

Die Kennedy-Runde kann Erfolg haben

Interview mit Botschafter W. Michael Blumenthal, Leiter der Handelsdelegation der Vereinigten Staaten von Amerika in Genf

WIRTSCHAFTSDIENST: Herr Botschafter, in bezug auf die Kennedy-Runde gibt es mindestens zwei Thesen: Einmal wird gesagt, es handele sich um einen Handelskrieg zwischen der EWG und den USA. Zum anderen ist besonders von Ihnen darauf hingewiesen worden, daß dies ja nicht der ursprüngliche Sinn der Kennedy-Runde sein könne. Sie haben immer wieder gesagt, es handele sich bei der Kennedy-Runde um ein weltweites Unternehmen. Unsere Frage daher: Schließt die zweite These die erste wirklich aus? Es könnte ja sowohl sein, daß es sich um ein weltweites Unternehmen handelt, daß aber, da die USA und die EWG die wichtigsten Partner sind und hier die größten Probleme auftreten, ein Handelskrieg ständig in der Luft liegt.

BLUMENTHAL: Ich glaube, das Wort Handelskrieg ist in diesem

Zusammenhang völlig falsch und trifft auf das, was wir hier in Genf tun, am wenigsten zu. In einem Handelskrieg versucht man, sich voreinander mit Zöllen zu verteidigen oder greift den andern mit Dumping-Maßnahmen an — kurz man tut alles das nicht, was zu einem für alle Partner vorteilhaften Wachstum des Handelsvolumens führen könnte. Dagegen sind wir bei Handelskonferenzen, zu denen man die Kennedy-Runde rechnen muß, bestrebt, die Bedingungen für eine Handelsausweitung zu schaffen. Sie haben allerdings recht, wenn Sie darauf hinweisen, daß die Kennedy-Runde auf der einen Seite eine multilaterale Verhandlung mit vielen Ländern ist und trotzdem einige, nämlich die EWG, die USA, Großbritannien und Japan die größere Rolle spielen. Und ebenso richtig ist es, wenn man darauf hinweist, daß in einer Konferenz zur

selben Zeit unterschiedliche Ansichten vertreten werden, über die hart verhandelt werden muß. Das ist schließlich der Zweck einer Konferenz. Aber so sieht kein Handelskrieg aus. Wir haben — wenn Sie so wollen — beides: eine multilaterale Verhandlung, wenige große Partner, die Meinungsverschiedenheiten haben und daher hart miteinander verhandeln. Eines allerdings ist ihnen gemeinsam, nämlich das Bestreben, die Verhandlung zum Erfolg zu führen und eine spürbare Liberalisierung im industriellen und landwirtschaftlichen Bereich zu erzielen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wie steht es mit den Entwicklungsländern, die ja auch an der Kennedy-Runde beteiligt sind? Die Entwicklungsländer haben des öfteren gesagt, daß sie sich gegenüber dem „Industrieclub“ benachteiligt fühlen, der im GATT vertreten ist. Wie würden Sie die Rolle dieser Länder sehen?

BLUMENTHAL: Nun, ich glaube, daß die Entwicklungsländer in der Tat vor sehr ernsten Handelsproblemen stehen. Einige dieser Probleme stehen im Zusammenhang mit der Instabilität ihrer Rohstoffpreise und dem Mißverhältnis zwischen ihrer Rohstoffproduktion und ihrem Bedarf an Kapital. In der Kennedy-Runde allerdings können wir mit diesen Problemen nicht fertig werden. Diese Probleme müssen in besonderen Rohstoffabkommen behandelt werden, die sich mit einzelnen Warenmärkten befassen. Andererseits besteht meiner Meinung nach natürlich auch in der Kennedy-Runde eine günstige Gelegenheit für die Lösung dieser Probleme, eine Gelegenheit, die diese Länder in zunehmendem Maße erkennen. Sie selbst können nämlich wirklichen Nutzen aus diesen Verhandlungen ziehen. Das ist der Grund, warum so viele von

W. MICHAEL BLUMENTHAL

ist seit 1963 stellvertretender Sonderbeauftragter des amerikanischen Präsidenten für Zollverhandlungen mit Sitz in Genf. Als Vertreter Gouverneur Herters, des früheren amerikanischen Außenministers, ist Botschafter Blumenthal in Genf der Wahrer der Interessen Amerikas bei der Kennedy-Runde des GATT. Persönliche Einsatzbereitschaft und seine hohen intellektuellen Fähigkeiten haben Blumenthal zu einem der wenigen, wenn nicht gar — wie man sich in Genf zuraunt — dem einzigen wirklichen Kenner der überaus schwierigen Materie jener Zollverhandlungen gemacht. Vor seiner Genfer Tätigkeit war er zwischen 1961 und 1963 Leiter der amerikanischen Delegationen bei den Verhandlungen über das Baumwolltextilienabkommen sowie über das Internationale Kaffeeabkommen. Daneben war er amerikanischer Delegierter bei der UN-Kommission für Rohstoffhandel und bei der Konferenz von Punta del Este, aus der die „Allianz für den Fortschritt“ hervorging. Blumenthal, der in Deutschland geboren wurde, studierte Wirtschaftswissenschaften in Berkeley und Princeton und erlangte dort die Grade eines Bachelor of Science in Economics (B.S.), eines Masters in Public Affairs (MPA) und eines Doktors der Wirtschaftswissenschaften (Ph.D.). Bevor er 1957 in die Crown Cork International Corporation, deren Vizepräsident er bis 1961 war, eintrat, war Blumenthal Professor für Volkswirtschaftslehre in Princeton.

