

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article

Struktur und Methode des Ostzonenhandels: Von unserem Leipziger Korrespondenten

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1949) :
Struktur und Methode des Ostzonenhandels: Von unserem Leipziger Korrespondenten,
Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 29, Iss. 1, pp. 27-31

This Version is available at:
<http://hdl.handle.net/10419/130851>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Struktur und Methode des Ostzonenhandels

Von unserem Leipziger Korrespondenten

Im wesentlichen muß die Ostzone den Nahrungsbedarf ihrer Bevölkerung, soweit er den jetzigen stark herabgeminderten Ansprüchen entspricht, aus eigener Erzeugung decken. Aber für die wenigen Lebensmittel, die jetzt schon eingeführt werden müssen oder können, und für die Lebensmittel, deren Einfuhr für die dringend erforderliche Hebung des Lebensstandards nötig wäre, sowie vor allem für die zahlreichen, der Ostzone fehlenden Rohstoffe, muß sie Devisen oder sonstige Gegenwerte durch die Ausfuhr von Fertigwaren erwerben. Die Trennung Deutschlands in zwei, jetzt in wirtschaftlicher und verkehrsmäßiger Hinsicht fast völlig voneinander geschiedene „Hälften“ hat den Mangel an Rohstoffen und Halbfabrikaten noch unterstrichen, da die beiden Zonen sich auf Grund traditioneller wirtschaftlicher Verflechtung gegenseitig fast unlösbar ergänzten. Der Zwang zum Außenhandel wurde damit weiter verschärft.

Die sowjetische Besatzungsmacht hat sich die Förderung des Ostzonen-Exports zur dringenden Aufgabe gemacht. Sie hat im Frühjahr 1946 die Leipziger Messe, die allerdings unter den veränderten Verhältnissen ihre alte Bedeutung und ihre früheren Erfolge noch nicht wieder erreichen konnte und wohl auch nicht mehr kann, wieder ins Leben gerufen, sie hat Anfang 1946 begonnen, Handelsverträge für die Ostzone abzuschließen, und sie hat sehr bald die Deutsche Zentralverwaltung für Interzonen- und Außenhandel, heute die Hauptverwaltung für Interzonen- und Außenhandel in der Deutschen Wirtschaftskommission, geschaffen und dieser in zunehmendem Maße selbständige Befugnisse für die Förderung und Abwicklung des Außenhandels übertragen.

ANKNÜPFUNG UND ENTWICKLUNG

Auf welchen Grundlagen sollte dieser Außenhandel aufgebaut werden? Sollte man wieder nach den alten Methoden arbeiten oder neue Arbeitsweisen, die dem planwirtschaftlichen Charakter der Ostzone oder den Methoden der UdSSR besser entsprechen hätten, z. B. ein Außenhandelsmonopol, einführen? Man ließ diesen Gedanken (zunächst?) fallen, weil im Chaos der ersten Zeit nach dem zweiten Weltkrieg viele Voraussetzungen zu seiner Verwirklichung fehlten und auch nicht in der erforderlichen Schnelligkeit geschaffen werden konnten. Denn es kam vor allem darauf an, möglichst schnell die Handelsbeziehungen zum Ausland wieder aufzunehmen, um Rohstoffe hereinzubekommen. Man

knüpfte daher bewußt an die Vorkriegsmethoden und -organisationen an und setzte wie früher die Initiative der privaten Unternehmer und Firmen, die Erfahrungen der Industrie- und Handelskammern, die Werbekraft der Leipziger Messe und die alten Beziehungen zu den Exportfirmen vor allem in Hamburg und Bremen ein. Mit verschiedenen Staaten wurden Handelsabkommen abgeschlossen, zuerst im Februar 1946 mit Polen, dann 1947 mit Bulgarien, Holland, Norwegen, der Tschechoslowakei und anderen Staaten. Im Juli 1947 wurde die Deutsche Zentralverwaltung für Interzonen- und Außenhandel geschaffen.

