätzliche Probleme. Es wird nämlich so sein, daß, wenn man die hier von Herrn *Möller* angedeuteten wirtschafts- und währungspolitischen Maßnahmen durchsetzen will, man immer wieder auf den Widerstand derjenigen Länder stoßen wird, die ökonomisch, politisch und technisch

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht in der Lage sind oder noch nicht in der Lage sind, dieses Instrumentarium zu handhaben. Herr *Möller* hat angedeutet, daß es im letzten wohl wieder darauf hinauslaufen wird, daß diese Länder, wenn ihnen nicht eine sehr umfangreiche Auslandshilfe gewährt wird, wieder zu den mengenmäßigen Beschränkungen greifen, von denen wir ja wissen, daß sie äußerst unzweckmäßig vom Standpunkte der Ziele sind, die hier als wünschenswert vorausgesetzt worden sind. Wir müssen beachten, daß das, was man hier als handelspolitische Defizitländer bezeichnet hat, heute weitgehend von dem Typ derjenigen Länder repräsentiert wird, die mindestens handelsbilanzmäßig früher Überschußländer waren. Gerade in diesen Ländern aber, ich deutete es vorhin schon an, sind die Grenzen der sogenannten inneren Wirtschaftspolitik außerordentlich eng gezogen. Und nicht nur das; unglücklicherweise hilft nicht einmal das zweite Mittel, das Herr *Möller* in diesem Zusammenhang nannte, nämlich die flexible Wechselkurspolitik, oder vielleicht gröber, aber zutreffender gesagt: die Politik der Devalvation. Denn nur zu zahlreiche Beispiele beweisen, daß gerade in solchen Ländern die Voraussetzungen dafür, eine solche Devalvationspolitik erfolgreich zu führen, nicht gegeben sind. Wenn also auf der einen Seite aus Gründen, die ich hier aus Zeitmangel nicht darlegen kann, die Grenzen der inneren Wirtschaftspolitik oder der monetary-fiscal policy eng sind, auf der anderen aber eine erfolgreiche Devalvationspolitik nicht betrieben werden kann, so bleiben eben nur die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen, es sei denn, man entschlösse sich zu einer sehr großzügigen Poolung der verschiedenen Kapital- und Menschenkräfte; das wäre natürlich ein Ziel, aufs innigste zu wünschen.

Ich darf noch einige kurze Bemerkungen anfügen, um darzulegen, warum ich nicht ganz dem Optimismus der beiden Redner zu folgen vermag. Herr *Möller* hat an verschiedenen Stellen, besonders gegen Ende seines Referates, Bezug genommen auf die Wirtschaftspolitik der USA und die große Bedeutung, die ihr heute für die gesamte Welt zukommt. In der Tat, hier haben wir, mindestens für den Westen, den Typ der „économique dominante". Wenn wir gegenwärtig etwas skeptisch sein müssen, so deswegen, weil die heutige „économique dominante", eben die der USA, nach Struktur und Geist völlig verschieden ist von derjenigen, die bis zum ersten Weltkrieg diese Rolle spielte, derjenigen Großbritanniens. Damals lag es im Interesse Großbritanniens und lag es wohl auch in dem der Welt, daß eine freiheitliche Expansionspolitik befolgt wurde. Ich bezweifle, daß man ähnliches von der heutigen wirtschaftlichen Welt, besonders auch von den Vereinigten Staaten, sagen kann. Herr Dr. *Möller* hat einen durch wissenschaftliche Skepsis modifizierten Optimismus diesbezüglich zur Schau

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

getragen. Ich möchte das noch unterstreichen, und zwar deswegen, weil nach allem, was ich darüber gelesen habe und jetzt wieder an Ort und Stelle zu sehen Gelegenheit hatte, die liberalen Parolen wirklich nur Lippenbekenntnisse sind und man viel eher zu einem Protektionismus geneigt ist, als man bei uns voraussetzt. Drüben heißt es: Liberalismus ja, aber in anderen Ländern, und das ist nicht unbedingt das, was wir weltwirtschaftlich als begrüßenswert ansehen würden.

Diese Haltung hängt weitgehend zusammen mit der Situation der Landwirtschaft, und das ist ein letzter Punkt, auf den ich kurz eingehen darf. Herr Dr. *Reinhardt* hat in seinen ausgezeichneten Darlegungen darauf hingewiesen, es seien noch gewisse Residuen in Deutschland vorhanden, die es zu beseitigen gelte, und hat dann hervorgehoben, welche Schwierigkeiten in dieser Hinsicht bestünden. Ja, Herr Dr. *Reinhardt,* wenn ich das sagen darf, ich war in mancher Hinsicht etwas erstaunt, daß Sie ungeachtet einer grundsätzlich freiheitlichen Auffassung doch hier und da noch, wie soll ich sagen, terminologisch protektionistische Eierschalen an sich tragen, beispielsweise, wenn in Ihrem Referat gesprochen wurde von einem echten Schutzbedürfnis gewisser gewerblicher Betriebe oder von der Notwendigkeit, durch Zölle den Ausgleich eines natürlich bedingten Wettbewerbsvorteils vorzunehmen.

Entweder — oder! Ich glaube, man kann nicht mit Argumenten für eine freiheitliche Wirtschaftspolitik eintreten, die nichts weiter sind als Argumente — dazu widerlegte Argumente — eines überholten Protektionismus. Ich möchte betonen, daß ich durchaus für einen r a t i o n e l l e n Interventionismus eintrete, auch auf agrarpolitischem Gebiete. Gerade deshalb aber möchte ich mit allem Nachdruck die Gefahren hervorheben, die der deutschen Wirtschaftsexpansion im allgemeinen und der deutschen Handelspolitik im besonderen erwachsen würden, wenn Pläne Realität würden, wie sie in Gestalt von Anträgen der FDP einerseits und der CDU andererseits Gegenstand von Beratungen des deutschen Parlaments bilden. Ich spreche hier von den Paritätspreisforderungen. Wenn diese Gesetzentwürfe auch nur annähernd in der Form verwirklicht würden, in der sie heute vorliegen, dann müßte man sagen: Fahre wohl, freiheitliche Wirtschaftspolitik! Sie wird bestimmt schlecht fahren dabei, ja, sie wird unter Umständen zusammenbrechen. Und aus diesem Grunde scheint es mir notwendig zu sein, daß immer und immer wieder darauf hingewiesen wird, daß die ohnehin bedeutsame Ausnahmestellung, die die Landwirtschaft — darin stimme ich völlig mit Herrn Dr. *Reinhardt* überein — nicht nur in Deutschland, sondern in der ganzen Welt in steuerlicher, preis- und kreditpolitischer usw. Hinsicht einnimmt —, daß diese Ausnahme-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

stellung mit solchen Mitteln, wie die Paritätspreispolitik sie einschließt, nicht noch weiter ausgebaut wird; denn das wäre in der Tat, wie mir scheint, nicht nur das Ende einer freiheitlichen deutschen, sondern zugleich jeder rationellen europäischen Handelspolitik.

Prof. Dr. K. L. *Thalheim* (Berlin):

Herr Kollege *Suranyi-Unger* hat gestern auf die Bedeutung des Nebeneinander des westlichen und des östlichen Wirtschaftssystems für die Theorie hingewiesen. Ich möchte diese Gedanken aufnehmen und versuchen, im Anschluß an die heutigen Referate die gleiche Frage für die Außenhandelspolitik und ihre wissenschaftliche Behandlung zu stellen. Ich freue mich, daß, nachdem in den Referaten dieses Problem kaum zum Ausdruck gekommen ist und man daraus eigentlich den Eindruck gewinnen mußte, daß Weltwirtschaft identisch sei mit den zwei Dritteln der westlichen Welt und der unterentwickelten Gebiete, es in den Diskussionsreden der Herren Kollegen *Baade* und *Neumark* immerhin in erheblichem Ausmaße angeklungen ist. Ich glaube tatsächlich, daß für die Frage der Gestaltung des Außenhandels und auch für die wissenschaftliche Beschäftigung mit den Fragen des Außenhandels dieses Nebeneinander zweier großer Systeme von außerordentlicher Bedeutung ist. Vielleicht darf ich zuerst auf einen Punkt hinweisen, der die Bedeutung des rein Tatsächlichen kennzeichnet. Herr Dr. *Reinhardt* hat darauf hingewiesen, daß am Außenhandel der Bundesrepublik die Ostblockländer heute nur mit 2½ % beteiligt sind. Das Bild eines fiktiven deutschen Gesamtaußenhandels sieht aber vollständig anders aus. Denn wenn man den Außenhandel der sowjetischen Besatzungszone ansieht, der in den letzten Jahren nicht unbeträchtlich gewachsen ist, kann man feststellen, daß in den letzten Jahren dort etwa 80 % auf den Außenhandel mit den Ostblockländern entfielen, ein Anteil, der heute etwa bei 75 % liegen dürfte. Wenn man also aus den beiden Statistiken der getrennten Teile Deutschlands einen fiktiven gesamtdeutschen Außenhandel berechnen würde, dann würde der Ostblockanteil an diesem Außenhandel ganz anders aussehen, er würde etwa in der gleichen Höhe liegen wie in der Mitte der 30er Jahre. Dies nur zur Charakteristik des Tatsächlichen. Nun zu den handelspolitischen Methoden. Ich möchte hier drei Punkte hervorheben, die mir besonders wichtig zu sein scheinen. Wir haben im Ostblocksystem, wie Sie wissen, einen straff zentralistisch geleiteten Außenhandel, der ausschließlich durch Staatsinstitutionen oder durch Institutionen geführt wird, die von den Ostblockstaaten damit beauftragt worden sind. Es wird ferner dort der Versuch gemacht, den Außenhandel soweit wie möglich aus den Zufälligkeiten und den Risiken der Marktwirtschaft herauszunehmen, ihn planfähig

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zu machen für dieses System zentralgeleiteter und zentralgeplanter Volkswirtschaft. Und dieses Bestreben der Herausnahme des Außenhandels aus der Marktwirtschaft und ihren Risiken hat dazu geführt, daß die Tendenz der Großraum-Wirtschaft des Ostblocks in einem so starken Maße entwickelt worden ist. Wir haben schließlich ein staatliches Außenhandelsmonopol; das ist von besonderer Bedeutung für den Handel des Ostblocks mit den Ländern, die ihrerseits marktwirtschaftlich, konkurrenzwirtschaftlich organisiert sind. Die Frage, die hier entsteht, ist die: kann auf die Dauer die übrige Welt, können die marktwirtschaftlich organisierten Länder mit den Ländern des Ostblocks, mit den Ländern des Außenhandelsmonopols und der staatlichen Zentralinstitutionen, die alles leiten und alles handhaben, Außenhandel nach den Grundsätzen des freien Wettbewerbs der Anbieter und der Nachfrager treiben? Oder ist es nicht notwendig, um diese Unterschiede auszugleichen, hier in irgendeiner Form, ich will ganz dahingestellt sein lassen, in welcher, das Angebot und die Nachfrage gegenüber den Ostblockländern zusammenzufassen, um die ungünstigere Situation, die sich für marktwirtschaftlich organisierte Länder sonst ergeben muß, auszugleichen?

Hier scheint mir nun, wenn ich noch einmal an einen Punkt der gestrigen Diskussion erinnern darf, auch eine sehr wichtige Aufgabe für die Außenhandelstheorie zu liegen. Herr Kollege *von Haberler* hat gestern von dem Problem des einseitigen Monopols im Außenhandel gesprochen. Wenn ich mich recht entsinne, hat er dieses Problem als nicht sonderlich wichtig, wenigstens nicht sonderlich wichtig für die Theorie des Gleichgewichts, betrachtet. Wenn man aber die Situation der heutigen Welt sieht, zwei Drittel marktwirtschaftlich organisiert und ein Drittel nach den strengsten Grundsätzen der Zentralverwaltungswirtschaft, dann scheint mir diese theoretische Frage des Außenhandels von außerordentlicher praktischer Bedeutung zu sein, auch von außerordentlicher Bedeutung für die theoretische Unterbauung der Außenhandelspolitik zwischen Marktwirtschaften einerseits, zentralgeplanten und zentralgeleiteten Volkswirtschaften andererseits.

Der zweite Punkt, den ich im Hinblick auf die mir zur Verfügung stehende Zeit nur kurz berühren möchte, zumal er in der Literatur verschiedentlich schon erörtert worden ist, ist die besondere Bedeutung des Dumpings im Rahmen zentralgeleiteter Volkswirtschaften. Es ist ja wohl gar keine Frage, daß das Dumping in einer Zentralverwaltungswirtschaft mit allen den finanziellen Möglichkeiten, die dahinter stehen, einen völlig anderen Charakter bekommt, als in einer Marktwirtschaft, in der doch immerhin die Gren-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zen für die Finanzierung des Dumpings verhältnismäßig eng gezogen sind. Mit dieser Bemerkung zu diesem Punkt möchte ich mich begnügen.

Der dritte Punkt scheint mir aber besonders wichtig zu sein, und da darf ich anschließen an das, was Herr Kollege *Neumark* eben ausgeführt hat; es handelt sich nämlich dabei um das Problem der unterentwickelten Gebiete. Ich möchte hier einige Ergänzungen zu dem geben, was wir eben gehört haben. Wenn wir uns die heutige Situation der unterentwickelten Gebiete ansehen, dann werden wir feststellen können, daß es zu einem großen Teil Länder sind, die zum ersten Male in ihrer Geschichte in den Besitz wirtschafts- und handelspolitischer Souveränität kommen. Das Ende des kolonialen Zeitalters ist eine Tatsache, die, wie mir scheint, noch nicht genügend in unserer Wissenschaft gewürdigt worden ist. Die Tatsache, daß diese Länder nun erstmalig eine eigene Handels- und Wirtschaftspolitik treiben werden, während vorher ihre Mutter- oder Stiefmutterländer diese Politik für sie getrieben haben, ist von größter Bedeutung für die zukünftige Entwicklung der Weltwirtschaft, vor allem die Frage, welche Wirtschaftsordnung diese Länder auf die Dauer akzeptieren und welchen wirtschaftspolitischen Instrumentariums sie sich bedienen werden. Und da scheint mir nun eine sehr wichtige Tatsache darin zu liegen, daß die handelspolitischen Methoden der heutigen Ostblockländer für einen Teil dieser unterentwickelten Gebiete eine erhebliche Anziehungskraft haben; denn sie geben ihnen ein großes Maß von Sicherheit hinsichtlich der Absatzmöglichkeiten, der Bezugsmöglichkeiten, der Preise, Sicherheiten, die der freie, verkehrswirtschaftlich organisierte Weltmarkt nie zu geben vermag. Wenn wir uns z. B. der deutschen Handelspolitik in den 30er Jahren gegenüber den Südostländern erinnern, so werden mir diejenigen unter Ihnen, die die Verhältnisse kennen, vielleicht bestätigen, daß die deutsche Wirtschaftspolitik damals keineswegs etwa, wie man später vielfach gelesen hat, eine reine Ausbeutungspolitik gewesen ist, sondern daß die bilaterale deutsche Wirtschaftspolitik damals den Südoststaaten sehr gelegen gekommen ist und ihnen viele wirtschaftliche Möglichkeiten erschlossen hat, die sie sonst nicht gehabt hätten. Das nur als Beweis dafür, daß die Handelspolitik einer Zentralverwaltungswirtschaft gerade für unterentwickelte Gebiete erhebliche Anziehungskraft haben kann. Welche Chance hat demgegenüber die westliche Welt? Ich glaube eine sehr große Chance, und da darf ich an das anknüpfen, was Herr Kollege *Baade* gesagt hat und was auch von Herrn *Predöhl* gestern ausgeführt wurde: die Chance der Kapitalbeihilfe, der Entwicklungshilfe durch das Kapital. Die große Möglichkeit liegt hier darin, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

die westliche Welt durch die unbestrittene und durch jede Untersuchung nachzuweisende höhere Effizienz ihres Wirtschaftssystems gegenüber dem östlichen in der Lage ist, über die Deckung ihres eigenen Konsum- und Investitionsbedarfes hinaus Kapitalgüter für diese Entwicklung der unterentwickelten Gebiete zur Verfügung zu stellen. Ob die westliche Welt von dieser Möglichkeit Gebrauch macht, wird, wie mir scheint, für die zukünftige Gestaltung der Außenhandelspolitik in großen Teilen der Weltwirtschaft von sehr entscheidender Bedeutung sein.

Prof. Dr. Heinrich *Rittershausen* (Köln):

Die Rede von Herrn Ministerialdirektor Dr. *Reinhardt* war wohl überaus klar und ausgewogen. Ihre Beurteilung ist nicht ganz leicht, vielleicht auch nicht ganz eindeutig. Einerseits stellte sie die heutige Handelspolitik des Bundes dar, auf der anderen Seite fand sich doch in seinen Worten eine Fülle von Andeutungen, eine Fülle von Linien leichter Kritik, die einem sagen, daß Herr Ministerialdirektor *Reinhardt* ganz sicher die Schwäche der Position, die er zu vertreten hatte, durchaus kennt. Diese Schwäche ist ja bei den handelspolitischen Chefs eines Wirtschaftsministeriums leider immer gegeben. Was ich hier also kritisch sagen möchte, möchte ich eigentlich nicht gegen Herrn Dr. *Reinhardts* Worte sagen, sondern möchte ich richten gegen eine Schwäche der Handelspolitik der Bundesrepublik, die zu vertreten ihm aufgegeben ist. Mir scheint, daß unsere offizielle Handelspolitik den Mangel der Einheitlichkeit erkennen läßt, es fehlt ihr eine durchgehende Linie. Es scheint mir angemessen, im Kreise von Wissenschaftlern diese Frage doch zur Sprache zu bringen. Wir haben ein illusionäres Element in unserer Handelspolitik. Sie will mit Bravour, „mit Energie", „mit Aktivität", „möglichst bald" — solche Worte fehlten nicht — der Konvertibilität zustreben. Nun, auf der einen Seite geradezu ein Schnellzug in Richtung zu einer klassisch-konvertiblen Währung; wohl hoffentlich kein Schnellzug zu einer Endstation Sehnsucht. Ich bin ja selbst ein Anhänger der klassischen Gedanken, aber es fragt sich, ob man die klassischen Gedanken dadurch fördert, daß man ihnen vielleicht in den nächsten Jahren schon eine Niederlage zufügen würde, und das befürchte ich, wenn das geschieht, was hier von verschiedenen Rednern in sehr fein ausgearbeiteter Form dargelegt worden ist. Mir scheint innerhalb der Handelspolitik die Widerspruchslosigkeit zu fehlen. Ich meine die Widersprüche zwischen Handels- und übriger Wirtschaftspolitik und auch innerhalb der Handelspolitik zwischen der Handelsseite und der Devisenseite. Zunächst einmal Übereinstimmung der Handelspolitik mit der inneren Wirtschafts-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

politik: Hier scheint mir Herr *Predöhl* ein sehr schönes Wort gesprochen zu haben, wenn er sagte, daß die äußere Liberalisierung die innere voraussetzt. Gerade die letzten Redner sind ja hierauf eingegangen. Es wurde erwähnt das landwirtschaftliche Paritätsgesetz, das in Vorbereitung ist. Unser ganzer wirtschaftspolitischer Raum ist angefüllt von Sozial- und Agrarpolitik, beide in einer politischen Situation, in der diese beiden Machtgruppen eine Berührung dieses Punktes nicht wünschen und sich alle anderen damit abgefunden haben, da es zwecklos erscheint, zu argumentieren, wenn diese Machtgruppen mit ihren Ansprüchen nun einmal da sind. Sie bekümmern sich darum nicht, daß die Ergebnisse in den Vereinigten Staaten, wie mir scheint, Gegenbeweise erbracht haben. Sie haben bewiesen, daß man mit einer anderen oder mit weniger Sozial- und Agrarpolitik weiter kommt. Denn die amerikanische Agrarpolitik besteht keineswegs in erster Linie aus den Paritätspreisen, sondern sie besteht nur nebenbei daraus. Das wichtigste, was drüben die Agrarpolitik geleistet hat, ist ja eine ungeheuere Rationalisierung der Landwirtschaft, die bei uns fehlt. Was wir brauchen würden, scheint mir ein Produktivitätsgesetz zu sein, aber kein Paritätsgesetz. Ich finde es immerhin bedenklich, wenn man hört, daß die Londoner Konvertibilitätskonferenz durch einen Schuß aus der grünen Front, von jener Seite her, zum Mißerfolg gelenkt worden ist.

Ich brauche ja wohl nicht aufzuzählen, wieviel uns von den Voraussetzungen der Konvertibilität trennt. Es fehlt ein funktionsfähiger Kapitalmarkt. Die Investierungen in Deutschland sind infolge der Besteuerung und des fehlenden Kapitalmarkts ganz andere, wahrscheinlich viel kleiner, als sie sonst sein würden. Sie sind hoch mit Zinsen belastet. Dadurch kommt eine ganz andere und sehr viel geringere Konkurrenzfähigkeit Deutschlands heraus, als mit funktionierendem Kapitalmarkt. Der Fiskalismus ist also ein Gegner unserer handelspolitischen Interessen. Weiter der Osthandel, dessen Mangel ja hier mit Recht beklagt worden ist, weiter der Dirigismus, der ja in unser aller Köpfen noch sehr stark vorhanden ist. Ich möchte weiter doch sagen, daß bisher eine wirksame Krisenheilungsmethode, wie ich glaube, nicht recht vorhanden ist. Es wird zwar immer gesagt, sie sei vorhanden, aber wenn man etwa das Problem des Dumping, das von USA im Fall einer USA-Krise ausgehen könnte, in Betracht zieht, dann — ja, wo sind da die Vorbereitungen? Wir haben also einerseits innenwirtschaftlich starken Dirigismus, streben aber devisenpolitisch stark die Konvertierung an, laufen also in klassischer Richtung. In der Handelspolitik selbst sind wir wiederum in starkem Maße unklassisch. Die Lage auf dem Devisenmarkt scheint mir gar nicht so zu sein, daß

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

wir auf lange Frist gegenüber dem Dollarland mit einem Ausgleich von Angebot und Nachfrage zum heutigen Kurs rechnen können. Bisher haben wir noch Kontingente gegenüber amerikanischen Einfuhren. Dann scheinen mir unsere Zölle niedriger zu sein als die USA-Zölle. Es muß also aus diesem Grunde schon immer ein dauernder Fluß von Waren von drüben mehr nach hier als von uns nach drüben gehen. Weiter fehlt die Freiheit des internationalen Kapitalmarkts. Kurz-, mittel- und langfristig hat er ja immer im Laufe der Geschichte viel stärker die Handels- und Zahlungsbilanzen ausgeglichen, als die geringen Goldbewegungen das getan haben. Ich glaube, daß hier einer der schwachen Punkte der Untersuchung liegt.

Wie ist es denn zur heutigen Parität gekommen? Jahrelang hatten wir einen bedeutenden Abstand zwischen den freien und den amtlichen Kursen. Der hohe freie Dollarkurs war der Ausdruck unseres im Vergleich zu USA überhöhten Preisniveaus. Durch Zulassung der Bonus- und Switch-Geschäfte trug man dem amtlich Rechnung. Diese Prämien haben wir seit Jahren abgebaut, was also einer versteckten Aufwertung gleichkommt. Dadurch ist unsere Preissituation gegenüber USA an sich schlechter geworden. Weichwährungsländer haben ja gerade durch ihren Kurs eine schlechte Exportpreissituation gegenüber Hartwährungsländern. Der Devisenkurs des Weichwährungslandes ist kein Dumpingkurs, der den Export verbilligt, sondern umgekehrt, er verteuert ihn, erschwert ihn, während — ebenso absurderweise — der Import befördert wird. Das Eigenartige ist ja, daß die Weichwährungsländer, zu denen wir in gewissem Grade noch immer gehören, die Hochschutzzollpolitik der Vereinigten Staaten unterstützen, indem sie durch Emporschrauben des eigenen Preisniveaus die Konkurrenzfähigkeit der eigenen Ware gegenüber USA erschweren. Zugleich verstärken sie die Konkurrenzfähigkeit der Dollarware bei sich selbst. Wenn von amerikanischer Seite auf Herstellung der Konvertibilität gedrängt wird, so darf man dabei nicht vergessen, wie sehr diese bei einem solchen Kurs im protektionistischen Interesse gewisser Kreise der USA liegt. Unsere klassisch erscheinende Konvertibilitätspolitik täuscht also uns selbst. Weiter reden wir von Konvertibilität, die ja an sich Zollerhöhungen (wegen Wegfalls der Kontingente) verlangen würde, und planen gleichzeitig eine große Aktion der Zollsenkungen. Wir reden von Freihandel und sprechen gleichzeitig von dem Erlaß eines Außenhandelsgesetzes, das alle dirigistischen Maßnahmen zusammenfassen soll, die dabei gleichzeitig dem Auslande wie auf einem Präsentierteller serviert werden sollen, was ich nicht für taktisch klug halte. Ich glaube also, wir haben ein Gegeneinander von verschiedenen Maßnahmen, das der Bereinigung bedürftig wäre. Wir

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

müssen versuchen, die Wirtschafts- und Außenhandelspolitik stärker zu integrieren. — Ich bin auf Grund der Erörterungen des heutigen Tages eigentlich recht skeptisch geworden. Die dirigistische Konvertibilität, die hier vorgeschlagen worden ist, ist etwas völlig anderes, das hat Herr *Rüstow* gestern richtig gesagt, als eine Konvertibilität, wie wir sie in den früheren Jahrzehnten gekannt haben. Wir brauchen m. E. eine ganze Menge Realismus und Logik. Ich glaube, man sagt nicht zu viel, wenn man jener überdirigistischen Art der Konvertibilität ein unschönes Ende voraussagt. Ich glaube, daß 50 % Freiheit und 50 % Dirigismus in wenigen Jahren zu 100 prozentigem Dirigismus führen werden, und habe eigentlich nur die Hoffnung, daß eine junge Generation von Wissenschaftlern es verstehen wird, aus diesen Dingen noch stärker Konsequenzen zu ziehen, als wir es anscheinend getan haben.

Dr. Martin *Beckmann* (Chikago):

Zwei kurze Fragen zum Referat von Herrn Prof. *Möller:* 1. Wieweit ist es praktisch, zwischen Inländer- und Ausländerkonvertibilität zu unterscheiden, da die Herstellung der Ausländerkonvertibilität doch die Möglichkeit von Scheingeschäften eröffnet und dadurch auch den Inländern Dollars zugänglich machen würde, die gerade auch zur Kapitalflucht benutzt werden könnten? Die zweite Frage: Sollte man nicht in der Diskussion der internationalen Währungsordnung auch die Möglichkeit völlig freier Wechselkurse mehr betrachten? Denn die Schwankungen werden wahrscheinlich überschätzt, da sich doch Terminmärkte herausbilden würden.

Dipl.-Kaufm. Max *Schönwandt* (Heidelberg):

Die mengenmäßigen Beschränkungen scheinen mir die Frage zu sein, die uns in zwei Gruppen teilt. In eine weit überwiegende Mehrheit — Mehrheit ist ja auch ein mengenmäßiger Begriff, soviel ich weiß — der Befürworter mengenmäßiger Beschränkungen, weil sie an sich etwas Wertvolles oder wenigstens das kleinere Übel seien; und in ganz wenige Einzelne, die leidenschaftlich, stur, unüberzeugbar daran festhalten, daß mengenmäßige Beschränkungen ungefähr die Tendenz haben, die Herr *Rittershausen* eben angedeutet hat: immer bis zu 100 % gehen zu wollen. Es gilt ja nicht nur von der Planung, was Herr *Predöhl* vor einigen Jahren geschrieben hat, daß jede echte Planung t o t a l sei. So gibt es dem Wesen nach keine t e i l w e i s e n mengenmäßigen Beschränkungen. Sie führen nicht weiter zur Freiheit, sondern führen zu immer m e h r mengenmäßigen Beschränkungen und

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auswirkungen. Aber eine mengenmäßige Beschränkung befürworte nolens volens auch ich: die mengenmäßige Beschränkung, die der Herr Vorsitzende eben für die Redezeit anordnete. Ich tröste mich damit, daß nach der herrschenden Lehre die mengenmäßigen Beschränkungen an sich etwas Wohltätiges seien.

Trotz meiner Billigung dieser mengenmäßigen Beschränkung muß ich außerhalb meines beabsichtigten Diskussionsbeitrags erst Herrn *Baade* danken dafür, daß er in die Diskussion einen Weitblick und Bezug hereingebracht hat, den ich am ersten Tag bei den Referaten vermißte. Ich freute mich besonders der Anerkennung unserer deutschen Wirtschaftskraft. Die ist natürlich nicht erst gestern oder, als der Ausfuhrüberschuß begann, plötzlich vom Himmel gefallen; sie war ja da. Am allermeisten freue ich mich über das Zitat von David *Hume*. Ich halte die ganze Auffassung Herrn *Baades* für den eigentlichen und berechtigten Optimismus. Dagegen wunderte ich mich, daß von Herrn *Neumark* den beiden heutigen Referenten Optimismus bescheinigt wurde. Wenn Optimismus die Hoffnung auf das Erwünschte und auf das Beste ist, dann halte ich eine Erwartung der Aufrüstung nicht für Optimismus, sondern eher eine Erwartung der Wiedervereinigung. Mein Gebet geht aber noch etwas weiter als das von Herrn *Baade*. Ich würde mich nicht nur freuen über eine Steigerung der Produktion in den europäischen Nachbarländern, sondern auch über eine Steigerung der volkswirtschaftlichen Produktivität, vor allen Dingen auch des Verbrauchs der Bevölkerung, in Mitteldeutschland, sogar in Indien. Und (auf die Gefahr hin, in unserer übernervösen Demokratie mißverstanden zu werden): in China und in dem sogenannten Sowjet-Rußland soll auch eine Steigerung der Wirtschaftskraft und vor allen Dingen der Lebenshaltung eintreten. So ist mein Gebet.

Da wir nun einmal bei diesem etwas abseitigen Thema sind: von „unterentwickelten" Ländern ist heute für meinen Geschmack etwas zu viel gesprochen worden und gestern auch schon. Es war nicht ganz klar, wurde da von Gott gesprochen oder von Kattun. Ich für meine Person verhehle nicht, daß ich lieber von Kattun spreche und daß es mir ein sehr zweifelhaftes Geschenk unserer weltpolitischen Entwicklung zu sein scheint, wenn die handelspolitische Souveränität dieser Länder dann zu Handlungen führt wie seinerzeit die Geschenke von Feuerwasser oder Perlenketten an solche Länder. Aber klares, gutes Geschäft (wie es ja übrigens vorübergehend auch war in Ländern, die nicht kolonisiert wurden) ist hier angebracht, kann sehr viel mit dem Außenhandel zu tun haben.

Damit habe ich vielleicht schon meine Redezeit ausgeschöpft, trotzdem wage ich noch etwas Weiteres zu sagen: Bei allen diesen Erörterungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

über den Außenhandel ist die Frage: wer ist das eigentlich, der importiert und exportiert? Gestern wurde das nur ganz kurz in einem Diskussionsbeitrag gestreift. Und weshalb exportiert und importiert er? Das ist ja ganz einfach bei den Rudimenten des Staatshandels, die wir noch haben. Wir dürfen aber nicht vergessen, daß nicht nur der direkte Staatshandel dabei entscheidend ist. Wir hatten ja noch vor wenigen Jahren, bis 1949 hinein, ein absolutes Außenhandelsmonopol in Deutschland. Daß wir uns davon wieder erholt haben, ist vielleicht das größte Wunder der deutschen Wirtschaft.

Meine Behauptung ist, daß der Außenhandel von der Besteuerung gesteuert wird, wenigstens hauptsächlich von der Besteuerung. Die Besteuerung, insbesondere die Sonderbesteuerung von Ein- und Ausfuhr, erzwingt unter bestimmten Umständen bei festen Wechselkursen einen Ausfuhrüberschuß, sie könnte unter andern Umständen auch einen Einfuhrüberschuß erzwingen. Die vielen einzelnen Importeure und Exporteure, aus deren geschäftlichen Entscheidungen schließlich der Aktiv- und Passiv-Saldo der Außenwirtschaft folgt, überlegen sich ja gar nicht, was für handelspolitische Wirkungen entstehen werden (das machen nachher die Syndici und die Beamten im Bundeswirtschaftsministerium und Abgeordneten im Bundestag), sondern der einzelne Verkäufer rechnet: wie komme ich besser weg, verkaufe ich im Inland, oder verkaufe ich im Ausland? Und die Spannen zwischen dem Inlands- und dem Auslandspreis sind heute infolge der Sonderbesteuerung der Ausfuhr sehr groß — wie ich behaupten darf: unbekannt groß. Ich bin sogar nicht einmal überzeugt, ob das Bundeswirtschafts- und das Bundesfinanzministerium sie sich durchkalkuliert haben. Ich war jedenfalls erschrocken, als Herr *Reinhardt* so en passant ankündigte: Ende 1955 ist es aus damit. Ganz gleich, ob sie gut sind oder schlecht, diese Spannen, diese Sonderbesteuerungen; jede Änderung der Besteuerung bringt eine erhebliche Umstürzung der augenblicklichen Struktur und Erwartungen. Es sind eher Änderungen nach der einen Seite einzuführen als nachher wieder zu beseitigen. Aber ganz abgesehen davon, ob sie beseitigt werden, müssen wir die Höhe doch einmal kennen.

Hier nur wenige Zahlen: Der Unternehmer, ob er Hersteller oder Händler sei, der zu 86 % des vergleichbaren Inlandspreises ins Ausland verkauft (selbstverständlich alles genau vergleichbar, wie wir das als Betriebswirte gelernt haben) hat einen größeren Nettonutzen, als wenn er zu 100 % im Inland verkauft. Er hat nämlich statt netto 2,40 DM bei 8 % Gewinn an diesem Geschäft 3,01 DM, wenn er direkt verkauft. Verkauft er aber noch über seine Organgesellschaft als Ausfuhrhändler, dann hat er netto 4,07 DM, und dies bei einer Herab-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

setzung des Preises für den Auslandsverkauf in diesem Beispiel um 14 % gegenüber dem völlig vergleichbaren Inlandsverkaufspreis. Es ist nicht möglich, innerhalb dieser Redezeit weiterzusprechen, es wäre dazu noch sehr viel zu sagen. Aber ich glaube, das Wesentliche ist, daß wir diese Gesichtspunkte der Sonderbesteuerung der Ausfuhr bei der Betrachtung der Außenwirtschaft ganz anders ins Auge fassen, als es bisher geschehen ist.

Dr. Volkmar *Muthesius* (Frankfurt):

Von jetzt ab stehen wir also unter verschärfter Diktatur des Redebeschränkungszwangs, und das bedeutet zugleich, daß man, wenn man ein an sich etwas unrealistisch erscheinendes Thema anschneidet, vollends in den Verdacht der Weltfremdheit geraten wird. Ich kann nur ganz wenige Worte über die Goldwährung sagen. In der amerikanischen Diskussion ist neulich einmal gesagt worden, die Goldwährung wiederherzustellen sei unmöglich, wenn Arbeitslose wahlberechtigt sind. Das ist ungefähr dasselbe, was Herr Prof. *Möller* mit den Worten ausgedrückt hat: weil keine Flexibilität von Löhnen und Preisen mehr bestände. Man kann das, glaube ich, auch anders ausdrücken, man kann es als eine Art von Resignation der Wissenschaft vor der Politik deuten, und ich glaube, das ist eine Resignation, die uns eigentlich nicht ziemt. Wir kommen damit in gefährliche Nähe eines modernen Schlagwortes, daß nämlich etwas wirtschaftlich vernünftig, aber politisch unmöglich sei. Ich habe mich mit diesem Schlagwort einmal kürzlich vor der Handelskammer in Braunschweig auseinandergesetzt, deren Präsident ein Politiker ist, der Bundesminister Dr. Seebohm. Er hat mir in der Diskussion erwidert, Herr Muthesius, ich wußte gar nicht, daß Sie so weltfremd sind — Politik ist doch immer unvernünftig. Darauf kann man nicht viel entgegnen. Das, was Herr Prof. *Möller* als bewußt koordinierte Wirtschaftspolitik bezeichnet hat, ein Surrogat für die Goldwährung gewissermaßen, diese bewußt koordinierte Wirtschaftspolitik scheint mir doch, wie auch Herr *Rittershausen* schon angedeutet hat, gleichbedeutend mit einer Gefahr der Verewigung des Interventionismus. Professor *Bresciani-Turroni,* der italienische Nationalökonom, der selbst Bankier ist — er ist sogar ein sehr erfolgreicher Bankier —, hat kürzlich einmal dem Sinne nach gesagt, die Wirtschaftswissenschaft gerate in die Gefahr, sich dazu degradiert zu sehen, lediglich noch Analysen der Wirkungen des Interventionismus zu betreiben. In der Tat ist dies eine sehr große Gefahr für die Wirtschaftswissenschaft, und ich glaube, das Andauern dieser Gefahr bringt uns vielleicht in die noch größere Gefahr, daß wir die einfachen Wahrheiten der Nationalökonomie vollends vergessen. Ich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

darf mich auf Goethe berufen: Goethe hat gesagt: Es verdrießt die Menschen, daß die Wahrheit so einfach ist. An dieses Wort fühle ich mich bei solchen Diskussionen immer erinnert. Vielleicht darf ich mich aber auf einen noch älteren Autor berufen, den Apostel Paulus, und zwar im Hinblick auf die gegenseitigen Interventionismus-Vorwürfe, die sich die Völker untereinander machen, und im Hinblick auf das, was wir in Deutschland dazu beitragen. Der Apostel Paulus hat gesagt: Die Welt wäre besser, wenn wir besser wären. Und wenn ich es abwandeln darf im Hinblick auf Wissenschaft und Politik: Die Weltwirtschaftspolitik wäre einfacher, wenn wir alle wieder unpolitisch, kommerziell und einfacher denken würden!