ihnen (über 20) aktiv daran teilnehmen. Hier ein Beispiel: Die USA haben diesen Ländern Angebote in bezug auf Produkte, die sie an uns exportieren, gemacht. Für Länder wie Brasilien, Argentinien, einige der afrikanischen und lateinamerikanischen Länder und Länder des Fernen Ostens habe ich mir die Zahlen angesehen. Sie reichen im allgemeinen von Zollsenkungen um 50 % bis zu 80, 90, ja sogar bis zu 98 % ihrer zollpflichtigen Exporte an uns. Selbstverständlich wird das allein die Wirtschaftsprobleme der Entwicklungsländer nicht lösen, aber es ist doch ein wichtiger Faktor. Sie erkennen das auch und sind darum daran interessiert. Nun, ich nehme an, daß andere Länder wie Großbritannien, die EWG und Japan ähnliche Anstrengungen machen, wenn mir hierüber auch keine exakten Zahlen vorliegen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Häufig werden die Entwicklungsländer allein durch die Auswahl der Produkte benachteiligt. Der ganze Agrarprotektionismus bedrückt die Entwicklungsländer zweifellos be-

sonders stark. Zum Beispiel werden Baumwolltextilien sehr stark geschützt — wahrscheinlich werden die Ausnahmelisten in den Verhandlungen sogar akzeptiert. Man hat in diesem Zusammenhang gemeint, daß auf Grund dieser Tatsachen die Entwicklungsländer durch eine lineare Zollsenkung nicht die Vorteile erlangen würden, die die Industrieländer erhalten, falls die Kennedy-Runde erfolgreich ist.

BLUMENTHAL: Es stimmt, daß viele Entwicklungsländer an tropischen Erzeugnissen äußerst interessiert sind. Es stimmt auch, daß diese Produkte zum Agrarbereich gehören und daß sie deshalb nicht Gegenstand einer linearen Zollsenkung von 50 % sind. Ferner stimmt es, daß Baumwolltextilien ein besonderes Problem darstellen. Andererseits unternehmen einige Länder besondere Anstrengungen, und ich hoffe, daß alle Länder dasselbe tun werden. Wir haben uns besonders bemüht, darum ist die Zahl unserer Zollsenkungsangebote an Entwicklungsländer auch so hoch. Im Falle der EWG warten wir ab. Wir hof-

fen, daß sie ebenfalls alle Kräfte aufbieten wird. Sie hat es versprochen. So gibt es gewiß bedeutsame Vorteile. Die Entwicklungsländer haben uns immer zu verstehen gegeben, daß die Beseitigung der Restriktionen für tropische Produkte sehr wichtig für sie ist. Natürlich gibt es einige landwirtschaftliche Güter (Fleisch oder Zucker), für die es in vielen Ländern besondere Bestimmungen gibt, so daß auf diesen Gebieten die Möglichkeiten für einen spürbaren Handelszuwachs begrenzt sind. Und das ist ein Nachteil. Bezüglich der Baumwolltextilien bestehen, so glaube ich, echte Chancen. Sie sagen, sie werden wahrscheinlich ausgenommen werden; das stimmt nicht unbedingt. Wir hoffen, auch auf diesem Gebiet Vereinbarungen zu erzielen, die die Handelsrestriktionen bedeutend liberalisieren, sowohl was die Zölle als auch was die quantitativen Beschränkungen betrifft.

WIRTSCHAFTSDIENST: Im Zusammenhang mit der Agrarfrage ist der Vorwurf aufgetaucht, daß die Vereinigten Staaten die Entwick-



**Für
Privat-
und
Geschäfts-
reisen**



**halten wir zu Ihrer Verfügung:
Ausländische Geldsorten, Reise-
schecks für In- und Ausland so-
wie Benzingutscheine für Italien**

DRESDNER BANK

Düsseldorf

Frankfurt a. M.

Hamburg

IN BERLIN: BANK FÜR HANDEL UND INDUSTRIE AG. • AFFILIATION: DEUTSCH-SUDAMERIKANISCHE BANK AG

WIRTSCHAFTSDIENST 1966/V

247

lungsländer vorschieben, um das eigene Agrarinteresse an der Kennedy-Runde um so stärker durchzusetzen. Wie sehen Sie solch einen Vorwurf?

BLUMENTHAL: Meiner Meinung nach wird dieser Vorwurf überhaupt nicht durch Tatsachen erhärtet. Ich glaube nicht, daß man uns vorwerfen kann, besonders zurückhaltend zu sein, wenn es darum geht, unsere Interessen zu erläutern oder uns dafür sehr energisch einzusetzen. Auch habe ich eigentlich kaum jemals kritische Äußerungen darüber vernommen, daß sich irgend jemand — sei es in Genf oder in Washington — hinter dem Rücken der Entwicklungsländer verkriechen. Wir haben sehr deutlich unsere Interessen vertreten und werden das immer tun. Auf dem Gebiet der Landwirtschaft haben wir lebenswichtige Interessen. Wir haben daraus keinerlei Geheimnis gemacht. In dieser Hinsicht vertreten wir unseren Standpunkt durchaus ohne fremde Rückendeckung.