Inzwischen hat man aber doch einige Schritte getan, um auch dem Außenhandel eine dem planwirtschaftlichen Charakter der Ostzone wesensgemäße Gestaltung zu geben. Die volkseigenen Betriebe, die etwa 45 % der gesamten gewerblichen Produktion der Ostzone repräsentieren, wurden fachlich zu Vereinigungen der volkseigenen Betriebe (Abk.: VVB.) zusammengeschlossen, die nun beginnen, ihre eigenen Exportorganisationen aufzuziehen. Die Ausfuhrmöglichkeiten der volkseigenen Betriebe sind im Zweijahresplan 1949/50 „eingeplant“. 1948 wurde ferner die Deutsche Handelsgesellschaft (Abk.: DHG.) gegründet, die neben ihren binnenwirtschaftlichen Aufgaben auch eine wichtige Rolle im Außenhandel spielen soll. Sie tritt als selbständiger Ausfuhr- und Einfuhrhändler auf und wirkt in vielfacher Beziehung auch bei den Export- und Importgeschäften privater Firmen und Unternehmer mit. Es wäre denkbar, daß die DHG. Träger eines kommenden Außenhandelsmonopols der Ostzone werden könnte.

ART UND UMFANG DES OSTZONENHANDELS

Auch die Ostzone mußte angesichts der Rohstoffarmut von Anfang an versuchen, möglichst nur arbeitsintensive Fertigwaren auszuführen und Rohstoffe dafür einzuführen; Lebensmitteleinfuhr kam nur in ganz beschränktem Maße in Betracht.

In einigen Handelsverträgen der Ostzone ist vereinbart worden, daß die Vertragsländer die für die Fertigung der von der Ostzone zu liefernden Maschinen benötigten Eisen- und Stahlmengen an die Ostzone zu liefern haben; mit der Durchführung dieser Einfuhren ist die Deutsche Handelsgesellschaft beauftragt.

Absolute Zahlen über den Umfang des Außenhandels, vor allem der Ausfuhr, werden in der Ostzone trotz statistischer Erfassung nicht oder nur sporadisch veröffentlicht. Lediglich prozentuale oder

sonstige Verhältniszahlen werden gelegentlich in offiziellen Zeitungs- und Zeitschriftenartikeln oder in Reden führender Männer der Ostzonenwirtschaft bekanntgegeben. Dabei ergeben sich manchmal beträchtliche Unterschiede; so erklärte z. B. der Vorsitzende der Deutschen Wirtschaftskommission, Heinrich Rau, bei seiner Begrüßungsansprache zur Leipziger Frühjahrsmesse, der Außenhandel der Ostzone sei 1948 gegenüber 1947 vervierfacht worden. Dagegen besagte ein wenige Tage vorher erschiener Bericht des ADN., daß der Außenhandel der Ostzone 1948 gegenüber 1947 um 32,5 % zugenommen habe. 1949 soll nach Heinrich Rau der Außenhandel wiederum verdoppelt werden.

Über die Einfuhr in die Ostzone im Jahre 1948 sind einige Mengenangaben bekanntgeworden; es wurden u. a. eingeführt:

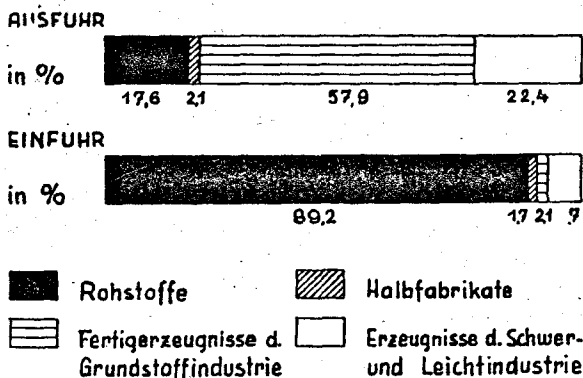
- 147 000 t Gußeisen (vor allem aus der UdSSR. und aus Polen)
- 234 000 t Walzeisen (aus der UdSSR. und aus der Tschechoslowakei)
- 1 954 000 t Steinkohle (vor allem aus Polen)
- 835 000 t Koks (aus Polen und aus der Tschechoslowakei)
- 130 000 t Schwefelkies (aus der UdSSR.)
- 200 000 t Mineralfünger (aus der UdSSR.)
- 139 000 t Getreide (aus der UdSSR.)
- 20 000 t Fische (vor allem aus der UdSSR.)
- 10 667 t tierische und pflanzliche Fette (vor allem aus der UdSSR.)
- 7 Mill. Eier (aus Polen)

Die wichtigsten Positionen der Einfuhr verteilten sich prozentual 1948 und nach dem Importplan 1949 wie folgt:

