

An unsere deutschsprachigen Leser

Autor(en): **Schweizerische Handelskammer in Frankreich**

Objektyp: **Preface**

Zeitschrift: **Revue économique franco-suisse**

Band (Jahr): **44 (1964)**

Heft 1: **La Suisse et la négociation Kennedy**

PDF erstellt am: **28.06.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

An unsere deutschsprachigen Leser

Die « Revue économique franco-suisse » heisst ihre deutschsprachigen Leser herzlich willkommen und freut sich, mit der heutigen Ausgabe sich direkt an sie wenden zu können.

Mit ihrem 44. Jahrgang hat die vierteljährlich erscheinende Revue der Schweizerischen Handelskammer in Frankreich einen Namen errungen, der nicht nur in der Schweiz und in Frankreich bekannt ist. Ein immer grösserer Leserkreis interessiert sich für die wirtschaftlichen, sozialen, rechtlichen und technischen Fragen, die in der graphisch ausgezeichnet gestalteten Revue dargestellt werden.

Besonders unsere zahlreichen Leser in der Schweiz werden sich über diese Erneuerung erfreuen. Die Revue wird sich nun noch mehr Mühe geben, ihren Wünschen und Problemen gerecht zu werden. Auch die Leser deutscher Zunge in den Ländern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft werden die Neuerung zu würdigen wissen.

So wird es nun der « Revue économique franco-suisse » in der neuen Aufmachung möglich sein, ihren Auftrag besser erfüllen zu können. Sie wird nicht nur ein Bindeglied zwischen der Schweiz und Frankreich sein, sondern ebenfalls zwischen den angrenzenden europäischen Ländern. In diesem Sinn bleibt unser Zweck wie immer, einer grösseren Gemeinschaft zu dienen.

**Die Schweizerische Handelskammer
in Frankreich**

AKTUELLE PROBLEME ZUR ENTWICKLUNG IM INTERNATIONALEN HANDEL

Von Guillaume GUINDEY

Ehemaliger Direktor
der Bank für den internationalen Zahlungsausgleich, Basel

Der ehemalige Generaldirektor der BIZ in Basel behandelt in diesem Artikel aktuelle Aussenhandelsprobleme.

Der internationale Handel hat sich in den letzten Jahren so stark vergrössert, dass es immer dringender wird, die verschiedenen Zollhindernisse zu verringern. Auf diesem Weg unternimmt das GATT gegenwärtig grosse Anstrengungen, da stellt aber die Zweiteilung Europas ein erstes Problem für diese Verhandlungen. Das zweite ist der Rückstand des Austausches landwirtschaftlicher Güter und das dritte die Lage der Entwicklungsländer. Diese Verhandlungen werfen denn komplexe Fragen auf.

Was die Industrieerzeugnisse betrifft, sind zuerst die grundsätzlichen Meinungsverschiedenheiten zu beheben. Nach verschiedenen bilateralen Verhandlungen, versucht man es mit linearen Zollsenkungen. Diese Erniedrigung ist aber durch die 50 %-Grenze des « Trade Expansion Act » der Vereinigten Staaten begrenzt. Andererseits ist diese lineare Zollsenkung nicht für alle Länder wünschbar, da zu grosse Disparitäten in den verschiedenen Zolltarifen der Verhandlungspartner existieren. Gelangt man bei den kommenden Verhandlungen zu einem Kompromiss, indem man zwischen wesentlichen und nicht-wesentlichen Zolldiskriminationen unterscheidet? Auf jeden Fall wird es sich notwendig erweisen, die Sonderprobleme der Niedrigzollländer zu berücksichtigen.

DIE SCHWEIZ UND DIE « KENNEDY-RUNDE »

Von Minister Albert WEITNAUER

Bundesrats Delegierter für Handelsverträge

Die Schweiz setzt grosse Erwartungen in die in Kürze beginnenden Besprechungen der Kennedy-Runde. Sie erhofft sich von diesen günstige Resultate, die besonders ihre Handelsbeziehungen mit der EWG erleichtern sollen.