WIRTSCHAFTSDIENST: Von seiten der Vereinigten Staaten wird der EWG der Vorwurf gemacht, sie betreibe einen starken Agrarprotektionismus, was zweifellos richtig ist. Andererseits aber kann man doch wohl nicht leugnen, daß die USA auch ihre eigene Landwirtschaft unterstützen. Zwar tun sie das in anderer Form als die EWG, das ändert aber nichts an dem Faktum der Unterstützung. Wie beurteilen Sie die eigenen Hilfsmaßnahmen für Ihre Landwirtschaft in diesem Zusammenhang?

BLUMENTHAL: Zunächst glaube ich, müssen wir alle zugeben, daß wir alle zu verschiedenen Zeiten auf diesem Gebiet Ziele verfolgt haben, die nicht völlig mit den Grundsätzen einer liberalen Handelspolitik im Einklang stehen. Man kann durchaus sagen, daß wir alle Sünder sind. Die Frage ist nur, wie groß die Sünde war und was wir in Zukunft zu tun gedenken, weniger, was wir in der Vergangenheit getan haben. Außerdem gibt es einige sehr wichtige Punkte, an die wir denken müssen, wenn

wir Mittel und Wege ausfindig machen wollen, um auf diesem Gebiet den Handel zu erweitern.

In den USA haben wir sehr schmerzhaft erfahren müssen, daß Preisfixierungen oder Gesetze die Agrarproduktion nicht lenken können. Wenn wir unseren Farmern Preisgarantien gaben, galt dies deshalb immer nur für eine bestimmte Menge ihrer Produkte oder für eine gewisse, nach Gebieten begrenzte, Produktion. Sie wurden immer davon unterrichtet, daß mit einer bestimmten Preisgarantie die Verpflichtung verbunden war, ihre Produktion zu senken, die Anbauflächen zu begrenzen oder zum Teil völlig aufzugeben.

Was uns bei der EWG Sorgen macht, ist die Tatsache, daß auf vielen Gebieten die gemeinsame Agrarpolitik diesem Grundsatz nicht Rechnung trägt. Die Gemeinschaft verfolgt eine Politik relativ hoher Preise, die allen Bauern für alle Produkte garantiert werden. Und diese Garantie wird durch eine Maßnahme gewährt, die wir als einen absoluten Schutz beim grenzüberschreitenden Verkehr ansehen, nämlich die Einrichtung des Abschöpfungssystems, das einen Preiswettbewerb Außenstehender de facto nicht zuläßt. Und außerdem gibt es die Möglichkeit sogenannter Rückvergütungen, die wir als Exportsubventionen betrachten. Auf diese Weise können durch hohe Preise geförderte Agrarüberschüsse in Drittländern im Wettbewerb mit anderen leistungsfähigeren Ländern abgesetzt werden.

Das ist es, was uns Sorgen macht, denn bei den hohen Preisen, die die Gemeinschaft dem Bauern für alles garantiert, was er nur liefern kann, nehmen wir an, daß sie Überschüsse erzielen muß. Das bedeutet nicht nur, daß wir auf ihrem Markt auf Grund des Abschöpfungssystems keine Wettbewerbschancen haben, sondern auch, daß die Märkte dritter Länder für uns gefährdet sind.

Ich will Ihnen ein Beispiel geben, d. h. was sich bei dem berühmten „Hähnchenkrieg“ ereignet hat. Wir haben nicht nur unseren Markt für

Brathähnchen in der EWG, besonders in Deutschland verloren, sondern der hohe Preis und die Abschöpfungen haben im Gemeinsamen Markt dazu geführt, daß hochsubventionierte Exporte aus der EWG nach anderen Ländern wie z. B. die Schweiz, Österreich oder sogar das weitentfernte Japan stattfanden. Das ist das Problem. Einer der Punkte, die wir in der Kennedy-Runde diskutieren müssen, und der bereits jetzt diskutiert wird, ist die Frage, wie wir zu Verpflichtungen kommen, die für die Binnenmärkte verbindlich sind, weil in derartigen Fällen die Binnenmärkte große Wirkungen auf den Handel haben.

WIRTSCHAFTSDIENST: Können Sie jetzt schon sagen, welche Zugeständnisse Sie von der EWG erwarten?

BLUMENTHAL: Ich bin nicht der Meinung, daß man das zu diesem Zeitpunkt schon quantifizieren kann, und zwar aus einem sehr guten Grunde: Weil aus Gründen, die Ihnen ja bekannt sind, die EWG der einzige Teilnehmer ist, der noch keinerlei agrarpolitische Angebote gemacht hat. Wenn noch keine konkreten Angebote vorliegen, kann man sehr schwer sagen, ob man mehr haben will oder ob man zufrieden ist. Aber ich kann Ihnen einen ganz allgemeinen Kommentar geben: Wir würden auf dem Agrarsektor ein Ergebnis begrüßen, das zwei Aspekten Rechnung trägt: **E r s t e n s**, wir würden es ganz gern sehen, wenn Subventionierung und Protektionismus auf der ganzen Welt und bei allen Ländern begrenzt würden. Das gilt nicht nur für die EWG, sondern genauso gut für Großbritannien und Japan, und auch wir sollten die gleichen Verpflichtungen eingehen. **Z w e i t e n s** würden wir gern die Chance haben, unseren Anteil an den Märkten dritter Länder zu behalten und **w e t t b e w e r b s f ä h i g** zu sein, wenn es um einen Anteil an ihrer wachsenden Nachfrage geht (keine Garantie, aber die Möglichkeit des Wettbewerbs). Denn wir glauben, auch ohne Subventionen leistungsfähig produzieren zu können. Das ist für die USA sehr wichtig, denn etwa 20 bis 25 % (d. h. 5 bis 6 Mrd. \$ jährlich) unserer Exporte bestehen