	1948	Plan 1949
Kohle	22 %	17 %
Eisen	28 %	23 %
Buntmetalle	10 %	10 %
Chemikalien	8 %	12 %
Textilrohstoffe	5 %	10 %
Nahrungs- und Futtermittel	20 %	21 %

In der A u s f u h r werden nach dem Exportplan 1949 die Erzeugnisse des Maschinenbaus, der Elektrotechnik und der Feinmechanik und Optik 35 bis 40 %, die Erzeugnisse der chemischen Industrie 10 bis

Gliederung des Ostzonenhandels nach Gütergruppen 1947 in %



15 %, Textilien 10 %, Papier-, Glas- und Keramikwaren 10 %, Rohstoffe (darunter Kali) 25 % ausmachen.

Außer dem offiziellen Export durch deutsche Firmen und Betriebe gehen Erzeugnisse der Ostzone noch auf einem anderen Wege in verschiedene Länder, nämlich durch die sowjetischen Export- und Importgesellschaften, die einen Teil der deutschen Erzeugnisse, die als Reparationen an die Sowjetunion abzuliefern sind, in andere Staaten exportieren; z. B. die Rasnoexport G. m. b. H., die Exportljon G. m. b. H. (für Rohstoffe, Garne und Fertigwaren in Baumwolle, Wolle, Leinen und Kunstseide), die Promexport G. m. b. H. (für Kalisalze, Natriumsulfat und andere Schwerchemikalien, Manganerze, Braunkohlenbriketts). Im Rahmen des Zweijahresplanes sollen die Reparationen nur noch 12,4 % der gesamten Produktion der Ostzone ausmachen.

DIE HANDELSPARTNER

Wenn sich die Ostzone auch bemüht, mit möglichst vielen Ländern in Handelsbeziehungen zu treten, so ergibt sich doch aus der politischen Adversität zwischen West und Ost und aus der wirtschaftspolitischen Gleichgerichtetheit der Ostzone mit den ost- und südosteuropäischen Staaten, daß diese die wichtigsten Außenhandelspartner der Ostzone sind. Devisenmangel und Devisenbewirtschaftung haben auf der ganzen Welt dazu geführt, daß die meisten Staaten sich bemühen, die Einfuhr, vor allem von hochwertigen, arbeitsintensiven Erzeugnissen, einzuschränken, die benötigten Fertigwaren möglichst selbst herzustellen und nur Rohstoffe einzuführen. Der Wirtschaftsführung der Ostzone erschien und erscheint der zwischenstaatliche Warenaustausch als einziges Mittel, aus dieser Sackgasse des Außenhandels herauszukommen. Dem kommt bei den ost- und südosteuropäischen Staaten deren ebenfalls planwirtschaftliche Ausrichtung entgegen. Wie in der Ostzone, so werden auch in diesen Ländern Ausfuhr und Einfuhr auf Grund des Rohstoffbedarfs, der Produktionsmöglichkeiten und der abgeschlossenen Handelsverträge „eingepplant“. Die Verkehrstrennung zwischen den Westzonen und der Ostzone im September 1948 hat die Ostorientierung der Handelspolitik der Ostzone wesentlich beschleunigt.

Die Sowjetunion ist naturgemäß (mit je etwa 30 %) der größte Abnehmer und Lieferant für die Ostzone. Sie liefert vor allem Stahl- und Walzwerkzeugnisse, Düngemittel, Textilrohstoffe und Lebensmittel (Getreide, tierische und pflanzliche Fette). — Mit Polen, dem zweitwichtigsten Partner, wurde im Februar 1946 das erste Handelsabkommen abgeschlossen; der Umsatz zwischen Polen und der Ostzone erhöhte sich von 14 Mill. \$ im Jahre 1946 auf 28 Mill. \$ im Jahre 1947 und auf 96 Mill. \$ im Jahre 1948. Polen liefert an die Ostzone vor allem Kohle, chemische Erzeugnisse und Lebensmittel (Kartoffel, Fische, Eier, Geflügel usw.) und bezieht von ihr Druckerei- und Büromaschinen, Kalisalze, Holz, Benzin, Chemikalien, Buna und Schrott. — Der Umsatz zwischen der Ostzone und der Tschechoslowakei betrug 1948 etwa 20 Mill. \$. Dabei liefert die Ostzone vor allem Ferrolegierungen,