Die Aufspaltung in zwei europäische Wirtschaftsblöcke hat bisher noch kaum nachteilige Auswirkungen auf den gegenseitigen Handel gezeigt. In dem Masse, in dem jedoch EWG und EFTA ihren Zollabbau innerhalb ihres Wirtschaftsraumes vorantreiben, wachsen auch die gegenseitigen Zolldiskriminierungen. Bekanntlich ist das Ziel der Kennedy-Runde eine globale, lineare Zollsenkung um 50 %.

Die EWG fordert, dass sie, falls ihr Zolltarif für eine entsprechende Position sehr niedrig ist, diesen nur um beispielsweise 25 % zu senken hat. Die EWG stellt fest, dass für ein Land mit niedrigerem Zolltarif dann eine Disparität vorliegt, wenn die Zolldifferenz zwischen zwei Verhandlungsländern das Doppelte, z. B. 18 und 36 % und eine Mindestdifferenz von 10 Punkten ausmacht, z. B. 5 und 15 %. Nach den von den Partnern der EWG im GATT angestellten Rechnungen könnte nach diesem System für 2.300 Positionen im gemeinsamen EWG Aussentarif von Disparität gesprochen werden.

Die Schweiz exportiert eine Reihe von Produkten sowohl in die EWG als auch nach den USA. Es handelt sich dabei vor allem um Uhren, Farbstoffe, pharmazeutische Produkte und bestimmte Textilien. Die amerikanischen Zölle für diese Waren sind beträchtlich hoch. Es liegt nun auf der Hand, dass die EWG in diesem Falle sofort von Disparitäten sprechen wird und ihrerseits die Zölle für die entsprechenden Positionen schwächer absenken wird. Der leidtragende dabei ist aber letzten Endes die Schweiz, da sie auch Hauptlieferant in die EWG ist und hier nun klar benachteiligt würde, obgleich man sie nicht für die hohen amerikanischen Zölle verantwortlich machen kann.

Gewiss hat die EWG durch das Festlegen von Disparitäten die Schweiz nicht diskriminieren wollen. Es wird aber unbedingt notwendig, über dieses arithmetische Verfahren hinaus zusätzliche Verhandlungsregeln ins Spiel zu bringen. So wäre es vor allem angebracht, den tatsächlichen Warenaustausch ins Auge zu fassen. Wenn gegenüber einem Hochtarifland nur dann das Disparitätsprinzip angebracht wird, wenn dieses Hauptlieferant des Niedrigtariflandes ist, so würde nur das Hochtarifland von dieser Massnahme betroffen und nicht « unschuldige » Drittländer. Es ist auch klar, dass in erster Linie der Hauptlieferant unter den Zöllen der Hochtarifländer zu leiden hat, wenn er dorthin liefert.

Es ist gerade die Kennedy-Runde die wirksam eine drohende Versteifung der jetzt noch intensiven Handelsbeziehungen im Gefolge der beiderseitigen Zollsenkungsmassnahmen der Wirtschaftsblöcke verhindern kann. Ein zweiter wichtiger Zweck wäre noch die wesentliche Liberalisierung des Industriegewerkschaftshandels.

Bei den Agrarerzeugnissen gehen die Diskussionen weniger um die Zolltarife, als vielmehr um die verschiedenen Schutzmassnahmen, die den einheimischen Landwirtschaften eine Vorzugsstellung in der Marktversorgung der einzelnen Länder sichern. Auch die gegenwärtige Gefahr der landwirtschaftlichen Ueberproduktion stellt Probleme. Hier müsste die Lösung eher eine Preisregulierung der Agrarerzeugnisse sein und nicht eine Tarifanpassung. Da könnte zum Beispiel eine Verminderung der landwirtschaftlichen Unterstützung eine Limitierung der Produktion oder eine Aktion wie « Food for peace » in Frage kommen. Mit der Agrarfrage werden somit die speziellen Probleme der Entwicklungsländer berührt.