aus landwirtschaftlichen Gütern. Es ist natürlich noch bedeutsamer für Länder wie Neuseeland, dessen Exporte etwa zu 90 % aus landwirtschaftlichen Produkten bestehen, oder für Australien oder europäische Staaten wie Dänemark oder aber Entwicklungsländer wie Argentinien. Das ist es, was wir zu erreichen hoffen. Wir sind sicherlich dazu bereit, hinsichtlich unseres eigenen Marktes ähnliche Angebote zu machen oder Verpflichtungen einzugehen, wie wir sie von anderen fordern. Nun, wir haben unsere Angebote auf den Konferenztisch gelegt. Wir sind darauf vorbereitet und hoffen jetzt, daß besonders nach den letzten Brüsseler Vereinbarungen auch die EWG bald bereit sein wird und daß wir dann vielleicht ein wenig später auf Ihre Frage zurückkommen und sie beantworten können, wenn wir diese Fakten kennen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Sie haben eben das Wort Wettbewerb in die Diskussion gebracht. Man hat häufig gesagt, was den USA die Agrarfrage ist, sei für die EWG die Industriefrage. Auch dort wird mit dem Argument des Wettbewerbs argumentiert. Und daher wird dann immer wieder gesagt: Ganz so liberal sind schließlich die Einfuhrpraktiken der Amerikaner auch nicht! Stichwort: American Selling Price System bei den Chemieprodukten. Ist es nicht berechtigt, solche Fragen vorzubringen? Was verlangen die USA, um auf diesem Gebiet Konzessionen zu machen?

BLUMENTHAL: Ich glaube, daß das eigentlich zwei Fragen sind, und ich will versuchen, sie beide — eine nach der anderen — zu beantworten. Die erste Frage lautet: Sind wir, ganz allgemein gesprochen, auf dem industriellen Sektor liberal

oder noch liberaler als andere Länder, und falls das nicht zutrifft, was gedenken wir in dieser Sache zu tun? Die zweite Frage behandelt den ganz speziellen Fall des American Selling Price.

Zur ersten Frage meine ich, daß auf einigen Gebieten unsere protektionistische Einstellung recht ausgeprägt ist und daß einige unserer Praktiken nicht gerade liberal genannt werden können. Andererseits sind wir jedoch der Meinung, daß andere Länder auch nicht gerade völlig unschuldig sind und daß es auch da relativ hochprotektionierte Sektoren und ganz ähnliche Fälle von wenig liberalen Praktiken gibt. Das ist ganz normal, da einige Industriezweige weniger leistungsfähig sind als andere. Dafür gibt es historische Gründe, dafür gibt es solche politischer und sozialer Art, und es wäre höchst über-

Alle **2**
Sekunden

rollt ein Continental Pkw-Reifen vom Band. Alle 2 Sekunden ein Qualitätsreifen: sicher, wirtschaftlich und technisch ausgereift.

Continental
der meistgefahrte deutsche Reifen

raschend, wenn das nicht der Fall wäre. Das ist es ja gerade, wofür die Kennedy-Runde da ist. Und selbstverständlich sind wir bereit, weiter zu verhandeln. In der Tat ergibt aber ein Vergleich der durchschnittlichen Zolltarife, bei dem man alle Vorsicht im Hinblick auf die vergleichbaren Daten walten lassen muß, daß ganz allgemein gesprochen die durchschnittliche Höhe der Zolltarife bei der EWG und den USA gar nicht so große Unterschiede aufweist. Es trifft zu, daß wir auf einigen Gebieten einen sehr hohen Zollschutz besitzen, auf anderen dagegen liegen unsere Zölle ziemlich niedrig, im allgemeinen entsprechen wir aber dem Durchschnitt. Die Japaner liegen etwas höher.

WIRTSCHAFTSDIENST: Ja, dieser Punkt wird sehr häufig anders gesehen. Wir haben hier eine Tabelle, die von Prof. Bela Balassa zusammengestellt worden ist und in der neben der nominalen die effektive

Zollbelastung angegeben ist. Hier nach wird Ihre These stark unterstützt.

BLUMENTHAL: Das Beste, was ich in diesem Zusammenhang tun kann, ist, auf eine Analyse¹⁾ zu verweisen, die vom CED (Committee for Economic Development, eine private Organisation in den USA) erstellt worden ist, und die wir für sehr fair und objektiv halten. Diese Analyse zeigt verschiedene Wege auf, wie man durchschnittliche Zolltarife berechnen kann. Je nachdem, welcher Methode man sich dabei bedient, schneiden wir sehr gut oder aber auch sehr schlecht ab. Aber nach der Schlußfolgerung des CED kommt alles mehr oder weniger auf eins heraus, wenn man sich die verschiedenen Berechnungsmethoden ansieht, je nachdem, ob man einfache Durchschnitte, gewogene Durchschnitte, mehr oder we-

¹⁾ Committee for Economic Development: Trade Negotiations for a Better Free World Economy. New York 1964.

niger echte Durchschnitte auswählt: allgemein gesehen sind die Zollniveaus in etwa gleich hoch.