Stein- und Kalisalz, Chemikalien, elektrotechnisches Porzellan, Textilnadeln und Filme und erhält Stahl, Koks, Fahrzeugreifen, Magnesit, Erdöl, Maschinen und Frühkartoffeln. — Auch mit den übrigen Volksdemokratien bestehen Warenaustauschverträge. — Von den skandinavischen Staaten ist besonders der Warenaustausch mit Schweden und Dänemark sehr rege; Schweden liefert der Ostzone vor allem Qualitätsstahl, Fische und Zellulose und bezieht von ihr Braunkohle, Briketts, Chemikalien, Glaswaren, Büromaschinen, Photoapparate und Maschinen. Der Handelsvertrag mit Dänemark sieht einen Warenaustausch im Werte von 36 Mill. dän. Kr. vor; Dänemark liefert vor allem hochwertige Lebensmittel, Futtermittel und Sämereien und bezieht elektrotechnisches Material, medizinische Instrumente, feinmechanische und optische Geräte, Maschinen, Glaswaren und Textilien. Aus Norwegen kommen vor allem Heringe und Schwefelkies.

Insgesamt bestehen zur Zeit (Anfang März 1949) folgende 13 Handelsabkommen (die zum Teil über die vorgesehene Gültigkeitsdauer hinaus verlängert wurden oder stillschweigend weiter gelten):

Land	abgeschl. am	gültig bis	Faktur. in
Belgien	10. 11. 1947	10. 11. 1948	bfrs.
Bulgarien . . .	26. 8. 1948	31. 12. 1949	US/\$
Dänemark . . .	Dez. 1948	31. 12. 1949	dän. Kr.
Finnland	28. 9. 1948	30. 9. 1949	US/\$
Jugoslawien ¹⁾ .		31. 12. 1948	US/\$
Niederlande . .	8. 7. 1948	30. 6. 1949	hfl
Norwegen . . .	25. 10. 1948	31. 12. 1949	US/\$
Polen	15. 3. 1948	31. 12. 1949	US/\$
	25. 9. 1948		
Rumänien . . .	Dez. 1948	(noch nicht veröffentl.)	
Schweden . . .	24. 6. 1948	30. 6. 1949	skr.
Schweiz	1. 12. 1948	31. 12. 1949	sfrs
Tschechoslowakei	17. 7. 1948	30. 6. 1949	US/\$
Ungarn	30. 6. 1948	30. 6. 1949	US/\$

¹⁾ Außerdem besteht ein Warenaustauschabkommen zwischen der DHG., Berlin und der Börse für Export und Import, Belgrad gültig bis 31. Mai 1949.

Mit den übrigen Staaten, z. B. Frankreich, Italien, Österreich usw., bestehen keine Handelsabkommen; es sind aber Kompensationsgeschäfte und Geschäfte gegen Devisenzahlung möglich.

ORGANISATION UND METHODE

Für den Außenhandel der Ostzone ist die Verwaltung für Außenhandel der Sowjetischen Militär-Administration in Deutschland (Abk.: VfA.) zuständig; ihr ist grundsätzlich das Recht der Genehmigung von Außenhandelsverträgen vorbehalten; sie kann Verträge in jeder Höhe genehmigen. Die VfA. hat ihre Befugnisse weitgehend auf die Hauptverwaltung Interzonen- und Außenhandel der Deutschen Wirtschaftskommission (Abk.: HVIA.) und die der HVIA. unterstellten, in den fünf Ländern der sowjetischen Besatzungszone bestehenden Ämter für Interzonen- und Außenhandel der Länderregierungen (Abk.: AIA.) übertragen. Und zwar dürfen (seit August 1948) die AIA. für Ausfuhrgeschäfte bis 500 \$, die HVIA. für Ausfuhrgeschäfte bis 20 000 \$, für Ein-

fuhrgeschäfte bis 5000 \$, für Veredlungsgeschäfte in jeder Höhe und für Kompensationsgeschäfte mit Waren, die in Handelsabkommen oder in Ausfuhr- und Einfuhrplänen festgelegt sind, bis 20 000 \$ selbständig Genehmigungen erteilen. (Dabei ist die Aufteilung von Verträgen in Teilverträge in der Absicht, dadurch die Genehmigung leichter zu erhalten, verboten.) Auch für den Abschluß der Handelsverträge wurden der HVIA. größere Vollmachten erteilt, so daß in den letzten Monaten der größte Teil der Handelsverträge von ihr selbständig abgeschlossen wurde. Ferner war sie mit der Ausarbeitung des Außenhandelsplanes im Rahmen des Zweijahresplanes 1949/50 beauftragt.

