Handelsnachrichten

Objekttyp: **Group**

Zeitschrift: **Mitteilungen über Textilindustrie : schweizerische Fachschrift für die gesamte Textilindustrie**

Band (Jahr): **64 (1957)**

Heft 7

PDF erstellt am: **08.08.2024**

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.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

unrichtigen Wechselkurse gäbe. Das Beispiel Frankreich zeigt doch mit aller Deutlichkeit, daß man den Karren nicht vor das Pferd spannen kann!

Ein kühner Vorschlag. — Die «American Tariff League», eine führende protektionistische Organisation, unternahm letzthin im Kongreß einen Vorstoß zugunsten einer «gleitenden Zoll-Skala», die es erlauben würde, die Zollsätze dem Lebensstandard der nach den Vereinigten Staaten exportierenden Ländern anzupassen, so daß ein hoher Lebensstandard mit niedrigen Zöllen belohnt, ein tiefer Standard aber mit hohen Zöllen bestraft würde. In einem besondern Bericht dieser Tariff League heißt es, Amerika sollte alle Länder anspornen, ihre Löhne zu erhöhen und ihren Lebensstandard zu heben. Heute würden tiefe Löhne durch die amerikanischen Zölle geradezu mit einer Prämie belohnt. Mit einer gleitenden Zoll-Skala könnte sowohl die amerikanische Industrie geschützt, als auch die Voraussetzung für einen gerechten Wettbewerb geschaffen werden.

Dieser Vorschlag enthält einen guten Kern, läßt sich aber schon deshalb nicht verwirklichen, weil es kaum denkbar ist, daß Amerika bei der Einfuhr unzählige Zollansätze zur Anwendung bringen würde, je nachdem, aus welchem Land eine Ware zur Verzollung angemeldet wird. Sehr problematisch sind auch internationale Preisvergleiche, die auf dem Lebensstandard der verschiedenen Länder beruhen. Wenn auch in der Theorie die Zusammenhänge zwischen Preisen, Wechselkursen und der Zahlungsbilanz weitgehend abgeklärt sind, so ist die Praxis auf außerordentlich dürftiges Material angewiesen und es bedarf aller Kunstfertigkeiten, um daraus zu brauchbaren Erkenntnissen zu gelangen. Wir möchten in diesem Zusammenhang nur an die großen Diskrepanzen im Indexaufbau, an die Verschiedenartigkeit der Auswahl der Index-Güter, an deren verschiedenartige Gewichtung und endlich an die Qualität der zu berücksichtigenden Waren erinnern. Das Problem der manipulierten Preise verfälscht den Index-Vergleich ebenfalls. Bestimmt sind die Löhne einer der wichtigsten Kostenbestandteile der Produktion. Darum ist es nicht verwunderlich, daß Lohn-Indizes häufig als Barometer der Kosten- und Konkurrenzlage eines Landes verwendet werden. Die publizierten Lohn-Statistiken geben aber auch keinen vergleichbaren Maßstab, da die Lohnkosten pro Arbeitsstunde ausgewiesen werden, währenddem doch die Lohnkosten pro Produktions-Einheit als Gradmesser für die Konkurrenzfähigkeit dienen müssen. Ein Land mit hohen Löhnen und hoher Arbeitsproduktivität kann seine Erzeugnisse ebenso billig verkaufen, wie eines mit tiefen Löhnen und niedriger Produktivität. Dr. A. Nydegger, wissenschaftlicher Mitarbeiter am Schweizerischen Institut für Außenwirtschaft und Marktforschung, hat in einem interessanten Aufsatz die Problematik internationaler Preisvergleiche dargelegt und kommt zum Schluß, daß die Möglichkeiten des direkten Preis- und Kostenvergleichs, wie er der «American Tariff League» als Grundlage für die Festsetzung der Zölle vorschwebt, äußerst beschränkt und vage sind und die heute vorliegenden Ergebnisse zahlreiche Fehlerquellen in sich schließen.

Ein Blick in die Jahresberichte der Textilverbände. — Es ist alte Tradition, daß jeder Verband einen mehr oder weniger ausführlichen Jahresbericht veröffentlicht. Es wäre allerdings vermessen, annehmen zu wollen, daß diese oft mit viel Mühe und Fleiß ausgearbeiteten Berichterstattungen über das Geschehen im Vorjahr gelesen werden. Das will aber nicht heissen, daß sie nicht lesenswert wären. Im Gegenteil, diese Jahresberichte enthalten oft recht interessante Angaben, die es wert wären, diskutiert und verdaut zu werden.