Nun zur zweiten Frage. Auf einigen besonderen Gebieten haben wir andere Handelsschranken als Zölle, ein Beispiel hierfür ist der American Selling Price. Andere Länder bieten andere Beispiele. Gehen wir auf einige von diesen Beispielen ein: In bestimmten Ländern der EWG ist die Einfuhr amerikanischer Kohle kontingentiert. Oder lassen Sie mich ein anderes Beispiel nennen: In bestimmten Ländern der EWG sind die Kraftfahrzeugsteuern so gestaltet, daß sie höchst restriktiv wirken. Oder ein drittes Beispiel: Für bestimmte Produkte darf nicht unbeschränkt geworben werden (ich denke hier z. B. an Whiskey), eine Maßnahme, die sich in einigen Ländern der EWG auf den Absatz von Whiskey im Vergleich mit anderen konkurrierenden alkoholischen Getränken sehr ungünstig auswirkt. Ich kann Ihnen für Japan,

Nominale und effektive Zollsätze ausgewählter Industrieländer (1962)

	Vereinigte Staaten		EWG		Großbritannien		Schweden		Japan	
	nominal	effektiv	nominal	effektiv	nominal	effektiv	nominal	effektiv	nominal	effektiv
Garne	11,7	31,8	2,9	3,6	10,5	27,9	2,2	4,3	2,7	1,4
Gewebe	24,1	50,6	17,6	44,4	20,7	42,2	12,7	33,4	19,7	48,8
Strümpfe	25,6	48,7	18,6	41,3	25,4	49,7	17,6	42,4	26,0	60,8
Bekleidung	25,1	35,9	18,5	25,1	25,5	40,5	14,0	21,1	25,2	42,4
Andere Textilwaren	19,0	22,7	22,0	38,8	24,5	42,4	13,0	21,2	14,8	13,0
Schuhwaren	16,6	25,3	19,9	33,0	24,0	36,2	14,0	22,8	29,5	45,1
Holzprodukte (einschließl. Möbel)	12,8	26,4	15,1	28,6	14,8	25,5	6,8	14,5	19,5	33,9
Papier und Papierprodukte	3,1	0,7	10,3	13,3	6,6	8,1	2,0	-0,7	10,5	12,9
Druck	2,5	2,2	3,3	-0,7	2,7	0,2	0,7	0,0	1,6	-4,2
Leder	9,6	25,7	7,3	18,3	14,9	34,3	7,0	21,7	19,9	59,0
Lederwaren (ausgen. Schuhe)	15,5	24,5	14,7	24,3	18,7	26,4	12,2	20,7	23,6	33,6
Gummiwaren	9,3	16,1	15,1	33,6	20,2	43,9	10,8	26,1	12,9	23,6
Plastikartikel	21,0	27,0	20,6	30,0	17,9	30,1	15,0	25,5	24,9	35,5
Synthetische Stoffe	18,6	33,5	12,0	17,6	12,7	17,1	7,2	12,9	19,1	32,1
Andere chemische Stoffe	12,3	26,6	11,3	20,5	19,4	39,2	4,5	9,7	12,2	22,6
Reinigungsmittel und Parfums	11,2	18,8	13,8	26,7	11,1	11,2	10,9	27,9	26,2	61,5
Verschiedene chemische Stoffe	12,6	15,6	11,6	13,1	15,4	16,7	2,5	0,0	16,8	22,9
Waren aus mineralischen Stoffen	18,2	30,4	13,3	19,8	13,6	20,9	6,0	10,0	13,5	20,8
Glas und Glaswaren	18,8	29,3	14,4	20,0	18,5	26,2	13,8	22,6	19,5	27,4
Roheisen und Ferromangan	1,8	9,3	4,0	-13,8	3,3	17,9	0,0	-0,7	10,0	54,3
Stahlrohblöcke und andere Rohstahlformen	10,6	106,7	6,4	28,9	11,1	98,9	3,8	40,0	13,0	58,9
Walzwerkprodukte	7,1	-2,2	7,2	10,5	9,5	7,4	5,2	13,2	15,4	29,5
Andere Stahlprodukte	5,1	0,5	9,9	20,9	17,0	46,8	5,4	9,5	13,4	14,1
NE-Metalle	5,0	10,6	2,4	5,0	6,6	19,4	0,4	0,6	9,3	27,5
Metallgießwaren	6,6	10,0	12,4	21,0	16,0	26,9	8,0	34,7	20,0	32,5
Metallerzeugnisse	14,4	28,5	14,0	25,6	19,0	35,9	8,4	16,2	18,1	27,7
Landwirtschaftliche Maschinen	0,4	-6,9	13,4	19,6	15,4	21,3	10,0	16,0	20,0	29,2
Maschinenbauerzeugnisse	11,0	16,1	10,3	12,2	16,1	21,2	8,8	11,6	16,8	21,4
Elektrotechnische Erzeugnisse	12,2	18,1	14,5	21,5	19,7	30,0	10,7	17,7	18,1	25,3
Schiffe	5,5	2,1	0,4	-13,2	2,9	-10,2	0,9	-5,8	13,1	12,1
Eisenbahnfahrzeuge	7,0	7,3	11,1	-0,2	21,1	33,3	8,7	13,8	15,0	18,5
Automobile	6,8	5,1	19,5	36,8	23,1	41,4	14,7	30,5	35,9	75,7
Fahrräder und Motorräder	14,4	26,1	20,9	39,7	22,4	39,2	17,1	35,8	25,0	45,0
Flugzeuge	9,2	8,8	10,5	10,8	15,6	16,7	3,7	3,0	15,0	15,9
Präzisionsgeräte	21,4	32,2	13,5	24,2	25,7	44,2	6,6	14,9	23,2	38,5
Sportartikel, Spielwaren, Schmuck	25,0	41,8	17,9	26,6	22,3	35,6	10,6	16,6	21,6	31,2