Zur „Entlastung der HVIA. von kaufmännischen Aufgaben“ ist 1948 die Deutsche Handelsgesellschaft m. b. H. (Abk.: DHG.), Berlin, gegründet worden, die der HVIA. untersteht und nach Warengruppen in 17 sogenannte Fachdirektionen gegliedert ist.

Die Produktion und auch der Außenhandel der volkseigenen Betriebe wird durch die Vereinigungen der volkseigenen Betriebe (Abk.: VVB.) gelenkt.

Die privaten Betriebe werden durch die Industrie- und Handelskammern, insbesondere durch die fünf Landesammern, betreut.

Schließlich dient auch die Arbeit des Leipziger Messeamtes der Förderung des Außenhandels der Ostzone.

Der Exporteur der Ostzone muß sich selbst unterrichten, welche Waren und welche Mengen ausgeführt werden können. Notfalls muß er produktionsmäßige Voraussetzungen für die Abgabe von Angeboten, z. B. Fragen der Fertigung, der Rohstoffbeschaffung und des Transports, mit den zuständigen Stellen der betr. Hauptverwaltung der Deutschen Wirtschaftskommission und der DHG. klären.

Alle zwischen ausländischen Interessenten und den Organisationen, Betrieben und Unternehmern der Ostzone abgeschlossenen Verträge über Warenlieferungen oder Dienstleistungen sind genehmigungspflichtig. Das frühere Angebotsgenehmigungsverfahren, nach dem der Ostzonen-Exporteur schon jedes für das Ausland bestimmte Angebot der VfA. zur Genehmigung vorlegen mußte, ist Anfang 1948 durch das Vertragsgenehmigungsverfahren ersetzt worden. Der Exporteur kann also nun ohne Genehmigung oder Vorprüfung seine Angebote den ausländischen Interessenten unterbreiten. Ein rechtsgültiger Vertrag kommt aber nicht schon mit der Annahme des Angebots, sondern erst mit der Genehmigung zustande.

Der Exporteur muß seine Angebote oder Vertragsentwürfe unterzeichnen und dem ausländischen Interessenten in drei Ausfertigungen zusenden; dieser wird gebeten, auf zwei Ausfertigungen die Annahme zu bestätigen und sie an den Exporteur zurückzusenden. Der Antrag ist dann beim zuständigen AIA. einzureichen. Die für den ausländischen Käufer bestimmte Abschrift darf Angaben über die Errechnungsart des Devisenpreises nicht enthalten. Denn die DM-Preise und die Umrechnungsmethode dürfen nicht zur Kenntnis des Ausländers gelangen.

Die Angebote dürfen in das Ausland nur in ausländischer Währung abgegeben werden. In den Verhandlungen mit dem auswandischen Interessenten ist stets der höchstmögliche Preis anzustreben. Der Exporteur der Ostzone muß von sich aus versuchen, die auf dem Weltmarkt erzielbaren Preise zu erfahren. Für eine größere Anzahl von Waren sind „Exportumrechnungskoeffizienten“ festgesetzt. Zur Ermittlung des für die betreffende Ware gültigen USA- $\text{\$}$ -Preises ist der RM-Stopp-Preis von 1944 mit diesem Koeffizienten zu multiplizieren. Dieser Preis ist ein Mindestpreis, der nicht unterschritten werden darf, es sei denn, daß der niedrigere Preis dem Weltmarkt-Preisniveau entspricht. Die Liste der Exportumrechnungskoeffizienten (zuletzt vom 20. 8. 1948) ist nur für den Dienstgebrauch der Außenhandels-Dienststellen bestimmt. Exporteure können von diesen Stellen den sie interessierenden Koeffizienten erfragen.