Dr. Albert *Wissler* (Berlin):

Herr Professor *Predöhl* hatte gestern in seinem Referat von drei konstitutiven Elementen gesprochen, die die gegenwärtige Weltwirtschaftssituation und damit auch die Lage Westdeutschlands in ihr bestimmen: die strukturellen Elemente, basierend auf den Standortsverhältnissen, die konjunkturellen und die sog. funktionalen, also politisch-institutionellen. Die mittleren, die konjunkturellen, hat er m. E. bedenklich schwach betont. Darin liegt eine große Gefahr. Denn wir wissen als Konjunkturforscher zum Beispiel, daß die Handelspolitik, auch die Währungspolitik, im Gefolge der Konjunktur geht, nicht umgekehrt. Ist die Konjunktur schlecht, kann man handelspolitisch meist nichts machen. Da können die Wirtschaftspolitiker zusammenkommen und können schöne Reden halten über die Konvertibilität z. B., sie ziehen sie aber nicht durch. Und sie geht auch jetzt nicht durch, weil die internationale Konjunktur bereits etwas versteift ist. Herr Professor *Predöhl* hat in diesem Zusammenhang gestern gesagt, die Konjunkturforschungsinstitute hätten versäumt, über die Quellen des deutschen Außenhandelsüberschusses etwas Ausreichendes zu sagen. An dem Vorwurf ist leider etwas dran; wir haben die Dinge zumindest nicht deutlich genug gesagt. Vielleicht darf ich ganz kurz andeuten, wie m. E. die Dinge liegen: Die internationale Konjunktur hat sich in den letzten Jahren zweifellos unteroptimal entwickelt. Dazu hat vor allem die „recession" in den Vereinigten Staaten 1953/54 beigetragen. Der Welthandel stagniert seit 1951, und zwar — worauf es konjunkturell ankommt — dem Werte nach. Vor allem haben dabei die asiatischen Rohstoffländer einen Ausfuhrrückgang erlebt (von 49 Mrd. DM im Jahre 1951 auf 35 Mrd. DM im Jahre 1953). Vergleichen Sie damit die politischen Entwicklungen derselben Gebiete in den gleichen Jahren. Es gibt in dieser Zeit, im ganzen gesehen, eigentlich nur zwei Gebiete, die einen Exportzuwachs gehabt haben,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Deutschland und Amerika. Eindeutig spielen dabei für Westdeutschland für diese Entwicklung nicht die sog. strukturellen und funktionalen Zusammenhänge die Rolle der „causa causans", sondern konjunkturelle. Die anderen beiden Elemente spielen nur eine Nebenrolle. Es ist vor allem der Preisvorsprung, den wir international zurzeit haben auf Grund vieler Entwicklungen, nicht zuletzt auf Grund der Restriktionspolitik 1950/51, deren Früchte wir jetzt ernten. Dieser Preisvorsprung warf uns die deutsche Exportsonderkonjunktur in den Schoß. Amerika hat sich offensichtlich vor allem deshalb im Export besonders gut gehalten, weil das sogenannte Exportventil, das von jedem Industrieland in der „recession" gezogen zu werden pflegt, in Tätigkeit getreten ist. Wir wissen alle, welche Preisverhältnisse, also welcher Preisdruck, am internationalen Fertigwarenmarkt zurzeit bestehen. Und die Frage erhebt sich nun, wie soll es weitergehen? Der Schlüssel zu dem Problem und dem, was wir heute diskutieren und erörtern, liegt m. E. nicht im Strukturellen oder Funktionalen (im Sinne der Thesen von Professor *Predöhl*), er liegt darin, ob die Konjunktur wieder besser wird. Und der Mann, der hierfür den entscheidenden Hebel hat, ist überall der Finanzminister, ist hier Herr *Schäffer,* ist in Amerika Mister *Humphrey,* der, wenn er eine bessere Finanzpolitik macht im Sinne des konjunkturell Notwendigen, das Blatt wendet. Wenn das geschieht, dann verschwinden die Probleme alle, über die wir heute sprechen, sie lösen sich geradezu auf. Die Wirtschaftspolitiker haben diese Auflösung dann eigentlich nur noch formell zu bestätigen. Wenn aber nichts geschieht, dann droht der circulus vitiosus: schlechte Konjunktur — schlechte Konjunkturpolitik — noch schlechtere Konjunktur, der etwa in der Frage der internationalen Einführung der Konvertibilität schon wieder läuft, eben weiterzulaufen. Sie wissen ja alle, der Widerstand Englands gegen die Einführung der Konvertibilität hat in der Sorge vor der weiteren Konjunkturentwicklung, also vor einer bedenklichen, von England nicht zu beeinflussenden amerikanischen Konjunkturpolitik und damit Konjunkturentwicklung, seine Ursache, und er hat damit sogar eine gewisse Berechtigung.

Dr. Otto *Pfleiderer,* Präsident der Landeszentralbank von Baden-Württemberg (Stuttgart):

Ich will mich damit begnügen, einen einzigen Gedankengang aus der Fülle der Probleme zu kommentieren, die Herr *Möller* heute vor uns ausgebreitet hat. Es handelt sich um die Rolle des Dollars im internationalen und insbesondere im intra-europäischen Zahlungsverkehr und um die Frage der künftigen Versorgung der Welt mit

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dollars. Herr *Möller* hat darauf hingewiesen, daß die europäischen Länder in den letzten Jahren aus einer Reihe von Gründen ihre Reserven an Dollars und Gold sehr stark anreichern konnten. Dadurch ist ein Zahlungssystem, in dem der internationale Spitzenausgleich nicht mehr durch den Kreditmechanismus der Europäischen Zahlungsunion, sondern durch effektive Gold- oder Dollarzahlungen bewerkstelligt wird, in den Bereich der Möglichkeit gerückt. Auf der anderen Seite kann man natürlich mit dem gleichen Recht sagen, dadurch sei der Mangel an Transferabilität, der den EZU-Guthaben der Gläubigerländer anhaftet, weniger drückend geworden, da bei keinem der Gläubigerländer der Umfang seiner bestehenden EZU-Guthaben im Verhältnis zu den verfügbaren Gold- und Dollarreserven irgendeine Beschränkung seiner devisenpolitischen Bewegungsfreiheit mit sich bringt. Die EZU-Guthaben haben vielmehr, so weit ich sehen kann, auf der ganzen Linie einen weit kleineren Anteil an den Währungsreserven, als der Handel mit den EZU-Partnerländern am gesamten Handel der europäischen Länder hat. Gleichwohl müssen wir nach Lage der Dinge die Möglichkeit eines Zustands ins Auge fassen, in dem nach einer eventuellen Beendigung der EZU der internationale Spitzenausgleich ausschließlich durch Gold- oder Dollarzahlungen vor sich geht. Da erhebt sich nun die entscheidende Frage: wie wird künftig die Versorgung mit Dollars beschaffen sein? Das heißt aber zugleich: wieviel Umsätze werden auf diese Weise möglich sein? Es ist hier genau wie bei jedem nationalen Geldsystem: der Umfang der möglichen Umsätze hängt von der Versorgung mit Zahlungsmitteln ab. Das Schicksal des intra-europäischen Handelsverkehrs würde also dann, darauf kann nur mit dem größten Nachdruck hingewiesen sein, weitgehend abhängig sein von der Versorgung Europas mit Dollars. Herr *Möller* ist in dieser Hinsicht ziemlich zuversichtlich. Wir können hier nicht in eine Erörterung eintreten, ob seine Prognose zutrifft, aber das eine müssen wir unbedingt tun: uns auf die Möglichkeit einrichten, daß u. U. seine Prognose nicht zutrifft und daß für Europa im Ganzen oder doch für einzelne europäische Länder eines Tages die Dollarknappheit wieder ein ernstes währungs- und handelspolitisches Problem wird. Dann könnte es in der Tat geschehen, daß wir ein gewisses Heimweh nach dem so einfachen Zahlungs-, Abrechnungs- und Kreditmechanismus der EZU bekämen. In der Tat haben ja die intra-europäischen Gläubigerländer das allergrößte Interesse an einem Abrechnungsmechanismus, der sie im Zahlungsverkehr mit den einzelnen Partnerländern vor einem Rückfall in den Bilateralismus bewahrt, und auf der anderen Seite haben die Schuldnerländer ein erhebliches Interesse an dem Bestehen intra-europäischer Kreditfacilitäten. Beiden

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bedürfnissen ist heute im Mechanismus der EZU auf eine wirklich ingeniöse Weise Rechnung getragen. Die Kreditfacilitäten sollen nun nach dem heutigen Stand der Erörterungen durch einen „Europäischen Fonds" ersetzt werden. Ich gestehe freilich, daß ich diesem Fonds keine besonders großen Chancen geben kann; denn er würde, wie ich fürchte, gegenüber dem so einfachen und automatischen Verfahren der EZU etwa in der Rolle sein, in der heute der Internationale Währungsfonds ist, so daß der Einsatz seiner Mittel einigen administrativen Schwierigkeiten begegnen könnte. Es würde sich infolgedessen gerade im Interesse der Maximierung des intra-europäischen Handels und im Interesse der Vermeidung jedes Rückfalls in quantitative Beschränkungen und in einen bilateralen Abrechnungsmodus nicht nur für Deutschland, sondern für Europa im Ganzen ganz außerordentlich empfehlen, die EZU mindestens als eine „fleet in being" am Leben zu erhalten, um gegebenenfalls ohne neue zeitraubende internationale Abmachungen auf sie zurückgreifen zu können. Dem Anliegen einer verstärkten Ausländerkonvertibilität, d. h. einer verstärkten Transferabilität zwischen EZU- und Dollarraum, könnte ja auch bei Fortbestand der EZU ohne weiteres dadurch Rechnung getragen werden, daß für die Gläubigerländer der Union die Überschüsse gegenüber den Partnerländern in einem höherem Maße als den gegenwärtigen 50 % in Dollars beglichen würden bei entsprechender Änderung des Abrechnungsmodus für die Schuldnerländer, und diese Anteile könnten dann jeweils revidierbar sein. Mit einer solchen konstruktiven Fortentwicklung der Europäischen Zahlungsunion hätten wir immerhin eine Handhabe geschaffen, um eventuellen Rückschlägen, die sich aus einer verstärkten Dollarknappheit für den intra-europäischen Handel ergeben müßten, rechtzeitig und wirkungsvoll begegnen zu können.

Dr. Franz Josef Graf *Degenfeld* (Schomberg):

Gestatten Sie mir, auf einen Punkt aus dem Referat des Herrn Dr. *Reinhardt* zu kommen. Dr. *Reinhardt* hat von dem sehr großen Kapitalmangel der deutschen Volkswirtschaft gesprochen, und unter dessen verschiedenen Ursachen möchte ich auf zwei hinweisen. Die eine ist in den großen Hortungen der öffentlichen Hand, die zweite in den für den Wohnungsbau verwendeten Kapitalien zu sehen. Zum ersten Punkt, glaube ich, kann ich mich ganz kurz fassen; da morgen in der einen Arbeitsgemeinschaft die Frage der großen Steuerreform zur Debatte steht, wird ja dieser Punkt wohl auch dort zur Sprache kommen. Man möchte nur hoffen, daß der Bundesfinanzminister sich in der Frage der großen Steuerreform ebenso großzügig erweist, wie der Wirtschaftsminister in der Frage der Wirtschaftspolitik, wobei

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

allerdings nicht zu übersehen ist, daß diese Hortung nicht nur im Bundeshaushalt, sondern zu einem sehr großen Teil auch in den Kassen der Länderhaushalte und in den Kassen der Gemeinden, der großen Städte und auch bis zu den kleinen Gemeinden hinunter, stattfindet. Das zweite ist die Frage der Wohnungsbaukapitalien. Ich glaube, es herrscht wohl Einverständnis darüber, daß bei dem ungeheuren Bedarf an Wohnungen, dem Nachholbedarf für zerstörte Wohnungen und dem Wohnungsbedarf für acht bis neun Millionen Vertriebene die Anwendung von Kapital dort eine unbedingte Notwendigkeit war und ist und den Vorrang vor vielen anderen Sachen hat. Aber immerhin, es ist ein Bedarf, dessen Höhe der Zeitdauer nach übersehbar ist, wenn jedes Jahr 450 000 Wohnungen gebaut werden, wie es in diesen Jahren der Fall ist. Und wenn schon der Wohnungsbauminister gesagt hat, er hoffe, sein Amt werde in fünf Jahren überflüssig werden, so ist es wohl klar, daß im Laufe einiger Jahre die Kapitalien, die jetzt im Wohnungsbau verwendet werden, der deutschen Volkswirtschaft anderweitig zur Verfügung stehen, besonders für Investitionen. Ich möchte glauben, daß aus diesen zwei Gesichtspunkten heraus die Möglichkeit besteht, wenn auch nicht sofort, so doch im Laufe der Zeit dem Kapitalmangel der deutschen Wirtschaft in wesentlichen Punkten abzuhelfen oder ihn wenigstens zu mildern.

Dr. Kurt *Hunscha* (Frankfurt):

Was mich zur Teilnahme an der Diskussion veranlaßt hat, ist die meinem Gefühl nach bei mehr als einem Redner allzu stark hervorgetretene Bereitschaft zu Abweichungen von der klaren Linie der Konvertibilität zugunsten der Rücksichtnahme auf vermeintliche Notwendigkeiten einer „aktiven" Konjunkturpolitik. Demgegenüber scheint es mir wichtig, noch einmal klar zu betonen, daß man sich bei allen zwischenzeitlich vielleicht unvermeidbaren Kompromissen doch immer des mit der Konvertibilität angesteuerten Kernzieles bewußt bleiben sollte. Dabei denke ich an zwei Fragenkomplexe: Erstens an die praktische Einstellung der Wirtschaftspolitik zur Frage der Außenhandelsaktivität und zweitens an die zu wahrende feste Grundeinstellung gegenüber dem Problem des sog. Währungsautomatismus.

Die erste Frage, ob der Kampf um die Außenhandelsaktivität mit den hierfür geeigneten allgemeinen wirtschaftspolitischen Mitteln aufrechterhalten werden soll, ist m. E. unbedingt zu bejahen. Dies gilt selbstverständlich für das Streben nach einer Aufrechterhaltung des erreichten Außenhandelsvolumens. Wir sind interessiert an einem hohen Volumen der Einfuhr ebenso wie der Ausfuhr. Die höchstmögliche Liberalisierung auf der Einfuhrseite und das ständige Bemühen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um die Aufrechterhaltung einer ungeschmälerten Konkurrenzfähigkeit unserer Ausfuhr gegenüber dem Ausland stellen unsere Wirtschaft auf beiden Seiten unter den Zwang des Wettbewerbs und verbürgen damit größte Anstrengungen für eine Rationalisierung der Produktion und damit für die Förderung des allgemeinen Wohlstandes. Die Aufrechterhaltung des hohen Exportvolumens ist darüber hinaus ein wichtiger Faktor der praktischen Beschäftigungspolitik. Das heißt: der Kampf um ein hohes Ausfuhrvolumen, auch wenn er mit den Mitteln einer strengen Kreditpolitik geführt werden muß, ist ein wesentliches Mittel der Aufrechterhaltung eines hohen Beschäftigungsgrades. Verkennen Sie, meine Damen und Herren, bitte nicht den engen Zusammenhang, der so auch zwischen einer strengen Kreditpolitik und dem Streben nach Vollbeschäftigung bestehen kann.

In gleicher Weise zu bejahen ist die zweite Teilfrage nach der Aufrechterhaltung des Aktivsaldos in der Handels- wie in der Zahlungsbilanz. Selbstverständlich sollten wir in unseren bisher so erfolgreichen Anstrengungen um die Aufrechterhaltung unseres Aktivsaldos in der Zahlungsbilanz nicht nachlassen. Wenn wir bisher danach handelten, hatten wir zwei Nahziele im Auge. Einmal sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, daß wir, solange wir gegenüber dem Ausland verschuldet sind, uns um die Abtragung dieser Schulden bemühen, um unsere freie wirtschaftliche Bewegungsfähigkeit auch dem Ausland gegenüber weiter zu erhöhen. Dies muß deswegen besonders betont werden, weil bereits während des letzten Jahres, wie Ihnen bekannt ist, eine Diskussion darüber geführt wurde — und an dieser Diskussion war auch der Wissenschaftliche Beirat des Bundeswirtschaftsministeriums beteiligt —, ob an dem Exportüberschuß mit bisheriger Energie festgehalten werden sollte, oder ob man nicht statt dessen auf eine bewußte Expansionspolitik bei Preisen und Löhnen umschalten sollte, um von den angesammelten Währungsreserven im Interesse einer unmittelbaren Steigerung der Lebenshaltung Gebrauch zu machen. M. E. sollten diese Reserven zunächst einmal dafür eingesetzt werden, die deutsche Auslandsverschuldung so radikal wie möglich zurückzuführen. Darüber hinaus wächst mit jeder weiteren Stärkung der Währungsreserven die Aussicht auf einen erfolgreichen und ungefährdeten Übergang zu der bisher als wichtigstes Nahziel angesteuerten vollen Konvertibilität. Beide Ziele sind wichtig genug.

Ich finde — und damit sind wir beim zweiten Punkt angelangt —, daß viele Redner dieser Tagung allzu selbstverständlich vor den möglichen Nachteilen der vollen Konvertibilität, d. h. der bedingungslosen Einlösbarkeit des nationalen Geldes in die ausländischen Währungen, als mit dem Vollbeschäftigungsprinzip unvereinbar abgerückt sind.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Hier muß man sich für eines von zwei Zielen entscheiden, wenn nicht die Bejahung der Konvertibilität ein bloßes Lippenbekenntnis bleiben soll. Stets und immer bestand ein Konflikt zwischen dem Primat der inneren und dem der äußeren Währungspolitik. Zu diesem Konflikt kommt heute ein zweiter nicht weniger weittragender zwischen einer unbedingten Vollbeschäftigungspolitik und dem Ziel der Aufrechterhaltung der inneren Stabilität der Währung, d. h. der Warenpreise. Auch das ist ein wichtiger Gegensatz, der nicht vergessen werden darf.

Auch ich verschließe mich nicht der Einsicht, daß gewisse Vorbehalte zu bejahen sind. Die Beklemmungen, die man gegenüber einer radikalen Konvertibilität hat, sind begründet im Blick einmal auf das Problem des Zahlungsbilanzausgleichs, zum andern auf das einer internationalen Krisengefahr, falls nämlich das Land der Leitwährung eine falsche Konjunkturpolitik treibt. Zu Punkt 1, dem Problem des individuellen Ausgleichs der Zahlungsbilanz, sollte es eine Selbstverständlichkeit sein, daß Unausgeglichenheiten, die darauf beruhen, daß Teilnehmerländer ständig über ihre Verhältnisse leben, aufhören müssen. Jedes Land, das sich einem System konvertibler Währungen anschließt, sollte sich selbstverständlich dazu verpflichten, Disziplin zu wahren, d. h. die Spielregeln des Systems einzuhalten. So sollten z. B. Überbrückungskredite, die ja wohl auch eine Einrichtung jedes künftigen Währungssystems bleiben werden, den Ländern versagt werden können, die nicht bereit sind, sich auf die Spielregeln zu verpflichten. Anders zu beurteilen ist das funktionelle Problem einer möglichen internationalen Krisenverschärfung. Hier würde ich eine Krisenklausel für empfehlenswert halten, die einem Lande, das sich den Spielregeln eines neuen internationalen Automatismus anschließt, unter bestimmten Voraussetzungen die Freiheit läßt, sich zwischen der Aufrechterhaltung des festen Währungskurses oder aber der Aufrechterhaltung stabiler Warenpreise im Innern zu entscheiden, und zwar dann, wenn das Festhalten am Währungskurs durch die falsche Währungs-, Kredit- und Konjunkturpolitik des Landes der Leitwährung zu einer innerwirtschaftlichen Gefährdung der Mitgliedsländer führt. Nur diese Alternative: fester Währungskurs nach außen oder seine vorübergehende Suspendierung oder auch Neufestsetzung im Interesse der Stabilerhaltung des Preisniveaus nach innen scheint mir mit den Erfordernissen einer pflichtbewußten Währungspolitik vereinbar. Nur die Befolgung der Spielregeln eines solchen „Automatismus“ schützt den Konsumenten und Sparer nicht nur vor willkürlicher Krisengefährdung, sondern ebenso vor der Willkür dirigistischer Interventionen im Innern, wie sie unter dem Banner der Vollbeschäftigungspolitik allzu leicht sich ergeben können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Karl *Schiller* (Hamburg):

Herr Dr. *Reinhardt* hat gesagt, die deutsche Wirtschaft sei mit gewissen autarken Zügen behaftet, eine Feststellung, die man jetzt mehrfach trifft und die in struktureller Hinsicht Herr Kollege *Predöhl* gestern begründet hat. Demnach haben also gewisse Ereignisse in den letzten 20 Jahren die Einfuhrabhängigkeit der deutschen Volkswirtschaft reduziert. Ich bin nun der Auffassung, daß dieser sogenannte autarke oder graduell autarke Charakter der westdeutschen Volkswirtschaft nicht allein auf diese strukturellen Veränderungen zurückzuführen ist, sondern im Moment in Wirklichkeit zu einem erheblichen Teil durch eine bewußte Politik der Niedrighaltung der Konsumeinkommen in diesen Jahren bewirkt ist. Wenn man das Konsumeinkommen niedrig hält, dann ist eben der Einfuhrstrom oder die Einfuhrquote pro Kopf der Bevölkerung niedriger, als wenn man eine andere, eine Politik der Steigerung des Konsumeinkommens betreibt. Das Wort von der guten Gläubigerpolitik ist hier gefallen, man hat die Forderung nach einer good creditor policy gestellt. Sie wird immer erhoben von Schuldnern gegenüber den Gläubigern; aber wir als Deutsche sollten jetzt diese Forderung nach einer guten Gläubigerpolitik an uns selbst richten! Eine gute Gläubigerpolitik bedeutet nach meiner Ansicht, weil wir nun ein Gläubigerland sind, eine Politik der Steigerung des Konsumeinkommens, da damit die Einfuhrquote erhöht wird. Ich spreche hierbei nicht lediglich für eine besondere Lohnpolitik, sondern ich meine damit auch eine sofortige oder schnelle Inkraftsetzung der Steuerreform und eine sofortige und schnelle Liquidisierung der öffentlichen Kassenreserven. Das alles ist notwendig und gehört zu den Forderungen einer guten Gläubigerpolitik, somit auch zu der Beseitigung jener Gründe zu unserer scheinbaren Autarkiebegabung, die durch die Niedrighaltung der Konsumeinkommen in den letzten Jahren dargestellt sind. Daß strukturelle Gründe auch mitgespielt haben in diesen Jahren, ist selbstverständlich.

Zu der Politik eines guten Gläubigers, die nun also größere Chancen dafür eröffnet, daß die Einfuhr sich erhöht, gehören natürlich koordinierte Maßnahmen auf dem Gebiete der binnenwirtschaftlichen Marktverfassung. Aus diesem Bereich ist schon einiges gesagt worden. Wir reden hier so viel von Freihandel und Abbau des Protektionismus. Binnenwirtschaftlich, Herr Kollege *Neumark* ist mir da vorangegangen, leben wir aber jetzt in einer neuen Welle des Protektionismus. Da ist nicht nur jene berühmte Paritätsgesetzgebung, die mit der Apparatur eines Leviathans droht, sondern es sind alle die Bestrebungen auf „Berufsordnungen" und Zunftverfassung, und nun muß ich das Wort nennen, auch die Kartellpolitik und alles, was dazu gehört. Ich habe so

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

das Gefühl, wir befinden uns dauernd in Deutschland in einem „lag" in der Liberalisierung. Erst haben wir binnenwirtschaftlich liberalisiert und sind mit der außenwirtschaftlichen Liberalisierung nachgekommen, jetzt liberalisieren wir außenwirtschaftlich, und mittlerweile ist der Trend der Entliberalisierung auf dem Binnenmarkt schon kräftig wieder im Ansteigen nach oben begriffen. Ich möchte also in diesem Sinne sehr dafür plädieren, daß wir hier zu einer koordinierten Liberalisierung innen und außen kommen. Ich bitte um Nachsicht, daß ich auf dieses abseitige Gebiet der binnenwirtschaftlichen Politik gegangen bin; Herr Kollege *von Haberler* hat aber selber gesagt — er hat es prophezeit —, daß zwischen den Referaten angesichts der Fülle der Probleme doch noch eine weite Strecke Niemandsland wahrscheinlich liegen würde, und ich wage es also, auf dieses Niemandsland der binnenwirtschaftlichen Politik zu gehen, zumal einige Pioniere, wie Herr *Neumark* und Herr *Rittershausen,* mir schon vorangeschritten sind.

Nun noch ein Wort zu der *Möller*schen Konstruktion. Soweit ich sie verstanden habe, ist es eine Konstruktion, eine Vision, die ein bewußt regulierendes Währungssystem darstellt, und zwar nach einer Politik der Goldwährung des „Als ob". Keine Goldwährung selbst, wohl aber stabile Wechselkurse und Ausgleich der Zahlungsbilanzen über den Beschäftigungsgrad in den verschiedenen Ländern, „als ob" also der Automatismus der Goldwährung existiere! Das geschieht aber eben nicht durch einen Automatismus, sondern, wie schon sehr richtig von Herrn Kollegen *Möller* gesagt wurde, „bewußt" durch eine Apparatur. Ich glaube in der Tat, daß wir diese Konstruktion als realistisch ansehen und sagen können, sie liegt in der Entwicklung; die Dinge werden sich so etwa gestalten. Eine Begründung allerdings, die besonders von meinem Vorredner hier angeführt wurde, scheint mir nicht stichhaltig zu sein. Es wurde nämlich so dargestellt, als ob der wesentliche Faktor, weshalb man nicht zur richtigen Goldwährung zurück kommen könne, die ungenügende Flexibilität der Löhne sei, daß nun also die Starrheit der Löhne der Schurke im Stück sei. Ich sehe das nicht ganz ein; denn so viel haben wir doch von *Keynes* gelernt, wenn die Flexibilität der Löhne sehr groß ist und man in einer bestimmten Situation nun herangeht und Lohnsenkungen veranstaltet, dann setzt von irgendeinem Punkte an eine große Schrumpfung der wirksamen Gesamtnachfrage ein, und dann hilft die ganze Flexibilität der Löhne nicht mehr, als die Zahlungsbilanz zum Ausgleich zu bringen, aber dann entsteht das, was wir eben als großen Ausfall von wirksamer Gesamtnachfrage bezeichnen, und dann entstehen eben andere schwere Störungen. Ich möchte also sagen, die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mangelnde Flexibilität der Löhne kann nicht als ausschlaggebender Grund dafür angezogen werden, daß wir zu Methoden der bewußten währungspolitischen Koordinierung kommen und daß der Goldmechanismus nicht ausreiche. Herr Kollege *Möller* hat nach meiner Ansicht sehr realistisch den Konflikt zwischen beschäftigungspolitischen Vorstellungen und den Idealen und Normen der Konvertibilität und des Zahlungsbilanzausgleichs bei stabilen Wechselkursen geschildert. Das ist ein ernstes Problem, und ich muß meinem Vorredner sagen, wir sind doch nun alle in der ganzen westlichen Welt in einem hohen Grade gewissermaßen „employment conscious", beschäftigungspolitisch „bewußt" geworden. Alle Länder der freien Welt orientieren sich an ihrem eigenen Beschäftigungsgrad, und die Öffentlichkeiten der freien Welt sehen es als eine Norm an, daß die Beschäftigung in ihrem Lande nicht unter einen bestimmten Satz fällt. Und hier so zu tun, als ob diese psychologische Attitude, die nun einmal da ist, wegzuschaffen sei, und daß man also wieder zurückfallen könne in Zeiten, in denen das Auf- und Abschwellen einer größeren Reservearmee eben hingenommen wurde, das scheint mir eine Utopie zu sein. Wir müssen diese beschäftigungspolitische Orientiertheit der Bevölkerungen der westlichen Welt als ein Datum ansehen und als Ökonomen unsere Politik und die Mittel, die wir dazu brauchen, darnach ausrichten. Wie dieser Konflikt zwischen außenwirtschaftlichem Gleichgewicht oder Zahlungsbilanzgleichgewicht und beschäftigungspolitischer Norm aufgelöst wird, dazu hat Herr Kollege *Möller* einiges gesagt; aber es hat mich nicht ganz befriedigt. Daß ein Kompromiß gefunden werden muß, ist selbstverständlich. Persönlich bin ich der Auffassung, daß, national gesehen, die Haltung der Regierungen immer dahin gehen wird, sehr schnell bei Beschäftigungseinbrüchen zu neuen Mengenregulierungen oder zu neuen expansiven beschäftigungspolitischen Maßnahmen zu greifen. Deswegen glaube ich, es hätte deutlicher von Herrn *Möller* gesagt werden müssen, von einem Kollegen, ich glaube von Herrn *Baade,* ist es gesagt worden, daß es nur eine Lösung dieses Konflikts gibt, nämlich eine klare europäische Beschäftigungspolitik oder eine klare überstaatliche Koordination der nationalen Beschäftigungsgrade. Nur auf diese Weise können wir den Hang der nationalen Regierungen, zu früh Beschäftigungspolitik zu treiben, zügeln. Ich glaube, eine solche internationale Planung der Beschäftigungspolitik, oder ich möchte lieber sagen, europäische Planung der Beschäftigungspolitik, ist allfällig, wenn man jenes System einer bewußten „Als ob"-Goldwährungpolitik von Herrn *Möller* weiter verfolgt. Viele werden sagen, wieder einmal „Planung", das ist ja *Keynes*ianismus auf internationaler Ebene! Aber, meine Damen und Herren, ich fühle mich dazu befugt,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dieses hier zu sagen, weil Herr Kollege *von Haberler* gestern eigentlich uns allen ein Placet gegeben hat, indem er den Begriff der Klassik, der reinen Theorie, sehr wohlwollend, sehr umfassend und sehr weit ausgelegt, beinahe imperialistisch ausgedehnt hat. Ich könnte die Formulierungen von Herrn Kollegen *von Haberler* nämlich etwa so zusammenfassen: sie geben mir Trost und Mut für meinen *keynes*ianischen Vorschlag einer international koordinierten Beschäftigungspolitik — nach Herrn *von Haberler* sind wir schließlich in the long run alle Klassiker!

Dr. Hans Joachim *Rüstow* (Göttingen):

Herr Prof. *Möller* hat seinen Standpunkt, daß eine Rückkehr zur Goldwährung oder ein der Goldwährung nachgebildeter Währungsmechanismus nicht in Frage komme, damit begründet, daß ein automatisch funktionierendes Währungssystem die Möglichkeit voraussetze, die Geldumlaufsmenge dem für eine Preis- und Wechselkursstabilisierung notwendigen Bedarf anzupassen, also das Geldvolumen unmittelbar zu beeinflussen. Dazu aber reiche die Flexibilität von Preisen und Löhnen nicht mehr aus. Infolgedessen wäre praktisch nur ein dirigistisches Lavieren möglich. Gelinge es nicht, die Preisentwicklung der einzelnen Länder im Gleichschritt zu halten, so blieben als letzte Auswege nur eine mengenmäßige Handelsbeschränkung oder eine Anpassung der Wechselkurse übrig. Beide Maßnahmen seien als Notlösung anzusehen und nach Möglichkeit zu vermeiden; denn die häufige Anwendung dieser Mittel könnte Kettenreaktionen auslösen und den Zusammenbruch des mühselig errichteten neuen Systems der Konvertibilität zur Folge haben. In dem von Prof. *Möller* entwickelten System soll eine übergeordnete supranationale Kontrollinstanz dafür sorgen, daß die Kredit- und Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder so gehandhabt wird, daß die Anwendung des gefährlichen Mittels der mengenmäßigen Handelsbeschränkung und der Wechselkursanpassung auf Ausnahmefälle beschränkt bleibt. Dem Dirigismus obliegt demnach also die Aufgabe, das Währungsschiff geschickt zwischen Skylla und Charybdis hindurchzusteuern.

Mir scheint eine solche dirigistische und interventionistische Regelung der Währungsfrage außerordentlich bedenklich und gefährlich zu sein; denn — wie Herr *Muthesius* es schon andeutete — eine Mischung von 50 %iger Freiheit und 50 %igem Dirigismus tendiert stets dahin, über kurz oder lang in einen 100 %igen Dirigismus auszuarten. Selbst wenn es wirklich gelingen sollte, die Anwendung mengenmäßiger Handelsbeschränkungen und Wechselkursanpassungen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auf Ausnahmen zu beschränken, wäre die Gefahr von Kettenreaktionen, die nicht nur das Währungssystem, sondern — infolge von Preiskontrollen, Kontingentierungen und Rationalisierungen — auch den Preismechanismus und die freie Marktwirtschaft zum Einsturz bringen können, außerordentlich groß. Im übrigen scheint mir keinerlei Wahrscheinlichkeit dafür zu bestehen, daß durch dirigistische Lenkung jene Beschränkung auf Ausnahmefälle für die Dauer gelingen wird. Irgendwelche Aussicht auf Erreichung dieses Zieles bestände jedenfalls nur dann, wenn der Druck der supranationalen Kontrollinstanz auf die Kredit- und Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder in gleicher Richtung und in annähernd gleicher Stärke erfolgte, wie bei einer automatischen Währungsregelung durch die gesetzliche Bindung der Kreditpolitik der Zentralbanken an bestimmte objektive Normen und Kriterien. Das aber würde so weitgehende Eingriffsbefugnisse der Kontrollinstanz voraussetzen, daß dagegen stärkere politische Bedenken geltend gemacht werden können als gegen eine automatische Währungsregelung, die vielfach mit der Begründung abgelehnt wird, daß sie eine weitgehende Beschränkung der autonomen Währungs- und Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder bedeute und diesen daher nicht zumutbar sei. Die Eingriffe der supranationalen Instanz müßten ja auf Grund von Ermessensentscheidungen oder auf Grund von Mehrheitsbeschlüssen erfolgen. Die Objektivität solcher Entscheidungen würde aber stark beeinträchtigt werden durch die Tatsache, daß die wirtschaftlich stärkeren Länder in der Lage sind, die Stimmabgabe der wirtschaftlich schwächeren oder kreditpolitisch abhängigen Staaten zu beeinflussen.

Andererseits ist der Hinweis auf die mangelnde Flexibilität des Lohnes, wie ich glaube, kein durchschlagendes Argument gegen ein automatisches Währungssystem. In einem Währungssystem, das auf Stabilisierung des Preisniveaus abgestellt ist, würde die Lohnentwicklung auf die Dauer in ungefährem Gleichschritt mit dem allgemeinen Produktivitätsfortschritt gehalten werden können und müssen. Es ist also keine so weitgehende Elastizität der Löhne erforderlich, daß jederzeit eine Senkung des Lohn- und Preisniveaus möglich wäre. Allerdings müßte verhindert werden, daß die durchschnittliche Lohnhöhe weit über die laufende Produktivitätssteigerung hinausgetrieben wird. Glaubt man, daß auch dazu die verfügbaren wirtschaftspolitischen Mittel nicht mehr ausreichen, so müßte die freie Lohnbildung durch eine zentrale Lohnregulierung im Zusammenwirken der Sozialpartner und der zuständigen öffentlichen Instanzen ersetzt werden. Die Einsicht, daß man die Lohnbildung nicht mehr dem „freien

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Kräftespiel", und das heißt heutzutage dem politischen Machtkampf, mit Streiks und Aussperrungen überlassen kann, hat sich ohnehin weitgehend durchgesetzt.

Im übrigen habe ich gestern bereits anzudeuten versucht, daß ein internationaler Währungsmechanismus mit stabilen Wechselkursen und freier weltweiter Konvertibilität nicht unbedingt die Rückkehr zur alten Goldwährung voraussetzt und jedenfalls nicht die Entwicklung des Preisniveaus von den Zufälligkeiten der Goldfunde, der Goldgewinnungsmethoden und der Goldhortung bzw. -enthortung abhängig zu machen braucht. Glücklicherweise ist es auch keineswegs so, daß ein Währungsmechanismus mit unbeschränkter Konvertibilität, festen Wechselkursen und stabilem Preisniveau unvereinbar sei mit dem Ziel der Vollbeschäftigung. Ich habe mich um den Nachweis der Vereinbarkeit beider Ziele in eingehenden theoretischen Untersuchungen bemüht und die praktischen Konsequenzen im letzten Band des Finanzarchivs kurz zusammengefaßt. Ich halte die Klärung dieser Frage für außerordentlich wichtig; denn es wäre für Bestand und Zukunft der freien Wirtschaft verhängnisvoll, wenn wir uns alternativ für das eine der beiden Ziele entscheiden und auf das andere Ziel verzichten müßten.