Quelle: Bela Balassa: Tariff Protection in Industrial Countries. An Evaluation. In: The Journal of Political Economy, Band LXIII (1965), S. 573 ff.

Großbritannien oder die anderen EFTA-Länder ähnliche Beispiele nennen. Ich will damit nur andeuten, daß jedes Land auf bestimmten Gebieten derartige Praktiken verfolgt, und auch wir tun das. Einer dieser Fälle ist der American Selling Price. Wir sind nun aber übereingekommen, in der Kennedy-Runde nicht nur die Zölle, sondern auch diese nichttarifären Handelshemmnisse zu behandeln. Kein Land wird in dieser Frage einseitige Konzessionen machen, es müssen auch Konzessionen der anderen Seite vorliegen, und gerade darüber wird jetzt verhandelt. Deshalb sind wir durchaus darauf vorbereitet, die Gesichtspunkte der anderen Länder zu erwägen und unsererseits Anstrengungen im Falle des American Selling Price zu unternehmen. Jetzt hoffen wir aber auch, daß unsere Partner, auch die EWG, den Beweis dafür antreten, daß sie zu entsprechenden Gegenleistungen bereit sind, wenn wir ihnen auf Gebieten entgegenkommen, die für sie problematisch sind.

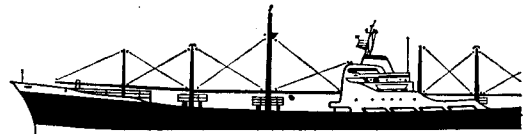
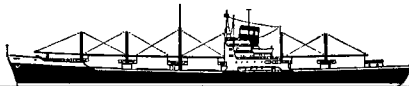
WIRTSCHAFTSDIENST: Von seiten der Vereinigten Staaten wird sehr häufig mit dem 30. 6. 1967 gedrängt. Bekanntlich läuft bis dahin die Vollmacht des Kongresses für den Präsidenten aus. Nun könnte man sich natürlich fragen: Wenn einerseits die Vereinigten Staaten ein vitales Interesse am Zustandekommen der Kennedy-Runde haben und andererseits die technischen Schwierigkeiten so groß sind, daß man es bis zu diesem Termin nicht schaffen kann, so müßte doch der Kongreß auch einer Verlängerung der Verhandlungsvollmacht zustimmen. Sehen wir das falsch? Oder welche Argumente spielen hier eine Rolle?

BLUMENTHAL: Meiner Meinung nach ist es sehr schwer vorauszusagen, was der Kongreß 1967 tun würde, falls der Präsident um eine Erneuerung seiner Vollmachten bitten müßte. Das ist eben das Problem, wir wissen es nicht. Aber wir dürfen unsere Augen nicht vor der Tatsache verschließen, daß die Unsicherheit sehr groß ist und daß

es mit großen Risiken verbunden ist, noch einmal an den Kongreß heranzutreten. Wir schreiben nicht mehr 1962, sondern wir sind dann im Jahre 1967. 1962 erteilte der Kongreß noch nie dagewesene Vollmachten, so etwas hatten wir bis dahin noch nie gehabt. Wenn der Präsident an den Kongreß mit der Bitte um eine Erneuerung dieser Vollmachten herantreten muß, so müssen beide Häuser ein Gesetz verabschieden. In dem einen Haus sitzen 435 Kongreßabgeordnete, im anderen 100 Senatoren. Was sie tun werden, weiß kein Mensch.

Und da ist noch ein weiterer Punkt: Es ist keineswegs sicher, daß das neue Gesetz ebenso liberal ist wie das alte. Und das könnte sich als ein wirklich ernstes Problem herausstellen. Das ist auch der Grund für unsere Äußerung, daß wir alles nur mögliche unternehmen müssen, um die Verhandlungen vor dem 30. Juni 1967 abzuschließen. Ich meine, wir können das schaffen. Aber wenn wir keinen Erfolg haben, werden wir — d. h.

USL 43



Gut verpackt auf der Atlantik-Route

Paletten, portable tanks, Cooltainer und Container stehen für schnellen, sicheren Transport zur Verfügung. Unsere Schiffe sind mit Kühl- und Tiefkühlräumen ausgestattet. Spediteure und die United States Lines arbeiten gemeinsam im Nordatlantikverkehr.