Die Angebote sind in der Regel in USA- $\text{\$}$ zu stellen, ausgenommen (zur Zeit) folgende Länder, für die nachstehende Umrechnungskurse gelten: Belgien (1 $\text{\$}$ = 43,73 bfrs), Britisches Empire (1 \pounds = 4,03 $\text{\$}$), Dänemark (1 $\text{\$}$ = 4,799 dän. Kr.), Niederlande (1 $\text{\$}$ = 2,65 hfl), Schweiz (1 $\text{\$}$ = 4,30 sfrs), Schweden (1 $\text{\$}$ = 3,59 schwed. Kr.). Das AIA prüft die bei ihm eingereichten Anträge und entscheidet selbst darüber, soweit es zuständig ist; andernfalls leitet es die Anträge an die HVIA. weiter.

In der Regel muß, da der Exporteur nicht in auswandischer Währung durchgehend versichern kann, „ab Werk“ oder „ab Lager“ verkauft werden, so daß das Eigentum und das Risiko des Untergangs bzw. der Verschlechterung der Ware schon ab Werk oder Lager auf den auswandischen Kufer übergeht. In die im Angebot bzw. im Vertrag angegebenen Preise sind aber die Frachtkosten und Nebenspesen bis zur Grenze bzw. zum Hafen der Ostzone einzukalkulieren, es sei denn, daß der Kufer die Ware selbst beim Verkäufer abholt.

Zahlungen auswandischer Kufer sind grundsätzlich zu leisten an die Garantie- und Kreditbank (Abk.: Garkrebo), Berlin, zugunsten der Verwaltung für Außenhandel der Sowjetischen Militär-Administration wegen des Außenhandels-Abrechnungs-Kontors (Abk.: AAK.). Der Exporteur muß nach Versand der Ware die in der Lieferorder genannten Dokumente (Rechnungen, Versandpapiere) der zuständigen Fachdirektion der DHG. einsenden. Die Zahlung an den Exporteur erfolgt in D-Mark durch das AAK., das den Devisenerlos der Vfa. zuzuleiten hat. Der Exporteur erhält also natürlich den Erlös nicht in Devisen, sondern in DM. Auch der „Devisenbonus“, der im Dezember 1947 eingeführt wurde und der es dem Exporteur gestattet, bis zu 7,5 % des Netto-Devisenerloses zum Einkauf von Rohstoffen usw. zu verwenden, ist durch Anordnung des Sekretariats der DWK. vom 15. 12. 1948 wieder abgeschafft worden. Lediglich für die Zahlung einer Provision in branchenüblicher Höhe an Vertreter im Ausland wird unter bestimmten Bedingungen und Formalitäten ein entsprechender Betrag aus den anfallenden Devisen bereitgestellt.

Ist der Vertrag genehmigt und die Bezahlung durch Baruberweisung oder Eröffnung eines Akkreditivs sichergestellt, so erhält der Exporteur eine „endgültige Lieferorder“, die von der zuständigen Fachdirektion der DHG. ausgestellt und von der HVIA. unterzeichnet wird, sowie einen „Exportwarenbegleitschein“. In bestimmten Fällen, z. B. wenn der Kufer zunächst nur eine Anzahlung leistet oder wenn er vom Antrag abweichende Bedingungen stellt, die nicht anerkannt werden können, erhält der Exporteur nur eine „vorläufige Lieferorder“; dann kann und muß mit der Herstellung der Ware sofort begonnen werden; geliefert darf die Ware aber erst werden, wenn die HVIA. den Versand schriftlich freigegeben hat und wenn daraufhin der Exportwarenbegleitschein erteilt worden ist.

Die Genehmigung zur Einfuhr wird nur für solche Waren erteilt, die im Importplan der Ostzone aufgeführt oder in einem zwischen der russischen Zone und dem Ausland geschlossenen Handelsabkommen verzeichnet sind. Dem Ausland gegenüber tritt als Vertragspartner bei Einfuhrgeschaften lediglich die DHG. auf, die auch die von anderen Firmen der Ostzone angebahnten Einfuhrgeschäfte durchführt. Im übrigen gelten sinngemäß dieselben Bestimmungen wie für die Ausfuhrgeschäfte (Angebote und Rechnungen in US- $\text{\$}$ oder in der durch die Handelsabkommen festgesetzten Währung, Errechnung der Preise, Frachtbasis „franko Grenze Ostzone“ oder „cif Hafen Ostzone“, Bezugsorder, früher Einfuhrdisposition genannt, anstatt Lieferorder usw.). Die Zahlung an den auswandischen Verkäufer erledigt die HVIA.; der Ostzonen-Importeur zahlt in D-Mark an das AAK. Der Importeur ist verpflichtet, den Eingang der Einfuhrwaren sofort telegraphisch an die HVIA. zu melden.