Ganz allgemein läßt sich übereinstimmend aus dem Studium der verschiedenen Jahresberichte festhalten, daß das der schweizerischen Textilindustrie im vergangenen Jahr im großen und ganzen günstige Klima weder zu Verknappungserscheinungen noch auch nur zu Anzeichen einer Konjunkturüberhitzung geführt hat. Im Gegenteil, das Textilgeschäft stand im Zeichen des Käufermarktes. Den verschiedenen Berichten ist zuzustimmen, wenn sie aussagen, daß es im letzten Jahr kaum Textilunternehmungen gegeben haben dürfte, denen die Mühe um den Absatz erspart geblieben wäre. Die Preisentwicklung bestätigte im übrigen diese Annahme. Der nach wie vor herrschende Preisdruck hat sich im letzten Jahr trotz der sich abzeichnenden vermehrten Exportmöglichkeiten für einzelne Sparten nicht gemildert. Dem Druck auf die Verkaufspreise standen überall steigende Kosten gegenüber, die hauptsächlich durch beträchtliche Lohnerhöhungen, höhere Preise für Garne und Tarifänderungen der Ausrüstindustrie verursacht wurden. Auch das reiche statistische Material läßt erkennen, daß größere Produktionsmengen und höhere Umsätze im Durchschnitt der Betriebe keineswegs auch «bessere Geschäfte» bedeutet haben.

Alle Jahresberichte erwähnen auch die Sorgen um die Arbeitskräfte und die Furcht vor der Abwanderung in andere Industrien.

Die Textiljahresberichte enthalten neben diesen allgemeinen Angaben noch viele andere interessante Einzelheiten und es wäre nur zu wünschen, daß sie auch gelesen und nicht nur archiviert werden.

Handelsnachrichten

Gedanken zum Problem des Zahlungsbilanzausgleichs im Rahmen der europäischen wirtschaftlichen Integration

F. H. Im Vertragswerk des gemeinsamen Marktes wie auch in den Verhandlungen zur Schaffung einer europäischen Freihandelszone ist wohl vom Abbau der Zölle und der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen die Rede, nicht aber von der Beseitigung der nationalen Währungen und damit des Erfordernisses, den Zahlungsbilanzausgleich zwischen den einzelnen Ländern sicherzustellen.

Gerade weil dem Zahlungsbilanzausgleich für die Integration Europas eine große Bedeutung zukommt und diese Frage wohl zu den schwierigsten und politisch heikelsten gehört, war es nicht erstaunlich, daß der Vortrag von *Minister Dr. E. Stopper,* Delegierter des Bundesrates für Handelsverträge an der Generalversammlung der Zürcherischen Seidenindustrie-Gesellschaft vom 24. Mai 1957 in Zürich über: *«Das Problem des Zahlungsbilanzausgleiches im Rahmen der europäischen wirtschaftlichen Integration»* auf großes Interesse stieß. Es sei im Nachfolgenden versucht, einige Gedanken dieses

tiefschürfenden Referates festzuhalten, wobei es sich bei der Komplexität der Materie nur um Andeutungen handeln kann.

Der Einfluß des Zahlungsbilanzausgleichs auf die Produktivität

Die Vereinigten Staaten bilden ein einheitliches Währungsgebiet, so daß sich zwischen den Teilstaaten kein Zahlungsbilanzproblem stellt. Die industrielle Produktion verlagert sich nach dem absolut günstigsten Standort, d. h. dorthin, wo man mit den Produktionsfaktoren am meisten produzieren kann. Am Beispiel Frankreichs läßt sich anschaulich demonstrieren, daß sich infolge der Einwirkung des Zahlungsbilanzausgleiches die internationale Arbeitsteilung nicht wie in USA nach den absoluten Kostenvorteilen, sondern nur nach den relativen richtet. Solange die Notwendigkeit des Ausgleiches der nationalen Zahlungsbilanzen besteht, treten eben die einzelnen Unternehmen nicht nur individuell mit den Konkurrenten der Mitgliedländer der Integration in Wettbewerb, sondern auch als Bestandteil ihrer nationalen Wirtschaft. Diese beeinflußt ihrerseits aus Zahlungsbilanzgründen die Wettbewerbsfähigkeit und die Arbeitsteilung.

Der Einfluß des Zahlungsbilanzausgleiches auf die Wirtschaftspolitik

Der nationale Zahlungsbilanzausgleich, d. h. die nationale Währung schafft erst die Voraussetzung für eine selbständige Wirtschaftspolitik. Ueber sie läßt sich die nationale Wirtschaft nicht nur in wirksamer Weise beeinflussen, sondern zugleich auch gegenüber andern Wirtschaftsgebieten so abschirmen, daß nationale wirtschaftspolitische Maßnahmen nicht zum vornherein als aussichtslose Unterfangen erscheinen.

Wenn die Auswirkungen der nationalen Wirtschaftspolitik die internationalen Wettbewerbsverhältnisse stören, so werden sie durch den Zahlungsbilanzausgleich den internationalen Marktverhältnissen angepaßt. Dies gibt der nationalen Wirtschaftspolitik eine gewisse Bewegungsfreiheit. Der Zahlungsbilanzausgleich erscheint daher im Rahmen der europäischen Integrationsbestrebungen als ein Verteidigungsmittel zur Aufrechterhaltung der Eigenstaatlichkeit.

Zahlungsbilanzausgleich in der Freihandelszone

Der Zahlungsbilanzausgleich verhütet, daß bei schlechter gewordenen Konkurrenzverhältnissen die Produktionsfaktoren abwandern müssen und eine definitive Konkurrenzunfähigkeit eintritt. Er erreicht dies durch Senkung der Produktionskosten. In dieser Richtung wirken primär

a) die Politik der Preisdämpfung,

b) die Abwertung,

c) die variablen Wechselkurse.