Diese Länder, deren Exporte hauptsächlich aus tropischen Produkten bestehen, ziehen eine Ausweitung des Handelsverkehrs den verschiedenen direkten Hilfen vor. Da aber die Preise dieser Produkte allgemein eine rückläufige Tendenz aufweisen, muss der Markt reguliert werden. Sollten die Preise dieser Produkte stabilisiert oder sogar erhöht werden? Sind die Präferenzonen aufzuheben? Oder sind begrenzte Abkommen zwischen den Industriestaaten und einzelnen Regionen die Lösung? Die Probleme sind zu vielfältig, um in kurzer Zeit eine Lösung finden zu können.

Die kommenden Verhandlungen werden vielleicht Jahre in Anspruch nehmen. Aber die Hauptverantwortung für den Ausgang tragen zum grössten Teil die Vereinigten Staaten, die EFTA- und die EWG-Länder. Um zu konkreten Ergebnissen zu gelangen, die die Entwicklung des Welthandels weiter fördern werden, wird es von entscheidender Bedeutung sein, dass diese Länder Verständnis für ihre gegenseitigen Interessen aufbringen. Nur so wird sich die wirtschaftliche wie die grundlegende politische Solidarität der westlichen Welt stärken können.

DEUTSCHLAND ZWISCHEN EWG UND FREIHANDEL

Von Roland DELCOUR

Bonner Korrespondent der Zeitung « Le Monde ».

Mit der Annahme des « grünen Planes » bei den Brüsseler Verhandlungen im Dezember vorigen Jahres ergaben sich besonders für die deutsche Landwirtschaft verschiedene ernste Probleme, da nun ja der Markt für französische Agrarprodukte geöffnet werden musste. Andererseits unterhält Deutschland langfristige Verträge mit Dänemark und Argentinien, so dass sich die Bundesrepublik hier also einem gewissen Dilemma gegenüber sieht.

Dem Argument Frankreichs, Deutschland sei nun eben verpflichtet den Bestimmungen des Romvertrages Genüge zu leisten und müsse daher auch den französischen Agrarprodukten den Markt öffnen, wird von deutscher Seite entgegeng gehalten, dass Deutschland eine riesige Werkstätte darstelle, die für die gesamte Welt arbeite. Wolle man es in den Panzer einer Wirtschaftsgemeinschaft zwingen, so würde man es dadurch zum Ersticken verurteilen.

Schliesslich treibt die Bundesrepublik mit aussereuropäischen Drittländern beinahe ebenso intensiv Handel wie mit europäischen Ländern selbst. Ihr Handel mit der EFTA erreicht ebenfalls einen bedeutenden Prozentsatz.

1960 wurde Deutschland zu 29,7 % von seinen EWG Partnern und zu 19,6 % von den EFTA-Ländern beliefert und lieferte seinerseits je 29,5 bzw. 28 % in die beiden Wirtschaftsblöcke.

1963 belaufen sich die Importe nach den letzten vorliegenden Zahlen auf 32,6 % aus dem EWG-Raum und auf 18,5 % aus den Ländern der Sieben. Die Exportziffern erreichen hingegen 36,7 und 27,4 %. Obwohl diese Ziffern für die EFTA-Länder ungünstig erscheinen, hat die Bundesrepublik gerade gegenüber diesem Wirtschaftsblock ihren grössten Handelsüberschuss. Für Deutschland ist der Freihandel nun einmal essentiell und nach deutscher Konzeption, würde die Begrenzung des deutschen Wirtschaftsgefüges auf nur europäischem Raum einer zu grossen Einengung entsprechen.

Dieser Einwand liegt auch der Stellungnahme der deutschen Industrie- und Handelskammer zum Memorandum der EWG-

Kommission über das Aktionsprogramm der Gemeinschaft während der zweiten Etappe zu Grunde. Die Industrie- und Handelskammer stellt vor allem fest, dass der Wettbewerb das primäre Leitprinzip einer wirtschaftlichen europäischen Union darstellen müsse und dass die ständige Präsenz des Staates im Wirtschaftsleben nicht zur Planwirtschaft führen dürfe. Die Industrie- und Handelskammer bedauert ferner das Fehlen einer Analyse der verschiedenen in der Wirtschaftsgemeinschaft bestehenden Auffassungen im Aktionsprogramm und einer Analyse der Auffassungen über eine europäische Integration auf breiter Basis und insbesondere einer Analyse gegenüber nicht europäischen Ländern, vor allem gegenüber den USA und den Entwicklungsländern.