Lohnveredlungsgeschäfte sind besonders erwünscht, da sie die Möglichkeit geben, ohne Inanspruchnahme von Ostzonen-Rohstoffen die Arbeitskraft in Devisen umzusetzen, und werden daher weitestgehend gefördert. Der auswandische Auftraggeber kann die Veredelungskosten sowohl in Devisen als auch durch Mehrlieferung von Rohstoffen leisten; die auf diese Weise hereingeholten Rohstoffe unterstehen der Verfügung der Hauptverwaltung Materialversorgung der DWK. und sollen vor allem für Ausfuhrproduktion verwendet werden. Um Befürchtungen der auswandischen Auftraggeber bezüglich ihrer in die Ostzone zur Veredelung gesendeten Rohstoffe zu zerstreuen, ist die HVIA. in besonderen Fällen bereit, für diese Rohstoffe eine Bankgarantie zu stellen. Reparaturen und Dienstleistungen, z. B. Montagen im Ausland, Durchführung von Speditionsauftragen im Inland, Beratung durch Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer, sind ebenfalls zulässig und erwünscht, aber ebenfalls genehmigungspflichtig, soweit es sich nicht um Dienstleistungen handelt, die mit bereits genehmigten Ausfuhrgeschaften im Zusammenhang stehen. Da die Bewohner der Ostzone DM-Beträge von Ausländern nicht annehmen dürfen, können auch alle diese Leistungen nur in Devisen bezahlt werden.

AUSBLICK

Die Sowjetische Militärverwaltung und die deutschen Außenhandels-Dienststellen bemühen sich, den oben nur kurz skizzierten Wust von Bestimmungen zu erleichtern und zu lockern und den Außenhandel, vor allem die Ausfuhr, der Ostzone auch sonst nach bester Möglichkeit zu fördern. Exportaufträge sollen nach einem Beschluß des Sekretariats der Deutschen Wirtschaftskommission im Produktionsprozeß, in der Rohstoffversorgung und im Transport den Vorrang vor anderen Aufträgen haben. Erleichterungen und Verbesserungen wurden

auch in der Preisfestsetzung und in der Finanzierung beschlossen. Exportproduzenten sollen Krediterleichterungen, Steuerbegünstigungen und Prämien erhalten. Außerdem hat die Sowjetunion in Aussicht gestellt, der Ostzone die für die Durchführung von Exportaufträgen erforderlichen Rohstoffe, vor allem Stahl und Eisen, die früher aus Westdeutschland bezogen wurden, zu liefern. Auch aus eigener Kraft hat die Ostzone schon mancherlei Wege gesucht und gefunden, die infolge der Trennung zwischen West- und Ostdeutschland fehlenden Rohstoffe und Halbfabrikate zu ersetzen.

Österreichs Stellung im Europatransit

Dr. Kurt Wessely, Linz a. D.

Als Binnenland und infolge des Mangels an wichtigen Grundstoffen, vor allem an Kohle, ist Österreich gezwungen, seine Ausfuhr zu steigern. Die Ausfuhrsteigerung kann jedoch trotz des Aufschwungs im letzten Jahr das Defizit seiner Handelsbilanz (1948: 618 $\frac{1}{2}$ Mill. S ohne Marshallhilfe-Import) weder mengen- noch wertmäßig beseitigen. (Einfuhr auf der Bundesbahn im Monatsdurchschnitt 1948: 627 800 t, Ausfuhr: 151 400 t, Monatsdurchschnitt 1947: 388 500 t bzw. 84 600 t; Einfuhr auf der Bundesbahn aus Deutschland Monatsdurchschnitt 1948: 231 800 t, 1947: 182 000 t, Ausfuhr 1948: 17 900 t, 1947: 6600 t). Es trachtet daher, durch unsichtbare Exporte und Dienstleistungen seine Zahlungsbilanz zu verbessern, was ihm infolges seiner natürlichen Lage in den letzten Friedensjahren durch die Einnahmen aus dem Fremdenverkehr und dem Transitverkehr auch weitgehend gelang. Denn bei einem Handelsdefizit von etwa 300 Mill. S (1937 nur 230 Mill. S) betragen die Einnahmen aus dem Fremdenverkehr in der Vorkriegszeit mindestens 75 Mill. S und werden auch noch höher geschätzt (100 bis 200 Mill. S), während sich die Frachteinnahmen aus dem Transitverkehr auf 50 Mill. S beliefen und in der Konjunkturzeit (1929) 80 Mill. S sogar etwas überschritten haben. Damit konnten aber jederzeit die Ausgaben der Bundesbahnen für Auslandsmaterial einschl. der Kohle (zuletzt 20 Mill. S) aus den Transitfrachten gedeckt werden.¹⁾