Sekundäre Ausgleichsmittel, die gestatten, für den Einsatz der primären Mittel Zeit zu gewinnen und günstige Voraussetzungen zu schaffen, sind die Devisenreserven und die mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen.

Die Wiederherstellung der Konkurrenzfähigkeit und des Zahlungsbilanzausgleichs durch die *Preisdämpfung* ist wohl in der Regel die organischste. Diese Methode braucht aber Zeit und während dieser Zeit ist die Zahlungsbilanz passiv und diese Passivität ist irgendwie auszugleichen.

Ein weiteres Interventionsmittel ist die *Abwertung*. Sie senkt schlagartig die Kosten und greift damit brutal in die Wettbewerbsverhältnisse ein. Die Abwertung benachteiligt aber diejenigen Mitglieder der Freihandelszone, die ihren Wechselkurs nicht geändert haben. Sie verändert die Konkurrenzverhältnisse zugunsten des abwertenden Landes in unorganischer Weise. Im höchsten Grade integrationswidrig wirken differenzierte Abwertungen in Form von je nach Warenkategorie verschiedenen Importzuschlägen und Exportsubventionierungen

Das scheinbar eleganteste Mittel, den jederzeitigen Ausgleich der Zahlungsbilanz zu sichern, ist der *variable Wechselkurs*. Wäre die Bilanz passiv, so würde der Kurs sinken, die Exporte würden angeregt, die Importe gebremst, die Bilanz würde wieder ausgeglichen. Dieser Gedanke hat viel Bestechendes für sich. Bei näherem Hinsehen erweist er sich aber als wenig fruchtbar.

Ein ständig sich ändernder Wechselkurs macht ein Disponieren sehr schwer. Bei Import und Export wird für längerfristige Dispositionen die Kalkulation unsicherer. Die Wechselkursschwankungen zwingen die Unternehmer, bei Transaktionen, die über die Landesgrenze hinausreichen, eine Sicherheitsmarge für Wechselkursschwankungen in die Preise einzuschließen.

Die Integrationsförderung wird am besten durch *feste Wechselkurse* erreicht. Nur wenn die Zahlungsbilanzen ständig in Unordnung wären, müßte der variable Wechselkurs als kleineres Uebel erscheinen. Dann aber würde sich zugleich auch die Frage stellen, ob Europa überhaupt für eine Freihandelszone reif wäre.

Ursachen der Zahlungsbilanzstörungen

Während der 12—15jährigen Uebergangszeit werden die Hauptursachen der Zahlungsbilanzstörungen vornehmlich bei den Wettbewerbsänderungen durch den Abbau der Zölle und der mengenmäßigen Beschränkungen und bei den Verschiedenheiten der nationalen Wirtschaftspolitik liegen.

Der Abbau der Zölle und der mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen werden die Wettbewerbsverhältnisse langsam aber progressiv verändern. Das einzelne Land wird mit Vor- und Nachteilen für die Zahlungsbilanz rechnen müssen. Ueberwiegen die Nachteile, so werden sich Zahlungsbilanzprobleme stellen. Es ist wohl anzunehmen, daß die erste vierjährige Etappe mit einem Zollabbau von 30% noch keine umwälzenden Veränderungen bringt.

In den späteren Etappen könnten die Zahlungsbilanzprobleme größer werden. Dannzumal wäre zu prüfen, ob nicht Zahlungsbilanzhilfen vorgesehen werden könnten, die über das heutige Ausmaß hinausgingen, damit die vorübergehend zahlungsbilanzmäßig benachteiligten Länder die notwendige Atempause für den preislichen Anpassungsprozeß erhalten. In jenen Etappen verschärft sich auch die Gefahr, daß das Gleichgewicht durch Abwertungen erzielt werden muß.

Recht schwierig würden die Verhältnisse, wenn einzelne Mitglieder mit einem bereits bestehenden starken Ungleichgewicht in die Freihandelszone einträten. Dann wäre rasch mit zusätzlichen Störungen zu rechnen.

Es ist zu erwarten, daß schon während der Uebergangszeit und erst recht nach deren Abschluß die Hauptursache der Zahlungsbilanzschwierigkeiten bei den Auswirkungen der nationalen Wirtschaftspolitik liegen werden. Bisher wurde ein Teil ihrer störenden Auswirkungen durch die Zölle und mengenmäßigen Beschränkungen aufgefangen. Nach deren Abbau wird die Zahlungsbilanz direkt belastet.

Da die Länder der Freihandelszone ihre wirtschaftspolitische Hoheit aufrechterhalten wollen, wird jedes einzelne versuchen müssen, eine Wirtschaftspolitik zu betreiben, die das Zahlungsbilanzgleichgewicht nicht gefährdet, d. h., daß die Regierungen und die Parlamente auf Maßnahmen verzichten, die die Zahlungsbilanz in Unordnung bringen. Davon wird es zu einem großen Teil abhängen, wie weit sich die Integration überhaupt realisieren läßt.