Fracht-Schneldienste nach New York und Außenhäfen von Bremen und Hamburg.
Hamburg — New York in 9-10 Tagen.

United States Lines

Hamburg: Telefon 32 16 71 • Fernschreiber 021 2873 Bremen: Telefon 30 08 11-17 • Fernschreiber 024 4307 Bremerhaven: Telefon 4 69 51 • Fernschreiber 023 8716

alle von uns, die einen erfolgreichen Abschluß der Kennedy-Runde wünschen — uns einer äußerst schwierigen, unsicheren und nicht vorhersehbaren Situation gegenübersehen.

WIRTSCHAFTSDIENST: Wenn wir Sie richtig verstehen, Herr Botschafter, dann sind Sie der Ansicht, daß das schöne Wetter des Liberalismus, mit dem damals der Start zur Kennedy-Runde gegeben worden ist, vorüberzugehen droht und statt dessen dunkle Wolken des Protektionismus aufziehen — und das nicht zuletzt in Ihrem eigenen Land.

BLUMENTHAL: Ich möchte nicht den Eindruck vermitteln, daß eine Woge des Protektionismus die USA zu überschwemmen droht. Das wäre eine krasse Übertreibung. Was ich zum Ausdruck bringen will, ist die Tatsache, daß bei unserem Regierungssystem am Anfang die dem Präsidenten erteilte Vollmacht steht und er dann handeln kann. Das unterscheidet sich von den Regie-

rungssystemen in anderen Ländern, bei denen die Regierungen zunächst verhandeln und sich später um die Ratifizierung bemühen müssen. Um eine Verlängerung des Trade Expansion Act einzukommen, würde bedeuten, dem Kongreß die Gelegenheit zu geben, im Hinblick auf die bisherigen Verhandlungen und mögliche Resultate seinen Standpunkt zu vertreten, und das Ergebnis wäre unsicher. Und das wäre nur natürlich, denn offensichtlich gibt es Industriezweige, die einige Befürchtungen hegen. Aber es ist gerade das Verfahren, mit dem unsere Gesetze vorgeschlagen und verabschiedet werden, das diese Komplikationen hervorruft, ganz abgesehen davon, ob es heute mehr protektionistische Resentiments gibt als damals.

WIRTSCHAFTSDIENST: Es wäre also auf jeden Fall besser, wenn die Kennedy-Runde bis 1967 abgeschlossen würde. Wie beurteilen Sie nach den letzten Brüsseler Beschlüssen vom 9. — 11. 5. 1966, in denen sich die EWG-Länder ver-

pflichtet haben, an die Kommission die entsprechenden Mandate für die Verhandlungen in der Kennedy-Runde zu erteilen, die Aussichten für einen Abschluß?

BLUMENTHAL: Meiner Ansicht nach kann ich Ihre Frage ganz klar beantworten: ja, es ist möglich, zu guten Resultaten sowohl bei der Industrie als auch bei der Landwirtschaft zu kommen, Resultate die bei weitem das übertreffen, was in den vergangenen Verhandlungen erreicht wurde.

Aber der Zeitplan drängt jetzt sehr. Vor allem erfordert er jetzt, daß die EWG in den nächsten Wochen tatsächlich die notwendigen Entscheidungen für die Landwirtschaft und die noch verbleibenden industriellen Sektoren trifft. Zum Beispiel haben wir noch keinerlei Angebote bei Papier und Papierprodukten und auch noch kein bindendes Angebot bei Aluminium. Obwohl diese als auch die agrarpolitischen Entscheidungen müssen nun sehr schnell getroffen werden.

Die Aufbauarbeit in Israel

Irma Schaafhausen

ENTWICKLUNG DURCH SELBSTHILFE

am Beispiel Israel

Israel besteht jetzt 18 Jahre. Die vorliegende Studie handelt vom Aufbau dieses Staates, ein vielschichtiges und schwieriges Problem. Juden aus allen Teilen der Welt mußten zu einem Staatsvolk verschmolzen, der Frieden mit den Nachbarn errungen und bewahrt werden. Trotz finanzieller Hilfe von außen hatten die Israelis gewaltige Anstrengungen und große Entbehrungen auf sich zu nehmen, um ihrem Land den Weg in eine industrielle Zukunft zu bahnen.

88 Seiten, 1963, Preis brosch. DM 14,—, Gln. DM 16,—

Schriften des Hamburgischen Welt-Wirtschafts-Archivs

VERLAG WELTARCHIV GMBH · 2 HAMBURG 20 · EPPENDORFER LANDSTRASSE 106

Wenn wir das erreichen, und wenn wir wirklich unter großem Zeitdruck wesentlich schneller verhandeln können als bisher, so sehe ich keinen Grund, warum wir die Verhandlungen nicht rechtzeitig zum Abschluß bringen können. Auf vielen Gebieten können wir schon die Umriss der zukünftigen Vereinbarungen entdecken. Am Ende des dunklen Tunnels erscheint bereits ein winziges Licht, und ich sehe keinen Grund, warum wir nicht bei wirklich harter Arbeit den dunklen Tunnel hinter uns lassen und das Tageslicht erreichen sollten. Es wird schwierig werden, und es wird spannungsreiche Augenblicke geben, aber es kann geschafft werden.