Da die wissenschaftlichen und wirtschaftspolitischen Vorarbeiten für einen neuen automatisch wirksamen Währungsmechanismus viel Zeit erfordern, sollte man alle diese Fragen als dringlich ansehen, auch wenn man ein automatisches Währungssystem nur als Fernziel vor Augen hat. Daher möchte ich mich — aus der Überzeugung heraus, daß dirigistische und interventionistische Lösungen des Währungsproblems für eine Sicherung stabiler Währungsverhältnisse auf die Dauer ungeeignet und mit freier Marktwirtschaft unvereinbar sind — mit allem Nachdruck und mit allem Ernst dem Appell von Herrn *Rittershausen* und von Herrn *Muthesius* anschließen, die Frage eines internationalen Währungsmechanismus nicht als unaktuell aus unseren Diskussionen und Untersuchungen auszuschließen, sondern als ein „Gegenwartsproblem der internationalen Handels- und Währungspolitik" zu behandeln.

Prof Dr. Heinz *Sauermann* (Frankfurt):

Wir müssen die Diskussion jetzt abbrechen, damit die Herren Referenten noch zu ihrem Schlußwort kommen, um das ich zunächst Herrn Ministerialdirektor Dr. *Reinhardt* bitte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Schlußwort des Referenten Ministerialdirektor Dr. Hermann *Reinhardt* (Bonn):

Aus allen Diskussionsreden klang das Problem heraus, inwieweit billigt die Theorie der Verwaltung zu, daß sie von den wissenschaftlichen Erkenntnissen abgeht und Kompromisse schließt. Bis zu welchem Grade man gehen kann, ist letzten Endes eine praktische Frage. Der Verwaltungsbeamte muß es hinnehmen, daß immer wieder Kritik an seiner Arbeit geübt wird, wie z. B. auch in der heutigen Diskussion, in der gesagt wurde, aus dieser oder jener Auffassung ergebe sich, daß noch die protektionistischen Eierschalen anhafteten oder dergleichen mehr. Nun, schließlich sollen keine Windeier gelegt werden, und es scheint mir richtig zu sein, Regelungen zu finden, die auch wirklich den praktischen Notwendigkeiten standhalten. Zwischen den theoretischen Erkenntnissen und der Realität den richtigen Ausgleich zu finden, das eben ist die Kunst des Möglichen, die nicht nur in der Politik, sondern auch in der Wirtschaftspolitik gilt.

Ich freue mich nun, daß Herr Prof. *Baade* auf die Notwendigkeit der wirtschaftlichen Integration Europas hingewiesen hat. Es ist zweifellos richtig, die europäische Raumökonomie in der gebührenden Weise auch bei dieser Gelegenheit zu kennzeichnen. Die Verfolgung dieses Zieles bedeutet aber keinen Widerspruch zu dem Erfordernis der wirtschaftlichen Zusammenarbeit auf weltweiter Ebene, sondern stellt meiner Meinung nach eine Ergänzung dar. Es sollte an den Bestrebungen des internationalen Zollabbaus auf europäischer Basis, ob man nun den *Ohlin*-Plan oder irgendeinen anderen Plan verfolgt, mit Energie weitergearbeitet werden. Die Frage, ob es zweckmäßig ist, sich in einem Vortrage bei der Aufzählung der Faktoren, die von der politischen Seite her die Handels- und Zahlungsbilanz in Zukunft beeinflussen können, auf die reine Darstellung zu beschränken oder von einer vorgefaßten politischen Meinung auszugehen, mag jeder selbst entscheiden. Ich habe es für richtig gehalten, bei meiner Darstellung die verschiedenen Möglichkeiten zu behandeln, und bin dann zu dem Schluß gekommen, daß der Wirkungsgrad jedes einzelnen Faktors schwer zu bestimmen ist. Rechnet man nach der Wahrscheinlichkeitstheorie, dann kommt man m. E. zu dem Ergebnis, daß sich mit der Zeit die Außenhandelsaktivität der Bundesrepublik abschwächen wird.

Die Frage des Ost-West-Handels ist mit Recht von Herrn Prof. *Thalheim* angeschnitten worden. Man muß sich fragen, ob nicht mehr als bisher geschehen muß, um dem Osten ein System gegenüberzustellen, wodurch die mißbräuchlich ausgenutzte Monopolstellung der östlichen Außenhandelsgesellschaften u. dgl. ausgeglichen wird. Diesem Zwecke dient die Einrichtung des sogenannten Ostausschusses. Wir

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sind uns alle der Schwierigkeiten einer solchen Aufgabenstellung bewußt. Ich muß aber an dieser Stelle betonen, daß der Ostausschuß bisher schon erfreuliche Arbeit geleistet hat und in der nächsten Zeit auch besondere Liefer- und Preisbedingungen u. dgl. herausgeben wird, die mehr oder weniger für alle deutschen Exporteure und Importeure verbindlich sein sollen. Danach ist die Frage, ob den Oststaaten ein monopolartiges Instrument gegenübergestellt werden oder auf deutscher Seite nach wie vor der einzelne private Kaufmann eingeschaltet bleiben soll, vom Wirtschaftsministerium in der Weise beurteilt und entschieden worden, daß der zweite Weg einzuschlagen ist.

Es ist in der Diskussion darüber geklagt worden, daß es an der einheitlichen Linie der Handelspolitik noch fehle. Meine Damen und Herren, es kann kein Mensch behaupten, daß die freiwirtschaftliche Linie sich überall schon restlos durchgesetzt hat. Ich habe selbst auf gewisse noch bestehende wirtschaftspolitische Abweichungen auf dem gewerblichen und auf dem landwirtschaftlichen Sektor hingewiesen. Ich glaube aber doch sagen zu können, daß die Einheitlichkeit der Wirtschaftspolitik, auf längere Frist betrachtet, gewährleistet ist. Auch das Bundesernährungsministerium ist mit dem Bundeswirtschaftsministerium darüber einig, daß die jetzt noch bestehenden mengenmäßigen Beschränkungen auf dem landwirtschaftlichen Sektor mit der Zeit abgebaut werden müssen. Es handelt sich also bei den noch bestehenden landwirtschaftlichen Kontingenten nur um eine transitorische Regelung. Diese ist aber verständlich, weil die deutsche Landwirtschaft, die aus vielen Gründen nicht von heute auf morgen der freien Luft des internationalen Wettbewerbs ausgesetzt werden kann, wenigstens vorübergehend noch die Möglichkeit der Anpassung und Rationalisierung haben soll. Ich bin auch nicht der Auffassung, daß eine mengenmäßige Beschränkung, wie sie in der Diskussion behauptet wurde, dem Wesen nach dazu führt, daß sie sich ausdehnt und daß neue Beschränkungen dazu kommen; die Entwicklung beweist das Gegenteil. In den letzten Jahren ist durch den konsequenten Abbau der mengenmäßigen Beschränkungen im Rahmen der OEEC, aber auch im Bereiche des GATT, erreicht worden, daß die Kontingente auf einen Bruchteil herabgesetzt worden sind. Und warum sollte diese Entwicklung bei einer konsequenten Weiterverfolgung nicht auch in Zukunft diese Erfolge haben? Was die Exportsubventionen anbelangt, so dürfte es durchaus einer freiwirtschaftlichen Betrachtungsweise entsprechen, daß Exportförderungen, soweit sie sich auf das Gebiet der direkten Steuern beziehen, mit der Zeit abgebaut werden sollen. Diese Exportförderungsmaßnahmen haben außerordentlichen Unwillen bei vielen Vertragspartnern, bilateral und im Rahmen der OEEC, erregt. Dagegen ist die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bundesregierung der Auffassung, daß die Rückvergütung der Umsatzsteuer in Zukunft bestehen bleiben soll.

Es ist klar, daß bei der Behandlung einer so schwierigen Materie mancherlei Mißverständnisse auftreten. Auf eines darf ich am Schluß noch hinweisen: Mit einer gewissen Kritik ist mir vorgehalten worden, ich hielte die Erhebung von Zöllen für berechtigt, wenn ein natürlich bedingter Wettbewerbsnachteil vorliege. Nun, ich habe das in meinem Vortrag nicht gesagt; richtig ist allerdings, daß dieser Gedanke in einem ersten Manuskript enthalten war, das, wie ich annehme, der Herr Diskussionsredner gelesen hat.

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Hans *Möller* (Frankfurt):

Bei der notwendigen Beschränkung des Themas, die ich mir auferlegen mußte, habe ich mich auf den Versuch konzentriert, die gegenwärtigen wirtschaftspolitischen Bestrebungen der Regierungen in ihrem Zusammenhang und auf der Grundlage der theoretisch denkbaren Systeme zu interpretieren. Dabei mußte ich meine eigenen wirtschaftspolitischen Auffassungen in den Hintergrund treten lassen; gleichwohl sind sie an einigen Stellen zum Vorschein gekommen. Darauf mag es zurückzuführen sein, daß z. B. die Beurteilung der Politik der USA etwas optimistischer ausgefallen ist, als es sich vielleicht bei einer streng wissenschaftlichen Interpretation rechtfertigen ließe.

Aus einigen Diskussionsbeiträgen könnte man vielleicht die Befürchtung heraushören, daß in dem von mir entwickelten System einer Währungsordnung die Kredit- und Finanzpolitik eine zu untergeordnete Rolle spiele — mit der Folge, daß der an sich unerwünschten direkten Außenhandelsregulierung ein zu großer Spielraum gelassen werden muß. Ich möchte deshalb besonders betonen, daß nach meiner Auffassung Zahlungsbilanzstörungen in erster Linie mit den Mitteln der inneren Wirtschaftspolitik behoben werden sollten. Ich habe gerade zu zeigen versucht, daß entgegen häufig vertretenen Meinungen ein beträchtlicher Spielraum für die Anwendung dieses Steuerungsmittels besteht, so daß die anderen Steuerungsmittel wie Wechselkursanpassung und mengenmäßige Beschränkungen nur als allerletzte Notbehelfe vorgesehen zu werden brauchen. Ich verstehe es nicht ganz, wenn aus meinen Ausführungen zu diesem Punkt eine Resignation herausgehört wurde. Ich darf hier vielleicht als meine persönliche Auffassung unterstreichen, daß ich der inneren Wirtschaftspolitik eine größere Bedeutung für die Überwindung von Zahlungsbilanzstörungen zumesse, als es vermutlich den Auffassungen einiger Regierungen entspricht.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gleichwohl verkenne ich nicht, daß der inneren Wirtschaftspolitik Grenzen gesetzt sein können, und hier möchte ich unterstreichen, was Herr *Schiller* über die Notwendigkeit einer internationalen Zusammenarbeit zur Überbrückung der Spannungen zwischen innerer und äußerer Wirtschaftspolitik ausgeführt hat. Mein ganzes Referat stand unter diesem Leitmotiv, und ich habe an verschiedenen Stellen im einzelnen zu zeigen versucht, wie sich eine solche Zusammenarbeit vollziehen könnte.

Aus der Beschränkung meines Referats auf den Versuch, ein Ordnungssystem für die internationalen Wirtschaftsbeziehungen herauszuarbeiten, hat sich ergeben, daß ich auf eine Fülle von wichtigen Problemen nicht eingegangen bin, die der Außenhandels- und Währungspolitik sowie der gesamten Wirtschaftspolitik gegenwärtig schon gestellt sind und die sich auch künftig in einer neuen internationalen Währungsordnung ergeben werden. Ich bin deshalb allen Diskussionsrednern dankbar, die eine große Zahl von weiteren Elementen in das von mir entworfene Bild eingefügt haben, wie etwa das Problem der unterentwickelten Gebiete oder das Problem der europäischen Integration.

Wegen der sehr weit fortgeschrittenen Zeit muß ich es mir versagen, in eine Diskussion einiger Thesen einzutreten, wie sie z. B. von Herrn *Schiller* und von Herrn *Rüstow* vorgetragen worden sind. Ich habe den Eindruck, daß insbesondere mit Herrn *Schiller* keine Meinungsverschiedenheiten bestehen. Er hat z. B. gesagt, daß die Starrheit der Löhne nicht der einzige Grund dafür sei, daß der Automatismus der Goldwährung heute nicht mehr möglich ist. Natürlich ist es nicht nur die Starrheit der Löhne, sondern die Starrheit a l l e r Preise und Einkommen, die das Funktionieren des Goldautomatismus beeinträchtigt. Sein Hinweis auf das Argument von *Keynes,* daß eine Lohnsenkung einen Beschäftigungsrückgang hervorrufen könnte, trifft wohl meine Beweisführung allerdings nicht. Für den Ausgleich der Zahlungsbilanz würde eine generelle Senkung der Einkommen und damit auch des Volkseinkommens sehr wohl ausreichen, und was den damit verbundenen Beschäftigungsrückgang anlangt, so wollte ich gewiß nicht behaupten, daß ein solcher Rückgang hingenommen werden muß und nicht durch zweckentsprechende Maßnahmen der inneren Wirtschaftspolitik abgewendet werden sollte. Mit diesem Hinweis muß ich jedoch nunmehr schließen, um Ihre Zeit nicht noch länger in Anspruch zu nehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Heinz *Sauermann* (Frankfurt):

Ich danke unseren Herren Vortragenden und allen Teilnehmern an der Diskussion und schließe die heutige Vormittagssitzung.

Nachmittagssitzung am 17. September 1954

Verhandlungsleiter Prof. Dr. Erich *Gutenberg* (Köln):

Meine Damen und Herren!

Ich eröffne die heutige Nachmittagssitzung, die der Behandlung von betriebswirtschaftlichen Themen gewidmet sein wird, und erteile Herrn Kollegen *Schäfer* das Wort zu seinem Referat:

Wandlungen in der absatzwirtschaftlichen Organisation des Fertigwarenexports

Prof. Dr. Erich *Schäfer* (Nürnberg):

I.

Der Gegenstand, über den ich zu berichten habe, spielt in der Außenhandelslehre und in der Außenhandelspolitik kaum eine Rolle. Er ist auch — soweit ich sehen kann — in den Verhandlungen dieser Tagung höchstens gestreift worden. Auch in öffentlichen Statistiken werden wir vergeblich nach irgendwelchen Angaben über die organisatorische Gestaltung des Exports (oder auch des Imports) suchen. Neben dem Was und dem Warum der Außenhandelsumsätze kommt die Frage des Wer und des Wie dieser Vorgänge allzu kurz. Bei näherer Untersuchung der Frage der Träger oder Organe des Außenhandels und der Ausfuhrwege wird man aber erkennen, daß die organisatorische Gestaltung des Exports (wie des Imports) einen bedeutsamen marktbildenden Faktor darstellt, somit also keineswegs nur als äußerliche oder „technische" Seite des Außenhandelsgeschehens gewertet werden kann.

Wer heute etwa als gebildeter Exportkaufmann in der Literatur eine wissenschaftliche Fundierung für sein praktisches Tun sucht, wird im wesentlichen auf zwei Gruppen von Veröffentlichungen stoßen. Die eine Kategorie stellen die Veröffentlichungen der Nationalökonomen über Theorie und Politik des Außenhandels dar. Auf der anderen Seite steht die zumeist von Praktikern des Außenhandels geschriebene Literatur über Exporttechnik (bzw. Importtechnik). Sie ist im günstig-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

sten Falle rein deskriptiver Natur, hat aber nicht selten Rezept- oder Traktatcharakter. Auch bei aller Anerkennung der Arbeiten betriebswirtschaftlicher Autoren auf diesem Gebiete (A. *Banken,* J. *Hellauer,* J. *Hirsch, Kapferer/Schwenzner,* M. *Lohmann)* muß es bei der Feststellung bleiben, daß zwischen beiden Literaturgruppen eine breite Kluft besteht. Sie wissen kaum von einander. In der einen Gruppe bewegt man sich vorwiegend auf den höchsten Höhen der Abstraktion und der prinzipiellen Problematik, in der anderen bleibt man zu sehr am technischen Detail hängen und dringt zu wenig zum Grundsätzlichen vor, oder aber es geschieht in voreiliger Verallgemeinerung von Erfahrungen, die nur für einen Teilbereich Gültigkeit haben. Einen gewissen Fortschritt in dieser Richtung stellt die Arbeit des Schweizers *Sohrmann-Lugon* dar.

In anderen Ländern scheint es freilich nicht anders zu sein. Selbst in England mit seiner langen Ausfuhrtradition weist die spezielle Exportliteratur jenen deskriptiv-technischen Zug auf, der Bücher dieser Art zwar als Nachschlagewerk nützlich, als Mittel echter Belehrung jedoch letzten Endes ungeeignet, um nicht zu sagen tödlich langweilig macht.

Mit dieser Kluft aber muß es zusammenhängen, daß in den volkswirtschaftlichen Erörterungen über Markt- und Preisbildung und Außenhandel die Rolle und die Wirkung der kommerziellen Zwischenglieder zwischen Produktion und Verbrauch fast vollständig übersehen wird. Selbst in den Vereinigten Staaten, wo die Wissenschaft des „Marketing", also die wissenschaftliche Absatzlehre, hohes Ansehen genießt und reiche Pflege findet, sieht man sich genötigt, auf diesen mangelnden Kontakt zwischen den beiden Forschungszweigen (den „gap between economic theory and marketing") und auf die Nichtbeachtung des „middleman", also des Absatzmittlers, hinzuweisen. „Economic theory in general", so lesen wir in dem Sammelwerk „Theory in Marketing" (Selected Essays, hsg. von R. *Cox* und W. *Alderson,* Chicago 1950), „has been written as though the producer sold directly to the consumer, in a market more like the wholesale than the retail market. The middleman has not been in the picture at all." Die Entwicklung der Theorie der monopolistischen Konkurrenz, so heißt es dort weiter, lasse auf eine Überbrückung der Kluft zwischen ökonomischer Theorie und der Lehre vom „marketing" hoffen. Aber: „Economists working with the theory of monopolistic competition have not . . . concerned themselves with the middleman and have continued to write as though goods were sold directly by the producer to the consumer." (Beitrag „Vertical Price Relationships" von E. R. *Hawkins,* S. 179 ff. des genannten Sammelwerks.)

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Übrigens scheint es selbst in Amerika mit seiner reichen „Marketing"-Literatur zu einer absatzwirtschaftlich ausgerichteten Exportlehre noch kaum gekommen zu sein. Eine gute Ausnahme dürfte das Werk von *Huebner/Kramer* machen.

Wenn ich nun im folgenden das Bild unserer bisherigen Ausfuhrorganisation zu skizzieren suche, so muß ich von vornherein eine Einschränkung auf den Export von gewerblich hergestellten Fertigwaren (Konsumgütern und Produktionsmitteln) vornehmen. Ich brauche in diesem Kreise nicht nachzuweisen, daß damit derjenige Warenkreis umschritten wird, der das Schwergewicht unserer Ausfuhr ausmacht.

II.

Das Bild unserer Exportorganisation, das sich in den Vorstellungen der Praxis wie in der Literatur abzeichnet, entspricht in großen Zügen den Verhältnissen, die sich etwa bis zum Ausbruch des ersten Weltkrieges herausgebildet hatten. Ehe wir aber auf die konkreten Verhältnisse eingehen, empfiehlt sich eine grundsätzliche Überlegung über die im Exportabsatz überhaupt denkbaren Organe. Man hat sie bisher auf verschiedene Weise zu systematisieren versucht. Im Sinne meiner allgemeinen Systematik der absatzwirtschaftlichen Organe[1] mache ich folgende Gruppierung der Organe oder Träger des Exportabsatzes:

I: Verkaufsorgane der inländischen Hersteller
- a) im Inland
- b) im Ausland

II a: Inländische Exportmittler

II b: Ausländische Exportmittler
- 1. im Absatzgebiet
- 2. in einem dritten Land

III: Einkaufsorgane der ausländischen Verwender
- a) im Absatzgebiet
- b) im Produktionsgebiet
- c) in einem dritten Land.

Die Systematik erfordert eine weitere Aufteilung nach einzelbetrieblichen und überbetrieblichen Organen (z. B. Exportkartelle, Exportmessen, Exportringe, Exportgenossenschaften usw.). Ich muß hier davon absehen, einen Katalog auch nur der wichtigsten Fälle jeder Gruppe vorzutragen, obwohl er die Bedeutung der Systematik erst voll erkennen ließe. Doch wird sich aus den weiteren Erörterungen eine gewisse Illustration dazu ergeben. Von den bedeutenden Hilfsorganen

[1] s. m. Aufgabe der Absatzwirtschaft. 2.A., Köln-Opladen 1950, S. 43 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

des Exports, wie Spedition, Versicherung, Banken usw., muß ich hier ohnehin absehen.

Die Systematik folgt im wesentlichen dem Weg der Ware vom inländischen Hersteller zum ausländischen Verwender, der entweder ein Produktivbetrieb (Export von Produktionsmitteln) oder — letzten Endes — ein Haushalt (Export von Konsumgütern) sein wird. Also etwa:

Verkaufsabteilung d. inländischen Herstellers	→	inländischer Exporthandel (Ausfuhrhafen)	→	Importhändler im Absatzgebiet (Einfuhrhafen)	→	Einkaufsabteilung des ausländischen Verwenders
(I)		(II a)		(II b)		(III)

Dieses Beispiel könnte zu der irrigen Auffassung verleiten, unsere Systematik folge eigentlich der geographischen Ordnung. Das Verkaufsorgan des Herstellers kann aber selbst schon im Absatz- oder Verwendungsgebiet liegen (Verkaufsniederlassung im Ausland), und umgekehrt kann der ausländische Abnehmer einen Einkaufsstützpunkt im Produktionsland haben (so z. B. amerikanische Warenhäuser). Auch kann — wie in unserer Gliederung (unter II b_2) angedeutet ist — der Exportmittler, etwa eine Handelsfirma, in einem dritten Land (z. B. in London) sitzen, was doch rein geographisch oder verkehrstechnisch gesehen einen Umweg bedeuten müßte, während diese Art von Zwischenschaltung eines Mittlerlandes in besonderen Fällen absatzwirtschaftlich gesehen am zweckmäßigsten erscheint.

Wenn wir auch nicht auf die exportwirtschaftlichen Organe als solche und im einzelnen eingehen können, so sei hier immerhin angemerkt, wie unterschiedlich sich der internationale Warenverkehr gestalten muß, je nachdem wie die beteiligten Organe geartet sind. Die Stärke, die Art und die Intention des Markteinflusses eines Hamburger Exporthändlers — sagen wir im Bleistiftexport — ist anderer Art als diejenige eines Importhändlers in Rio de Janeiro. Und noch mehr gilt das etwa für die Ausrichtung und die Macht, die ein Einkaufshaus in einem mittelständischen Produktionszentrum (z. B. für Spielwaren) ausübt. Es geht dabei keineswegs nur oder überhaupt um reine Machtpositionen. Vielmehr muß bedacht werden, daß jeder dieser Markttypen mit anderen Marktvorstellungen herankommt. Mit spezifischen Wareninteressen und -gruppierungen: was für den einen Hauptartikel ist, hat für den anderen nur Randbedeutung. Wo der eine in Pfennigen rechnen muß — etwa gegenüber anderen Arten von Abnehmern —, spielt der Preis für den anderen eine völlig untergeordnete Rolle gegenüber dem Faktor Originalität der Ausführung. Im einen Fall wird in Dutzenden gedacht, im anderen in Hunderten von

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Dutzenden. Will man es in einem Worte ausdrücken, so kann man sagen, jeder dieser Typen von Trägern des Exports denkt in einer anderen Ganzheit. Das gilt ganz besonders und in erster Linie für den Handel in Fertigwaren, der ohnehin zumeist sortimentsweise vor sich geht. Im internationalen Rohstoffhandel sind die Marktausschnitte der beteiligten Partner viel einheitlicher. Sie beziehen sich dort vielfach nur auf eine Ware, freilich in oft mannigfaltigen Qualitätsdifferenzierungen.

Mit den Organen oder Trägern des Exports sind zunächst nur die Elemente oder Teilstücke der absatzwirtschaftlichen Apparatur des Exportgeschehens benannt. Der Wirklichkeit kommen wir erst näher, wenn wir auf ihre jeweilige Verknüpfung achten. Wir pflegen diese Verknüpfungen allgemein als Absatzwege zu bezeichnen. Nach den Regeln der Kombinatorik gingen diese Möglichkeiten der Verknüpfung in die Tausende. Aber auch die praktisch bedeutsamen sind noch zahlreich genug.

Hier bietet sich zunächst als grobe Ordnung die bekannte Einteilung nach direktem und indirektem Export an. Diese Unterscheidung tritt in verschiedenen Bedeutungen auf. Erstens nach Ländern: das Land A führt eine Ware zur Verwendung im Lande B unmittelbar oder durch Vermittlung eines Landes C aus: Durchfuhr (Transit) oder Re-export. Zweitens nach dem Verarbeitungsgrad: in diesem Sinne stellt die Ausfuhr von Walzeisen einen direkten Export dar, der Verkauf von Walzeisen an die verarbeitenden inländischen Industrien zur Herstellung von Exportgütern dagegen indirekten Export. Drittens nach der Absatzkette: danach wird der Absatz des Herstellers an einen ausländischen Abnehmer (genauer an den Angehörigen einer anderen Währungsgemeinschaft) als direkter Export, der Absatz durch Einschalten eines inländischen (der eigenen Währungsgemeinschaft angehörenden) Exportmittlers dagegen als indirekter Export bezeichnet. Nur in diesem dritten und absatzwirtschaftlichen Sinne kann uns hier die Unterscheidung in direkt und indirekt angehen.

Im Binnenabsatz kennen wir noch eine andere Bedeutung. Von Direktabsatz sprechen wir hier dann, wenn der Hersteller unmittelbar an den Verwender verkauft (z. B. Versandabsatz eines Heilmittelherstellers oder Absatz der Schuhfabriken durch eigene Einzelhandelsfilialen). Im Export dagegen gilt jeder Verkauf über die Landesgrenze als „direkt", wer auch immer der Abnehmer sein mag. Das allein läßt erkennen, daß die Unterscheidung nur eine grobe ist.

Direkter Export liegt danach vor, wenn der Hersteller mit Hilfe eigener ausländischer Niederlassungen Verkäufe erzielt, aber auch, wenn er auf Grund von Anzeigen in einer Exportzeitschrift Aufträge

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

von ausländischen Abnehmern erhält oder auch, wenn er mit dem Einkaufshaus eines ausländischen Warenhaus- oder Kettenladen-Konzerns einen Abschluß macht, ja auch dann, wenn Ausländer auf ihrem sommerlichen Europa-Trip bei einer Porzellanfabrik oder Glasschleiferei, die sie besichtigen, einen Einkauf machen.[2]

Abgesehen davon, daß es — wie wohl bei allen Einteilungen — Zweifelsfälle gibt (z. B. die Zuordnung der Vertretungsfirmen als Mittler), erfaßt die Unterscheidung in direkten und indirekten Export eigentlich nur e i n Merkmal und wird dem Absatzprozeß in seiner Gesamtheit (Ganzheit) nur wenig gerecht. Es ist unerläßlich, Typen von Exportwegen zu bilden und die Voraussetzungen für ihre Anwendung zu studieren. Erst dann wird man über den alten und uferlosen Streit: direkter oder indirekter Export hinauskommen, der sich zudem zumeist als ein Streit unter Interessenten darbietet.

Wie ist nun das tatsächliche Bild unserer bisherigen Exportorganisation? Ähnlich wie im Binnenhandel hatte der Handel bis ins 19. Jahrhundert herein auch im Export die absatzwirtschaftliche Führung. Soweit überhaupt eine Trennung zwischen Binnenhandel und Außenhandel vorlag, waren die Außenhandelshäuser in erster Linie geographisch spezialisiert. Die Schwierigkeiten der Transportverhältnisse wie der Nachrichtenübermittlung zwangen dazu. Es ist weiter bekannt, daß diese Häuser Export- und Importhandel zugleich betreiben mußten, eben mit jenen Ländern, die sie mit ihren eigenen Transportmitteln aufsuchten; und daß sie dabei allenfalls diejenige Beschränkung ihres Warenkreises vornahmen, die sich aus den Handelsbeziehungen ergab. Anders ausgedrückt: eine bewußte Spezialisierung nach irgendwelchen Warengesichtspunkten lag nicht vor. Mit der weiteren Entwicklung (Dampfschiffverkehr, stärkere Durchspezialisierung des internationalen Rohstoffhandels) bildete sich die Trennung zwischen Importhandel und Exporthandel heraus. Soweit noch Kombinationen von Import und Export vorliegen, handelt es sich zumeist weniger um Ein- und Verkaufsbeziehungen zum gleichen Geschäftspartner, wie in alten Zeiten und insbesondere im Kolonialhandel, als

[2] Diese Erörterungen lassen bereits erkennen, daß die Unterscheidung in direkten und indirekten Export mit der für manche Zwecke vielleicht bedeutsamen Gruppierung nach Exportorganen im Inland und solchen im Ausland keinesfalls identisch ist. Auch am Falle des überbetrieblichen Exportorgans „Messe“ wird das deutlich. Die Messe kann einem Fabrikanten zu unmittelbaren Abschlüssen mit ausländischen Abnehmern verhelfen. Das kann aber sowohl auf einer inländischen Messe wie durch Beschickung einer Messe im Ausland geschehen. In beiden Fällen liegt direkter Export vor. Schließt unser Fabrikant aber auf der Messe mit einem Händler ab, so ist dies indirekter Export, wenn sich Fabrikant und Exporthändler auf einer inländischen Messe treffen, wogegen der gleiche Vorgang auf einer Messe im Ausland zum direkten Export zu zählen wäre.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

um zweckmäßige Ergänzungen der geschäftlichen Betätigung in bestimmten Ländern oder Ländergruppen (und um eine Auswertung der dahin bestehenden geschäftlichen Beziehungen).

Aus dieser Entwicklung heraus ist der klassische hanseatische Exporthändler-Typ mit ausgesprochener Länderorientierung zu verstehen. Er hat sich auf den Export nach überseeischen Ländern oder Ländergruppen spezialisiert. Dagegen gehört es zum ursprünglichen Bild dieses ehedem gewichtigsten Trägers des deutschen Fertigwarenexports, daß er keine eigentliche Warenspezialisierung kennt. Er ging ausschließlich von dem Bedarf, von den Absatzmöglichkeiten in seinem Gebiet, aus und suchte auf Grund der Anfragen oder Aufträge seiner überseeischen Kunden nach geeigneten Lieferanten. Wenn er diese auch in erster Linie im eigenen Lande suchte und fand, so zog er doch auch andere Produktionsländer des Kontinents heran, sofern ihr Angebot sachlich oder preislich den Anforderungen seines Kunden besser zu entsprechen schien. Mit dieser Ausrichtung der geschäftlichen Betätigung hing es zusammen, daß er vorwiegend als Einkaufskommissionär des überseeischen Kunden auftrat. Der Bedarf dieser zivilisatorisch-technisch wenig entwickelten Absatzgebiete erforderte keine allzu großen Warenkenntnisse. Die Aufträge der Kunden (meist general importers und Exponenten des Gemischtwarenhandels der einschlägigen Typen des Landes) bestanden aus einer Vielfalt von Warenposten, die der Exporthändler zusammenzuholen und zu einer Sendung zusammenzufassen hatte.

Während dieser klassische „Allround-Exporteur" oder „general exporter" wie ein im Dienste seiner überseeischen Kundschaft stehender Einkäufer arbeitet, ist der waren- oder produktionsorientierte Exporthändler — *Hirsch* hat ihn als „Industrieausfuhrhändler" bezeichnet — von Anfang an als Verkaufsarm bestimmter Produktionsbetriebe tätig. Auch dort, wo er sich nicht aus dem alten Verlagssystem heraus entwickelt hat, weist er im Verhältnis zu den Produzenten verlagsähnliche Züge auf. Schon sein Standort liegt im Gegensatz zum länderspezialisierten Exporthandel im Produktionsgebiet. Und zwar handelt es sich durchwegs um klein- und mittelgewerbliche Produktion mit starker geographischer Ballung. Die einzelnen Betriebe ergänzen sich zumeist insofern, als sich erst aus der Zusammenfassung ihrer speziellen Erzeugnisse interessante Handelssortimente ergeben. Sie sind zu kapitalschwach und unerfahren, um den Absatz und insbesondere den Exportabsatz selbst zu betreiben. In dieser Hinsicht verlassen sie sich auf die Kenntnisse und die Initiative ihres Exporthändlers. Dieser somit nur aus der eigentümlichen technischen und ökonomisch-soziologischen Struktur einer Reihe mitteleuropäischer,

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

insbesondere deutscher, Produktionszweige zu erklärende Typ von Exporthandel existiert heute noch in Remscheid (Kleineisenindustrie), in Pforzheim (Schmuckwaren), Offenbach (Lederwaren), Nürnberg (Spielwaren), Coburg-Lichtenfels (Korbwaren). Große Bedeutung hatte er auch in Gablonz (Glas- und Bijouteriewaren).[3]

Während die an sich schon immer relativ bescheidene Rolle des Industrieausfuhrhandels offenbar geringeren Wandlungen unterworfen war, haben sich im länderorientierten Ausfuhrhandel erhebliche Veränderungen quantitativer und inhaltlicher Art vollzogen. Der äußere Niederschlag dieser Veränderungen (auf deren Ursachen noch einzugehen sein wird) zeigt sich einmal darin, daß dieser wichtige Träger der bisherigen Ausfuhr in wachsendem Maße durch die Exportorgane der Industrie, also durch den sog. direkten Export, verdrängt wird. Zum anderen darin, daß er — unter Beibehaltung der Länderspezialisierung — auch eine gewisse Einengung des Warenkreises vornimmt und seine frühere Stellung als Einkaufsorgan des ausländischen Kunden mehr und mehr umwandelt: er rückt — absatzwirtschaftlich gesprochen — näher an die Hersteller von Exportwaren heran. (Zum Teil hat sich dieser Wandel — das sei hier gleich angemerkt — einfach unter dem Druck der Devisenbewirtschaftung [und der bilateralen Handelsbeziehungen] vollzogen.)

Das hier zu skizzierende Bild der bisherigen Ausfuhrorganisation für deutsche Fertigwaren wäre — soweit es sich um den indirekten Export handelt — allzu unvollständig, wenn wir nicht noch die Institution der sog. Exportvertreter und ihrer Musterläger erwähnten. Sie vertreten in der Regel mehrere Industriefirmen, deren Exportangebot sich technisch oder bedarflich gut ergänzt. Doch wenden sie sich nicht etwa an die ausländische Kundschaft, sondern an die Ausfuhrhändler. Sie haben daher ihren Sitz in Hamburg und anderen Zentren des Ausfuhrhandels, wo sie eine ständige Ausstellung der von ihnen vertretenen Erzeugnisse unterhalten, die sog. Exportmusterlager, die mit öffentlichen oder anderen überbetrieblichen Exportschauen nicht zu verwechseln sind. Die Exportvertreter bilden eine Art Brücke zwischen der in der Regel produkt- oder verfahrensorientierten Industrie und dem länderorientierten Außenhandel und stellen eine für die absatzwirtschaftliche Betrachtung des Exportproblems höchst bemerkenswerte Lösung dar, indem sie zwischen der technischen Blickrichtung des Produzenten und der ganz auf den fremdländischen Bedarf

[3] Die große Zeit des selbständigen Exporthandels, insbesondere des länderorientierten, war offenbar die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts. Nach W. *Koch* (II S. 116) hat sich in Deutschland der Exporthandel zwischen 1840 und 1900 verzehnfacht, von einigen hundert ist die Zahl dieser Handelsfirmen auf 2000 gestiegen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

eines Gebietes eingestellten Blickrichtung des Überseehändlers vermitteln.[4]

Neben den geschilderten Typen von Exporthandel gibt es bedeutende Handelsfirmen, die sich auf die Ausfuhr einer Ware oder Warengruppe (z. B. Papier, Chemikalien) spezialisieren, ohne sich an die eine oder die andere Seite anzulehnen. Dieser Typ gleicht insoweit dem Spezialimporteur und dem im Binnenmarkt tätigen Großhandel. Die Grenze zwischen Binnenhandel und Außenhandel verläuft hier weit weniger deutlich.

Umgekehrt betreibt der Binnengroßhandel, hier wohl insbesondere der Sortimentsgroßhandel (vor allem für technischen Bedarf), einen nicht unbeträchtlichen Export von Fertigwaren, vor allem nach dem benachbarten Ausland.

Schließlich ist noch auf den völlig unbeachteten Fall hinzuweisen, daß andere Produktionsbetriebe die Rolle des Absatzmittlers für den Fertigwarenexport übernehmen. So wenn die exportierende Autoindustrie zugleich Autozubehör, wie Werkzeug und zusätzliche Inneneinrichtung, mitverkauft. Gerade dieses Beispiel läßt vermuten, daß diese Art indirekten Exports, bei welchem der Exporthandel nicht beteiligt ist, zunehmende Bedeutung haben kann.

Auf die verschiedenen Spielarten des direkten Exports kann ich hier nicht eingehen. Je kapitalkräftiger und absatzaktiver ein Industrieunternehmen ist, um so mehr wird es dazu neigen, den Export durch eigene Organe zu betreiben und dadurch einen möglichst unumschränkten und weit vorgreifenden Einfluß auf die Absatzgestaltung auszuüben suchen.