VORAUSSETZUNGEN

Durch seine geographische Lage im Herzen Mitteleuropas kommt dem Bundesstaat Österreich eine bedeutende Rolle im internationalen Verkehr zu. Österreichs Lage gleicht in geographischer Hinsicht jener der Schweiz. Wenn auch seine Bedeutung für den Nord-Süd-Verkehr geringer ist als die der Eidgenossenschaft, so ist in Österreich der Ost-West-

Verkehr stärker ausgeprägt, der überdies über seine ganze Breitenausdehnung führt, während er in der Schweiz meist nur einen kürzeren Durchlauf einnimmt.

Hauptentfernungen im Transit durch Österreich: Buchs (Schweiz) — Bernhardthal (CSR) 825 km, Buchs — Hegyeshalom (Ungarn) 752 km, Bernhardthal — Rosenbach (Jugoslawien) 444 km, Salzburg — Hegyeshalom 393 km, Salzburg — Rosenbach 221 km, Brenner — Kufstein 122 km, Lochau (Lindau) — St. Margarethen (Schweiz) 17 km.

Aber auch sonst ergeben sich bemerkenswerte Unterschiede: Die Schweiz liegt eingebettet zwischen vier Ländern verhältnismäßig gleicher Wirtschaftsstruktur. Sie liegt im Zentrum des Einzugsgebietes der größten Kontinentalhäfen, die für einen gleichmäßigen Warenstrom zu ungefähr gleichen Transportbedingungen, wie sie sich durch die Konkurrenz herausgebildet haben, sorgen. An Österreich grenzen sechs Länder, was zwar seinen Verkehr vielseitiger macht, ihn aber auch erschwert. Denn seit 1918 ist das früher einheitliche Wirtschaftsgebiet im Südosten gestört, die Wirtschaftsstruktur und -kraft dieser Länder ist verschieden. Sie sind Spannungen und Krisen unterworfen, die zum Teil im Westen unbekannt sind. Überdies hat hier seit 1945 eine wirtschaftliche Umschichtung mit dem Ziel einer Industrialisierung und Einordnung in den sowjetischen Großwirtschaftsraum eingesetzt. Mehr noch als durch die politische Scheidung der Blöcke wird der österreichische Transitverkehr von dieser Verschiebung im West-Ost-Gefälle betroffen. Sie zeigt sich im Rückgang der traditionellen Ausfuhrgüter des Südostens und dem Verschwinden Deutschlands als Kunden und Lieferanten des Südostens, wofür die Sowjetunion bereitwillig in die Bresche sprang. Seit Mitte 1948 setzte hier aber ein gewisser Wechsel ein (deutsche Währungsreform, ungarische Ernte, polnische Kohle nach Italien). Die Scheidung zwischen den beiden Blöcken geht mitten durch Österreich, dessen politische Einheit dadurch aber nicht betroffen wurde. Immerhin unterliegt der österreichische Binnenverkehr einer sowjetischen Transportscheinpflicht beim Passieren der Demarkationslinie (Enns und Semmering), der Auslandstransit wird aber davon nicht betroffen. Nach der Sperrung der deutschen Transitwege wird daher Österreich als Transitland an Bedeutung gewinnen.

¹⁾ Günther, in „Verkehr“ III (1947) 22. Es handelt sich dabei um Neuberechnungen, da die alten Unterlagen durch Kriegsereignisse vernichtet worden sind. Dabei sind jedoch die an Auslandsbahnen zu bezahlenden Frachten noch nicht abgerechnet, die aber bereits in den Werten der Wareneinfuhr berücksichtigt sein dürften. Das von Hudeczek (Österreichische Volkswirtschaft und ihr Wiederaufbau, Wien 1947, S. 135) mit 80 Mill. S für 1934 angegebene Nettoaktivum aus Transitverkehr, Transithandel und Waggonverleih dürfte daher zu hoch gegriffen sein.