Lassen Sie mich abschließend noch etwas sagen. Warum muß es geschafft werden, warum müssen wir alle hart arbeiten? Sicher nicht

nur, weil die Erteilung weiterer Vollmachten durch den Kongreß problematisch ist, sondern auch, weil die Verhandlungen — insgesamt gesehen — nun schon über drei Jahre andauern. Wir stehen bereits im vierten Jahr. Und wenn auch Verhandlungen, die sich ein so ehrgeiziges Ziel stecken, selbstverständlich langwierig sind und viel Geduld und Vorbereitungen erfordern, so wird doch einmal ein Punkt erreicht, wo Entscheidungen entweder getroffen oder nicht getroffen werden — später können sie dann nicht mehr nachgeholt werden. Man kann nicht sieben oder zehn Jahre in Genf herumsitzen und über Handelsfragen verhandeln. Kein Land macht das auf die Dauer mit. Die Entwicklungsländer, die so lange gewartet haben, werden das nicht für immer tun. Und das ist verständlich. In Europa

wirft die wachsende Diskriminierung zwischen EWG- und EFTA-Ländern ernste Probleme auf. Nächstes Jahr wird diese beinahe vollkommen durchgeführt sein, dann würden die Ergebnisse der Kennedy-Runde Mittel und Wege bieten, die Schranken zwischen den verschiedenen europäischen Gruppen abzubauen.

Alles das ist sehr wichtig, und es muß jetzt getan werden. Ich glaube, daß wir uns schnell dem Zeitpunkt nähern, da es heißt „jetzt oder nie“. Das ist eine Beurteilung der allgemeinen Situation, aber es liegt in der Luft, daß der Augenblick der Entscheidung so oder so gekommen ist. Und das ist der Grund, warum ich bereits einmal sagte: 1966 ist das Jahr der Entscheidung. Sich jetzt nicht zu entscheiden, heißt, sich für ein Mißlingen entscheiden.

Schutz für „leistungsfähige“ Industrien?

Die Zeiten, in denen Wirtschaftszweige an der Klagemauer über unfaire Wettbewerbsbedingungen und eine schlechte Ertragslage lamentieren sowie nach Subventionen oder Importschutz rufen, scheinen sich dem Ende zuzuneigen. Nicht, daß es plötzlich keine Wirtschaftszweige mehr gäbe, die unter „unfairen“ Wettbewerbsbedingungen oder schlechter Ertragslage leiden! Auch Forderungen werden weiterhin freimütig erhoben. Geändert hat sich nur die Begründung für die Forderungen, die man stellt. Man steht nicht mehr an der Klagemauer! Vielleicht erweist sich die neue Methode, bei der auf die besonderen „Leistungen“ hingewiesen wird, als noch erfolgreicher.

So präsentierte die Textilindustrie der Öffentlichkeit kürzlich einen nicht unbekanntem Wunschkatalog. Zunächst wird — zu Recht — der Übergang zum Mehrwertsteuersystem für notwendig erachtet. Der „anormalen Konkurrenz“, der sich die Textilindustrie ausgesetzt fühlt, soll zum zweiten durch eine verbesserte Antidumping-Gesetzgebung begegnet werden. Drittens sollten die Einfuhren aus den sogenannten Niedrigpreisländern, insbesondere aus Ostasien, und aus den Staatshandelsländern begrenzt werden. Viertens schließlich fordert man, daß textile Erzeugnisse in der Kennedy-Runde von Zollsenkungen ausgenommen werden.

Diese Forderungen, die nach Meinung des geschäftsführenden Präsidialmitgliedes des Gesamtverbandes Textil, Dr. Staratzke (MdB), die Legitimation der Leistungsfähigkeit aufweisen, sind damit — so behauptet die Textilindustrie — keine Klagerufe mehr. Als Beweis

für die Leistungsfähigkeit dient der Textilindustrie die Produktivität. In der Tat bewirkten die beträchtlichen Modernisierungs- und Rationalisierungsinvestitionen — seit 1960 fünf Milliarden DM — für den Zeitraum von 1958 bis 1965 eine Produktivitätssteigerung von 86%. Damit liegt die Textilindustrie, so wird stolz hervorgehoben, in der Produktivitätsentwicklung an der Spitze der gesamten verarbeitenden Industrie.

Nun sagen Steigerungsraten nicht sehr viel aus, wenn das Ausgangsniveau unbekannt ist. Außerdem müßte eine hohe Produktivitätssteigerung mit den Steigerungsraten der Konkurrenzländer verglichen werden, da deren Leistungsfähigkeit wichtig ist. Schließlich verschleiert eine Durchschnittszahl von 86% die Tatsache, daß es neben modern ausgerüsteten und konkurrenzfähigen Betrieben viele kleine gibt, die dem Wettbewerb nicht gewachsen sind.

Die Nachfrage entwickelt sich „ungünstig“

Die genannten Einwendungen berühren indessen nicht die Frage, ob die Produktivität überhaupt mit Leistungsfähigkeit gleichgesetzt werden kann. Die Textilindustrie stellt fest, daß ihr „lediglich“ die Nachfrage Sorgen bereite. Sie hat nämlich an der textilen Verbrauchskonjunktur nicht teilgenommen, weil sich ein Teil der deutschen Nachfrage dem ausländischen Angebot zuwandte. So muß man wohl den Widerspruch auflösen, der in den Ausführungen Staratzkes steckt,