Ehe wir nun kritisch-differenzierend die bisher vorherrschenden Absatzwege im Fertigwarenexport beleuchten, wollen wir auf die leider nur wenig geklärte Frage eingehen, welcher Anteil am Gesamtexport den einzelnen Absatzwegen zukommt. Die amtliche Statistik hat sich darüber noch nie geäußert.[5]

Es gibt nur Schätzungen, die sich insbesondere auf die Statistik der Umsatzsteuerbefreiungen stützen. Daneben weiß man in dem einen oder anderen Wirtschaftsverband für den Bereich eines Zweiges oder

---

[4] Über die Wandlungen im amerikanischen Exporthandel s. das Kapitel „Foreign and Commercial Policy since 1860", Abschnitt „Institutional Changes in the Organization of Foreign Trade", in dem Sammelwerk: The Growth of the American Economy, hsg. v. H. F. *Williamson,* New York (Prentice Hall) 1946.

[5] Zwar böten die Ausfuhrerklärungen eine grobe Möglichkeit der Auswertung nach Exportierenden, also insbesondere nach Produzenten und Händlern. An zuständiger Stelle (des St.B.A.) ist mir aber versichert worden, daß dem vorläufig zu große äußere Schwierigkeiten entgegenstehen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einer Warenart ungefähr Bescheid. Auf die Einzelheiten, die Unvollkommenheiten und Ungenauigkeiten der Erfassung dieses Tatbestandes will ich hier nicht eingehen und lediglich einige Proportionen nennen.

Für die Zeit nach dem ersten Weltkrieg hat Julius *Hirsch* den Anteil der beruflichen Außenhändler am Fabrikateexport auf weniger als 50 % geschätzt (Der moderne Handel, 1925, S. 148).[6]

Eine verhältnismäßig genaue Möglichkeit der Schätzung ergibt sich nach dem ersten Weltkriege auf Grund der Umsatzsteuerbefreiung der Ausfuhrlieferungen. Für das Jahr 1935 lassen sich danach folgende Anteile an den gesamten Ausfuhrumsätzen (i. Sinne des UmsStGes) errechnen:

Industrie	mit 3,007 Mill. RM	.....	64,4 %
Handwerk	mit 135 Mill. RM	.....	2,9 %
Großhandel insgesamt	mit 1,449 Mill. RM	.....	31,0 %
davon:			
Aus- und Einfuhrhandel	(565 Mill.)	.... 12 %	
Binnen-Großhandel	(885 Mill.)	.... 19 %	

Durch eine weitere Auswertung der regionalen Angaben der Umsatzsteuer-Statistik für 1935 kommt G. *Schreiner* in einer von mir veranlaßten Untersuchung zu folgender Aufteilung (sie gibt etwas mehr Einblick in die Bedeutung der wichtigsten Exportwege):[7]

I. Direkter Export			
a) der Industrie		60,4 %	
b) des Handwerks		2,9 %	
c) der Landwirtschaft		0,2 %	63,5 %
II. Indirekter Export durch			
a) länderorientierten Exporthandel		9,5 %	
b) warenorientierten reinen Fachexporthandel („Industrieausfuhrhandel")	2,5 %	8,8 %	
c) Großhandel mit Fertigfabrikaten	6,3 %		
d) sonstiger Binnengroßhandel		12,7 %	
e) Einzelhandel u. übr. Gewerbe		1,5 %	
f) andere Produktionsbetriebe		4,0 %	36,5 %
			100,0 %

[6] Nach einer halbamtlichen Schätzung lagen 20 bis 25 % des deutschen Außenhandels im Jahre 1922 allein in der Hand der deutschen Großindustrie (J. *Hirsch*, a.a.O., S. 148).

Eine verwandte Angabe stammt von dem Industriellen *Ilgner* aus dem Jahre 1938, wonach etwa ein Drittel der Ausfuhr von 20 großen deutschen Unternehmungen bewältigt wird (M. *Ilgner*, Exportsteigerung durch Einschaltung in die Industrie der Welt. Kieler Vorträge H. 53. Jena 1938 S. 15).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Auf die Einzelheiten dieser Schätzung will ich hier nicht eingehen. Jedenfalls ist die Aufteilung auf die Sparten II a—c mit Vorbehalt aufzunehmen. Und vor allem muß der Posten II f: „indirekte Ausfuhr durch Vermittlung anderer Produktionsbetriebe" mit einem Fragezeichen versehen werden. Insgesamt aber — und das ist hier vor allem von Interesse — ergibt sich einwandfrei, daß der Anteil des Handels auf rund ein Drittel zurückgegangen war.

Auf Grund einiger Unterlagen aus dem Jahre 1950 glaubt *Schreiner*, das Verhältnis von direkter zu indirekter Ausfuhr mit 70 % zu 30 % annehmen zu können.[8]

Für 1936 hat dann Martin *Lohmann* den Anteil des indirekten Exports insgesamt auf höchstens 40 % geschätzt (Wandlungen in den Betriebs- und Finanzierungsformen des deutschen Außenhandels, Jena 1938, S. 21).

[7] *Schreiner* begründet die Abwandlung der ursprünglichen Zahlen im einzelnen wie folgt:

Zu I a und II f: Die in der Umsatzsteuer-Statistik erfaßten Zahlen über die Ausfuhrlieferungen der Industrie sagen nichts darüber aus, inwieweit die von den Herstellerfirmen getätigten Exporte aus Eigenerzeugnissen oder Handelswaren herrühren. Es müßten also die Umsätze aus Fabrikhandel abgesetzt werden. Nach Schätzungen der Reichsgruppe Handel *(Lüer)* soll es sich 1936 um Ausfuhren für 200—300 Mill. RM = 4—6 % handeln. In obiger Aufstellung für 1935 wird mit einem Satz von 4 % gerechnet.

Zu II a—c: Aus der Statistik ist nicht zu ersehen, ob in den 12 % des Aus- und Einfuhrhandels der Anteil des Fachexporthandels (Industrieausfuhrhändler) mit enthalten ist, oder ob er demjenigen des Binnengroßhandels von 19 % zugerechnet worden ist. Nach der Umsatzsteuer-Statistik wurden in den Landesfinanzbezirken Hamburg und Weser-Ems Ausfuhrlieferungen von insgesamt 387 Mill. RM erfaßt. Dieser Betrag kann ausschließlich dem Anteil des länderorientierten (hanseatischen) Ausfuhrhandels zugerechnet werden. Da die Bezirke des Industrieausfuhrhandels und des übrigen warenorientierten Exporthandels bekannt sind, lassen sich die Ausfuhrwerte der übrigen LFA-Bezirke einigermaßen zuverlässig nach länderorientiertem (im wesentlichen noch Berlin) und warenorientiertem Exporthandel (im wesentlichen LFA-Bezirke Düsseldorf, Nürnberg und Köln) aufteilen. Hiernach ergibt sich für den Industrieausfuhrhandel der offensichtlich zu geringe Anteil von 2,5 %. Der andererseits hoch erscheinende Ausfuhranteil des Binnengroßhandels in Fertigfabrikaten, der nach der Umsatzsteuer-Statistik 6,3 % beträgt, läßt vermuten, daß ein Teil der Exporte des Industrieausfuhrhandels (Grenzfälle!) in dieser Zahl mit enthalten ist. Eine Aussonderung ist jedoch nicht möglich. In der obigen Zusammenstellung ist die innere Verwandtschaft der Posten II b und c durch die Zusammenfassung zu dem Satze von 8,8 % ausgedrückt worden. Dem länderorientierten Exporthandel (hanseatische und sonstige Länderexporteure) mit einem Anteil von 9,5 % steht also die Gruppe der sonstigen Fertigwaren exportierenden, jedoch nicht länderorientierten Großhändler mit 8,8 % Anteil an der gesamten Ausfuhr gegenüber.

[8] Nach einer Auskunft des Bonner Vertreters der Federation of British Industries sollen etwa 50—60 % der britischen Exporte über den Handel laufen. Ich kann diese Angabe weder bestätigen noch widerlegen. Immerhin würde es der konservativeren Haltung des Engländers auch in Fragen der Methoden des Marketing entsprechen, wenn man sich dort der Vermittlung des merchants noch in erheblichem Umfang bediente. Es ist auch nicht zu übersehen, daß der Anteil des Übersee-Geschäfts an der englischen Ausfuhr wesentlich höher ist als bei uns. Nimmt man hinzu, daß nach der

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

So aufschlußreich eine genaue Statistik des Anteils der wichtigsten Exportwege in mancher Hinsicht auch wäre, als rechnerische Zusammenfassung einer Vielfalt von Verhältnissen im einzelnen vermag sie über die Wirklichkeit der Absatzgestaltung im Export nicht allzu viel auszusagen. Ganz ähnlich wie im Binnenabsatz bestimmt sich die Wahl der Exportwege im wesentlichen nach den Eigenarten der Ware, nach den Bedarfsverhältnissen und nach den Verhältnissen der Anbieter. Neben diesen sozusagen objektiven Faktoren der Absatzgestaltung, die in jedem Falle ihre Wirkung ausüben, können subjektiv-taktische (z. B. Sonderkampagne gegen einen wichtigen Konkurrenten), finanzielle Machtverhältnisse (z. B. Konzernverflechtungen) oder politische Motive (z. B. ablehnende Haltung einer Nation) zur Wahl eines bestimmten Exportweges führen.

Hätten wir eine ausgearbeitete ökonomische und nicht technologische Warentypologie,[9] so ließe sich vielleicht in Hinsicht auf diese Faktorengruppe eine glatte und allgemeine Angabe machen. Vorläufig kann nur auf einige besonders deutliche Fälle hingewiesen werden.

Waren, die als Markenartikel vertrieben werden, tendieren stärker zum Direktexport. Das gleiche gilt für sog. „erklärungsbedürftige" Erzeugnisse. Nach einem Untersuchungsbericht aus dem Bereiche meines Instituts sehen z. B. die Hamburger Fachexporteure für Chemikalien den Export erklärungsbedürftiger Erzeugnisse selbst als eine Aufgabe der Industrie an. Sie beschränken sich auf das Geschäft mit allgemein bekannten Chemikalien, die keine anwendungstechnische Beratung erforderlich machen. Massenerzeugnisse in handelsüblichen Ausführungen eignen sich leichter für den indirekten Export als indi-

---

National General Export Merchants' Group, London (Bericht v. 14. Januar 1953) der Anteil der merchants an der Vorkriegsausfuhr Großbritanniens auf ungefähr zwei Drittel geschätzt wird, so erscheint die neuere Angabe von 50—60 % als glaubwürdig (s. *Sohrmann-Lugon*, Vertriebsformen im Ausfuhrhandel von Erzeugnissen der Industrie und des Gewerbes unter besonderer Berücksichtigung der schweizerischen Verhältnisse, hsg. von Th. *Brogle*, Basel 1949, S. 128), Heft 5 der Basler Betriebswirtschaftlichen Studien.

Für die Verhältnisse in der Schweiz liegen seit einigen Jahren die Ergebnisse einer im Jahre 1943 recht sorgfältig durchgeführten Repräsentativ-Erhebung über die absatzwirtschaftliche Struktur des Exports der wichtigsten Exportindustrien vor (*Sohrmann-Lugon* in der oben genannten Veröffentlichung). Hiernach wurden „bestimmt mehr als die Hälfte, wahrscheinlich mehr als drei Viertel der gesamten schweizerischen Industrieausfuhr auf direktem Wege" exportiert (a.a.O., S. 90. — Die erfaßten Zweige allerdings haben sehr hohe Exportquoten, und rd. 70 % der erfaßten Ausfuhrumsätze bestehen aus Markenartikeln).

[9] Das Bedürfnis dafür ist offenbar bislang kaum empfunden worden, dürfte aber im Zusammenhang mit einer realistischer werdenden Markt- und Preistheorie zunehmen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

viduelle Objekte, die irgendwie „nach Maß“ geliefert werden müssen, z. B. Einrichtungsgegenstände. Sollen Fertigwaren exportiert werden, die einen Ersatzteil- und Reparaturbedarf nach sich ziehen, so sieht sich der Hersteller zumeist gezwungen, selbst ins Absatzgebiet vorzudringen und für den Kundendienst zu sorgen. Bei qualitativ hochwertigen Waren ist die Quote des Direktexports in der Regel größer als bei geringwertigen, und genau wie im Inland lohnt sich der direkte Export für Großobjekte mehr als für kleine. Für modische Waren, wie überhaupt für alle Erzeugnisse, deren Ausführung sich ständig wandelt, z. B. Spielzeug, Beleuchtungskörper, gelten andere Bedingungen als für Fabrikate in gleichbleibender Gestalt. Jene sind z. B. sehr stark auf Bemusterung und Schaustellung angewiesen, daher sind die Mustermessen ein wichtiges Teilstück ihrer Absatzapparatur.

Gehen wir auf die Bedarfsbedingungen über, so ist zunächst auf den großen und viel beachteten Unterschied im Export von Produktionsmitteln und Konsumgütern hinzuweisen. Für die erste Gruppe ist der Anteil des Direktexports weit höher. Das liegt zum Teil schon an der Natur der Erzeugnisse (größere Objekte und Erklärungsbedürftigkeit), zum anderen daran, daß ihre Verwender, die Betriebe im fremden Lande, vielfach selbst eine unmittelbare Verbindung mit den Herstellern der benötigten Maschinen, Geräte usw. suchen. Ist der Bedarf — sei er nun produktiver oder konsumtiver Art — ein regelmäßiger, so wird es eher zu direkter Ausfuhr kommen als bei gelegentlichem, sporadischem Bedarf.

Ähnlich ist es mit der räumlichen Struktur des Bedarfs. Direkter Absatz wird sich im allgemeinen nur nach Ländern als lohnend erweisen, in welchen eine ausreichende Bedarfsdichte für die zu exportierenden Erzeugnisse besteht. Damit hängt die weitere Frage zusammen, in welchem Maße die binnenländische Handelsorganisation des Abnehmerlandes entwickelt ist. Sind Handelsbetriebe mit der erforderlichen Leistungsfähigkeit und Sachkunde vorhanden, so lassen sich direkte Exportbeziehungen leichter schaffen (etwa unter Einschaltung von Auslandsvertretungen an wichtigen Plätzen). Entsprechendes gilt in bezug auf die Möglichkeiten, im fremden Lande durch Werbung unmittelbare Beziehungen anzubahnen.

Damit stoßen wir auf den bekannten Faktor der zivilisatorischen Entwicklung und des kulturellen Abstandes. Der größere Anteil des indirekten Weges bei der Ausfuhr nach Übersee erklärt sich eben keineswegs allein aus der größeren Entfernung und den erhöhten Transportschwierigkeiten, sondern ebensosehr aus jenem „inneren“ Abstand, der Fremdheit. In diesem Sinne ist für uns der indische oder

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der innerafrikanische Markt ein „fernes", der nordamerikanische dagegen ein „nahes" Absatzgebiet.[10]

Betrachtet man schließlich noch die Angebotsseite unter dem hier im Vordergrund stehenden Gesichtspunkte der Exportwege, so versteht es sich von selbst, daß der große Produzent seiner zumeist aktiveren Haltung wie seiner Kapitalkraft und seinen größeren Umsätzen nach bei sonst gegebenen Voraussetzungen viel stärker zum Direktexport drängt als der kleine.

Angesichts der besonderen betrieblichen Struktur unserer Exportindustrie gebührt dem Problem der absatzwirtschaftlichen Organisation des Exports der kleinen und mittleren Betriebe weit mehr Aufmerksamkeit als bisher. Schon die andeutungsweise Aufzählung der differenzierenden Absatzfaktoren in bezug auf Erzeugniseigenart und Bedarfsverhältnisse läßt erkennen, daß es mit der Formel: Export der Kleinen durch Vermittlung des Exporthandels — nicht immer getan sein kann.[11]

An dieser Stelle liegt es besonders nahe, eine Beziehung zur Theorie der Marktformen herzustellen, die vor allem auf die Anzahl und den Einfluß der Anbieter wie der Nachfrager abstellt. Ein Ansatz dazu findet sich bei *Sohrmann-Lugon* (a.a.O., S. 49 ff.). Er kommt insgesamt zu dem Ergebnis, „daß bei monopoloiden Marktformen eine Tendenz zum direkten Vertrieb, zum unmittelbaren Export, bei Konkurrenzformen eine solche zum indirekten Vertrieb, zum mittelbaren Export besteht" (S. 51). Aber das Merkmal der Anzahl und Macht der Marktpartner reicht eben keinesfalls für die Erklärung der Absatzwege aus. Das erkennt auch *Sohrmann-Lugon:* „Die Marktform ist nur einer der möglichen Gestaltungsfaktoren der Vertriebsform" (S. 51). Für die Angebotsseite müssen wir auf jeden Fall einige weitere bedeutsame Merkmale anfügen.

Da wäre in unserem Zusammenhang zunächst das Verhältnis von Inlandsabsatz und Auslandsabsatz zu nennen. Wenn für ein Industrieunternehmen — auch wenn es an sich bedeutend ist — das Exportgeschäft nur einen geringfügigen Anteil am Gesamtumsatz ausmacht, so wird wenig Neigung zum Ausbau einer eigenen Ausfuhrorganisation

[10] Ähnlich wie eine ökonomisch ausgerichtete Warentypologie erweist sich in diesen Zusammenhängen die Ausbildung einer Typologie der Geschäftsarten als wünschenswert. Etwa: einmalige Geschäfte (Domäne des Exporthandels), regelmäßige (sich wiederholende oder sogar laufende) Geschäfte, Entwicklungsgeschäfte (als relativ neuer Typ, der u. U. zur Zusammenarbeit mehrerer Unternehmungen zwingt).

[11] In England hat sich im Jahre 1953 eine Regierungskommission für Exportförderung ausgiebig mit den „Problems facing smaller manufacturers entering the export field" beschäftigt. (Vgl. 13th Report from the Select Committee on Estimates"/Assistance to Exporters. Her Majesty's Stationary Office, London).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

bestehen. So stellt auch *Sohrmann-Lugon* für die Schweiz fest, daß der Zwischenhandel meistens durch Firmen mit niedrigen Ausfuhrkoeffizienten eingeschaltet wird (a.a.O. S. 121). Daß die Exportaktivität des einzelnen Industrieunternehmens je nach der Beschäftigungslage im Inland schwankt, ist bekannt. Vom Standpunkt einer planmäßigen Marktpflege im Export kann ein derartiges Pendeln jedoch kaum empfohlen werden, jedenfalls nicht auf dem Gebiete der Fertigwaren.

Ein weiterer Faktor ist die geographische Streuung des Exportabsatzes des einzelnen Unternehmens. Konzentriert er sich auf einige wenige Länder, die womöglich noch einen geschlossenen Komplex bilden, so lohnt es sich, in diesem beschränkten Bereich mit der eigenen Absatzorganisation weiter vorzustoßen. Vielfach verzettelt sich aber das Exportvolumen eines Unternehmens insgesamt auf viele und zum Teil recht unbedeutende Länder.

Wie die räumliche Konzentration oder Zersplitterung des Exports, so ist auch die sachliche von großem Einfluß auf die Absatzgestaltung des Herstellers. Die bekannte Einteilung in Einprodukt- und Mehrproduktbetriebe ist viel zu blaß und schematisch, um die großen Unterschiede im Produktionsprogramm der Industriebetriebe deutlich zu machen. Innerhalb des in der deutschen Fertigwarenindustrie zumeist sehr vielgestaltigen und absatzwirtschaftlich disparaten Produktionsprogramms der einzelnen Betriebe können sich Erzeugnisse befinden, die für den Export überhaupt nicht in Betracht kommen. Andere sind ausschließlich für die Ausfuhr bestimmt, und dazwischen liegt eine Gruppe von Erzeugnissen, die sowohl zu Inlands- wie zu Auslandsgeschäften führen.

Wo das Programm auf einen einheitlichen Bedarfskomplex gerichtet ist, wie in der Heilmittelindustrie oder in der Elektroindustrie, läßt sich eine eigene Exportorganisation leichter aufbauen als in Industrien mit stoff- oder verfahrensbetonter Ausrichtung, wie z. B. die metallverarbeitende Industrie einerseits und die Gießereien andererseits.

Versetzt man sich somit in die konkrete Situation des einzelnen Herstellers, so sieht man, wie sich der Absatz seiner Produkte zunächst einmal nach Inland und Ausland aufteilt, wie sich das Teilstück Export in eine mehr oder weniger große Zahl von Exportgebieten aufsplittert und sich außerdem womöglich noch nach mehreren Typen von Erzeugnissen differenziert. Es tritt somit, bis wir an der eigentlichen Exportfront dem einzelnen Absatzland und dem uns dort interessierenden speziellen Markt gegenüberstehen, zumeist eine hohe Verdünnung des Exportkomplexes eines Unternehmens ein. Aber erst von hier aus eröffnet sich der rechte Blick für die organisatorischen Lösungen des industriellen Exports. Es wird uns dann ohne

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

weiteres verständlich, daß beim einzelnen Unternehmen vielfach eine Mischung von mehreren Exportwegen und organisatorischen Gestaltungen vorliegt.[12]

Eine kritische Würdigung der einzelnen Absatzwege, insbesondere der Frage: direkter oder indirekter Export, ist immer nur unter Berücksichtigung der angedeuteten differenzierenden Faktoren sinnvoll. Soweit vergleichbare Fälle vorliegen, wird man dann mit Recht nach den Kosten des einen oder des anderen Exportweges fragen. Aber wenn schon das Material über die Vertriebskosten im Binnenabsatz mehr als spärlich ist, so wissen wir über diese Kosten im Export noch viel weniger. Daher schweigt sich auch die bisherige Handels- und Absatzforschung über diese Frage vollkommen aus.

Natürlich ist es klar, daß der direkt exportierende Hersteller mit eigenen Exportorganen wesentlich höhere Kapitalinvestitionen und höhere Exportvertriebskosten hat als ein Fabrikant, der sich des Exporthandels bedient. Aber bei solchem Vergleich muß zunächst einmal der Unterschied der Preise berücksichtigt werden, die er in beiden Fällen erzielt. Über die Handelsspannen im Exportgeschäft ist freilich auch kaum etwas bekannt. Vor allem aber muß der absatzwirtschaftliche Effekt der einzelnen Exportwege überprüft werden. Diese Ertragswirkung, die Ertragswucht ist für die Beurteilung absatzorganisatorischer Lösungen und Vergleiche vielfach entscheidender als die Kostenseite. Denn was nützt ein sogenannter „billiger" Weg, wenn damit das Absatzziel überhaupt nicht oder höchst unvollkommen erreicht wird?

In der Diskussion: direkte oder indirekte Ausfuhr hat man — soweit ich sehen kann — den Exportvorgang fast immer nur bis zur Landesgrenze verfolgt. An wen und unter welchen Bedingungen draußen verkauft wird, hat man kaum beachtet. Der Exporterfolg

---

[12] Hierfür ein Beispiel aus der Praxis des Jahres 1938. Ein Unternehmen der Sonneberger Spielwarenindustrie (Puppen und Plüschspielwaren) verkaufte 43 % seiner Produktion im Inland und exportierte die restlichen 57 % (wir haben also einen Betrieb mit hoher Exportquote vor uns). Von dem Gesamtexport wurde ein Zehntel auf indirektem Wege exportiert, und zwar 3,7 % über Hamburger (also länderorientierte) Exporteure und 6,3 % über andere (wahrscheinlich warenorientierte) Exporthändler. Nun die weitere Aufgliederung des Direktexports von neun Zehntel der gesamten Ausfuhr! (Die folgenden Angaben alle in Prozenten der Gesamtausfuhr.) 77,5 % gehen nach europäischen Ländern, 12,5 % nach Übersee. Im Europageschäft wird der Großteil (70,8 % des gesamten Exports) durch Reisen des Geschäftsinhabers und ein unbedeutender Teil 0,7 % ebenfalls durch persönlichen Kontakt auf der Leipziger Messe verkauft. 5,7 % werden durch Auslandsvertreter vermittelt, und 0,4 % kommen durch das sog. Musterkataloggeschäft zustande.

Im Überseegeschäft besorgen die Auslandsvertreter 9 % des Gesamtexports. Daneben werden 2,7 % durch Kataloggeschäft und 0,6 % durch Absatz über Einkäufer überseeischer Firmen erzielt.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

galt mit dem Verkauf außerhalb des Landes als erreicht, wie immer das einzelne Geschäft auch beschaffen sein mochte. So wissen wir nur ungefähr, wie weit und mit welchem Effekt die einzelnen Exportwege in den ausländischen Markt vordringen. Gelingt es aber gerade noch, an den „general importer" eines überseeischen Landes zu verkaufen, so stellt dies zweifellos einen wesentlich geringeren Exporterfolg dar als ein Verkauf an den ausländischen Fachhandel oder gar an den eigentlichen Verwender der Ware. Nicht nur der erzielte Preis wird wesentlich günstiger liegen und damit auch der devisenwirtschaftliche Effekt höher. Vor allem fehlt im allgemeinen jeder Einblick in die weiteren Wege, die die Ware im fremden Lande im Anschluß an den „general importer" einschlägt, und damit die Möglichkeit, aus ihrem endgültigen Marktschicksal etwas zu lernen.

Der Einwand des zu geringen Marktkontaktes bei indirekter Ausfuhr ist von industrieller Seite immer wieder gemacht worden. In der Tat scheint der Exporthandel — in der Sorge, er könne seine Mittlerstellung verlieren — wenig Neigung gezeigt zu haben, dem Hersteller konkrete Einblicke in die weiteren Geschäftszusammenhänge und in die Marktmöglichkeiten zu geben.[13]

In vielen Fällen fehlt dem Exporthandel und seinen Auslandsorganen wohl auch die Fachkenntnis, um etwa die besonderen Bedarfsverhältnisse ausländischer Abnehmer beurteilen zu können. Auch auf die mangelhafte Qualitätsgarantie des Exporthandels wird hingewiesen (s. M. *Lohmann,* a.a.O. S. 25).

Nimmt man hinzu, daß der Exporthandel, insbesondere der länderorientierte, aus der Eigenart seiner absatzwirtschaftlichen Position heraus (s. S. 207) geringe Erzeugnis- und Herstellertreue kannte und daß seine Abschlüsse — jedenfalls aus der Sicht der Hersteller — etwas Zufälliges, Gelegenheitliches an sich hatten, so wird verständlich, daß die Gestaltung des indirekten Exports den modernen Vorstellungen der Industrie von Absatzaktivität, Markterschließung und Marktpflege immer weniger entsprach. Höchst prägnant wird dies für amerikanische Verhältnisse gesagt in dem bereits erwähnten Sammelwerk von H. *Williamson:* „. . . such a purely passive policy did not appeal to manufacturing concerns, accustomed in the domestic market to aggressive policies of demand creation for their specialities. The

[13] In der gewiß händlerfreundlich eingestellten Schrift von G. *Jantzen:* Hamburgs Ausfuhrhandel im 20. Jahrhundert (Hamburg 1953) liest man z. B., daß es zur Tradition des Hamburger Exporteurs gehörte, „Kundennamen, oft auch das Bestimmungsland seiner Warensendungen geheimzuhalten; ungern gab er seine Markt- und Kundenkenntnis preis. . ." (S. 61.) In der gleichen Schrift wird berichtet, wie der hanseatische Exporthandel lange Zeit entschieden gegen die Errichtung eines amtlichen Außenhandels-Nachrichtendienstes Stellung genommen hat (vgl. S. 34 und S. 79 f.).

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

export firms were frequently unsuited, if not hostile, to special sales efforts on behalf of branded products and trade names" (a.a.O. S. 554 f.). Und bereits im Jahre 1929 erklärt ein deutscher Praktiker auf einer Exporttagung, daß die Entwicklung der Verhältnisse in Übersee die „intensivste Durcharbeitung der einzelnen Geschäftszweige" erfordere. „Mit der Aufnahme von Gelegenheitsorders unter Ausnutzung dieser oder jener mehr zufälligen Beziehung auf Grund von allgemeinen Kollektionen" sei ein lohnendes Exportgeschäft nicht mehr zu machen; nur schärfste Durcharbeitung aller Einzelheiten und systematischer Aufbau des Geschäftes auf lange Sicht (Sperrungen von mir. E. S.) garantierten auf die Dauer Konkurrenzfähigkeit (s. *Jantzen,* a.a.O. S. 99).

Sicher wäre es falsch, jeden Direktexport als absatzaktiv und jeden indirekten Export als passiv zu bezeichnen. Mit Recht unterscheidet *Sohrmann-Lugon* zwischen aktivem und passivem Direktexport. Die Initiative geht im zweiten Falle vom ausländischen Abnehmer aus, z. B. von Einkaufshäusern der großen Warenhäuser — neben den amerikanischen erwähnt *Sohrmann* die Einkaufsorgane der französischen Warenhäuser im Uhrenproduktionsbezirk der Schweiz. Aber auch er stellt fest, daß die passiven Formen beim indirekten Export die größere praktische Bedeutung haben (a.a.O. S. 7 ff. und S. 13).

Abwegig wäre auch die Vorstellung, der Exporthändler warte einfach darauf, bis ein Auslandskunde sich rührt. Sicher liegt ihm Warenwerbung im modernen Sinne für gewöhnlich fern. Aber vielleicht wird man seiner Situation eher mit der Charakterisierung gerecht, daß sich seine werbende Aktivität auf die Gewinnung von Kundenbeziehungen richtet, während sich die moderne und vorwiegend von der Industrie ausgehende Absatzaktivität primär auf die Ware und immer wieder auf die gleiche Ware und ihre Absatzmöglichkeiten konzentriert. In einem Falle also ein Interesse ad personam und damit auch ein Vorherrschen der persönlichen Formen der Kundengewinnung. Im anderen ein versachlichtes Interesse und die Anwendung der der Massenfabrikation adäquaten sachlichen Formen und Mittel der Werbung und Absatzgewinnung. So ließe sich die geringe Warentreue des Exporthandels ohne weiteres und ohne negative Wertung erklären. Ihm kommt es mehr auf Gewinnung und Erhaltung von „Beziehungen", eben auf bestimmte Personen oder Firmen als Abnehmer, an.

In der weiteren Analyse des Absatzprozesses in seiner Ganzheit wird man sich wohl überhaupt genötigt sehen, der unterschiedlichen Haltung der Glieder der Absatzkette mehr Aufmerksamkeit zu schenken. Es wird sich dann etwa zeigen, daß die Kosten- und Ertrags-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

überlegungen und Gewinnvorstellungen des Händlers, hier des Exporthändlers, sich wesentlich von denen des Herstellers unterscheiden. Ein Händler denkt stärker in einzelnen Geschäftsabschlüssen und achtet auf die dabei zu erzielenden Spannen. Er denkt in Gewinnen an den einzelnen Objekten. Kostenwirtschaftlich gesehen, denkt er absolut oder „proportional", jedenfalls atomistisch.[14]

Der Hersteller mit anlagenintensivem Betrieb ist sich nicht nur seiner fixen Kosten bewußt, er weiß auch, daß er sich mit der einmaligen Entscheidung für ein bestimmtes Produktionsprogramm auf ein langfristiges Abenteuer eingelassen hat. Er denkt daher mehr in der Ganzheit seiner Produktionseinheit, die es zu steuern gilt, und damit denkt er — bewußt oder unbewußt — marginal.

Dies ist nur eine der mir notwendig erscheinenden Untersuchungen über die Situation und die ökonomische Haltung der Absatzglieder, und ich bitte, meine Andeutungen nur als aphoristischen Beitrag in dieser Richtung auffassen zu wollen.

Wer den Prozeß des Exportabsatzes in seiner ganzen Länge überblickt — sozusagen aus der Vogelschau —, wird zu dem Ergebnis kommen, daß zwar der eigentliche Zweck dieses Prozesses klarliegt: das Erzeugnis aus der Hand des Herstellers in die Hand des Verwenders im Ausland zu bringen; daß aber jedes Glied der benötigten Absatzkette mit anderen Vorstellungen und Interessen an seine Teilaufgabe herangeht. Beim binnenländischen Exporthändler gerät das industrielle Erzeugnis zusammen mit anderen in ein völlig verwandeltes „Milieu", und beim überseeischen Importeur liegt wieder eine andere Warengruppierung und Interessenrichtung vor. So fehlt dem Exportprozeß die einheitliche geschlossene Ausrichtung zwischen Herstellung und Bedarf. Dies sei nicht im Sinne einer Klage oder einer Kritik an irgend jemandem verstanden, sondern einfach als Charakterisierung eines Tatbestandes. Eine andere Frage ist es, ob und wie daraus Konsequenzen für die Organisation des Exports gezogen werden sollen.

III.

Die kritische Beleuchtung unserer Ausfuhrorganisation hat uns hier und da schon gezwungen, auf organisatorische Wandlungen hinzuweisen. Die organisatorischen Veränderungen und Neubildungen, von denen hier noch zu sprechen ist, sind eben keinesfalls völlig neu. Aber es kommt uns hier weniger auf das Datum ihres ersten Auftretens an als auf das Gewicht, das ihnen im Zuge der neueren Entwicklung zukommt.

[14] Bei den neueren Großformen des Einzelhandels (Warenhaus usw.) ist diese Art von kaufmännischen Erwägungen allerdings durch eine modernere Haltung abgelöst.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In diesem Kreise kann und brauche ich auf den allgemeinen Wandel der Weltwirtschaft nicht einzugehen, der sich in den letzten Jahrzehnten, im Grunde seit dem ersten Weltkrieg, vollzogen hat und vollzieht. Ich greife nur einige für den Wandel der Exportorganisation besonders beachtenswerte Momente heraus.

Der unaufhaltsame Industrialisierungs- und Erschließungsprozeß in den bisher weniger entwickelten Ländern bedeutet für den Export der alten Industrieländer, daß der Anteil der Konsumgüterausfuhr zugunsten des Produktionsmittelexports zurückgedrängt wird. Er bedeutet ferner, daß sie vorwiegend zur Lieferung besonders hochwertiger Warenqualitäten herangezogen werden (s. Lederexport: nur noch ausgesprochene Luxusleder). Beides aber muß zu einem Zurückdrängen der traditionellen Exportweise mit Hilfe des Exporthandels führen.

In den nach nationaler Unabhängigkeit strebenden Ländern des nahen und des fernen Ostens bestehen bekanntlich vielfach starke staatswirtschaftliche Tendenzen. Jedenfalls hat es der Export in diesen Fällen und besonders bei Investitionsbedarf heute viel weniger als früher mit den dortigen Händlern zu tun. Die für die Beschaffung zuständigen Stellen (Behörden, Kommissionen usw.) wollen vielmehr möglichst unmittelbar mit dem Hersteller arbeiten. Eine andere Variante in dieser Richtung ergibt sich aus der folgenden Auskunft des German Manufacturers Information Service (Bremen) (Brief vom 1. Juni 1954): „Die Indonesier haben früher, als sie noch ein holländisches Kolonialreich waren, alle Einkäufe über holländische Exporteure hier und holländische Importeure drüben tätigen müssen. Heute verwechseln sie das Exportsystem mit dem Kolonialsystem . . . Sie haben, so sagen sie, es nun nicht mehr nötig, ‚Abgaben zu entrichten', und können ‚selbst einkaufen'. Unter ‚Selbsteinkaufen' verstehen sie den Kauf direkt vom Fabrikanten, und unter ‚Abgaben' verstehen sie den Zwischenverdienst des Exporteurs." Nach der gleichen Auskunft haben sich aus diesen Gründen in England, Frankreich, Japan und auch in Deutschland Exportgemeinschaften von Fabrikanten gebildet, die eine unmittelbare Bearbeitung des indonesischen Marktes ermöglichen sollen.

Die bisherigen Handelsmethoden[15] verlieren offensichtlich auch dadurch an Boden, daß sich der zivilisatorische Abstand der bisher weniger entwickelten Länder stark verringert. Geschäfte, die sich allein auf die Unwissenheit überseeischer Abnehmer stützen oder auf

[15] Über die Verdrängung des „Indents" durch die moderne „Order" als Ausdruck dafür, daß der Kaufmann des fernen Ostens als gleichgestellter Partner auftreten will, s. *Triegler*, a.a.O., S. 109.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Lieferung von Schundwaren hinauslaufen, dürften kaum noch von Bedeutung sein. Sie sind als Residuen der alten extensiven Marktbearbeitung anzusehen.

Wie mir der Inhaber eines bedeutenden Südamerika-Hauses schon vor 15 Jahren sagte, fordert heute der Ausländer bei einem bestimmten Bedarf (z. B. Büromöbel) bebilderte oder bemusterte Angebote von einer Reihe von Herstellern. Und erst danach gibt er seine Bestellung auf. Vor der Einführung des Flugverkehrs hätte ein derartiges Vorgehen zu viel Zeit gekostet. Das Zusammenschrumpfen der im Überseegeschäft erforderlichen Zeiten für bemusterte Angebote und für die Warenlieferungen ist in seiner grundlegenden Bedeutung für die Sorten- und Produktionsplanung, für die Werbe- und Preispolitik noch kaum gewürdigt worden. Die Verkürzung und Verbilligung des Reisens über große Strecken erleichtert auch das Zusammentreffen von Hersteller und Abnehmer ungemein. Aus diesem Grunde dürften die internationalen Mustermessen für die Ausfuhr industrieller Erzeugnisse noch erheblich an Bedeutung gewinnen.