Deutscherseits beharrt man auf dem Standpunkt, dass ein liberaler Geist in den Beziehungen zwischen der EWG und Drittländern unumgänglich und im übrigen im Artikel 29 und in anderen Bestimmungen auch vorgesehen sei.

Da Deutschland nach der Auffassung der Industrie- und Handelskammer jenes Land sei, das am meisten vom Export seiner Industrieprodukte nach Drittländern abhängt, bringe das System der Abschöpfungen und der Preisregulierungen die Gefahr eines entarteten Regimes mit sich und würde so die Preisstruktur innerhalb der Gemeinschaft nachteilig beeinflussen und darüber hinaus die Aussenhandelsbeziehungen beeinträchtigen.

Grob gesehen stellt das Abkommen vom 23. Dezember einen Kompromiss zwischen den berechtigten Interessen der deutschen Konsumenten und jenen der französischen Agrarproduzenten dar. Ein solcher Kompromiss könnte aber auch in den Beziehungen der Gemeinschaft gegenüber Drittländern angewendet werden, da in Brüssel eigens festgelegt wurde, dass die deutschen Fleischimporte aus Dänemark aufrecht erhalten bleiben sollen. Der deutsche Industriellenverband hat auch einen Kommentar zu der nun herannahenden Kennedy-Runde gegeben, indem er nicht nur seinen Wunsch nach Senkung der Zollsätze zum Ausdruck bringt, sondern auch eine Annäherung zwischen EWG, EFTA, USA und anderen Ländern begrüsst. Auch ein Abkommen zur Beseitigung der Disparitäten ist notwendig, um die Handelsbeziehungen mit den USA und mit anderen Ländern zu bereinigen, um so ein freies Marktspiel zu gewährleisten.

DIE EFTA VERGANGENHEIT UND ZUKUNFTSAUSSICHTEN

Von Frank FIGURES

Generalsekretär der EFTA

Die EFTA wurde 1959 gegründet, nachdem die Verhandlungen zur Errichtung einer erweiterten europäischen Freihandelszone im Rahmen der OEEC gescheitert waren. Wie aus dem Abkommen von Stockholm klar hervorgeht, sollte sich ein einheitlicher europäischer Markt über einen möglichst grossen geographischen Raum erstrecken.

Seit ihrer Gründung hat diese Organisation bereits die Zollsätze im gegenseitigen Handel ihrer Mitgliedsländer auf 60 % gesenkt. Der Handel innerhalb der EFTA gegenüber dem Handel mit der übrigen Welt ist in der gleichen Zeit auf das Doppelte angewachsen. Die Exporte sind von 17,9 % im Jahre 1959 auf 26 % im ersten Halbjahr 1963 angestiegen. Die zunehmende Wirkung des internationalen Wettbewerbs wird voraussichtlich noch zu einer weiteren Handelsausweitung führen.

Der Termin für den Abbau der Zollschränken und für die Beseitigung anderer Handelshindernisse innerhalb der Organisation wurde bereits mehrmals vorverlegt. Hand in Hand mit der Liberalisierung der Handelsbeziehungen ging auch die Förderung der allgemeinen Wirtschaftsziele. Der beratende Ausschuss soll einen Meinungsaustausch auf den Hauptgebieten des Wirtschaftslebens der Mitgliedstaaten herbeiführen. Der Ausschuss zur wirtschaftlichen Entwicklung wird vor allem die Zusammenarbeit innerhalb der Organisation fördern.