Es ist wohl auch damit zu rechnen, daß sich die Handelsorganisation in den überseeischen Gebieten wandelt. Die alten Universaltypen im Einfuhr- und im Binnenhandel werden zugunsten von Handelstypen mit spezialisiertem Warenkreis zurücktreten. Damit würde die Aufgabe der Zusammenfassung verschiedenartigster Warenposten zu einer Schiffsendung an Bedeutung verlieren.

Auch wenn man dazu neigte, die angedeuteten Veränderungen in den Bedarfsgrundlagen nicht zu hoch zu veranschlagen, würde man sich allein durch den Wandel in den Absatzmethoden der Konkurrenzländer zu exportorganisatorischen Konsequenzen gezwungen sehen. Die amerikanischen Prinzipien planmäßiger Marktbearbeitung und Marktpflege greifen immer mehr auf den Fertigwarenmärkten der westlichen Welt um sich. Natürlich braucht kaum noch gesagt zu werden, daß im Export nach den Vereinigten Staaten selbst und auch nach Kanada mit traditionellen Exportformen nichts mehr auszurichten ist. Hier wie auch schon in anderen Gebieten erwartet der Käufer, mit den modernen Methoden der Sachwerbung, der Warendarbietung (Markenbildung, anziehende und zweckmäßige Verpackung) und des Kundendienstes angesprochen zu werden.[16] Ein für die Exportorganisation besonders schwieriges Teilstück dieses modernen Absatzstils ist die möglichst sofortige Lieferung, die der heutige Abnehmer in den fortgeschrittenen Ländern nun einmal erwartet. Das

[16] Vgl. dazu F. *Glinz*, U.S.A. Praktische Fragen des Absatzes schweizerischer Produkte in den Ver. Staaten v. Amerika, Lausanne 1949, und die vom Board of Trade herausgegebene Schrift „Exporting to Canada", London 1951, S. 14 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gilt natürlich in erster Linie für Konsumgüter und für standardisierten technischen Bedarf. Der traditionelle Exporthandel kannte keine Lagerhaltung, weder im Stammhaus noch in den ausländischen Stützpunkten. Angesichts des bunten Wechsels der Waren, die er vermittelte, war hier an ein Vorrätighalten nicht zu denken. Der Exporthandel war ein Bestellgeschäft, kein Lagergeschäft. Zweifellos ist es aber auch für den bedeutenden Hersteller ein schwer zu lösendes Problem, an den wichtigsten ausländischen Plätzen laufend entsprechende Mengen seiner Erzeugnisse vorrätig zu halten. Neben der großen Kapitalbindung läge darin auch für ihn zumeist ein außergewöhnliches Risiko. Wir stoßen hier besonders deutlich darauf, daß angesichts dieser Aufgaben vielfach auch die herkömmlichen Formen des Direktexports keine Lösung zu bieten scheinen.

IV.

So ist es an der Zeit, nun noch auf die wichtigsten Ansätze zu neuen Organisationsformen des Exports einzugehen. Ihnen ist gemeinsam, daß sie auf die eine oder andere Art zwischen direktem und indirektem und zwischen Individual- und Kollektivexport stehen.

Im Export von Produktionsmitteln und hochwertigen Konsumgütern mit Markencharakter, also von Erzeugnissen, deren Inlandsabsatz seit längerem nach modernen Absatzgesichtspunkten durchgeführt wird, gibt es zum Teil schon seit den 20er Jahren Formen der engeren Zusammenarbeit zwischen Industrie und Exporthandel, in welchen die geschilderte Umstülpung der Stellung des Exporthandels deutlich sichtbar wird. Soweit die Hersteller derartiger Erzeugnisse nicht direkt exportieren, übertragen sie einem geeigneten Exporthändler den Alleinverkauf oder die Alleinvertretung für ein bestimmtes Absatzgebiet. Die Abmachungen enthalten in der Regel Richtlinien über die Durchführung der Werbung für das Erzeugnis oder die Erzeugnisgruppe, auf das sich der Vertrag erstreckt,[17] über die Marktbearbeitung im Vertragsbezirk, über die Preispolitik, über Auslandslager, kurzum über alle für eine systematische Absatzpolitik und Marktpflege erforderlichen Maßnahmen. Der Exporthändler, der im übrigen für andere Waren oder andere Gebiete freie Hand behält, sofern er nicht weitere Vertretungen oder Alleinverkaufsrechte übernimmt, wird also insoweit faktisch zu einem Verkaufsorgan des Herstellers und ordnet sich in dessen Markt- und Absatzpolitik ein. Derartige Abkommen waren kurz vor dem

[17] Um ein konkretes Beispiel zu nennen: die Lingner-Werke hatten einem Südamerikahaus den Alleinverkauf für Paraguay übertragen, und zwar nur für ihre Zahnpflegemittel.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

zweiten Weltkrieg verhältnismäßig stark verbreitet.[18] Es ist anzunehmen, daß sie auch heute wieder eine erhebliche Rolle spielen. Sie werden hauptsächlich für überseeische und hier vor allem für kleinere Länder (z. B. Bolivien, Ecuador, Columbien) getroffen, und zwar nur mit Ausfuhrhändlern, die über eigene Stützpunkte im Ausland verfügen. Auf Grund von 170 eingehenden Befragungen kommt *Perlberg* in einer von mir angeregten Untersuchung zu dem aufschlußreichen Ergebnis, daß die Anregung zu einer derartigen engeren Zusammenarbeit in 87 % aller Fälle vom Ausfuhrhändler ausging. Diese vertikal aufgebauten Organisationsformen bringen es mit sich, daß sich der an sich länderorientierte Ausfuhrhändler in stärkerem Maße auf gewisse Warengruppen spezialisiert.

Die erwähnten Vereinbarungen enthalten oft auch Abmachungen über die zeitweilige Beistellung von Technikern des Werkes oder auch über die Ausbildung der Verkaufskräfte des Exporthändlers im Werk. Aber auch unabhängig von Abmachungen dieser Art ist der „attached employee" vor allem im Produktionsmittelgeschäft ein organisatorischer Ansatz zur Lösung des Dilemmas zwischen Länderkundigkeit und technischem Sachverstand. Diese Institution ist seit längerem in der Exportpraxis führender Industrieländer bekannt.[19]

Während über die rein individuellen Bindungen zwischen Industrie und Exporthandel naturgemäß nicht viel an die Öffentlichkeit dringt, werden die Exportgemeinschaften häufiger diskutiert. Die ersten Gebilde dieser Art — man spricht auch von Exportringen oder Exportgruppierungen — sind in den 20er Jahren aufgetreten. Mr. Alfred *Marshall* weist in seinem Werk „Industry and Trade" (London 1923, S. 615) auf diese Organisationsform hin. Das Bild der Exportgemeinschaften ist sehr vielgestaltig, allgemein läßt sich aber sagen, daß es sich dabei um eine Verbindung mehrerer Hersteller handelt, die sich eine gemeinsame Exportorganisation schaffen. In manchen Fällen sind die Übergänge zum Exportkartell fließend, doch stehen Preisabsprachen im Kartellsinne bei den Exportgemeinschaften keinesfalls im Vordergrunde, zumal hier zumeist Hersteller mit unterschiedlichen Programmen vereinigt sind. Kartelliert wird bekanntlich immer nur ein bestimmtes Erzeugnis, bei der Exportgemeinschaft richtet sich dagegen — wie auch bei Verkaufsgemeinschaften im Binnenmarkt — die Verknüpfung auf die Absatzfunktion überhaupt. Auch ist die Zahl der Teilnehmer insgesamt nur klein, und in der Regel ist jeder Herstellertyp nur einmal vertreten. Wenn wir

[18] Vgl.: G. *Perlberg*, Formen der Zusammenarbeit zwischen Industrie und Ausfuhrhandel. Diss. H. H. Leipzig, 1940. S. a. *Triegler*, a.a.O., S. 37 f., und *Sohrmann-Lugon*, a.a.O., S. 15.

[19] S. z. B. M. *Lohmann*, a.a.O., S. 26 f., *Sohrmann-Lugon*, a.a.O., S. 15.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den sozusagen „klassischen“ Fall der Exportgemeinschaft herausgreifen, bei welchem sechs bis zehn Hersteller unterschiedlicher Erzeugnisse, die sich für die gleiche Bedarfsart (z. B. Schreibbedarf) oder den gleichen Bedarfsträger (z. B. Druckereien, Textilwerke) eignen, ihren Export gemeinsam besorgen, so finden wir, daß keine horizontale Konkurrenz vorliegt und alles andere als eine geschlossene Angebotsfront. Noch klarer ist der Unterschied zur Exportorganisation eines Konzerns (etwa als Verkaufsgesellschaft), denn die Mitglieder einer Exportgemeinschaft unterliegen keinerlei Kapitalbindung.

Neben dieser auf Bedarfsergänzung ausgerichteten Exportgemeinschaft gibt es allerdings auch Verbindungen von produktionsverwandten Herstellern, für welche das Merkmal horizontalen Zusammenschlusses schon eher zutrifft. Aber auch hierbei liegt dann in der Regel eine gegenseitige Ergänzung im Erzeugungsprogramm vor (z. B. Lederwarenfabriken). Vielfach werden auch nur Ausschnitte aus dem gesamten Firmenprogramm in die Organisation der Exportgemeinschaft einbezogen.

Es kann weiter unterschieden werden zwischen Gemeinschaften von Herstellern mit eigenem Exportapparat und solchen, die in Verbindung mit einem Exporthändler stehen. Im letzteren Fall scheint die Praxis den Ausdruck Exportring vorzuziehen. Hierbei muß wiederum auseinandergehalten werden, ob die Initiative zu solchem Zusammenwirken vom Herstellerkreis oder vom Exporthaus ausgeht. Das Letztere dürfte vorherrschen, im übrigen aber ist die Mitwirkung von Exporthändlern verhältnismäßig selten anzutreffen.

Von 52 Exportgemeinschaften, über die meinem Institut Material vorliegt, haben 35 ein eigenes Exportbüro. In vier weiteren Fällen geschieht die Geschäftsführung der Exportgemeinschaft durch eine Exporthandelsfirma. Daneben spielt die Geschäftsführung durch eine federführende Mitgliedsfirma eine Rolle (zehn Fälle).

Auf organisatorische Einzelheiten kann ich hier nicht eingehen. Wichtig erscheint aber noch eine Aufgliederung nach dem Umfang der durch die Exportgemeinschaft ausgeübten Funktionen. Hiernach könnte man zunächst zwischen totalen und partiellen Exportgemeinschaften unterscheiden. Der Fall, daß sämtliche mit dem Exportabsatz zusammenhängenden Funktionen durch die Exportgemeinschaft ausgeübt werden, ist verhältnismäßig selten. Bei nicht wenigen Gemeinschaften beschränkt sich die Zusammenarbeit nur auf Werbung und Markterkundung, also auf Markterschließung. Andere bestellen lediglich Gemeinschaftsreisende oder Gemeinschaftsvertreter (auch „Kollektiv“-Reisender bzw. Kollektiv-Vertreter genannt). Im Sinne meiner Ausführungen über die Unterhaltung von Auslandslagern könnten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch gemeinschaftliche Auslieferungslager von großer Bedeutung sein. Wir haben hier Gebilde vor uns, die vor allem für den Export von Mittelbetrieben mit hochwertigen Erzeugnissen von Bedeutung zu sein scheinen. Einen interessanten Sonderfall stellt die Siemens-Hospitalia dar. Man kann sie als dauerndes Konsortium für Krankenhauseinrichtung unter der Federführung von Siemens-Reiniger bezeichnen.

Im Rahmen des gesamten Fertigwarenexports ist der Anteil der Ausfuhr über Exportgemeinschaften sicher nicht groß. Am bedeutsamsten scheinen sie bisher für die Ausfuhr von Textilmaschinen und anderem Spezialbedarf zu sein. Ein sicheres Urteil über diese organisatorische Lösung läßt sich noch nicht abgeben. Zweifellos liegt sie in der Richtung der dargelegten Tendenz einer bewußt absatzwirtschaftlichen Gestaltung des Ausfuhrgeschäfts. Der selbständige Exporthandel steht den Exportgemeinschaften aus seiner Abwehrstellung heraus im allgemeinen ablehnend gegenüber. Auch die Großindustrie hält anscheinend nicht viel davon. Immerhin gibt es aber in Westdeutschland viel mehr Exportgemeinschaften, als man gemeinhin denkt. Auch in anderen Ländern finden sich beachtenswerte Ansätze, so in Frankreich, in der Schweiz und selbst in den Vereinigten Staaten. In England wird den Mittelbetrieben die Bildung von Exportgemeinschaften unter nicht konkurrierenden Betrieben mit bedarfsverwandtem Absatz geradezu amtlich empfohlen.[20]

---

[20] Neben der Arbeit von G. *Arndt,* Gemeinschaftsarbeit im Außenhandel, Leipzig 1938, s. hierzu M. *Lohmann,* a.a.O., S. 31 ff., A. *Banken,* a.a.O., S. 84 ff. und *Triegler,* a.a.O., S. 98 ff. Für die Schweiz: F. *Glinz,* Exportförderung. Zusammenarbeit in der schweiz. Exportwirtschaft, St. Gallen, 1944, S. 140 ff., *Sohrmann-Lugon,* a.a.O., S. 17 ff., und F. *Glinz,* U.S.A. Praktische Fragen des Absatzes schweiz. Produkte in den Ver. Staaten von Amerika. Spezialber. Nr. 55, Serie A, der Schweiz, Zentrale f. Handelsfördg., Zürich und Lausanne, Juni 1949.

Für U.S.A. s. z. B. Ch. *Phillips,* Marketing by Manufacturers, Abschnitt „Exporting", v. H. R. *Tosdal* hsg., S. 632 ff.

Im Annex 18 zu dem bereits erwähnten Thirteenth Report from the Selected Committee on Estimates, Assistance to Exporters. Her Majesty's Stationary Office, London, der sich mit der Exportorganisation für kleinere Hersteller beschäftigt, wird über die Bildung von „collective selling organizations by groups of manufacturers whose products are allied but not competitive" gesagt: „.... we have several times suggested the formation of such groups but the initiative must come from within the industries themselves. What we can do is to continue to sow the seeds of the idea as widely as possible and try and encourage manufacturers to form such groups on their own". Anschließend wird auf zwei „erstklassige" Beispiele erfolgreichen Gemeinschaftsexports hingewiesen: die British Engineers Small Tools and Equipment Company Ltd. (BESTEC) und die Scientific Equipment Surgical Instruments and Laboratory Chemicals (SCIEX). Gerade auf diesen Gebieten gibt es auch bei uns Exportgemeinschaften.

Im übrigen kann ich auf einen umfassenden Untersuchungsbericht des Instituts für Exportforschung (Nürnberg) über die Exportgemeinschaften verweisen, der demnächst abgeschlossen und veröffentlicht werden wird.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Die weitere wissenschaftliche Klärung sollte sich vor allem auf die Frage erstrecken, für welchen Warenkreis und unter welchen Bedarfsvoraussetzungen sich diese Form der Exportorganisation besonders eignet.

In diesem Zusammenhang sei erwähnt, daß da und dort absatzwirtschaftliche Kombinationen auftreten, die man vielleicht als Anschlußexport bezeichnen könnte. Kleinere Lieferanten ohne eigene Exportorganisation lassen ihre Erzeugnisse oder einen geeigneten Ausschnitt hieraus durch ein Großunternehmen mit ausgebauter Ausfuhrorganisation exportieren. Auf höherer Ebene sind derartige Anschlußverhältnisse auch zwischen kleineren Industrieländern und den führenden Exportländern denkbar. Die organisatorische Gestaltung des Exports kleiner Länder hat überhaupt ihre besondere Problematik. Wenn hier auch nicht weiter auf diese Frage eingegangen werden soll, so verdient sie doch unser besonderes Interesse. Denn wenn wir realistisch denken, so müssen wir uns eingestehen, daß wir mindestens für eine Reihe von Zweigen und im Hinblick auf Kapitalkraft zu den „Kleinen" zählen. So unzeitgemäß die Überlegung im Augenblick erscheinen mag, es soll doch auch auf die Möglichkeit des Zusammenwirkens europäischer Produzenten im Export nach überseeischen Gebieten hingedeutet werden.

Das sog. „Entwicklungsgeschäft", von dem in den letzten Jahren die Rede war,[21] bedingt ohnehin ein finanzielles, technisch-kommerzielles Zusammenwirken mehrerer Länder. Der Grundgedanke der Entwicklung der produktiven Kräfte unterentwickelter Länder stellt zweifellos die bisher höchste Stufe planmäßiger Marktpflege im Export dar. Hier werden nicht, wie im früheren Stadium, einzelne und mehr oder weniger zufällige Handelsabschlüsse gemacht, es werden auch nicht nur einzelne Erzeugnisse in planmäßiger Markterschließung und Marktpflege abgesetzt, wie es heute vorwiegend geschieht. Vielmehr wird ein bestimmtes Gebiet sozusagen von Grund auf sowohl mit technischem Rat wie mit Fachkräften und den erforderlichen Sachmitteln versorgt. Eine Wertung in politischer wie in kommerzieller Hinsicht liegt uns hier weniger an als die Konsequenzen und Lehren, die sich daraus für die Gestaltung der Ausfuhrorganisation gewinnen lassen. In bescheideneren Ausmaßen hat der Grundgedanke, die Wirtschafts- und damit die Kaufkraft eines Abnehmers zu stärken, auch schon in der bisherigen Absatzpolitik großer Unternehmungen eine gewisse Rolle gespielt.

In dieses allerjüngste Bild der Organisation des Produktionsmittelexports gehört auch die Institution der technischen Beratungsfirmen,

[21] S. dazu H. *Groß*, Neue Märkte, Düsseldorf 1953.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der „Consulting Engineers". Ähnlich wie der Architekt beim Hausbau oder der Arzt können sie unter absatzwirtschaftlichen Aspekten als „Bedarfsberater" bezeichnet werden. Bekanntlich sind sie vor allem auf amerikanischem Boden entstanden. Da sie vielfach auch die Rolle des Einkaufsberaters, oft sogar des Generalunternehmers zu übernehmen haben und dabei verständlicherweise die Exportinteressen ihres Mutterlandes zu wahren suchen, sind die europäischen Produktionsländer an der Entwicklung eigener Beratungsfirmen sehr interessiert.[22]

Im Export nach den Vereinigten Staaten hat die Organisation der Hambros Trading Company of America besondere Beachtung gefunden. In diesem Falle geht die Gründung einer weitverzweigten ausländischen Verkaufsniederlassung von einer englischen Bank, der Hambros Bank Ltd., aus. Es liegt hier der seltene Fall vor, daß eine Bank nicht nur Exportgeschäfte finanziert, sondern auch selbst organisiert und durchführt. Die Hambros Trading Company stellt allerdings keine eigentliche Verkaufsniederlassung dar, sondern muß eher als amerikanische Importfirma in englischem Besitz bezeichnet werden. Sie ist jedenfalls nicht etwa ein Organ der englischen Fabrikanten, sondern, wie F. *Glinz* berichtet, eine „Handelsgesellschaft der Hambros Bank Ltd. Sie „fühlt sich auch keineswegs verpflichtet, bestimmte Erzeugnisse einzelner Firmen in den USA einzuführen, sondern sie befaßt sich mit denjenigen Artikeln, die sie mit den geringsten Mühen und den besten Erfolgsaussichten absetzen kann. Ihr Geschäftsgebaren wird somit gleich wie dasjenige von irgendeiner amerikanischen Handelsfirma von reinen Rentabilitätserwägungen bestimmt, allerdings mit dem wesentlichen Unterschied, daß sie eben vor allem englische Erzeugnisse einzuführen sucht und somit dem englischen Fabrikanten eine Chance bietet, wie er sie bis jetzt zu denselben Bedingungen wohl kaum durch andere Verkaufsorganisationen in den USA hat finden können." Zum Verständnis des letzten Teiles dieses Zitats aus der bereits S. 225 genannten Schrift sei noch angemerkt, daß die Hambros Trading Company nicht an Importeure, sondern an binnenländische Spezialgroßhändler verkauft, mit denen sie besondere bezirksweise Abmachungen trifft.

V.

Unser Thema ist spröde und vielgestaltig und in einem Vortrag nicht annähernd zu erschöpfen. So haben wir den Zusammenhang zwischen

[22] S. P. *Hartmann*, „Consulting Engineers". Technische Beratungsfirmen. Heft 4 d. Schr. z. Außenhandelsförderung d. Bundesstelle für Außenhandelsinformation, Köln 1954. Ferner: D. *Witzel (Neu-Delhi)*, Wo können deutsche Ingenieurbüros tätig werden? Die Frage der technischen Beratung am Beispiel südostasiatischer Länder. Frkf. Allg. Ztg. v. 28. 8. 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Exportorganisation und Exportfinanzierung kaum gestreift. Die Frage der Preisstellung im Export mußte ebenso übergangen werden wie die organisatorische Problematik der Marktforschung für Exportzwecke und der Einfluß der sog. Exportförderung auf die Organisation der Ausfuhr.

Aber abschließend seien mir noch einige Bemerkungen gestattet, die vielleicht helfen, aus der Vielfalt der angedeuteten Formen und Entwicklungen herauszufinden und zu einigen grundsätzlichen Einsichten zu gelangen.

Erstens hoffen wir gezeigt zu haben, daß die Absatzorganisation neben den in der ökonomischen Theorie im Vordergrund stehenden Elementen der Markt- und Preisbildung einen gewichtigen und zu wenig beachteten Faktor darstellt.

Zweitens: Die Gestaltung der Absatzapparatur für ein Erzeugnis unterliegt — wie wir seit langem nachzuweisen versuchen[23] — einer gewissen Gesetzmäßigkeit. Unsere Ausführungen dürften gezeigt haben, daß dies auch für den Auslandsabsatz gilt. Auch hier bestimmen sich die zweckmäßigsten Exportwege nach der Eigenart der Produktion, der Ware und der Bedarfsverhältnisse. Daher gibt es keinen „falschen" und keinen „richtigen" Exportweg, sondern immer nur den jeweils angemessenen. Der an sich verständliche Interessentenstreit um die Frage: direkte oder indirekte Ausfuhr — kann sich nur deshalb so lange halten, weil dabei nicht nach diesen Gestaltungsbedingungen differenziert wird.

Drittens: Wie im Binnenhandel — man denke an den alten Hausierhandel und an das dörfliche Gemischtwarengeschäft! — so geht auch im Export die Entwicklung von der Erzielung einzelner (isolierter) Geschäfte zur planmäßigen und stetigen Marktbearbeitung und von unbestimmten Warenkreisen zur Spezialisierung auf bestimmte Erzeugnisgruppen oder Bedarfsarten.

Viertens: Mit der zunehmenden Verlagerung des Exports auf hochwertige Konsumgüter und auf technischen Bedarf wächst die Tendenz nach unmittelbarem Kontakt zwischen Hersteller und Verwender.

Fünftens: Aber nur wenigen industriellen Großunternehmungen ist es möglich, aus eigener Kraft eine Exportorganisation zu unterhalten, die sowohl dem Prinzip der Spezialisierung (im heutigen Sinn) als auch demjenigen des unmittelbaren Kontakts mit den Verwendern ihrer Erzeugnisse gerecht wird, noch dazu für alle Absatzländer. Die höhere Spezialisierung und das Streben nach verstärktem

[23] S. m. Abhandlung „Über die künftige Gestalt der Absatzlehre" in: Um die Zukunft der dt. Absatzwirtschaft (zus. m. G. *Bergler*), Berlin, 1936 und: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, 2. A., Köln/Opladen 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Einfluß auf den Warenweg und auf die Kundenbearbeitung ruft daher neue Integrationserscheinungen in Gestalt von Querverbindungen verschiedener Art hervor.

Sechstens: Die Eigenart und die Größe der heutigen Absatzaufgabe ergibt sich daraus, daß der Abstand der in der Produktion herrschenden Ordnungen von den im Bedarf waltenden Ordnungen immer größer wird. Jede organisatorische Lösung des Absatzprozesses hat im Kerne die Aufgabe, aus der Produktionsordnung in die Bedarfsordnung zu transponieren. Der Produzent ist im allgemeinen auf die Verarbeitung bestimmter Rohstoffe (z. B. Stahlwaren, Gummiwaren) oder auf die Anwendung bestimmter Verfahren (z. B. Gießerei, Weberei) spezialisiert. Er stellt z. B. Scheren für Schneider, für Friseure, für Kosmetik sowie andere technisch verwandte Erzeugnisse her. Im Betrieb des Friseurs steht die Haarschere unseres Herstellers zusammen mit vielen völlig andersartigen Hilfsmitteln dieses Handwerkszweiges in einer Ordnung, die ganz auf den Zweck dieses Berufes, die Haarpflege, ausgerichtet ist. Sie hat dort einen anderen Rang und wird unter anderen Gesichtspunkten beurteilt als beim Produzenten. Zwischen beiden Ordnungen bildet sich im eigentlichen Handels- oder Absatzbereich (der schon im Musterlager der Fabrik beginnt) eine dritte Ordnung, die Warenordnung aus. Je nach Zweig und je nach Absatzstufe steht sie das eine Mal der Produktionsordnung, das andere Mal der Bedarfsordnung näher. Darin kommt das absatzwirtschaftliche Transponieren, das Umgruppieren von der Produktionsordnung in die Bedarfsordnung zum Ausdruck. Wir können auch personifizieren und sagen: zwischen dem Techniker der Produktion, der weiß, wie man etwas hervorbringt, und dem Techniker der Verwendung — und dazu gehört auch die Hausfrau im Haushalt — steht der Kaufmann oder Absatzmann als Mittler.

Siebentens: Hierbei steht der Absatzmann vor der Wahl, ob er sich mehr auf die Produktion oder mehr auf den Bedarf ausrichten will. Und innerhalb beider Möglichkeiten hat er noch einmal die Wahl zwischen der Spezialisierung auf bestimmte Produzenten (z. B. Drechsler) oder bestimmte Produkte (z. B. Hohlglas) einerseits oder auf eine bestimmte Abnehmerart (z. B. Druckereien) oder Bedarfsart (z. B. Anstrichbedarf) andererseits. Im Export kommt nun die Spezialisierung auf ein geographisch umrissenes Bedarfsgebiet hinzu. Auch damit ist ein Transponieren in ein anderes politisch-zivilisatorisches Milieu verbunden.[24]

[24] Schon E. *Rosenbaum*, Funktionen des Export- und Importhandels, in: Strukturwandlungen d. dt. Volksw. (Hsg. B. *Harms*), 2. Bd., Berlin 1928, spricht auf S. 140 von der „dem Exporteur zugeschriebenen Funktion der Transponierung des wirtschaftlichen Aktes in ein anderes Medium ..."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Achtens: Mehr oder weniger unbewußt hat auch die bisherige Exportorganisation dieser mehrschichtigen Aufgabe entsprochen. Ich erinnere nur an die Stufenfolge: Industriewerk (produktionskundig) — Exportvertreter in Hamburg (vielfach schon auf eine bedarfsorientierte Warengruppe spezialisiert, z. B. Tafelgeräte, Laborbedarf) — Hamburger Überseehaus (also in erster Linie Länderfachmann).

So hat es auch jede neue Organisationsform im Export mit diesen Kernaufgaben zu tun. Das läßt sich an den besprochenen Neubildungen mindestens ansatzweise ablesen, es wird auch für andere noch denkbare exportorganisatorische Lösungen Geltung haben.

Prof. Dr. Erich *Gutenberg* (Köln):

Ich danke Ihnen, Herr Kollege *Schäfer,* für den klar aufgebauten und kenntnisreichen Vortrag und gebe nun Herrn Prof. *Sundhoff* das Wort zu seinem Referat:

Schwerpunktverlagerungen im Bereich der betrieblichen Außenhandelsrisiken und ihre Folgen

Prof. Dr. Edmund *Sundhoff* (Göttingen):

Herr Vorsitzender, meine sehr verehrten Damen und Herren!

Die folgenden Ausführungen werden sich zunächst mit den Schwerpunktverlagerungen bei den Risikobeeinflussungsfaktoren befassen. Das wird zu einem näheren Eingehen auf die Formen und Wesenseigentümlichkeiten des politischen Risikos führen. Einige Worte über das Problem der zugehörigen Chance werden dann überleiten zu der Frage, welche Bedeutung das politische Wagnis speziell für unsere Wirtschaft hat. Anschließend wird noch auf die Folgen der Schwerpunktsverlagerungen bei den Außenhandelswagnissen einzugehen sein. Damit ist der Rahmen meines Referates vorgezeichnet.

Die Volkswirtschaftspolitik sucht — je nach den für sie maßgeblichen wirtschaftlichen und außerwirtschaftlichen Motiven — bestimmte Außenhandelsziele durchzusetzen. Mögen diese selber unter Umständen auch jenseit des Bereichs der Wirtschaft liegen, so geht doch das Streben dahin, sie auf die wirtschaftlichste Weise zu erreichen. Soweit die Außenhandelspolitik dabei von einer unmittelbaren Einflußnahme auf die Betriebe absieht, wird sie zur Steuerung der Einzelwirtschaften das Erwerbsprinzip wirken lassen. Umgekehrt liegen die Dinge für die Betriebe; ihnen ist das Erwerbsprinzip das Primäre, und um ihm möglichst zu entsprechen, handeln sie im Rahmen der ihnen ge-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

setzten Daten nach dem für sie sekundären Prinzip der Wirtschaftlichkeit. Die möglichst kostengünstige Erfüllung der Außenhandelsfunktion ist für sie nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck; sie wird bewältigt, solange sie den Betrieben Gewinnchancen bietet, die größer sind als das Wagnis des Mißlingens der erstrebten Leistung.

Daher ergibt sich für die Betriebspolitik im Handel die Notwendigkeit, entweder die Risiken möglichst zu vermeiden, oder ihre Gefahren — so weit es eben geht — mit den Maßnahmen der Risikopolitik zu mindern, oder aber für sie einen Ausgleich in höheren Nettoerträgen zu suchen, die sich dann aus echtem Gewinn und unechtem, den Risikoprämien, zusammensetzen. Daß der Umfang des Außenhandelsrisikos für die darauf spezialisierten Betriebe niedriger ist als für die anderen, mag zu der Auffassung geführt haben, solche Unternehmungen erblickten in der Risikoübernahme ihren Hauptzweck. Das Gegenteil ist richtig: die Handelsleistung soll möglichst unter Überwindung des Risikos vollzogen werden, und es wäre weder vom betriebs- noch vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus zu begrüßen, wenn es sich anders verhielte.

Wenn auch prinzipiell als Außenhandelsrisiken alle Handelswagnisse in Betracht kommen, so haben tatsächliche Bedeutung doch nur die für den Großhandel typischen. Diese allerdings gehen im Außenhandel weit über diejenigen des Binnengroßhandels hinaus. Größere Entfernungen und infolgedessen auch längere Zeiträume sind zu überbrücken; nicht nur hemmende Zoll- und Staatsgrenzen sind zu überwinden, sondern auch die vielen störenden Einflüsse, die auf abweichende psychologische, soziologische und ökonomische Voraussetzungen, auf andersartige Rechts-, Wirtschafts- und Währungsordnungen, auf die Verschiedenheit der Sprache, der Sitte und des Klimas zurückgehen. So bilden sich ganz spezielle Teilrisiken heraus, die entweder im Binnengroßhandel überhaupt nicht vorkommen, wie das Valuta- und das Transferrisiko, oder doch nur im Außenhandelsbereich wirkliche Bedeutung haben, wie das Seetransport- oder das Konsignationsrisiko. Aber auch die im Binnenhandel regelmäßig vorkommenden Wagnisse, z. B. das Kreditrisiko, wiegen im Außenhandel oft schwerer.

So groß nun die Zahl der einzelnen Außenhandelsrisiken ist, alle ergeben sich aus der Durchführung von Betriebsprozessen, wie z. B. Lagerung, Transport und Werbung; sie gehen also stets auf die wenigen Grundrisiken zurück, die den Handelsfunktionen immanent und daher immer vorhanden sind, wenn auch ihr Umfang mitunter großen Schwankungen unterliegt.

Diese Schwankungen ergeben sich aus der wechselnden Intensität und Zusammensetzung der Risikobeeinflussungsfaktoren, die sich in

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

drei Hauptkategorien gruppieren lassen, je nach dem ob sie auf die Mächte der Natur, der Tradition oder der Politik zurückgehen. Das Preisrisiko z. B. kann in seinem Ausmaß bestimmt sein durch Ereignisse wie die Pesoabwertung in Mexiko (politische Einflüsse), oder durch den Handelsbrauch, der hier den freihändigen Verkauf, dort die Auktion vorsieht (Traditionseinflüsse), oder durch die Auswirkungen der Witterung auf Erzeugung, Lagerung, Transport und Verbrauch (Natureinflüsse).

Die Natureinflüsse ergeben sich aus der Umwelt, in die sich der Mensch hineingestellt sieht. In welchem Maß sie die Außenhandelsrisiken bestimmen, hängt vom Stand der naturwissenschaftlichen Erkenntnis und den Möglichkeiten ihrer Auswertung ab. Daß wir mit den Natureinflüssen noch immer zu rechnen haben, lehren die im Vorjahre eingetretenen Schiffsverluste der kleinen deutschen Flotte ebenso wie die erntebedingten Preisschwankungen am Kaffee- und Rohkakaomarkt. Aber die Arbeit der Ingenieure und Chemiker, der Mediziner, Botaniker und Meteorologen verhilft doch zweifellos dazu, daß die Bedeutung dieser Gefahrenkategorie, wenn auch langsam, so doch ständig abnimmt, so daß die Verhältnisse von heute kaum noch mit denen während der ersten Weltumseglung zu vergleichen sind. Dabei ist selbstverständlich davon abzusehen, daß in einem tragischen Sinne auch eine Umkehr der Entwicklung ins Auge gefaßt werden muß, indem z. B. der technische Fortschritt im Dienste der Politik zu den verhängnisvollsten Folgen führen kann.

Die Traditionseinflüsse ergeben sich aus der Welt, wie der Mensch sie sich in langer Entwicklung geformt und gestaltet hat. Die durch sie verursachten Schwierigkeiten haben sich die Menschen, wenn auch meist ohne Absicht, selber geschaffen. So muß es ihnen auch möglich sein, einen Teil der unsichtbaren Mauern wieder abzutragen. Sicher sind die Verschiedenheit der Sprache, des Denkens und des Handelns heute für den Welthandel kein so großes Hemmnis mehr wie etwa noch vor hundert Jahren. Philologen, Historiker, Ethnographen, Soziologen und Psychologen haben zu dieser Entwicklung beigetragen, an der maßgeblicher und bewußter die Juristen und ausgesprochen zielstrebig die Wirtschaftler mitwirkten. Ohne Zweifel ist also die Eindämmung dieser Gefahrenkategorie durch die Ergebnisse der Geisteswissenschaften sehr gefördert worden. War die Aufgabe zunächst, den fremden Kontrahenten nicht nur zu verstehen, sondern auch richtig zu interpretieren, sein Handeln und dessen Motive zu begreifen, so trat später das Bemühen hinzu, die Störungen zu beseitigen, die sich aus Unterschieden der Handelsorganisation und Handelsbräuche ergaben. Standardqualitäten wurden festgelegt, Einheits-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

kontrakte für die Welthandelsartikel herausgebildet und internationale Schiedsgerichte geschaffen. Die Internationale Handelskammer, die an dieser Entwicklung besonderen Anteil nahm, z. B. durch die Ausarbeitung der Incoterms 1936 und 1953, hat neuerdings sogar die Vorarbeiten für die Herausgabe eines „Code des pratiques loyales en matière de distribution" aufgenommen. Diese Vereinheitlichungsmaßnahmen haben im Verein mit der Entwicklung der Verkehrs- und Nachrichtentechnik und der Übernahme moderner betriebswirtschaftlicher Arbeitsweisen in den rückständigeren Ländern dem Außenhandel viel von seinen früheren Gefahren genommen. Unterschied sich schon um die Jahrhundertwende unser Handel nach den Ländern Europas nicht mehr wesentlich vom Binnengroßhandel, und stellte sich in den folgenden Jahrzehnten der Handel nach den Vereinigten Staaten und anderen Ländern verwandter Struktur in ähnlicher Weise um, so sehen wir heute, wie diese Entwicklung immer weiter um sich greift, so daß z. B. im Handel nach Indien und Ostasien immer mehr an die Stelle des Indents und der eigentümlichen während der Kolonialzeit vorwiegend verwendeten Kontrakte die im europäischen Verkehr gebräuchlichen Formen des Vertragsabschlusses treten.

Sicher ist der Einwand berechtigt, daß sich gleichzeitig mit den Vereinheitlichungsprozessen auch Differenzierungsvorgänge vollziehen: die verschiedenen Klimata der Länder, ihre unterschiedliche Verkehrslage und Ausstattung mit Bodenvorräten und -vorzügen, ihre körperlich, psychisch und geistig ungleichen Bewohner lassen immer wieder Verschiedenheiten aufkommen, die sich zu neuen Störungsfaktoren entwickeln können.

Aber wägt man diese gegenläufigen Tendenzen ab, so ist doch im ganzen der Trend zur Nivellierung unverkennbar. Das mag aus metaökonomischen Gründen unwillkommen sein, jedenfalls liegt der Vorteil auf der Hand, der sich für die Durchführung des Außenhandels daraus ergibt. In welchem Maß die auf die Verschiedenheit der Tradition zurückgehenden Einflüsse abgenommen haben, ergibt sich beispielsweise aus einem Vergleich des Nippon zu Beginn des vorigen Jahrhunderts vor der zwangsweisen Öffnung seiner Häfen mit dem modernen, wenn auch wahrscheinlich nur äußerlich amerikanisierten Japan, in dessen Hauptstadt 1955 der 15. Kongreß der Internationalen Handelskammer stattfinden wird.

Wo eine abweichende Entwicklung großen Stils sich vollzieht, sind es wieder die politischen Verhältnisse, die sie hervorrufen, so z. B. wenn wir im eigenen Lande erleben, wie sehr unter destruktiven Bedingungen Menschen auf gleichem Boden und aus gleicher Wurzel sich in einem knappen Dezennium auseinanderleben können.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bilden sich die traditionsbedingten Einflüsse langsam, oft fast unmerklich heraus, und bedarf ihre Beseitigung in der Regel eines großen Aufwandes nicht nur an Mühe, sondern auch an Zeit, so ist für die politischen charakteristisch, daß sie wesentlich rascher, oft von heute auf morgen entstehen, manchmal nur kurzfristig wirken und, wenn auch nicht immer, so doch vielfach leicht wieder auszuschalten sind. Das oft so plötzliche Auftauchen dieser Einflüsse liegt zunächst ganz allgemein im Wesen der Politik als einer Kunst, die ständig wechselnden und vielfach neuartigen Konstellationen begegnen muß, dabei nicht immer die Ergebnisse gründlicher Analysen abwarten kann, häufig auch unter dem Eindruck psychologischer Phänomene steht, und zwar nicht nur perennierender, wie der schleichenden Angst, sondern auch ephemerer, wie der plötzlich aufflackernden Begeisterung. Speziell für unsere Zeit sind darüber hinaus die Entartungserscheinungen unübersehbar, das Abgleiten ins Destruktive, dem die Politik infolge einer sich übermäßig äußernden Machtbetonung unterliegt.

Auch diese Gefahrenkategorie hat von jeher eine Rolle gespielt, aber ein Rückblick auf die Geschichte lehrt, daß sich — anders als bei den übrigen — im Bereich der politischen Einflüsse eine Entwicklung vollzog, die durch risikoerhöhende Wirkungen gekennzeichnet ist und innerhalb derer sich drei Perioden von einander abheben.

Von der ersten bis zur letzten haben kriegerische Verwicklungen und Gewaltakte den Außenhandel beeinträchtigt.

In der zweiten und dritten Periode brachten obrigkeitliche Wirtschaftsregelung und staatliche Außenhandelspolitik zusätzliche Risiken mit sich. Ob nun die Zahl dieser Eingriffe groß war, wie zeit- und stellenweise im Mittelalter und in der merkantilistischen Epoche, oder verhältnismäßig gering, wie in der Aera des Wirtschaftsliberalismus, so wechselten bis etwa zum ersten Weltkriege die Situationen doch nicht von heute auf morgen. Einigermaßen stabile Ordnungen herrschten, und daher waren die von der Gesetzgebung auf die Außenhandelsrisiken ausgehenden Einflüsse mäßig.

Seither aber, und das ist kennzeichnend für die letzte Periode, ist zu beobachten, wie in Krieg und Frieden, in zentralverwaltungs- und auch marktwirtschaftlich organisierten Gebieten die Politik ihre Ziele mit einer Unzahl von Gesetzen, Verordnungen und anderen Maßnahmen zu erreichen sucht, die nur zum Teil längeren Bestand haben, großenteils aber sich in verwirrender Schnelle einander ablösen. So wird ein Zustand höchster Unsicherheit geschaffen, durch den die in der zweiten Periode schon vorhandenen, aber praktisch noch wenig bedeutungsvollen Risiken nun größtes Ausmaß annehmen. Auf die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gründe dieser Erscheinung einzugehen, würde zu weit führen, daher mag hier die bloße Feststellung genügen.

Zusammengefaßt: die natur- und traditionsbedingten Risikobeeinflussungsfaktoren haben im Laufe der Zeit langsam an Wirkung verloren. Wären nicht die an Zahl und Intensität zunehmenden politisch bedingten, dann könnten die Außenhandelsrisiken allmählich bis auf den Rest zusammenschrumpfen, der auch bei einfachen Wirtschaftsvorgängen stets bleiben wird. So aber werden die Vorteile der Beseitigung echter Widerstände großenteils kompensiert durch Nachteile, die sich aus der Schaffung künstlicher Hemmnisse ergeben.

Das politische Risiko, von dem in diesem Zusammenhang gesprochen wird, soll dabei verstanden werden als Sammelbegriff für alle Grundrisiken, die in ihrer Höhe wesentlich dadurch bestimmt werden, daß die Erfüllung der Außenhandelsaufgabe unter der Gefahr wirtschaftlicher Verluste erfolgt, die sich aus der Anwendung von Macht durch solche Organisationen ergeben, denen gegenüber der einzelne betroffene Betrieb machtlos ist. In einem sehr weiten Sinne könnte man zu diesen Gebilden bereits marktbeherrschende Unternehmungen und deren Zusammenschlüsse zählen, in einem schon engeren immer noch die weltanschaulichen, ständischen, konfessionellen und politischen Verbände, in einem engsten schließlich die Staaten und — als ihre Exponenten — die machtausübenden Regierungen. Auf sie gehen die zahlreichsten und einschneidendsten Maßnahmen zurück, die den Außenhandel bedrohen, und auf das — durch sie verursachte — politische Risiko im engsten Sinn sollen sich die folgenden Ausführungen beschränken. Doch sei der Hinweis gestattet, daß, wo politische Risiken im weiteren Sinn vorliegen, oft ähnliche Erscheinungen zu beobachten sind.

Die gefahrbringenden Maßnahmen gehen zum Teil von den Ländern aus, in denen die Handelspartner unserer Außenhandelsbetriebe ihren Sitz haben. Diese Risiken sind nicht nur zahlreich, sondern dazu oft außerordentlich hoch, wie das Beispiel der 1952 in Brasilien eingefrorenen Guthaben unserer Exporteure zeigt. Auch die Erhöhung der Ausfuhrsteuern durch Indien und Pakistan im Jahre 1950, von der zahlreiche längst abgeschlossene Baumwollkontrakte betroffen wurden, ferner die kürzlich erfolgte Erhöhung der Uhrenzölle durch die USA seien hier genannt.

Bedauerlich ist, wenngleich nicht immer vermeidbar, daß auch der eigene Staat Außenhandelsrisiken in großer Zahl verursacht. So wirkte sich in einem nicht allein dastehenden Fall die Erhöhung der Einschreibegebühr bei den Ausschreibungen im früheren Reihenfolgeverfahren so aus, daß infolge Überzeichnung der Preis für 1 $ statt

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

4,20 nun DM 6,90 betrug, wozu noch die durch die Ausschreibungsergebnisse hervorgerufene Festigung der Preise im Ausland kam.[1] Ferner sei als Beispiel die Erschütterung des Vertrauens unserem Lande gegenüber mit allen ihren nachteiligen Auswirkungen auf den deutschen Außenhandel (u. a. die plötzliche Verschlechterung der Zahlungsbedingungen) infolge der Exliberalisierung des Jahres 1951 genannt.

Daß schließlich die Maßnahmen dritter Länder nicht ohne Auswirkungen bleiben können, ergibt sich aus der Interdependenz aller weltwirtschaftlicher Vorgänge. Als England 1953 die Marktregelung für Holz aufhob, führte dies zu umfangreichen Käufen in Schweden und Finnland, wodurch für die mitteleuropäischen Abnehmer die Eindeckung bei in die Höhe getriebenen Preisen sehr erschwert wurde. Auch bringt jede Exportförderungsmaßnahme konkurrierender Länder für die eigene Exportwirtschaft zusätzliche Risiken mit sich, diese nicht nur für den Handel mit Waren gleicher Art, sondern auch für Substitutionsgüter.

Für die deutschen Verhältnisse muß, wenn von den Einflüssen dritter Länder gesprochen wird, noch der Sonderfall hervorgehoben werden, daß diese zugleich Besatzungsmächte sein können. Jeia und Officomex erfreuen sich keines ehrenden Gedenkens. Gegenüber 1938 hatten im Handel nach dem Osten 1949 England und Frankreich ihre Lieferungen verdoppelt, Norwegen gar versechsfacht, während aus rüstungspolitischen Gründen sogar Lieferungen deutscher Schuhe und Bekleidung erschwert wurden.[2] Auch die jüngere Zeit kennt ähnliche Beispiele.

Welchen Regierungen nun auch immer die Verantwortung für die Entstehung der Risiken zugeschoben werden mag, im wesentlichen sind es die Maßnahmen der Meinungsbeeinflussung, der legislativen, administrativen und ökonomischen Betätigung der Staatsorgane sowie die darüber hinausgehende Anwendung von Gewalt, aus welchen sich Gefahren für den Außenhandel ergeben.

Ihre mildeste Form ist die Meinungsbeeinflussung. Als Beispiel sei auf die Folgen des austerity-Denkens für die britischen Importhandlungen hingewiesen. Besondere Risiken ergeben sich daraus, daß die Beeinflussung gelegentlich erst zu wirken beginnt, wenn ihr Anlaß bereits wieder weggefallen ist. So hatte die vor 1945 und 1948 betriebene Holzeinsparungspropaganda ihr Ziel, die stärkere Verwendung von Ersatzstoffen durchzusetzen, in einem Zeitpunkt nach der

[1] Ausschreibung vom 23. 5. 1950 über 2,5 Millionen Dollar für Frischwaren aus Italien. Vgl. Helmut *Behnken:* Der Welthandel mit Zitrusfrüchten, Diss. Hamburg 1954, S. 216.

[2] Bericht der Handelskammer Bremen 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Währungsreform erreicht, als der deutsche Holzimporthandel wieder vollauf in der Lage war, die normale Nachfrage zu befriedigen.

Die stärkste Form ist zweifellos die Anwendung von Gewalt durch den Einsatz von Exekutivorganen, insbesondere bei fehlender oder zweifelhafter Rechtsgrundlage. Die möglichen unmittelbaren Auswirkungen militärischer Maßnahmen sollen nur erwähnt werden. Zahlreiche Beispiele bietet der kalte Krieg, so der plötzliche Abbruch des Interzonenhandels infolge der Blockade Berlins und der Gegenblockade.

Demgegenüber ist die legislative Tätigkeit des Staates eine zwar schwächere, aber in ihren Auswirkungen wegen der ständig zunehmenden Zahl gesetzgeberischer Akte heute ebenfalls sehr wirksame Form staatlicher Einflußnahme, wobei hier unter Gesetzgebung auch der Erlaß von Verordnungen, Ausführungsbestimmungen usw. verstanden wird. Als Beispiel seien nur die vielerlei Arten von Währungsmanipulationen oder die Regelung der deutschen Ein- und Ausfuhrverfahren genannt.

Neben der gesetzgeberischen hat die administrative Betätigung der Staaten, insbesondere in ihren illoyalen Formen, zunehmende Bedeutung als Quelle vieler Außenhandelsrisiken. Mag die Gesetzgebungsmaschinerie noch so ununterbrochen arbeiten, die Zahl der Gesetze, Verordnungen und Erlasse ist, wenn auch hoch, so doch notwendigerweise begrenzt. Hingegen sind die Möglichkeiten der Verwaltung ausgedehnter. Lästige handelsvertragliche Bindungen werden durch Änderung der Textierung auf „kaltem Wege" außer Kraft gesetzt;[3] statt diskriminierende Bestimmungen in zur Publikation bestimmte Verordnungen aufzunehmen, wird mit entsprechender Auslegung gearbeitet. Wo Ermessensentscheidungen zulässig sind, kann trotz genereller Regelung jeder Fall individuell, d. h. oft nach Willkür, behandelt werden. So nahm gleichlaufend mit der allgemeinen Entwicklung von 1952 bis 1953 der deutsche Export nach Nigeria um 18 Mio DM zu, während er gleichzeitig in Kenya/Uganda um 10 Mio DM zurückging. Der Grund war, daß dort den Firmen Importlizenzanträge mit dem Vermerk zurückgegeben wurden, sie unter Nennung britischer Lieferanten neu einzureichen.[4] Wegen weiterer Beispiele sei auf *Rittershausen*[5] verwiesen, insbesondere bezüglich der Wirkung von Zollschikanen in den USA.

Ähnlich verhält es sich mit der wirtschaftlichen Betätigung der Staaten. Sie ist nicht gerade etwas Neues, aber nie war sie der Anlaß zu solchen Risiken wie heute. Verursacht durch die Stockpile-Käufe

---

[3] Ludwig *Triegler:* Die Technik des Außenhandels, Wien 1948, S. 26.
[4] Bericht der Handelskammer Hamburg 1953.
[5] Heinrich *Rittershausen,* Internationale Handels- und Devisenpolitik, Frankfurt 1952.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der USA im Jahre 1951 stiegen die Wollpreise verschiedentlich in einer Woche um mehr als den Vorkriegspreis der Wolle; die plötzliche Einstellung der Käufe führte zu Preisreduzierungen bis auf fast ein Drittel der vorherigen Notierungen. Die größten Sorgen in dieser Hinsicht ergeben sich aus den möglichen Marktbeeinflussungen durch Zentralverwaltungswirtschaften, die z. B. Angebotsmengen und -preise im Rahmen ihrer Gesamtzielsetzung nach völlig anderen Gesichtspunkten bestimmen können, als die erwerbswirtschaftlich orientierten Betriebe der marktwirtschaftlich organisierten Länder, und die damit die normale Voraussicht und Planung sehr zu erschweren in der Lage sind.

Aus den bisherigen Ausführungen folgt, daß sich nicht nur eine Schwerpunktsverlagerung hin zum politischen Risiko vollzogen hat, sondern daß dieses selber heute in anderen und gelegentlich neuartigen Formen auftritt, insbesondere soweit es sich aus dem administrativen, bürokratischen und ökonomischen Verhalten der Staatsorgane ergibt.

Nun könnte man annehmen, gegenüber der Tatsache, daß die Risiken, da funktionsbedingt, stets vorhanden sind, sei die Frage, welche ihrer Beeinflussungsfaktoren jeweils besonders hervortreten, nicht sehr wichtig. Daher muß darauf eingegangen werden, ob und wie ein Wechsel dieser Faktoren die Risiken in ihrem Wesen verändert.

Die gefahrbringenden Ereignisse treffen entweder das einzelne Geschäft, ohne dabei die betriebliche Dispositionsgrundlage zu verschieben, oder aber sie verändern die für den Betrieb bisher maßgebliche Datenkonstellation.

Soweit nun erstens ein Zeitraum ins Auge gefaßt wird, innerhalb dessen die betrieblichen Daten sich nicht ändern, haben wir es bei den Einzelgeschäften einmal mit Wagnissen zu tun, bei denen die durch sie entstehenden Schäden sich mehr oder weniger genau um eine mittlere Höhe bewegen; mag auch das Gesetz der großen Zahl nicht immer klar zum Durchbruch kommen, so ist doch kennzeichnend, daß Zufälligkeiten eine große Rolle spielen. Diese Risiken entstehen also durch pendelnde Veränderungen, mögen daher als Oszillations- oder Schwankungsrisiken bezeichnet werden.

Daneben gibt es die Wagnisse, die allenfalls der Art nach bekannt sind, bei denen aber Vorstellungen, wie sie durch die statistischen Begriffe der Streuungsbreite oder Amplitude gekennzeichnet sind, nicht bestehen können, weil bei ihnen nicht so sehr der Zufall, als vielmehr die Willkür ihre Hand im Spiele hat. Die von Fall zu Fall eintretenden Schäden lassen nicht die Darstellung durch eine stetige Kurve zu:

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Unstetigkeit und Sprunghaftigkeit kennzeichnen sie, weshalb diese Wagnisse als Exsultations- oder Sprungrisiken bezeichnet werden sollen.

Es ist klar, daß die Risiken der zweiten Gruppe die gefährlicheren sind. Offensichtlich gehören ihr die politischen Risiken in großer Zahl an, wobei insbesondere an die administrative und ökonomische Betätigung der Staaten zu denken ist.

Soweit zweitens ein Wechsel der Daten eintritt, welche die Dispositionen der Unternehmungen bestimmen (anderer Stand der Technik, Zollerhöhungen, Änderung von Freilisten), kann sich dieser allmählich entsprechend einer vorhandenen Entwicklungstendenz vollziehen. Die durch den Datenwechsel verursachten Risiken sind dann gering; sie können hier vernachlässigt werden. Der Wechsel kann aber auch ruckartig erfolgen, und zwar im Einklang mit oder kurzfristig im Widerspruch zu der auf lange Dauer sich abzeichnenden Tendenz. Dann ergeben sich erhebliche Risiken, und zwar erstens für den künftigen normalen Geschäftsablauf, zweitens für die zur Zeit der Datenänderung schwebenden Geschäfte und drittens für die Betriebsexistenz überhaupt.

Für den künftigen, die Datenänderung berücksichtigenden normalen Geschäftsablauf kann zunächst eine andersartige Zusammensetzung der Schwankungs- und Sprungrisiken die Folge sein. Ob die Datenänderung auf einen Wechsel in den Natur-, Traditions- oder politischen Einflüssen zurückgeht, ist dabei insofern von Belang, als in den beiden ersten Fällen in der Regel die Risiken gemindert werden, während lediglich durch politische Einwirkungen auch langandauernde Wagniserhöhungen zu befürchten sind. So hat der Übergang vom spezifischen zum Wertzoll wegen der damit verbundenen stärkeren Preisschwankungen das Marktrisiko der lagerhaltenden Importeure für die künftigen Geschäfte vergrößert.

Auch das Risiko, daß die im Augenblick der Datenänderung bereits schwebenden Geschäfte nachteilig beeinflußt werden, ist in bezug auf die verschiedenen Kategorien nicht gleich zu werten. Erstens vollziehen sich Datenänderungen, die auf einen Wechsel der Natur- und Traditionseinflüsse zurückgehen, meist weder so unerwartet, noch so kraß wie im Fall der politischen, so daß sich der Unterschied zwischen Normal- und Übergangsgeschäften oft verwischt, und zweitens sind sie, selbst wo die alte und die neue Situation sich scharf voneinander abheben, insofern ungefährlicher, als nur durch politische Einflüsse der Zeitraum, in dem die Übergangsgeschäftsrisiken drohen, beliebig und sogar rückwirkend verlängert werden kann. So z. B. wenn in Erwartung neuer Zollbegünstigungslisten bis zu deren Erscheinen eine gene-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

relle Zollstundung eintritt, so daß die Einfuhrhandlungen nicht wissen, wie hoch die Zölle für Waren sein werden, die bereits vor Monaten abgesetzt wurden,[6] oder wenn der Exporthandel dadurch beeinträchtigt wird, daß bei eingetretener Neuordnung ohne vorherige Ankündigung die Übergangsregelung für alte Kontrakte plötzlich mit rückwirkender Kraft ihre Geltung verliert.[6] Immer wieder weisen daher Handelskammerberichte darauf hin, daß auf Übergangsbestimmungen größerer Wert zu legen sei und, wenn neue Regelungen nun einmal nicht zu umgehen sind, wenigstens rückwirkende Verordnungen vermieden werden müssen.

Es ergeben sich aber aus jeder Datenänderung nicht nur Auswirkungen auf das Wagnis der laufenden Geschäftsabwicklung, sondern mit der Notwendigkeit, den Betrieb infolge der veränderten Situation strukturell umzustellen, entsteht zugleich die Gefahr des Mißlingens dieser Aufgabe. Dieses Anpassungsrisiko ist, soweit es durch wechselnde Natur- oder Traditionseinflüsse bewirkt wird, der von den Einzelwirtschaften zu zahlende Preis dafür, daß die Gesamtwirtschaft zu größerer Produktivität gelangt. Daß entsprechenden, aber auf politische Einwirkungen zurückgehenden Umstellungsverlusten ein solches Äquivalent gegenübersteht, ist selbst in den Fällen, in denen die wirtschaftspolitische Planung das vorsieht, keineswegs sicher.

Welcher Art nun auch im einzelnen die Risiken sein mögen, die sich durch die veränderte Situation ergeben, wesentlich bestimmt der Stand der Wissenschaften die auf die Natur- und Traditionseinflüsse zurückgehenden Datenveränderungen, weshalb sie nicht in beliebiger Zahl möglich und vor allem im Prinzip nicht umkehrbar sind. Auf politische Einflüsse zurückgehende Veränderungen können hingegen sehr zahlreich sein, nicht zuletzt auch dadurch, daß sie großenteils, wie der Ausdruck „Zickzackkurs" veranschaulicht, nicht nur ein-, sondern mehrfach reversibel sind. Die Gefahren dieser Wagnisse, die man auch als Mutations- oder Datenwechselrisiken bezeichnen kann, nehmen für die Betriebe selbstverständlich mit steigender Zahl von Situationsveränderungen zu, wahrscheinlich sogar überproportional. Sind nämlich die Zeiträume lang, in denen die Dispositionsgrundlagen der Betriebe gleich bleiben, so ist die Möglichkeit eher vorhanden, sich aus Mutationsrisiken ergebende Verluste durch die laufende Geschäftstätigkeit auszugleichen, als wenn, ehe noch die Anpassung an den neuen Zustand ganz vollzogen wurde, schon eine weitere erforderlich wird.

Datenänderungen infolge politischer Einflüsse sind infolgedessen viel gefährlicher als andere: nur durch sie kann das Risiko des Normal-

[6] Berichte der Handelskammer Hamburg 1949 und 1950.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

geschäftes zunehmen, das des Übergangsgeschäftes rückwirkend verlängert und das der strukturellen Anpassung beliebig vervielfacht und vergrößert werden.

Da die eng mit einander verwandten Datenänderungs- und Sprungrisiken gegenüber den Schwankungsrisiken den Nachteil aufweisen, daß sie weniger gut übersehbar und einkalkulierbar sind, daß man sich kaum gegen sie versichern kann und daß sie überhaupt für die meisten Maßnahmen der Risikopolitik weniger geeignet sind, so ist die Tatsache, daß die Außenhandelswagnisse sich heute vorwiegend als in diesen Formen auftretende politische Risiken darbieten, eine Erscheinung von größter Tragweite.

Es könnte nun eingewendet werden, daß den politischen Risiken schließlich auch die politischen Chancen gegenüberstehen. Chancen aber können in fester Kopplung nur mit Schwankungsrisiken verbunden sein; denn nur bei ihnen bewegen sich auf lange Sicht Aufwand und Ertrag aus Geschäften gleichen Charakters um eine mittlere Linie. Im Falle der Datenänderungs- und der Sprungrisiken fehlt dieser innere Zusammenhang; theoretisch können nur Chancen, nur Risiken, oder beide in einem beliebigen Mischungsverhältnis vorkommen, d. h. zur gleichen Zeit können manche Branchen oder Betriebe langdauernd bevorzugt, andere benachteiligt sein, ohne daß der einzelne Betrieb durch sein Verhalten darauf viel Einfluß nehmen könnte.

Im übrigen ist oft zu beobachten, daß, wo sich den Betrieben Chancen bieten, sie bald von den Regierungen interessierter Staaten zunichte gemacht werden. Die deutschen Baumwollkäufer, die 1951 zunächst erfreut sahen, daß auf Grund politischer Ereignisse ihre zu niedrigen Preisen gekaufte Ware im Wert erheblich gestiegen war, mußten sich gefallen lassen, daß die Ausfuhrländer durch Ausfuhrsteuern an der Entwicklung partizipierten. Daß umgekehrt bei sinkenden Preisen auf abgeschlossene Kontrakte eine Exportprämie gezahlt wird, wird niemand für wahrscheinlich halten. Größere Chancen infolge politischer Maßnahmen ergeben sich daher oft nur dann, wenn die Betriebe durch die Maschen der Gesetze zu schlüpfen verstehen, wie im Fall der Ausnutzung von Differenzen zwischen freien und gebundenen Wechselkursen und der Erzielung von Prämien bei Embargoumgehungen im Osthandel, oder aber, wenn die Unternehmungen mächtig genug sind, Datenänderungen selber bewirken zu helfen, wobei man nicht gleich an mittelamerikanische Kriege zu denken braucht.

Aber auch dann, wenn echte Marktchancen vorhanden sind, ist der Ausgleich nicht immer gegeben, weil ihn die Preis- und Steuergesetzgebung verhindert. Das ist z. B. der Fall, wenn das Preisrecht den

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Wiederbeschaffungspreis als Kalkulationsgrundlage bei steigenden Preisen verbietet, ohne erzwingen zu können, daß bei Preisstürzen entsprechend verfahren wird, oder wenn es die Mischpreisbildung untersagt und auch dadurch verhindert, daß Chancen wahrgenommen werden, während die Risiken bleiben. Auch eine hohe Einkommensteuerprogression führt dazu, daß die Ausnutzung sich bietender Chancen dem Betrieb nur teilweise zugute kommt. Unter der Annahme gleicher Durchschnittsgewinne im Laufe einer Anzahl von Jahren ist ein Betrieb um so schlechter gestellt, je mehr die Ergebnisse der einzelnen Jahre von dem Mittelwert nach oben oder unten abweichen. Da die Gewinnschwankungen um so größer sein werden, je mehr Risiken eine Unternehmung ausgesetzt ist, so bedeutet das, daß ganz ungerechtfertigt die Betriebe mit den größten Risiken steuerlich am schlechtesten behandelt werden. Im Bereich des Exports hat das Ausfuhrförderungsgesetz versucht, diesem Umstand Rechnung zu tragen. Aber es ist nicht sicher, wie lange die Vorschriften gelten werden, und für den Importhandel ist das Problem genau so brennend.

Daß die politischen Risiken nicht mit entsprechenden Chancen verknüpft sind, ist für unsere Betriebe sehr gefährlich; denn wenn auch kein am Welthandel teilnehmender Staat frei ist von den Folgen des politischen Risikos, so zählt doch Deutschland zu den Gebieten, die in dieser Hinsicht besonders ungünstig gestellt sind.

Zunächst einmal sind die Risiken von Geschäften, die sich in eingefahrenen Geleisen vollziehen, immer geringer, als wenn es gilt, neue Wege zu finden. Das war aber für den deutschen Außenhandel nach jahrelanger Abschnürung notwendig. Ist nun die Anknüpfung neuer Beziehungen schon in normalen Zeiten mühsamer als die Pflege der vorhandenen, so brachte die Nachkriegszeit darüber hinaus ihre besonderen Probleme mit sich.

Mag in vielen Ländern die anfänglich feindlich-ablehnende Einstellung inzwischen einer wenn auch reservierten, so doch ruhigeren Haltung gewichen sein, so sind damit noch keineswegs alle aus der nationalen Empfindlichkeit herrührenden Risiken beseitigt, wie in den letzten Monaten bei verschiedenen Anlässen zu beobachten war. Für die Unvorhersehbarkeit der Lage in dieser Hinsicht ist übrigens bezeichnend, daß gerade die uns gegenüber durchweg freundschaftlich eingestellten arabischen Länder in die Lage kamen, Repressalien gegen uns zu erwägen.

Darüber hinaus ergeben sich Gefahren aus der Zerstückelung Deutschlands und der Ungewißheit darüber, ob sie noch weiter getrieben wird, oder ob, wann, wie und in welchem Umfang wieder eine Integration der verschiedenen Teile erfolgt. Diese Fragen haben für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

einen Hamburger Importeur oder einen Exportbetrieb in Berlin eine andere Bedeutung als für Firmen in angelsächsischen oder romanischen Ländern. Angesichts dieser Probleme wirkt es — vorerst nur, und außer auf die Betroffenen — erheiternd, daß sogar innerhalb der Bundesrepublik Wirtschaftsfehden mit Mitteln der Außenhandelspolitik ausgetragen werden, wie der Bierkrieg mit Bayern zeigt![7]

Auch die politischen Risiken, die sich für Deutschland schon aus seiner zentralen Lage auf dem Kontinent ergaben, haben heute, da die Trennungslinie zwischen Ost und West mitten durch das ehemalige Reichsgebiet geht, größeres Gewicht. Aber selbst wenn sie an seinen Grenzen verliefe, bliebe die Tatsache, daß alle Auseinandersetzungen zwischen den beiden Führungsmächten nicht ohne Auswirkungen auf unsere Wirtschaft bleiben können. So haben ausländische Betriebe gar nicht so selten von Maschinenbestellungen in der Bundesrepublik abgesehen, weil ihnen die Vorstellung kam oder suggeriert wurde, möglicherweise könnten eines Tages Fabriken, die in der Nähe des eisernen Vorhangs liegen, als Ersatzteillieferanten ausfallen.

Schließlich sind sehr viele unserer Außenhandelsrisiken darauf zurückzuführen, daß uns immer noch die volle Souveränität fehlt und wir besorgen müssen, daß nicht alle Entscheidungen der Besatzungsmächte, z. B. in Fragen des Ost-West-Handels, nur aus tiefer politischer Einsicht heraus erfolgen, sondern daß auch nationalpolitischer Egoismus stets erneut versuchen kann, zum Zuge zu kommen.

Daß bisher trotz aller im einzelnen eingetretenen harten Verluste im Außenhandel insgesamt eine befriedigende Entwicklung festzustellen ist, sollte keineswegs dazu führen, das uns belastende politische Risiko zu unterschätzen. Eine jahrelang andauernde günstige Weltwirtschaftslage hat zur Folge, daß die politischen Wagnisse sich mehr als Kostenerhöhungsfaktoren, denn als Existenzvernichtungsgründe auswirken. Daher werden wir über den vollen Umfang des unsere Wirtschaft treffenden politischen Risikos erst dann Klarheit haben, wenn sich die Lage einmal entscheidend verschlechtern sollte.

Stellt man nun die Frage nach den Folgen, die sich aus den zunehmenden politischen Risiken ergeben, so ist zunächst offensichtlich, daß diese Wagnisse, wenn man einen genügend langen Zeitraum betrachtet, zu erhöhten Aufwendungen führen müssen, die, ob die Risikopolitik sie in kalkulierbare Kosten umwandelt oder nicht, jedenfalls die Tendenz zu Preiserhöhungen in sich tragen.

Treten solche auf, so bedeutet das im Exportfalle, daß die Betriebe anderer Länder konkurrenzfähiger werden. Im Importfall ergibt sich eine Belastung sowohl der Konsumenten als auch der gewerblichen

[7] Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 14. 8. 1954.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verwender, unter ihnen auch der exportierenden Fabriken. Beide Male muß mit Umsatzrückgängen gerechnet werden, was je nach dem Gewicht der fixen Kosten für die Betriebe zu einer weiteren Kostenerhöhung für die Leistungseinheit führen kann.

In vielen Fällen ist aber den Unternehmungen keine Möglichkeit gegeben, für erhöhte Risiken in erhöhten Preisen ein entsprechendes Äquivalent zu finden. Zu Betriebsstillegungen oder größeren Umstellungen wird man sich aber oft erst entschließen, wenn dieser Zustand vermutlich lange anhält. Jedoch liegt es in der Natur des politischen Risikos, daß hier eine Vorausschau oft fast unmöglich ist, so daß schwerwiegende Entscheidungen manchmal zu früh, häufiger aber infolge des betrieblichen Remanenzphänomens zu spät getroffen werden.

Außer durch die Kriegsfolgen erklären sich hieraus die enormen Kapitalverluste, von denen ein Teil der Exportbetriebe, insbesondere aber einige Importbranchen betroffen wurden und deren Auswirkungen nun zu betrachten sind.

Die Investitionstätigkeit wird gehemmt. Für Import- und Exporthandel verringert sich vor allem die Möglichkeit, Niederlassungen im Ausland wieder aufzubauen. Das bedeutet oft, daß die Außenorganisation nicht nur teurer, sondern auch unzuverlässiger ist. Ferner nimmt die Fähigkeit ab, mit eigenen Mitteln die laufenden Geschäfte zu finanzieren oder doch die hierzu erforderlichen Kredite zu erhalten. Import und Export werden dadurch benachteiligt, die Ausfuhr besonders wegen der heute im Anlagengeschäft zum Teil wieder außerordentlich langen Kreditfristen. Ferner ist, vor allem im Einfuhrhandel, die Lagerhaltung oft nicht mehr im erforderlichen Umfang möglich. Die Folge ist, daß für viele Welthandelsgüter die Bedeutung der deutschen Importplätze als Zentralmärkte zurückgeht, während andere westeuropäische Häfen ihre Positionen verbessern. Industriebetriebe und Binnenhandlungen kaufen daher zum Teil notgedrungen im Ausland statt beim einheimischen Importeur. Auch der Transithandel kann sich nur schlecht entwickeln, weil er gleichfalls nur an Zentralmärkten mit großer Lagerhaltung gedeihen kann.[8] Begünstigt wird diese Entwicklung dadurch, daß sich als Folge der nach dem Kriege eingeführten Länderkontingente abseits der historisch gewachsenen Einkaufsschwerpunkte Beschaffungsringe und -genossenschaften zur Durchführung des Direktimports gebildet haben.[9] So gehen den Einfuhrhandlungen und der Volkswirtschaft die Importeurspannen und die Transithandelsgewinne verloren.

---

[8] Vgl. auch die Denkschrift des Senators für Außenhandel, Der Wiederaufbau der deutschen Rohstoffmärkte, Bremen 1954.

[9] Bericht der Handelskammer Hamburg 1952.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Führen somit die eingetretenen Kapitalverluste dazu, daß ein Teil der Außenhandelsgrund- und -hilfsfunktionen im Export-, Import- und Transitgeschäft an ausländische Betriebe übergehen, so wirkt das Bestreben, Vermögenseinbußen zu vermeiden, in derselben Richtung. Sollen Kapitalverluste verhindert werden, versagen aber die bekannten Mittel der Risikopolitik weitgehend, so bleibt vielfach nichts als eine Betriebsanpassung übrig. Um sich von den verderblichen Risiken zu entlasten, bieten sich vor allem zwei Wege an: man geht entweder vom Eigenhandel zur Vermittlertätigkeit über, oder man sucht die risikoreichen Geschäfte mit weniger gefahrvollen zu koppeln.

Daher hat im Exporthandel die schon seit langem zu beobachtende Tendenz rückläufigen Eigenhandels zugunsten zunehmenden Kommissionshandels eine weitere Verstärkung erfahren. Für die nach Ländern spezialisierten Exportfirmen ergibt sich außerdem, da politische Entscheidungen in den Partnerländern die gesamte Geschäftsgrundlage über Nacht zerstören können, oft das Streben, zur besseren Risikoverteilung zusätzliche Absatzgebiete zu bearbeiten. Dadurch wird aber eine wohlbegründete Arbeitsteilung wieder aufgehoben, so daß u. U. für die Hersteller von Exportgütern der Anreiz entfällt, sich solcher Handelskettenglieder zu bedienen, und somit der Trend zum direkten Export verstärkt wird.

Ähnlich liegen die Dinge im Einfuhrbereich. In den letzten Jahren haben sich die Importhandlungen einiger Branchen immer mehr dem Agentur- und Kommissionsgeschäft zugewandt. Das wieder bewirkt, daß nun mit ihrer Hilfe weitere Verwender, die ehemals indirekt importierten, unmittelbar im Ausland kaufen. Damit wird eine zusätzliche Kräftigung der ausländischen Zentralmärkte und des dortigen Zentralverteilungshandels herbeigeführt. Andere Importbetriebe, die es früher streng vermieden haben, sich mit dem Binnenhandel zu befassen, treten nun, sei es um Umsatzrückgänge auszugleichen, sei es um an weniger riskanten Geschäften zu partizipieren, auch in den nachfolgenden Handelsstufen auf, verbinden den Handel erster und zweiter Hand teils im bisherigen Betrieb, teils durch Kauf oder Gründung von scheinbar unabhängigen Spezialbinnengroßhandlungen. Der Handel in verwandten, nicht importierten Gütern schließt sich zur Ergänzung des Sortiments fast zwangsläufig an und führt gelegentlich für diese Warengruppen zu Übersetzungserscheinungen.

Von der geschilderten Entwicklung werden insbesondere die kleinen Betriebe betroffen. Das liegt nicht nur an ihrer begrenzten Kapitalkraft, sondern auch daran, daß sie dem politischen Risiko in besonderem Maß ausgesetzt sind. Während die größeren für die Bearbeitung von Zoll-, Steuer- und Devisenangelegenheiten und für die Beobach-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

tung der auf den Außenhandel bezüglichen in- und ausländischen Gesetzgebung ihre Experten haben, ist in den kleineren Unternehmungen eine solche Spezialisierung nicht im notwendigen Maß durchführbar. So kommt es schließlich bei dieser Kategorie von Betrieben zur Funktionenausgliederung oder gar zur völligen Ausschaltung.

Umgekehrt ist es daher verständlich, daß größere Industriebetriebe immer mehr zum direkten Im- und Export übergehen. Zum Teil ist das, wie bereits angedeutet, eine notwendige Folge der dargestellten Entwicklung, da die zu Kommissionären, Maklern oder Vertretern gewordenen Außenhändler nur bestehen können, wenn die mit ihnen zusammenarbeitenden Industriebetriebe gleichfalls einem Funktionswandel unterliegen. Begünstigt wird diese Entwicklung dadurch, daß die Einsparung der Außenhandelsspanne lockt, wobei oft übersehen wird, daß ihre Höhe durch entsprechende Funktionen und Risiken bedingt ist. An diesen allerdings trägt der industrielle Großbetrieb, auch wenn er sie unterschätzt und daher zu leichtfertig übernimmt, oft weniger schwer, weil ihm seine Binnenhandelsumsätze einen kalkulatorischen Ausgleich bieten.