So wird sich die EFTA in zunehmendem Masse dem Problem der Landwirtschaft und des Fischfangs, beziehungsweise dem Absatz der aus diesen Branchen kommenden Produkte widmen müssen. Wichtig ist es auch, dass die EFTA-Länder verpflichtet sind, Massnahmen zur schrittweisen Abschaffung ihrer subventionierten Exporte zu ergreifen, die andern Mitgliedsländern schaden. Je näher der Gesamtabbau der Zollschränken rückt, umso dringender wird auch die Sicherung eines lauten Wettbewerbs der Mitgliedsländer untereinander. Noch vor Ende 1964 wird der EFTA-Rat die Führung öffentlicher Betriebe oder restriktive Praktiken von Handelshäusern überprüfen, die die Wirksamkeit der Freihandelszone in Frage stellen. In Zusammenarbeit mit der EWG wollen sich die EFTA-Länder einer europäischen Patentrechtskonvention assoziieren.

In der gegenwärtigen Konjunktur ist zweifellos die Entwicklung des Welthandels der wichtigste Gesichtspunkt für die EFTA. Die Mitgliedstaaten hoffen, bei den Besprechungen jene Rolle zu spielen, die ihnen angesichts ihrer wichtigen Stelle im Welthandel zukommt, um diese zu einer glücklichen Lösung führen zu können.

DER FRANZÖSISCHE AUSSENHANDEL UND DER ROMVERTRAG

Von Jacques PLASSARD.

Direktor des Zentrums für die Wirtschaftsentwicklung.

Die Ziele, die sich die « Sechs » gesteckt haben, sind noch nicht zur Gänze erreicht worden.

Die Phase vor dem Romvertrag zeigt zunächst eine Dynamik, die demselben vorausgeht und sich auf einem Territorium äussert, dessen Grenzen nicht mit jenen der Gemeinschaft zusammenfallen. Diese Dynamik tritt natürlich besonders stark im Aussenhandel jener Länder zu Tage, die ein bedeutendes Wirtschaftswachstum aufzuweisen haben.

Nach 1958 zieht die allgemeine Konjunktur rasch an, doch ist der Anlass dazu weniger der Romvertrag, als der Wirtschaftsaufschwung in den USA und Grossbritannien.

Die französischen Exporte nach 1958 werden innerhalb des gemeinsamen Marktes vorzugsweise von der Bundesrepublik und Italien aufgenommen. Ausserhalb der Gemeinschaft ist die Schweiz in jüngster Zeit als Abnehmer wichtiger geworden als Grossbritannien.

Auf dem Importsektor ist ein Ansteigen der Einfuhren aus dem EWG-Raum von 22,7 % im Jahre 1950 auf 30 % im Jahre 1958 festzustellen, während die Einfuhren aus der kleinen Freihandelszone nur 7 % der Gesamteinfuhr erreichen.

1963 kamen 43 % der französischen Einfuhren aus dem EWG-Raum. Dennoch wurden die Sieben durch die erhöhten Importe aus dem EWG-Raum nicht geschädigt, sondern konnten im Gegenteil höhere Absätze auf dem französischen Markt erreichen.

Auf alle Fälle sind die französischen Exporte in die EWG von 1958 bis 1962 um 180 % angestiegen, während sie in die Schweiz und nach Österreich nur um 100 bis 110 % zugenommen haben.

Den Ausfuhren sind aber Grenzen gesetzt, da die französische Landwirtschaft vor allem auf den offenen Märkten wie z. B. auf dem der tierischen Produkte nicht in der Lage ist, die Nachfrage voll befriedigen zu können. Der Getreidemarkt, auf dem sie ihrer Lieferantenrolle leichter gerecht werden kann, darf jedoch bereits als übersättigt angesehen werden.

Abschliessend kann gesagt werden, dass die im Romvertrag getroffenen Dispositionen nur dann offen zur Geltung treten können, wenn es einmal in Europa zu einem stabileren wirtschaftlichen und finanziellem Gleichgewicht kommt. Bisher war die Entwicklung der französischen Handelsbeziehungen weit mehr von aussergemeinschaftlichen wirtschaftlichen Erscheinungen beeinflusst als von der Bildung des gemeinsamen Marktes.