Wenn auch diese Strukturwandlungen für die betroffenen Betriebe äußerst folgenschwer sind, so könnte man ihnen vom gesamtwirtschaftlichen Standpunkt aus mit Gleichmut zusehen, wenn mit ihnen keine Beeinträchtigung der Außenhandelsfunktionen und ihrer wirtschaftlichen Erfüllung verbunden wäre. In dieser Hinsicht bestehen aber weiter gehende Bedenken als die bereits angedeuteten.

Sieht man von ihrer geringen Eignung zur Bewältigung der politischen Risiken ab, so haben gerade die kleineren Betriebe Eigenschaften, die im Außenhandel sehr wesentlich sind: sie sind wendiger und rascher in ihren Entscheidungen, sie können leichter auf die Individualität ihrer Lieferanten und Abnehmer eingehen. Im Export befassen sie sich eher mit kleineren Aufträgen, die unserer Volkswirtschaft höhere Gewinnspannen belassen, und handeln oft mit Erzeugnissen des Kleingewerbes, in deren Selbstkosten der Lohnanteil relativ hoch ist. Im Import stützen sie sich oft auf besondere persönliche Beziehungen zu ausländischen Abladern und auf gute warenkundliche Kenntnisse der Inhaber. So ist das Vordringen der großen Betriebe auf Kosten der kleineren nicht immer zu begrüßen.

Auch der Zug zur Kombination von Binnen- und Außenhandel hat seine Nachteile. Wenn Handlungen oder Fabriken sich auf in- und ausländischen Märkten betätigen, so besteht die Gefahr, daß das risikoreiche Außenhandelsgeschäft vernachlässigt wird, sobald der Binnenmarkt ertragreiche Aufträge in genügender Zahl bietet. Gerade im Außenhandel kommt es aber auf eine stetige Bearbeitung der Bezugs-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und Absatzgebiete an. Besonders schlimm ist es, wenn dann noch psychologische Fehler begangen werden, die reinen Außenhandelsbetrieben kaum unterlaufen würden, z. B. in einem Fall die Mitteilung eines Industriebetriebes an einen in früheren Jahren sehr umworbenen Besteller, man sei nicht in der Lage, Exportaufträge anzunehmen, weil man zur Zeit nur mit Mühe den deutschen Bedarf befriedigen könnte. Solche Gedankenlosigkeit in Inhalt und Form bedeutet die Vernichtung immaterieller Werte des betreffenden Betriebes, leider aber auch anderer.

Nun noch einige Schlußbetrachtungen. Meine Damen und Herren, der Überblick über die besonderen Wesenseigentümlichkeiten des politischen Risikos und seine bedenklichen Folgen für Unternehmungen und Volkswirtschaft läßt einen Kreis weiterer Fragen auftauchen. Mit welchen Mitteln können die Betriebe sich gegen so gefährliche Wagnisse schützen, wenn die herkömmlichen Methoden der Risikobekämpfung versagen? In welchen Fällen und in welchem Umfang trifft den Staat die Verpflichtung, den Unternehmungen derartige Risiken abzunehmen? Welcher Art, vor allem, sind die Auswirkungen auf die Wirtschaftsordnung, wenn in zunehmendem Maß staatliche Hilfe gefordert und gegeben wird, wenn sie etwa gefordert und gegeben werden muß, nicht, weil der Unternehmer seine Aufgaben nicht mehr richtig sieht, sondern weil ihm eine unstabile Rechtsordnung den Boden unter den Füßen wegzieht? Es ist nicht möglich, alle diese Probleme noch anzuschneiden. Nur auf eine Frage soll noch eingegangen werden, weil sie zum engeren Thema zurückführt: Muß die eingangs dargestellte Entwicklung, die durch eine bisher ständige Zunahme des politischen Risikos bei gleichzeitiger Abnahme der übrigen Wagnisse gekennzeichnet ist, sich auch in der Zukunft so fortsetzen?

Von den beiden zuerst besprochenen Kategorien von Risikobeeinflussungsgründen wird man annehmen dürfen, daß ihre bisherige Entwicklungslinie eine Gesetzmäßigkeit ausdrückt, welche die Vermutung gleich gerichteten künftigen Verlaufs zuläßt. Hingegen haben die Feststellungen in bezug auf die dritte Kategorie nur deskriptiven Charakter; denn es liegt im Wesen der Politik, daß wir über ihre künftigen Maßnahmen und deren Auswirkungen wenig aussagen können, mögen auch ihre Einflüsse in der Vergangenheit noch so sorgfältig analysiert worden sein. Daher wäre — obwohl Anlaß zu Befürchtungen vorhanden ist — die Annahme einer künftig zwangsläufig gleich gerichteten Tendenz verfehlt. Ob aber die bisherige Entwicklung sich wieder entscheidend rückgängig machen läßt, erscheint mir höchst zweifelhaft, und deshalb glaube ich, daß Wirtschaftspolitik und -theorie künftig die hier vorgetragenen Gesichtspunkte stärker werden beachten müssen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Erich *Gutenberg* (Köln):

Ich danke Ihnen, Herr Kollege *Sundhoff,* für Ihren gründlichen und unterrichtenden Vortrag.

Der Vortrag von Herrn *Schäfer* hat uns in die neueren Tendenzen und Umwandlungsprobleme der Weltwirtschaft sehr instruktiv eingeführt. Wir können daraus die Konsequenzen für die neuere Entwicklung und Ausgestaltung der Organisation auf dem Exportgebiet unserer deutschen Wirtschaft ziehen. Herr *Sundhoff* hat in einer eben so gründlichen Weise darüber Aufklärung gegeben, wie die immer stärker werdenden politischen Risiken auf die gesamte Exportgestaltung sich auswirken und welche Aufgaben sich daraus für die für den Export verantwortlichen Persönlichkeiten ergeben. Ich möchte die Anwesenden nun bitten, zu den wichtigsten Hauptfragen, die in den beiden Vorträgen aufgeworfen wurden, Stellung zu nehmen, und erteile Herrn Kollegen *Kosiol* das Wort.

Prof. Dr. Erich *Kosiol* (Berlin):

Ich habe nicht die Absicht, auf die ausgezeichneten Ausführungen der Referate selbst einzugehen. Gestatten Sie mir dagegen, daß ich einige ergänzende Bemerkungen hinzufüge. Im Rahmen einer Diskussion über die Wandlungen und Risiken in der betriebswirtschaftlichen Organisation des Außenhandelsprozesses erscheint es angezeigt, den Blick auch auf jene Verhältnisse zu richten, unter denen sich der Außenhandel in der Zentralverwaltungswirtschaft des Ostens, im besonderen in der Sowjetischen Besatzungszone Deutschlands (SBZ), abspielt. Dieser Fragenkreis ist in verschiedenen Referaten und Diskussionsbeiträgen angeklungen; ihm ist morgen vormittag ein besonderer Arbeitskreis unter der Leitung von Prof. *Thalheim* gewidmet.

Die Betrachtung des östlichen Außenhandelssystems dürfte nicht nur wegen der gegenwärtig stark in den Vordergrund gerückten Fragen des Ost-West-Handels, sondern auch allgemein interessant sein, um gegebenenfalls aus dem im Osten praktizierten Mechanismus des Außenhandelsprozesses allgemeine Erkenntniswerte positiver oder negativer Art abzuleiten. Dieser Versuch ist freilich nicht ganz einfach, da die betriebswirtschaftliche Funktionsweise der Außenhandelsvorgänge im östlichen Wirtschaftssystem ebenso als Staatsgeheimnis gehütet wird wie die ziffernmäßige Substanz des volkswirtschaftlichen Außenhandelsvolumens. Dank der objektiven Quellenforschung des Osteuropa-Institutes an der Freien Universität Berlin ist es immerhin möglich, einige für den betrieblichen Ablaufprozeß des Außenhandels

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

in der SBZ wesentliche Tatbestände herauszustellen. Als besonders bemerkenswert erscheinen hier:

1. die Struktur des sowjetzonalen Außenhandelsapparates,
2. das Planungsprinzip im Außenhandel,
3. die Aufteilung des Außenhandelsgeschäftes in binnenwirtschaftliche und außenwirtschaftliche Teilbereiche und
4. die Preisspaltung.

Die genannten vier Tatbestände charakterisieren das östliche Außenhandelssystem keineswegs erschöpfend; es darf aber davon ausgegangen werden, daß damit einige systemtypische Merkmale gekennzeichnet sind.

1. Die Struktur des sowjetzonalen Außenhandelsapparates

Versucht man, in die stets wechselvolle und anscheinend von Widersprüchen getragene Organisationsform des sowjetzonalen Außenhandelsapparates einen Einblick zu tun, so darf man dabei nicht übersehen, daß häufig ideologische Prinzipien einerseits und wirtschaftliche Realitäten andererseits miteinander im Widerspruch stehen. Dies gilt vornehmlich, soweit es sich um die Formen des sowjetzonalen Außenhandels mit westlichen Partnern handelt. Zugunsten der Bemühungen, auch mit westlichen Partnern ins Geschäft zu kommen, scheut man sich nicht, in den Aufbau des Außenhandels Organe einzufügen, die dem an sich gegebenen ideologischen Konzept zuwiderlaufen. Aus diesen Zusammenhängen heraus stellt sich der sowjetzonale Außenhandelsapparat als ein Monopolsystem dar, das jedoch scheinbar von einer großen Reihe von Ausnahmen durchlöchert ist.

Hauptträger des sowjetzonalen Außenhandels sind die zur Zeit bestehenden rund 20 fachlich gegliederten Monopolinstitute „DIA" (Deutscher Innen- und Außenhandel; früher DAHA genannt). Nach ihrer Satzung sind diese DIA-Anstalten die fachlich zuständigen Stellen, an die sich alle Interessenten am Außenhandel der SBZ, sei es im Export oder im Import, mit allen vorkommenden Fragen zu wenden haben. Nach der gültigen Exportordnung der SBZ vom 17. Dezember 1953[1] sind sie die vom Ministerium für Außenhandel und Innerdeutschen Handel mit der Realisierung der Kontingente des Außenhandelsplanes beauftragten Instanzen.

Aus der Formulierung „Hauptträger", die auch die Exportordnung ausdrücklich anwendet, ist zu entnehmen, daß es neben den DIA-Stellen auch noch andere Träger des Außenhandels geben muß. Anzahl und Gestalt dieser weiteren Träger sind teilweise in der Exportord-

[1] GBl Nr. 134 vom 29. Dezember 1953, S. 1312.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nung gesetzmäßig fundiert; zum anderen Teil ist über Struktur und Funktion der Mitträger des Außenhandelsapparates neben den DIA-Anstalten keinerlei gesetzliche Grundlage gegeben. Das gilt insbesondere für solche Außenhandelsgeschäfte, die nur im Trüben abgewickelt werden können (z. B. für den Import von Embargo-Material aus dem Westen oder ähnliches).

Bemüht man sich, aus der Vielzahl der am sowjetzonalen Außenhandel beteiligten Instanzen eine Übersicht zu gewinnen, so lassen sich für den betrieblichen Bereich als Träger der Außenhandelsgeschäfte zwei Gruppen feststellen:

a) Die bereits genannten fachlich gegliederten staatlichen (volkseigenen) Monopolanstalten DIA und ihnen funktionsmäßig gleichgeschaltete Spezialinstitute für besondere Zwecke,
b) Im Einzelfall aus Zweckmäßigkeitsgründen zum Außenhandel zugelassene volkseigene und private Industrie- und Handwerksbetriebe.

Daneben ist eine beträchtliche Reihe behördlicher Instanzen in den Außenhandelsgang eingeschaltet, so z. B. das Ministerium für Außenhandel und Innerdeutschen Handel, das gewissermaßen als Generaldirektion der DIA-Anstalten anzusehen ist, das Amt für Exportkontrolle, die Kammer für Außenhandel, sogenannte Exportausschüsse u. a. Staatliche oder private Großhandelsbetriebe (letztere soweit überhaupt noch vorhanden) sind grundsätzlich nicht zum Außenhandelsgeschäft zugelassen.

Hinsichtlich der Betätigungsmöglichkeit der zugelassenen Träger des Außenhandels bedarf es einer sorgfältigen Unterscheidung von Geschäften mit östlichen Partnern einerseits und westlichen Partnern andererseits. Die angeführten Einzelgeschäfte volkseigener und privater Industriebetriebe sind ausschließlich beschränkt auf den Geschäftsverkehr mit dem Westen. Für den Handelsverkehr der SBZ mit der UdSSR und den Ostblockstaaten sind nach der Exportordnung einzig und allein die DIA-Stellen zuständig. Sie kontrahieren mit korrespondierenden Außenhandels-Monopolanstalten der UdSSR bzw. ihrer Satelliten. Zur Zeit gibt es — bei häufig wechselnder Anzahl — in der UdSSR 17, in Bulgarien 9, in Polen 29, in Rumänien 11 und in der Tschechoslowakei 13 Träger des Außenhandelsmonopols (z. B. in der Sowjetunion Exportchleb, Rasnoimport, Stankoimport, Technopromimport; in Polen Minex, Papexport, Skorimpex, Textilimport, Varimex; in der Tschechoslowakei Centrotex, Keramika, KOH-I-Nor usw.). Unter diesen Bezeichnungen darf man sich keine privaten Unternehmungen vorstellen, es sind vielmehr staatliche Monopoleinrichtungen. Nach Äußerungen des sowjetzonalen Außenhandelsministers

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gregor entfielen im Jahre 1953 etwa 75 % des gesamten Außenhandelsvolumens der SBZ auf Geschäfte zwischen den DIA-Stellen und den korrespondierenden Außenhandelsanstalten im Ostblocksystem.

Für den Außenhandelsverkehr in östlicher Richtung ist also das Monopolsystem vollständig. Trotz der scheinbaren, aus taktischen Rücksichten zugelassenen Durchbrechung dieses Prinzips gilt es praktisch im Endeffekt aber auch für die Geschäfte in westlicher Richtung. Auch bei diesen Geschäften, und zwar auch, soweit sie Eigengeschäfte privater Industrie- und Handwerksbetriebe darstellen, haben die letzten Fäden in jedem Falle die fachlich zuständigen DIA-Anstalten in der Hand. Ein Privatexporteur darf zwar im eigenen Namen auftreten, im eigenen Namen Preise aushandeln und im eigenen Namen Rechnungen ausstellen. Trotzdem ist er bedingungslos von der DIA abhängig. Das faktisch totale Ausmaß dieser Abhängigkeit ergibt sich einerseits aus der unabdingbaren Mitwirkung der eingangs erwähnten behördlichen Instanzen bei jedem Außenhandelsgeschäft, zum anderen aus der Einbeziehung sämtlicher Außenhandelsvorgänge in das volkswirtschaftliche Plansystem.

2. Das Planungsprinzip im Außenhandel

Jedwede Außenhandelstätigkeit in der SBZ ist nicht in das individuelle Ermessen eines Betriebes gestellt, sondern ausschließlich möglich im Rahmen der vorgesehenen Außenhandelskontingente des Volkswirtschaftsplanes. Betriebsindividuelle Leistungen können lediglich insoweit entfaltet werden, als sie zur optimalen Erfüllung der vorgesehenen Kontingente erforderlich sind. Das gilt in jedem Falle für den Außenhandel der SBZ mit östlichen Partnern und — da dieser 75 bis 80 % des Außenhandelsvolumens ausfüllt — somit als tragendes Charakteristikum des sowjetzonalen Außenhandels überhaupt. Auch der scheinbar anders orientierte Außenhandel mit westlichen Partnern wird hiervon voll betroffen, da ohne Rücksicht auf das theoretisch mögliche Zustandekommen individueller Außenhandelsgeschäfte mit marktwirtschaftlich operierenden Kontrahenten die Absatzmöglichkeiten des sowjetzonalen Betriebes durch die ihm erteilte planmäßige Produktionsauflage bestimmt sind. Die intensiven werbenden Bemühungen um eine Ausweitung des Außenhandels von östlicher Seite erklären sich somit gesamtwirtschaftlich lediglich als das Bedürfnis zur Ausfüllung von besonderen Lücken im Interesse einer optimalen Planerfüllung, nicht aber als Wunsch nach Förderung eines bedarfsecht orientierten Güteraustauschs.

Betriebswirtschaftlich hat das Planungsprinzip im Außenhandel in Verbindung mit der Organisationsform des Außenhandelsapparates für

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

den sowjetzonalen Betrieb eine völlige Umwertung aller Komponenten und Faktoren zur Folge, mit denen sich ein marktwirtschaftlich orientierter Exporteur bzw. Importeur auseinandersetzen muß. Die Dispositionen, die auf Grund der Wechselbeziehungen zwischen Produktion und Absatz erforderlich sind, scheiden in der SBZ aus dem betrieblichen Verantwortungsbereich aus und obliegen ausschließlich administrativen Instanzen. Das Absatzrisiko spielt für den Exportware herstellenden Betrieb keine Rolle als Kostenfaktor mehr und verlagert sich auf die staatliche Außenhandelsmonopol-Anstalt. Die Initiativsorge des Importware verarbeitenden Betriebes für die Rohstoffbeschaffung auf ausländischen Märkten wird zu einem bloßen Zuteilungsanspruch gegenüber inländischen Instanzen. Die Preisbildung löst sich aus ihrer Abhängigkeit von Kosten und Markt und eliminiert durch ein besonderes Auffangsystem das Preisgefälle zwischen Weltmarkt- und Binnenpreisen für die betriebliche Kosten- und Ertragsrechnung. Dabei erfolgt in jeder Weise eine

3. Aufteilung des Außenhandelsgeschäftes in binnenwirtschaftliche und außenwirtschaftliche Teilbereiche

Diese Aufteilung wirkt sich — abgesehen von den volumenmäßig geringen Ausnahmefällen im Westgeschäft — darin aus, daß von der fachlich zuständigen DIA-Anstalt zur Realisierung eines Außenhandelsgeschäftes in jedem Falle in zweifacher Richtung Abschlüsse getätigt werden müssen, nämlich

a) ein Einzelkontrakt zwischen DIA und ausländischem Partner und

b) ein oder mehrere Einzelkontrakte zwischen DIA und inländischem Betrieb.

Das gilt in gleicher Weise für Import- wie Exportgeschäfte.

Bei Exportgeschäften nach Ostblockstaaten weiß infolge des dargelegten Mechanismus kein deutscher Betrieb, wer tatsächlich Empfänger der von ihm produzierten Exportware ist. In vielen Fällen wissen die Exportware produzierenden Betriebe noch nicht einmal, in welches Land ihre Exporterzeugnisse gehen, obwohl sie ihre Produktionsauflage ausdrücklich für Exportzwecke erhalten haben. Ausnahmen von dieser strengen Isolierung des Exportware produzierenden Betriebes vom eigentlichen Außenhandelsgeschäft bestehen nur bei einigen größeren volkseigenen Industriebetrieben, welche gewissermaßen als Erfüllungsgehilfe der DIA hinzugezogen werden und den Auftrag erhalten, in deren Namen die Waggonabfertigung, Rechnungsausstellung, Warendokumentation usw. durchzuführen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Bei Importgeschäften aus Ostblockstaaten vollzieht sich innerhalb der SBZ die Abwicklung grundsätzlich über die Instanzen: DIA — Staatlicher Binnengroßhandel (DHZ) — Empfänger (Weiterverarbeiter). Direkte Lieferungen von einer ausländischen Außenhandelsanstalt des Ostblocks oder etwa gar von einem ausländischen Produktionsbetrieb an den sowjetzonalen Verbraucher oder Weiterverarbeiter der Importware gibt es grundsätzlich nicht. Ausnahmen sind nur festzustellen bei ausgesprochenen Großlieferungen, wie z. B. bei Rohöl oder Kohle.

Im Geschäft mit westlichen Kontrahenten liegen die Dinge einfacher. Hier ist im allgemeinen bekannt, wohin die Ware tatsächlich geht bzw. wer der eigentliche Vertragspartner ist. Insofern erfolgt also scheinbar die Aufteilung des Außenhandelsvorganges in binnenwirtschaftliche und außenwirtschaftliche Teilbereiche bei Westgeschäften nicht. Dies ist jedoch lediglich eine formelle Erscheinung. Tatsächlich bewirkt auch im Westgeschäft der Mechanismus des sowjetzonalen Außenhandels entsprechend dem sowjetrussischen Urbild eine völlige Trennung des Außenhandels- und des Binnenhandelsteils sämtlicher Import- bzw. Exportgeschäfte. Die hierfür geltende Funktionsweise zeigt sich im System der

4. Preisspaltung

Ohne Rücksicht darauf, welche Preise de facto mit dem ausländischen Vertragspartner ausgehandelt werden, erhält in jedem Falle der Exportware erzeugende Betrieb in der SBZ den für solche Güter in der SBZ gesetzlich festgelegten sog. Plan-Preis. Gleichermaßen hat ein Betrieb für Importware den für vergleichbare Erzeugnisse in der SBZ gültigen Preis unabhängig von jenem Preis an die DIA zu zahlen, den diese mit dem ausländischen Lieferanten verrechnet. Die Unterschiede zwischen ausländischem und inländischem Preisgefälle werden also völlig von der Binnenwirtschaft der SBZ ferngehalten. Zur Durchführung dieses Verfahrens dient das aus dem sowjetzonalen Staatshaushalt dotierte sogenannte „Differenzen-Konto", für das im Jahre 1951 ein Zuschuß von 800 Mill. DM-Ost und in den letzten Jahren Zuweisungen bis zu 2 Mrd. DM-Ost eingeplant waren.

Diese Verfahrensweise der Preisspaltung bedeutet eine theoretisch ohne Zweifel interessante Abschirmung der binnenwirtschaftlichen Betriebsabrechnung von den Wellenbewegungen des Weltmarktpreises. Für die betriebliche Wirtschaftlichkeitskontrolle mit Hilfe einer Plankostenrechnung sind dadurch nicht unwesentliche Ausgangsgrundlagen gesichert. Mit dieser Feststellung dürften allerdings die positiven Erkenntniswerte des östlichen Außenhandelssystems erschöpft sein. Für die organische Entwicklung echter weltwirtschaftlicher Wechsel-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

beziehungen unter dem Aspekt individueller Bedarfsdeckung bzw. Bedarfsweckung durch produktive betriebliche Leistungen bedeutet das dargestellte östliche System eine ernste Gefahrenquelle, indem es die Auslösung marktstörender Manipulationen, wie Dumping, Aufkauf, Boom oder ähnliches in beliebigem Umfange und zu jeder Zeit automatisch ermöglicht.

Gerade wegen dieser Wirkungen aber erweist sich der Funktionsmechanismus des östlichen Außenhandelssystems als ein Phänomen, das nicht übersehen werden darf, wenn man geeignete Methoden für den Außenhandel mit dem Osten entwickeln will.

Prof. Dr. Karl *Hax* (Frankfurt):

Herr Kollege *Schäfer* hat in seinem Vortrag etwas resigniert festgestellt, daß zwischen seinen organisatorische Fragen betreffenden Ausführungen und dem, was wir gestern und heute gehört haben, nur ein sehr loser Zusammenhang bestehe. Er wies darauf hin, daß eine ähnliche Beobachtung auch in den Vereinigten Staaten zu machen sei, daß auch dort zwischen den Erkenntnissen und Forschungsarbeiten der ökonomischen Theorie und den Untersuchungen der Vertreter des „Marketing" eine sehr tiefe Kluft bestehe. Und wenn ich mir jetzt den Hörerkreis ansehe, so scheint dies auch für die deutschen Verhältnisse zuzutreffen; denn ich habe den Eindruck, daß der Hörerkreis heute nachmittag ein ganz anderer ist als der von heute morgen. Ich halte diese Tatsache nicht für wünschenswert, weil ich der Auffassung bin, daß zwischen den Ausführungen, welche die Herren Kollegen *Schäfer* und *Sundhoff* gemacht haben, und der Theorie des internationalen Handels ein sehr enger Zusammenhang hergestellt werden sollte, und zwar gerade auch zum Nutzen der theoretischen Analyse.

Die Theorie des internationalen Handels geht von der Voraussetzung aus, daß die Produktion zweier oder mehrerer Länder unterschiedliche Preise aufweisen und daß auf Grund dieser Tatsache irgendwie ein Austausch zustande kommt. Diesen Austausch aber stellt man sich vor als eine automatische Entwicklung; gewiß weiß man, daß dieser Güteraustausch von Menschen durchgeführt wird, aber man nimmt eben an, daß diese Menschen aus einem Erwerbsstreben heraus und unter dem Gesichtspunkt der Gewinnmaximierung von sich aus das tun werden, was notwendig ist, um den Güteraustausch in optimaler Weise zu vollziehen. Diese Annahme aber ist unrealistisch; denn der Güteraustausch bedarf, um durchgeführt zu werden, einer bewußt aufgebauten Organisation und vollzieht sich nicht irgendwie automatisch. Man kann nicht ohne weiteres annehmen, daß sich diese Organisation allein durch das Handeln der auf Einkommensmaximierung bedachten

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Anbieter und Nachfrager zu einer optimalen Form entwickelt. Vielmehr bedarf es hier einer bewußten Gestaltung, um volkswirtschaftlich optimale Formen zu erhalten.

Welche Bedeutung die Absatzorganisation für das Gleichgewicht, welches sich im Güteraustausch zwischen mehreren Ländern einspielen soll, im internationalen Handel hat, das sieht man, wenn man überlegt, wovon denn der Umfang dieses Handels und die Güterpreise abhängig sind. Auch hier geht man in der Theorie des internationalen Handels vielfach davon aus, daß der Preis letzten Endes von den Kosten des Gutes abhängig ist. So spricht man von dem Unterschied im Kostenniveau und der Bedeutung der Transportkosten, der Kosten frei Grenze usw. In Wirklichkeit aber ist der Preis der im internationalen Handel getauschten Güter in weitgehendem Maße von der mehr oder minder leistungsfähigen Organisation des Absatzes abhängig. Das haben die Ausführungen von Herrn Kollegen *Schäfer* deutlich gezeigt. Der Preis hängt in sehr vielen Fällen gar nicht von den Kosten ab, sondern davon, in welchem Maße es der Absatzorganisation möglich wird, die Wünsche ausländischer Abnehmer zu befriedigen. Dies gilt besonders für die sogenannten Individualgüter. Die Dinge liegen doch so, daß die Theorie des internationalen Handels vielfach aufbaut auf der Vorstellung, daß Massengüter produziert und verkauft werden, deren Preise man von Land zu Land vergleichen kann. Aber wir wissen, daß sich in den modernen Industriestaaten eine Verlagerung von Massengütern auf Individualgüter angebahnt hat, für die es keine vergleichbaren Preise gibt, und bei diesen sind die Preise von den Kosten weitgehend unabhängig. Inwieweit ein Land in der Lage ist, die „terms of trade" zu verbessern, ist eine Frage der zweckbewußten Organisation des Absatzes, in unserem Falle der bewußten Organisation des Exports. Die Tatsache, daß die Preise im Außenhandel nicht etwa von den Kosten abhängig sind, läßt sich daran ermessen, daß geschickte Exporthändler in jüngster wie in fernerer Vergangenheit ein Vermögen verdient haben. Das ist darauf zurückzuführen, daß diese Händler es verstanden haben, den Absatz so aufzubauen, daß sich Preise erzielen ließen, welche die Kosten weit überstiegen.

Mit den vorstehenden Ausführungen hoffe ich klargelegt zu haben, welche Bedeutung die Absatzorganisation für die Handelsbeziehungen zwischen den Ländern und für das daraus resultierende internationale Gleichgewicht hat. Darüber hinaus aber möchte ich auf einen weiteren Zusammenhang hinweisen: Die Vorstellung, daß sich das Gleichgewicht des internationalen Handels automatisch einspiele, verleitet dazu, den Dingen ihren Lauf zu lassen. Man glaubt, daß ohne staatliche Einflußnahme am ehesten eine optimale Organisation erreicht werden könnte.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Diese Ansicht wird indessen durch die Erfahrung widerlegt. Es bedarf auch im Handel einer bewußten Lenkung, um die jeweils zweckmäßigsten Formen zu erreichen. Ich möchte, um ein Beispiel zu geben, auf die Entwicklung in der Industrie hinweisen. Hier zeichnet sich ein andauernder Rationalisierungsprozeß ab. Dieser Prozeß aber läuft nicht etwa von selbst, vielmehr muß er, wie Kurt *Pentzlin* in „Rationelle Produktion" nachgewiesen hat, ständig in Gang gehalten und gelenkt werden, wenn er nicht ins Stocken geraten soll. Was für die Industrie gilt, gilt ebenso für den Handel und speziell auch für den Außenhandel. Wir müssen, um die terms of trade, die, wie gesagt, keine Daten, sondern Gestaltungsmöglichkeiten sind, günstig zu beeinflussen, die Exportorganisation in ihrer Leistungsfähigkeit verbessern, und dazu bedarf es einer bewußten Lenkung, einer Intervention.

Das Wort vom Interventionismus ist ja heute morgen verschiedentlich gefallen, teils in positiver, teils in negativer Beurteilung. Die hier von mir entwickelte Auffassung scheint typisch zu sein für den Betriebswirt, der Nationalökonom dagegen hegt eine gewisse Abneigung gegen den Interventionismus, obwohl die meisten Nationalökonomen Interventionisten sind, wie es Herr *Muthesius* heute morgen kritisch festgestellt hat. Indessen liegt hier insofern ein Unterschied vor, als die Nationalökonomen Interventionisten mit schlechtem, die Betriebswirte aber Interventionisten mit gutem Gewissen sind. Wenn ich hier für den Interventionismus eintrete, so muß ich dieses Wort erläutern, damit keine falschen Vorstellungen entstehen. Ich schlage nicht vor, Staatshandel einzuführen, obgleich er nicht in jeder Hinsicht und unbedingt bedenklich ist; denn es hat sich gezeigt, daß auch die westlichen Staaten in den letzten Jahrzehnten, wenn Notfälle eintraten, den Staatshandel eingeführt haben, und zwar in den Fällen, in denen allein der Staatshandel die Außenhandelsfunktion erfüllen konnte. Normalerweise arbeitet freilich der Staatshandel nicht so wirtschaftlich wie der freie Handel, darum ist es selbstverständlich richtig, daß der Staat nicht den Handel selbst übernimmt. Aber das darf nicht bedeuten, daß er sich in jeder Hinsicht passiv verhält. Vielmehr soll er in dem Sinne intervenieren, daß er die Bedingungen schafft, unter denen der Handel wirklich rationelle Formen erhält. Hier lassen sich einige Beispiele nennen, die auch Herr *Sundhoff* schon gebracht hat, so etwa die Typenbildung, die Voraussetzung für einen rationellen Rohstoffgroßhandel ist und die es überhaupt erst ermöglicht hat, daß die großen Mengen von Weltrohstoffen in reibungsloser Weise umgeschlagen werden. Das ist aber in erster Linie, wenn wir z. B. an die Organisation des Baumwollhandels in den Vereinigten Staaten denken, eine Angelegenheit staatlicher Maßnahmen. Der Staat hat hier die

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Voraussetzungen für eine reibungslose Absatzorganisation geschaffen, in diesem Falle also für den rationellen Export eines wichtigen Rohstoffes. Im übrigen können Interventionen dieser Art aber auch von Unternehmungsverbänden getragen werden. Herr *Sundhoff* hat auf die Bedeutung der internationalen Handelskammer für die Entwicklung leistungsfähiger internationaler Exportorganisationen hingewiesen; in ähnlicher Weise wirken Firmenzusammenschlüsse, Exportgemeinschaften von Großfirmen oder der Handel, der sich als Mittler einschaltet und entsprechende Organisationen aufbaut.

In diesem Zusammenhang darf ich auf die Bedeutung der wissenschaftlichen Forschung für die Entwicklung solcher Absatzorganisationen hinweisen. Man kann sich auf die freie Entwicklung verlassen und darauf verweisen, daß die Unternehmer, die im Export reich geworden sind, als Unternehmer im Sinne von *Schumpeter* anzusprechen sind, welche neue Kombinationen im Export herausgefunden haben. Aber die Zusammenhänge sind zu komplex, als daß man dem Einzelnen die Suche nach dem richtigen Weg überlassen könnte. Hier muß durch wissenschaftliche Forschung und Auswertung ihrer Erkenntnisse die Basis für die Entwicklung einer optimal wirkenden Exportorganisation geschaffen werden.

Damit käme ich zum Ausgangspunkt zurück, nämlich zur Frage der Bedeutung der Ausführungen von Herrn *Schäfer* und Herrn *Sundhoff* für die Theorie des internationalen Handels. Ich bin der Meinung, daß die Ergebnisse betriebswirtschaftlicher Forschungen von den Vertretern der Theorie des internationalen Handels stärker als bisher berücksichtigt werden müssen, um diese Theorie den realen Tatsachen anzunähern. Es ist nämlich für die Herbeiführung eines Gleichgewichts des Außenhandels nicht gleichgültig, welche Handelsaktivität die einzelne Nation entfaltet und welcher Rationalisierungsgrad in ihrer Export- oder Importorganisation erreicht wird. Das sind Gesichtspunkte, deren Berücksichtigung meiner Ansicht nach dazu beitragen könnte, die Theorie des internationalen Handels weiter zu entwickeln. Das Material hierzu aber bieten die Ergebnisse der von Herrn Kollegen *Schäfer* durchgeführten Untersuchungen, die bislang in dieser Hinsicht noch nicht so ausgewertet worden sind, wie es wünschenswert wäre

Prof. Dr. Karl *Schwantag* (Mainz):

Ich möchte zunächst einige Gedanken vortragen, die vielleicht eine Fortführung des Referates von Herrn *Schäfer* sind. Die Entwicklungstendenz geht bei der Ausfuhr anscheinend in der gleichen Richtung, wie wir sie im Binnenabsatz feststellen können. Der Hersteller will langfristig planen, weil das die Kosten der Produktion senkt. Um

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

langfristig planen zu können, muß er sich den Absatz sichern. Den sicheren Absatz sucht er sich durch Beherrschung der Absatzorganisation zu schaffen. Diese Entwicklung ist auf dem Binnenmarkt zu beobachten und wird sich hier, wie ich glaube, noch verstärken. Ich habe den Ausführungen von Herrn *Schäfer* entnommen, daß die gleiche Entwicklung sich unter amerikanischem Einfluß auch im Außenhandel zeigt. Dies heißt, daß erfolgreich nur der exportieren wird, der sich auch im Auslande eine eigene oder jedenfalls eine maßgeblich beeinflußte Absatzorganisation errichtet, übrigens eine Erfahrung, der *Bat'a* u. a. seine großen Erfolge schon in den dreißiger Jahren zu verdanken hatte. Was bedeutet es aber, wenn die Hersteller in Zukunft mit ausgebauten Absatzorganisationen in fremde Länder hinein zu wirken versuchen? Es bedeutet, daß wir, wie es heute schon bei einigen Wirtschaftszweigen, wie Treibstoffen, Kraftfahrzeugen u. ä., der Fall ist, in den hochentwickelten Ländern nicht nur Absatzorganisationen der binnenländischen, sondern auch der ausländischen Hersteller haben werden. Die Auswirkungen auf die Vertriebskosten liegen auf der Hand. Sie werden, wie dies z. B. bei der Automobilindustrie schon geschehen ist, zu Zusammenschlüssen oder Marktabsprachen führen. Außer zu einer Integrierung der Unternehmen wird es auch zu einer solchen der nationalen Wirtschaften kommen. Die frühere scharfe Trennung zwischen Binnen- und Außenmarkt — und damit zwischen Binnen- und Außenhandel — wird auf die Dauer verwischt werden. Dieser Entwicklung dürfte sich die Wirtschaftspolitik der einzelnen Länder nicht entgegenstellen, sondern müßte sie im Gegenteil unterstützen. Denn der Aufbau von Absatzorganisationen im Auslande bedeutet hohe Kapitalinvestitionen, deren Risiko von den Unternehmen nur bei einer entsprechenden Wirtschaftspolitik übernommen werden kann.

Mit dem Risiko im Außenhandel hat sich Herr *Sundhoff* in seinen sehr illustrativen Ausführungen befaßt. Man wird ihm zustimmen können, wenn er auf den Rückgang der natürlich bedingten Risiken hinweist. Auch die Verringerung des traditionell bedingten Risikos scheint mir eine richtige Beobachtung. Nur möchte ich hier — sicher in Übereinstimmung mit dem Herrn Referenten — darauf hinweisen, daß eine solche Entwicklung nicht von alleine kommt, sondern der steten Bemühung aller Beteiligten bedarf. Nicht ganz dagegen stimme ich den Ausführungen des Herrn Referenten über die Steigerung des wirtschaftspolitisch bedingten Außenhandelsrisikos zu. Ich meine, daß staatliche Interventionen der Außenwirtschaft nicht nur zusätzliche Risiken und damit Kosten und Verluste bringen, sondern daß sie deren Risiko bei Einfuhr und Ausfuhr oftmals in ganz erheblichem

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Umfange verringern. Staatliche Einfuhrbeschränkungen führen häufig oder sogar in der Regel zu einer Verringerung des Absatz- und Preisrisikos der Importeure, ja sichern ihnen durch Beschränkung des Wettbewerbs sonst nicht erzielbare Gewinne. Dasselbe gilt für Ausfuhrförderungsmaßnahmen in bezug auf die Exporteure. Die letzten zwanzig Jahre haben hierfür genügend Beispiele gegeben. Den von Herrn *Sundhoff* richtig festgestellten risikosteigernden Wirkungen des Interventionismus stehen also zahlreiche Risikominderungen gegenüber, die nicht übersehen werden sollten. Grundsätzlich gilt ja, daß die Interventionen des eigenen Landes in der Regel dazu bestimmt sind, die Risiken der eigenen Außenwirtschaft zu verringern — was auch oft erreicht wird —, während die Interventionen des Auslandes in dem Bestreben, in ähnlicher Weise die fremde Außenwirtschaft zu stärken, gegenteilige Auswirkungen haben. Welche Tendenz sich stärker auswirkt, hängt vom Geschick der Wirtschaftspolitik ab, die den Interventionen anderer Länder die eigenen entgegensetzt. Sicherlich führt jede Unstetigkeit der Wirtschaftspolitik zu Erschwerungen des Außenhandels. Darüber darf man aber nicht die günstigen Wirkungen staatlicher Interventionen auf die Dauer übersehen.

Professor Dr. Rolf *Fricke* (Karlsruhe):

Wenn ich mich hier als Volkswirt in diese betriebswirtschaftliche Diskussion einmische, so bitte ich, dafür Verständnis zu haben. Die Ausführungen des Herrn Kollegen *Schäfer* haben mir auch als Volkswirt zu denken gegeben. Besonders interessant finde ich es, daß er für die jüngste Zeit bemerkenswerte strukturelle Wandlungen in bezug auf die Gestaltung der Absatzverhältnisse des Außenhandels herausgearbeitet hat. Hierbei handelt es sich insbesondere um die zunehmende Verlagerung der Umsätze vom indirekten Export, dessen Träger der einst so einflußreiche unternehmerische Einzelkaufmann war, auf den direkten Export. Diese direkten Exporte haben für den Nationalökonomen heute ein ganz bestimmtes strukturelles Gesicht, wenn er sich der Tatsache bewußt wird, daß die Träger des direkten Exports im wesentlichen unsere Konzerne oder Syndikate sind. Diese Strukturwandlung zeigt sich noch deutlicher in der amerikanischen Wirtschaft, in der trotz des Antitrustgesetzes von 1890 diese neuartigen erwerbswirtschaftlichen Einheiten beherrschend geworden sind. Sie beweisen überall in den modernen Industriestaaten durch ihre Existenz, daß in der Marktwirtschaft weltweite und weltwirtschaftlich bedeutsame strukturelle Wandlungen eingetreten sind. Diese strukturellen Wandlungen der Absatzverhältnisse sind nicht durch Zufall entstanden. Sie entsprechen gewissen Entwicklungsgesetzen der Wirtschaft und gehen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

vor allem auf die modernen Fabrikationsverfahren der Massenfertigung zurück. Deshalb ist es außerordentlich wichtig, daß auch der volkswirtschaftliche Theoretiker solche betriebswirtschaftlichen Feststellungen ernster nimmt, als es in der Regel geschieht.

Auch ich bedaure es, wie schon Herr Kollege *Hax* feststellte, daß die betriebswirtschaftlichen Vorträge so verhältnismäßig schwach besucht sind und daß es offenbar nicht das schöne Wetter allein ist, das die Teilnehmer fernhält. Manche Mitglieder des Vereins für Sozialpolitik bekunden damit noch ein gewisses betriebswirtschaftliches Desinteressement. Das ist eigentlich schade, da beide Seiten nach meiner Meinung außerordentlich viel von einander lernen könnten, die Volkswirte in bezug auf die Analyse und die Betriebswirte in bezug auf das konstruktive Denken. Es ist sicherlich kein Zufall, daß gerade die betriebswirtschaftlichen Referenten Wandlungen und strukturelle Verlagerungen zum Gegenstand ihrer Untersuchungen machten, währen die volkswirtschaftlichen Referate, zum mindesten in der Themastellung, eine Stellungnahme zu dieser strukturellen Dynamik noch vermissen ließen.

Ich möchte insbesondere den Gedanken von Herrn *Schäfer* in der Richtung noch unterstreichen, daß unsere Theorie der Marktformen, auf die wir so entsetzlich stolz sind, dringend der Reform oder der Erweiterung bedarf. Denn so wichtig es ist, daß wir wissen, was ein Oligopol oder ein Teiloligopol ist und wie sich die Verhältnisse gestalten, wenn Marktpartner solcher Art im apolitischen Raum aufeinander treffen, ist es doch vielleicht wichtiger, daß die Absatzformen und Absatzsysteme unserer Konzerne in realistischer Weise in die marktwirtschaftliche Betrachtung einbezogen werden. Wenn beispielsweise ein Auto betankt wird, so läuft das Benzin heute von der Urproduktion bis zum Konsumenten durch eine einzige Betriebswirtschaft, während früher eine Kette von Händlern und Produzenten sich in diese Arbeit teilten.

Ebenso bemerkenswert ist es, festzustellen, wie heute unsere Exporterfolge in Übersee zustande kommen, nachdem unsere Konzerne neuartige Formen des Absatzes entwickelt haben. Entweder schickt man Konzerningenieure nach Übersee, die ganze Fabriken ins Ausland transferieren, oder es finden tauschwirtschaftliche Transaktionen statt, die nur mittelbar die Handels- und Zahlungsbilanz berühren. Wenn Sie bedenken, daß die General Motors die neu gestalteten Opelwerke auf diese indirekte Weise nach Deutschland exportiert haben, die in USA mit einem Dollar zu Buche stehen, daß auf der anderen Seite der zerschlagene I.G.-Farben-Konzern Milliardenwerte solcher Exportgüter im Ausland erstellte, so handelt es sich in allen diesen Fällen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht nur um Kapitalverlagerungen, sondern auch um Transaktionen der Außenwirtschaft.

Diese Beispiele und Überlegungen veranlassen mich zu der Anregung, diese strukturellen Wandlungen auch in die Theorie des Gleichgewichts des internationalen Handels mit einzubeziehen. Auf diese Weise würde noch deutlicher erkennbar, daß die Weltwirtschaft vor 100 Jahren etwas ganz anderes war, als sie es heute ist, und daß wir infolgedessen mit den überlieferten Modellkonstruktionen der Marktwirtschaft nichts Rechtes mehr anfangen können. In diesem Zusammenhang sei mir die Bemerkung gestattet, daß es auch für uns Volkswirte bedeutungsvoll ist, wenn wir den Begriff Marktwirtschaft, der fast eine sakrale oder symbolische Bedeutung angenommen hat, endlich der wissenschaftlichen Analyse zuführen. Bei der Gelegenheit läßt sich leicht feststellen, daß es auch makroökonomisch unterschiedliche Typen von freier Marktwirtschaft gibt, insbesondere auch solche, in der der moderne Konzern eine führende Stellung einnimmt.

Ich glaube in der Tat, daß die betriebswirtschaftlichen Referenten heute ein gutes Wort gemeinsam ausgesprochen haben, wenn sie den Wunsch äußerten, daß der Volkswirt mehr Empirie treiben sollte, um auf diese Weise seine Theorie anzureichern und auch gewisse strukturelle Wandlungen des Seins in sein theoretisches Denken einzufügen. Es ist sicherlich richtig, wenn wir uns angesichts aller Wandlungen der Marktwirtschaft immer wieder um die Frage bemühen, was denn nun in der Wirtschaft gleichgeblieben ist. Angesichts der heutigen Situation scheint es mir aber vordringlicher zu sein, nach den strukturellen Veränderungen und ihren Ursachen zu forschen und zu einer Typologie der makroökonomischen Marktformen vorzustoßen. Wenn wir Theoretiker diese strukturellen Wandlungen nicht berücksichtigen, wird der Abstand, der uns von der Wirklichkeit trennt, immer größer. Ich glaube also, daß die Wirtschaftswissenschaft sich nicht nur im Gegensatz von zentraler Verwaltungswirtschaft und freier Marktwirtschaft erschöpft, sondern daß wir nun auch makroökonomisch die Zwischenfelder mit realtypischen Modellkonstruktionen ausfüllen müssen. Wenn wir so vorgehen, dann gelingt es uns vielleicht auch, mit der Zeit eine Entwicklung rückgängig zu machen, die zu Beginn des 19. Jahrhunderts mit der Gründung unserer Handelshochschulen einsetzte und zur Sezession der Betriebswirtschaftslehre geführt hat. Wir sollten doch auch hier den Mut zur Synthese finden und wechselseitig von einander zu lernen suchen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Heinrich *Rittershausen* (Köln):

Nach so vielen ausgezeichneten Reden ist es sehr schwer, noch etwas Neues hinzuzufügen. Ich möchte zunächst einige Worte sagen zu dem ausgezeichneten Referat von Herrn Kollegen *Schäfer*. Herr Kollege *Schäfer* erwähnte die Tatsache, daß die überseeischen, in den letzten Jahren vom Kolonialsystem frei gewordenen Länder einen so extremen Selbständigkeitstrieb bekunden, daß sie in der Existenz eines Import- und Exporthandels in den betreffenden Ländern bereits eine koloniale Herunterdrückung ihres moralischen oder politischen Standards erblicken und aus diesem Grunde das Bedürfnis zeigen, direkt mit den Herstellern der Ware in Verbindung zu treten. Dieser Wille zum Direkteinkauf, der eine Tatsache ist, stellt ja offenbar die Frage: wie kann oder wie sollte sich der deutsche Exporthandel umstellen? Zweifellos haben wir einen großen und wachsenden Teil des Direktexports durch industrielle Firmen. Aber wir sind uns wohl alle darüber einig, daß der Handel seine volle Rolle gerade im Außenhandel spielt und weiter spielen muß. Denn der Aufbau einer Auslandsorganisation ist im allgemeinen so teuer, daß die Beschränkung auf den Direktexport heißen würde, daß man nur noch Großexporte oder Exporte von Großfirmen zuläßt. Der Mittel- und Kleinbetrieb braucht den Exporteur, wie Herr *Sundhoff* hervorhob. Im Export der Kleinbetriebe liegen die hohen Margen. Wenn wir den Mittel- und Kleinexport erhalten wollen, dann entsteht die Frage, was tun? Hier ist ja ebenfalls von den Rednern hervorgehoben worden, daß die neuerdings staatlich erzwungenen Veränderungen für den Handel zusätzliche Erschwerungen geschaffen haben. Z. B. in der Importausschreibung von Baumwolle steht geschrieben, daß diese Baumwolle nur in Columbien oder in Venezuela oder nur in Pakistan gekauft werden dürfe, aber nicht da, wo sie in dem Moment gerade billig zu haben ist. Nun, diese Ausschreibung hat ja auch noch zur Folge, daß an einem Vormittag vielleicht von 30 Firmen Telegramme an sämtliche Baumwolllieferanten des einen überseeischen Landes abgehen und daß in diesem Lande der Eindruck entsteht, die Deutschen hätten besonders dringenden Bedarf. Das sind psychologisch sehr unerfreuliche Kosten- und Risikosteigerungen. Die Exportwege werden hier völlig verändert.

Der Handel hat in anderen Fällen, wie es Kollege *Schäfer* darlegte, neue Formen geschaffen: die Exportgemeinschaften und Exportringe. Zum Teil ist der Anstoß zur Bildung solcher Organisationen, von denen es schon Dutzende gibt, von Seiten der Industrie, aber auch von Seiten der Händler gekommen, die durch diese staatlich bedingten Neuerungen aus dem Geschäft gedrängt zu werden fürchteten. Es handelt sich aber nicht nur darum, daß hier jemand aus dem Geschäft

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gedrängt wird, der vielleicht weniger leistet, als der Direktexport oder Direktimport, sondern es handelt sich darum, daß mit dem Verschwinden dieses Handels die Export- und Importmöglichkeiten der Mittel- und Kleinbetriebe sehr geschädigt werden.

Nun scheint es mir noch immer ein von allen Bearbeitern ungelöstes Problem zu sein, was überhaupt zu tun sei, um den deutschen Export- und Importapparat an die neuen Gegebenheiten anzupassen. Dabei spielt auch die von Herrn Kollegen *Schäfer* behandelte Aufgabe eine Rolle, daß die moderne Massen- und Großserienherstellung einen Absatzapparat verlangt, der an diese Großserienerzeugung angepaßt ist, der bereit und in der Lage ist, die Massen der Artikel gerade zu den bestimmten Terminen zu übernehmen, weiter zu befördern und rechtzeitig abzusetzen, wie es das Fließband verlangt. Dieses Element paßt nun ebenfalls in die Bedürfnisse und Gewohnheiten, die ja sehr plastisch von Herrn *Schäfer* dargestellt wurden, des Exporthandels wenig hinein. Es ist bisher gar nicht sehr sicher, ob der Exporthandel voll und ganz den Aufgaben des Exports solcher Güter etwa in die kleineren Länder, in denen die größeren Industriefirmen ihren Absatzapparat nicht aufbauen können, gewachsen sein kann.

Interessant ist auch das Problem der „Consulting Engineer-Firmen", einer Einrichtung, die ja in Übersee deswegen benötigt wird, weil der sog. „Träger" des Unternehmens, der Generalunternehmer, der etwa in dem orientalischen Lande die Brücke baut oder die Kaimauern hinstellt, über hervorragende technische und kalkulatorische Qualitäten verfügen muß, die oft drüben in den Ländern gar nicht zu finden sind, so daß eben erst von hier aus gegründet werden muß. Es ist sehr wesentlich, daß bei der Gründung solcher Generalunternehmer- oder Consulting Engineer-Firmen deutsche Kreise beteiligt sind.

Wenn ich zunächst erst noch auf Herrn Kollegen *Schwantags* Worte zu sprechen komme, würde ich nicht nur sagen, daß das Risiko durch den staatlichen Interventionismus verkleinert wird, sondern man könnte die Sache ja auch umdrehen und könnte sagen, daß wohl wenige Zeiten durch oft sehr unlogische und unrationelle Staatseingriffe, etwa auf dem Gebiete der Devisenkurse, solche Verdienstmöglichkeiten erst geschaffen haben, wie es in den letzten Jahren der Fall war. Die Staatsbeamten in Übersee waren oft sehr sozial eingestellt und wollten damit vermeintlich billige Importe hereinbringen. Die Wirkungen dieser komplizierten Schleusen sind gewesen, daß selten so viele Millionäre wie gerade in den letzten Jahren entstanden sind. Der enormen Steigerung der Risiken steht also, sonst wären die Geschäfte ja nicht zustande gekommen, eine ebenso enorme Steigerung der Gewinnchancen gegenüber.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Man könnte weiter anläßlich des schönen Referats von Herrn *Sundhoff* sagen, daß, wenn man die Risiken behandelt, man auch die Abdeckung der Risiken durch die in Deutschland bestehende Einrichtung der Bundesgarantien und Bundesbürgschaften hätte erörtern sollen. Es ist interessant, daß die Risikoabdeckung gegen versicherungsähnlich errechnete Prämien stattfindet und daß der Staat den von den beiden Rednern vorgetragenen Schwierigkeiten schon Rechnung getragen hat, indem er für Lieferungen an staatliche, d. h. politisch risikoreiche, Empfänger andere Versicherungsmethoden bereitstellt, als für Lieferungen an Private. Die Verwaltung dieser versicherungsähnlichen Einrichtung liegt in den Händen der Hermes-Kreditversicherung. Diese Frage führt mich dazu, auf diese von Herrn *Sundhoff* hervorgehobene Tatsache des Steigens der politischen Risiken kurz noch zu sprechen zu kommen. Wenn wir die verschiedenen Zahlungsräume überblicken, dann stellen wir fest, daß eigentlich im europäischen Zahlungsraum und im Dollarraum die Rechtssicherheit groß und der Ausfall an Debitoren klein ist, so wie das in guten Friedenszeiten der Fall war. Wenn wir nun trotzdem eine Steigerung der politischen Risiken haben, so bezieht sich das ganz einseitig auf den sogenannten bilateralen Raum. Hier ist sozusagen ein rechtloser Zustand eingerissen. Derjenige, der etwa nach der Türkei geliefert und die Maschinen bei seinem Lieferanten bestellt und sie vielleicht schon bezahlt und unterwegs hat, findet Schwierigkeiten, wenn sie in dem türkischen Hafen eintreffen. Die dortige Stelle erklärt etwa, sie dürfe diese Bestellung nicht mehr annehmen, oder sie müsse einen neuen Zahlungsmodus befolgen. Damit ist alles abgeschnitten. Langfristige Illiquidität ist das Ergebnis. Dieser Fall ist dadurch noch erschwert, daß es sich hier bei der Türkei um ein Land der EZU handelt, das seine Obliegenheiten ohne Ankündigung und, ohne die OEEC überhaupt zu verständigen, nicht mehr erfüllt hat. Hier ist Heilung nur von einem geschickten Verhalten der deutschen Ministerien zu erwarten. Der deutsche Kaufmann hat nichts in der Hand, alles hängt davon ab, daß durch eine geeignete Politik des Staates erst wieder Bedingungen erstellt werden, durch die die bilateralen Konten aufgefüllt werden. Wenn wir diesen bilateralen Raum ansehen, in dem die Risiken so gestiegen sind, dann dürfen wir nicht vergessen, daß es sich überwiegend um frühere halbsouveräne und Kolonialgebiete handelt. Solange es Kolonialgebiete waren, standen sie meistens unter dem Prinzip der sog. geschlossenen Tür, d. h. ins englische Kolonialgebiet lieferte man nur aus englischen Lieferwerken, durch den englischen Exporthandel, und dieser englische Exporthändler ging, wenn er einen Ausfall erlitt, zu dem betreffenden Gouverneur, der etwa mit Zureden oder mit sachter Gewalt bei der Eintreibung der Forderungen behilflich zu sein

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

versuchte. Die Umwandlung dieser Länder in freie selbständige Nationen ist nicht ohne die Folge möglich gewesen, daß ein Teil dieser Länder gelegentlich in Zahlungsschwierigkeiten gerät. Wir müssen uns mit der Tatsache, daß diese Länder gelegentlich in Zahlungsschwierigkeiten kommen, daß sie eine Weichwährungspolitik bevorzugen, daß sie Inflationen machen, abfinden. Ich halte es für illusionär, wenn heute vormittag von Rednern gesagt wurde, man müsse mit Energie diesen Leuten gewissermaßen Mores lehren, man müsse sie dazu bringen, daß sie so etwas nicht mehr täten, sie müßten zur Hartwährungspolitik und Konvertibilität gezwungen werden. Es dreht sich um eine Gruppe von Ländern, mit denen wir gerne handeln, weil sie uns gewogen sind, weil sie uns sehr viel Ware abnehmen. Es ist klar, daß sich der Lieferer nach den Gewohnheiten des Kunden richten muß. Wenn diese Leute als Weichwährungsländer bilateral behandelt werden wollen, gerät der deutsche Exporteur in jene Zone der Rechtlosigkeit, der Abhängigkeit von seinen eigenen Ministerien.

Nun darf ich vielleicht noch auf eine Bemerkung von Herrn Ministerialdirektor Dr. *Reinhardt* eingehen, daß die Steuervorteile, die ertragsteuerlichen Charakter haben, wegfallen sollen, diejenigen, die die indirekten Steuern betreffen, nicht. Wir hörten hier eben von Herrn *Sundhoff,* daß es sich dabei zum erheblichen Teile gar nicht um echte ertragsteuerliche Vorteile handelt. Es werden nicht die Einkommensteuern als Prämie für Exporte gesenkt, sondern es wird nur das erhöhte Delkredere-Risiko berücksichtigt. Mir scheint, daß hier ein Fall vorliegt, in dem eine richtige Kalkulierung des hohen Import- und Exportrisikos weiter gewährleistet sein müßte, dessen Kalkulierung im Inlande steuerlich nicht zugelassen wird. — Ich wollte noch auf die Export-Tratten eingehen, ich möchte dafür plädieren, daß man diese Einrichtung nicht abschafft, die mit einer sehr angenehmen Kurssicherung verbunden ist. — Lassen Sie mich noch eine Bemerkung machen über die sog. „terms of trade". Dabei wurde von Herrn *von Haberler* sehr klar darauf hingewiesen, daß es sich dabei um reale, also naturalwirtschaftliche Austauschrelationen handelt, die es ja im praktischen Export und Import von heute nicht gibt. Man handelt gegen Geld, man bezahlt Preise. Aber der Begriff wird trotzdem in der Öffentlichkeit, in der Presse, in den statistischen Ämtern sehr viel verwendet, um allerlei Behauptungen über die Entwicklung des Handels aufzustellen. Unzulässigerweise dreht es sich dann doch wieder um Ein- und Ausfuhrpreise und -kosten, die aber sehr differenziert sind, da sie aus vielen Betrieben stammen. Es scheinen hier Widersprüche und Denkfehler vorhanden zu sein, und ich möchte mir die Anregung erlauben, daß man dieses Problem einmal betriebswirtschaftlich genauer durchleuchtet.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Prof. Dr. Erich *Gutenberg* (Köln):

Da keine weiteren Wortmeldungen mehr vorliegen, erteilte ich den beiden Herren Referenten noch einmal das Wort.

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Erich *Schäfer* (Nürnberg):

Obwohl der Herr Vorsitzende die Diskussion bereits geschlossen hat, möchte ich mir noch eine Frage an Herrn *Sundhoff* erlauben, die er dann vielleicht in seinem Schlußwort mit behandeln kann. Sie haben davon gesprochen, daß das Kommissionsgeschäft im Außenhandel im Zunehmen begriffen sei. Das könnte leicht mißverstanden werden, wenigstens bin ich mir nicht ganz klar, was Sie damit meinen; es sieht so aus, als sei da ein Widerspruch zwischen dem, was Sie gesagt haben, und dem, was ich entwickelt habe.

Es ist wohl nicht angebracht, daß ich auf alle Punkte eingehe, die hier vorgebracht worden sind. Vielleicht kann man vieles, was von verschiedenen Diskussionsrednern ausgeführt worden ist, unter einem Gesichtspunkt zusammenfassen, nämlich: Export der Großen und Export der Kleinen. Das ist in der Tat, besonders für die fein differenzierte Fertigungsindustrie, die oft bis in sehr kleine Einheiten hinein außerordentlich leistungsfähig ist, eine schwerwiegende Frage. Und gerade da bin ich der Meinung, daß unsere derzeitige Exportorganisation diese Frage nicht so löst, wie sie in der heutigen Zeit gelöst werden müßte. Man wird sagen, die Kleinen können doch ihren Export durch den herkömmlichen Exporthandel betreiben. Aber ich glaube doch wenigstens einigermaßen gezeigt zu haben, daß in dem alten Stil, wie der Exporthandel die Ausfuhr betrieb, auch von den kleinen Produzenten der Export einfach nicht mehr betrieben werden kann. Die ganz Großen, um auf die Konzerne zu kommen, sind vielleicht die einzigen, die in der Lage sind, eine totale Lösung des direkten Exports durchzuführen. Aber ich weiß, daß selbst Firmen wie Siemens im Export nach kleinen Ländern, wo also verhältnismäßig geringer Bedarf auftritt, auch keine direkte Exportform, etwa mit eigenem Stützpunkt, betreiben, sondern daß sie sich da auch eines selbständigen Vertreters oder irgendeiner loseren Form der Marktbearbeitung bedienen. Aber gerade aus diesem Grunde sehe ich in den noch bescheidenen Ansätzen, die ich als neuere Organisationsformen bezeichnet habe, Möglichkeiten, die vielleicht noch nicht die besten sind. Aber aus ihnen kann man für eine Weiterentwicklung besserer Organisationsformen etwas lernen. Zum Beispiel dieses, daß der Exporthandel eine neue Einstellung zu seiner Aufgabe bekommt, wie sich das in den Abkommen, die ich erwähnt habe, im einzelnen zeigt. Selbstverständlich

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ist der Exporthandel, so lange es geht, geneigt, seine gerade dem kleineren Hersteller gegenüber überragende Stellung möglichst zu wahren und sich besonders nicht in die Karten sehen zu lassen. Das ist aber eine Einstellung, die aufgegeben werden muß. Es muß eine bewußte Wendung gemacht werden. Das zeigt sich bei manchen Exportringen, die außerordentlich erfolgreich funktionieren. Ich bin nicht der Meinung, daß der Exporthandel abgeschafft werden sollte, ich habe ja lediglich geschildert, daß er zurückgedrängt worden ist und warum; sondern ich bin der Meinung, daß der Exporthandel ganz besondere Chancen in der Betätigung seiner Länderkenntnisse hat, wenn er sich in diese absatzwirtschaftliche Ausrichtung des Außenhandels bewußt hineinstellt. Die Exportgemeinschaften sind weitere Querverstrebungen zwischen kleineren und mittleren Firmen, die also trotz ihrer Schwäche im einzelnen eine schlagkräftige Absatzorganisation aufbauen. Ich möchte kein endgültiges Urteil über die Exportgemeinschaften gesagt haben; sie sind umstritten. Selbst von der Industrie her sind die Meinungen noch nicht einheitlich. Uns interessiert ja jetzt auch nicht, welche Interessen zum Zuge kommen, sondern die Art, wie so etwas gemacht wird und was daraus noch entwickelt werden kann. Ich erwähne noch den Anschlußexport, den ich Ihnen in meinem Referat nicht geschildert habe. Damit ist nicht gemeint, daß ein Hersteller einfach die Produkte eines anderen gerade nach Bedarf mal kauft und mit exportiert, sondern es ist so, daß ein Dauervertrag zwischen einem kleineren Hersteller und einem größeren besteht, der dem kleineren mit seiner schlagkräftigeren Erxportorganisation mithilft. Ob das immer gut ausgeht, oder ob der kleinere dabei auf der Strecke bleibt, das sind andere Fragen; Sie dürfen hier nicht vergessen, daß die geschilderte „Filterung" des Exports oft nur zu kleinen Rinnsalen führt, die in ein einzelnes Land gehen.

Ich glaube, daß ich mich trotz der interessanten Ausführungen, die hier noch gemacht worden sind, z. B. zur Frage des Eingreifens des Staates, in der ich mit Herrn *Hax* nicht ganz einig gehe, obwohl er ja vielleicht nur in der Terminologie sich etwas überspitzt ausgedrückt hat, auf diese wenigen Bemerkungen beschränken kann.

Schlußwort des Referenten Prof. Dr. Edmund *Sundhoff* (Göttingen):

Die verbliebene knappe Zeit verlangt, daß ich mich kurz fasse. Das ist auch gut möglich, denn die Diskussionsbeiträge haben sich zum Teil weniger mit dem Inhalt der Referate befaßt, als vielmehr — wie es

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

ja auch sein soll — darüber hinausgehend weitere Gesichtspunkte herausgestellt, so z. B. der Beitrag von Herrn Professor *Kosiol,* der sich ergänzend mit der Frage der Außenhandelsfunktion in Zentralverwaltungswirtschaften befaßte. Andere Beiträge haben Gedanken, die auch an dieser Stelle noch hätten angeschlossen werden können, bereits vorweggenommen.

So bleibt mir nur noch übrig, auf einige wenige Einwände kurz einzugehen. Was die Ausführungen von Herrn Professor *Schwantag* anbelangt, so ist zu sagen, daß auch ich die weitere Zunahme des politischen Risikos keineswegs als unabänderlich ansehe, wohl aber glaube, daß die Gefahr einer solchen Entwicklung immer noch recht groß ist, mögen auch die wirtschaftspolitischen Maßnahmen der letzten Zeit sich in mancher Hinsicht wesentlich von denen früherer Jahre unterscheiden. Was nun die Frage anbelangt, welche Rolle der eigene Staat als Verursacher von Außenhandelsrisiken spielt, so ist zuzugeben, daß die Grundhaltung hier eine andere ist als im Ausland. Keineswegs in jedem Falle zutreffend, aber die Gesamtlinie wohl doch einigermaßen richtig wiedergebend, könnte man die Verschiedenheit der Haltung der Staatsorgane vielleicht knapp durch das im juristischen Sprachgebrauch geläufige Wortpaar „vorsätzlich“ und „fahrlässig“ kennzeichnen.

An die Ausführungen von Herrn Professor *Rittershausen* anschließend, möchte ich noch einmal betonen, daß ich keineswegs das Vorhandensein großer Chancen bestreite. Aber es fehlt eben der innere Zusammenhang mit dem politischen Risiko, und so kommt es, daß im gleichen Zeitpunkt Exportbetriebe mit hohem und niedrigem Ertrag beobachtet werden können, daß im Importbereich — wo die Risiken, im ganzen gesehen, wohl größer waren — neben blühenden Branchen auch ganz darniederliegende Handelszweige anzutreffen sind. Mit der Frage, was bei dieser Sachlage zu tun ist, wurde ein Punkt berührt, der in der Diskussion leider nicht Gegenstand weiterer Beiträge wurde. Ich möchte jetzt hierzu nur darauf hinweisen, daß bei der Vielgestaltigkeit unserer Außenwirtschaft sehr vielfältige betriebliche Maßnahmen in Betracht kommen. Aber ich muß auch an das erinnern, was Herr Professor *Schäfer* in seinem Referat ausführte und was zum Teil auch als eine Antwort betrachtet werden kann. Er sagte, daß wir nur sehr wenig über die Kosten exportierender Betriebe wissen. Man kann hinzufügen, daß unsere Kenntnis auch anderer Details der aus- und einführenden Betriebe sehr gering ist. Wie in anderen Branchen, so wird also auch hier einiges davon abhängen, ob die Unter-

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nehmungen sich in dieser Hinsicht künftig aufgeschlossener zeigen werden als bisher.

Was nun endlich die in seinem Schlußwort von Herrn Professor *Schäfer* an mich gerichtete Frage angeht, so handelt es sich — glaube ich — um keine Verschiedenheit der Auffassungen. Der nicht branchengebundene Exporthändler übt, wie die Bezeichnung Exportkommissionär verrät, vielfach seit langem seine Funktionen nicht mehr als typischer Poprehändler aus. Daß darüber hinaus auch im übrigen Exporthandel die Neigung besteht, vom Eigen- zum Vermittlerhandel überzugehen, hatte ich sagen wollen.

Prof. Dr. Erich *Gutenberg* (Köln):

Ich danke zum Abschluß der wissenschaftlichen Aussprache des heutigen Nachmittags nochmals den beiden Herren Vortragenden und allen denen, die durch ihre Beteiligung an der Diskussion zur weiteren Klärung der aufgeworfenen Fragen beigetragen haben, und darf Sie nun noch um einen Augenblick Gehör für Herrn Kollegen *von Beckerath* bitten.

Professor Dr. Erwin *von Beckerath* (Bonn-Godesberg):

Vielleicht, meine sehr verehrten Anwesenden, bin ich als eines der ältesten Mitglieder des Vereins für Sozialpolitik in diesem Raume legitimiert, unserem sehr verehrten Präsidenten, unserem lieben Kollegen und Freunde *Albrecht* am Schluß der Konferenz unseren sehr herzlichen Dank auszusprechen für die Lenkung dieser Tagung. Denn wir, die ihn kennen, haben hinter allen Vorgängen dieses Kongresses seine leitende Hand deutlich gespürt. Aber wir danken ihm nicht nur für die lenkende Arbeit, sondern vor allem auch für die Mühewaltung und das Zeitopfer, das er uns durch Jahre und insbesondere wieder in der Vorbereitung dieser Konferenz gebracht hat. Ich bin überzeugt, Herr Kollege *Albrecht,* wenn Sie auf diese Tagung zurückblicken, die so reich war an interessanten Referaten und Diskussionsbeiträgen, dann werden Sie das Gefühl haben, daß Sie dieses Zeitopfer nicht umsonst gebracht haben. Sie werden sagen: „operam et oleum non perdidi". Nun, meine Damen und Herren, Herr Kollege *Albrecht* hat nicht nur die Last der Vorbereitung gehabt, sondern auch die Ehre und den Dank, den wir ihm abstatten und in den wir diese Tagung ausklingen

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lassen wollen. Aber wir schließen in diesen Dank ein die Herren des Vorstandes, selbstverständlich die Referenten und Diskussionsredner, und dann auch die jüngeren Marburger Herren, die zu dem engeren Mitarbeiterstabe von Herrn *Albrecht* gehören. Nur noch eines lassen Sie mich sagen. Diese Tagung hat wiederum unter Beweis gestellt, daß wir sehr gut beraten waren, als wir nach der Katastrophe Herrn *Albrecht* den Verein für Sozialpolitik, dieses edle Erbstück von unseren wissenschaftlichen Vorfahren, anvertraut haben. Und ich bin überzeugt, daß dieses Instrument in den Händen seines Nachfolgers auch in Zukunft sich als ein wertvoller Träger wissenschaftlichen Erkennens und politischen Wollens erweisen wird.

Der Herr Vorsitzende hat mich gebeten und beauftragt, in seinem Namen jetzt diese Tagung mit dem Dank an alle Anwesenden zu beschließen.

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Verzeichnis der Redner

Albrecht 9, 18
Baade 162
v. Beckerath 269
Beckmann 180
Brandt 108
v. Degenfeld 187
Föhl 107
Fricke 99, 259
Giersch 88
Gutenberg 201
v. Haberler 36, 110
Haußleiter 15
Hax 254
Hunscha 188
Kosiol 248
Krelle 91
Küng 65, 117
Meinhold 101
Möller 143, 199
Montenbruck 13
Müller 98
Müller-Armack 95
Muthesius 183
Neumark 169
Pfleiderer 185
Predöhl 19, 86, 115
Reinhardt 14, **123,** 197
Rittershausen 177, 262
Rüstow 103, 194
Sauermann 123
Schäfer 201, 266
Schiller 191
Schneider 36, 92
Schönwandt 180
Schwantag 257
Sundhoff 230, 267
Surányi-Unger 85
Thalheim 174
Timm 100
Wissler 184
Zimmerer 106

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Beschlüsse der Mitgliederversammlung in Bad Nauheim am 15. September 1954

I. Bei den gemäß § 8 der Satzung durchgeführten Vorstandswahlen werden in den engeren Vorstand gewählt bzw. wiedergewählt:

Vorsitzender: Prof. Dr. Walther *Hoffmann,* Münster
Stellvertr. Vorsitzender: Prof. Dr. Erich *Gutenberg,* Köln
Schriftführer: Dozent Dr. Herbert *Giersch,* Münster
Schatzmeister: Prof. Dr. Günther *Schmölders,* Köln

Aus dem erweiterten Vorstand sind ausgeschieden
durch Tod: Prof. Dr. Wilhelm *Gerloff,* Frankfurt,
durch Los: Verlagsinhaber Dr. Hans *Broermann,* Berlin,
Stadtkämmerer Erwin *Hielscher,* München,
Prof. Dr. Erich *Welter,* Mainz.

Auf Vorschlag des Vorsitzenden werden Prof. Dr. Karl *Schiller,* Hamburg, neu und die drei durch Los ausgeschiedenen Herren von der Mitgliederversammlung wiedergewählt.

Außerdem werden in den erweiterten Vorstand gewählt:
Prof. Dr. Gerhard *Albrecht,* Marburg,
Prof. Dr. Helmut *Arndt,* Darmstadt,
Dozent Dr. Karl *Brandt,* Heidelberg,
Prof. Dr. Friedrich *Lütge,* München,
Prof. Dr. Heinrich *Rittershausen,* Köln,
Dr. Eduard *Wolf,* Mitglied des Direktoriums der BdL, Frankfurt.

Der erweiterte Vorstand, dem auch die Vorsitzenden der Arbeitsausschüsse angehören, setzt sich jetzt wie folgt zusammen:
Prof. Dr. Gerhard *Albrecht,* Marburg, Prof. Dr. Helmut *Arndt,* Darmstadt, Dozent Dr. Karl *Brandt,* Heidelberg, Verlagsinhaber Dr. Hans *Broermann,* Berlin, Stadtkämmerer Erwin *Hielscher,* München, Prof. Dr. Georg *Jahn,* Berlin, Prof. Dr. Friedrich *Lütge,* München, Dr. *Müller-Henneberg,* Wiesbaden, Prof. Dr. Fritz *Neumark,* Frankfurt, Prof. Dr. Bernhard *Pfister,* München, Prof. Dr. Erich *Preiser,* Heidelberg, Prof. Dr. Heinrich *Rittershausen,* Köln, Prof. Dr. Bruno *Rogowsky,* Köln, Prof. Dr. Karl *Schiller,* Hamburg, Prof. Dr. Erich *Schneider,* Kiel, Prof. Dr. Karl *Schwantag,* Mainz, Prof. Dr. Rudolf *Stucken,* Erlangen, Prof. Dr. Walter *Weddigen,* Nürnberg, Prof. Dr. Erich *Welter,* Mainz, Prof. Dr. Theodor *Wessels,* Köln, Dr. Eduard *Wolf,* Mitglied des Direktoriums d. BdL, Frankfurt.

II. Von der Mitgliederversammlung wird beschlossen, daß § 4, Abs. 1 der Satzungen folgende Neufassung erhält: „Mitglieder können Einzelpersonen und Körperschaften werden, die zur Mitarbeit an den wissenschaftlichen Aufgaben des Vereins bereit sind."

DOI https://doi.org/10.3790/978-3-428-40308-0 | Generated on 2025-12-18 03:42:07
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/