
Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung Essen

**Stahlkrise –
Ist der Staat gefordert?**



Duncker & Humblot · Berlin

Direktorium:

Geschäftsführender Direktor:

Dr. Gregor Winkelmeier

Wissenschaftliche Direktoren:

Bernhard Filusch

Dr. Willi Lamberts

Verwaltungsrat:

Vorsitzender:

Professor Dr. Hans-Karl Schneider, Köln

Stellv. Vorsitzende:

Dr. Harald Koch, Dortmund

Dr. Helmut Keunecke, Dortmund

Hans Wertz, Düsseldorf

Dr. Walter Aden, Dortmund

Professor Dr. Kurt H. Biedenkopf, Düsseldorf

Kurt Busch, Essen

Dr. Erich Coenen, Düsseldorf

Dr. Helmut Geiger, Bonn

Dr. Friedhelm Gieske, Essen

Dr. Jürgen Gramke, Essen

Professor Dr. Friedrich Halstenberg, Düsseldorf

Karl-Heinrich Jakob, Essen

Werner Kaiser, Düsseldorf

Joachim Kreplin, Düsseldorf

Friedrich Maier-Bode, Düsseldorf

Kurt Offers, Düsseldorf

Dr. Heinz Osthues, Münster

Dr. Theodor Pieper, Duisburg

Dr. Karlheinz Rewoldt, Essen

Dr. Otto Schlecht, Bonn

Joachim Schmidt, Essen *

Paul Schnitker, Münster

Friedrich Späth, Essen

Dr. Heinz Spitznas, Essen

Dr. Werner Thoma, Essen

Dr. Wessel de Weldige-Cremer, Krefeld

* Vorsitzender des Betriebsrates des RWI

Schriftleitung:

Dr. Willi Lamberts

Redaktionelle Bearbeitung:

Dipl.-Vw. Joachim Schmidt

Stahlkrise – Ist der Staat gefordert ?

**SCHRIFTENREIHE DES RHEINISCH-WESTFÄLISCHEN
INSTITUTS FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG ESSEN**

NEUE FOLGE HEFT 45

Stahlkrise – Ist der Staat gefordert?

Tagungsband zum RWI-Symposion vom 19. 3. 1984

**Vorbereitung und Leitung des Symposions:
Helmut Wienert**



Duncker & Humblot · Berlin

CIP-Kurztitelaufnahme der Deutschen Bibliothek

Stahlkrise — ist der Staat gefordert?: Tagungsbd.
zum RWI-Symposium vom 19. 3. 1984 / Vorbereitung u.
Leitung d. Symposions: Helmut Wienert. — Berlin:
Duncker und Humblot, 1985.

(Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen
Instituts für Wirtschaftsforschung Essen;
N.F., H. 45)
ISBN 3-428-05772-4

NE: Wienert, Helmut [Hrsg.]; Rheinisch-Westfälisches
Institut für Wirtschaftsforschung (Essen):
Schriftenreihe des Rheinisch-Westfälischen . . .

Alle Rechte vorbehalten

© 1985 Duncker & Humblot, Berlin 41

Gedruckt 1985 bei Werner Hildebrand, Berlin 65

Printed in Germany

ISBN 3-428-05772-4



Vorwort

In den letzten zehn Jahren haben die Stahlindustrien in der Bundesrepublik Deutschland und den anderen Mitgliedsländern der Europäischen Gemeinschaft – diese bilden seit 1953 zusammen den Gemeinsamen Stahlmarkt – ihre Produktionsanlagen nicht mehr hinreichend auslasten können. Gleichwohl wurden die Anlagen nur zögernd abgebaut. Der noch bestehende Überhang bildet den Kern der gegenwärtigen Stahlkrise.

Gründe und Lösungsmöglichkeiten dieser Krise waren am 19. März 1984 das Thema eines Symposions des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung in Essen. Die Referate und Diskussionsbeiträge dieser Tagung sind in diesem Band wiedergegeben. Darüber hinaus enthält er einen Anhang mit Zahlen, Schaubildern, schematischen Übersichten und Literaturhinweisen, die beim Nachvollziehen und Prüfen der Argumente helfen können.

Essen, November 1984

Rheinisch-Westfälisches Institut
für Wirtschaftsforschung, Essen
Bernhard Filusch

Inhaltsverzeichnis

Eröffnung

Von Bernhard Filusch	1
----------------------------	---

Nachfrageschwäche und Staatsintervention – Zur Entwicklung der Stahlkrise seit 1975

Von Helmut Wienert	5
--------------------------	---

Hemmnisse und Chancen für die Anpassung der Stahlindustrie im Gemeinsamen Markt

Von Manfred Neumann	15
---------------------------	----

Probleme der Wirtschaftspolitik bei der Bewältigung der Stahlkrise

Von Helmut Cox	21
----------------------	----

Übergangsfrist zur Anpassung nutzen – Zur stahlpolitischen Konzeption des Sachverständigenrates

Von Hans-Karl Schneider	29
-------------------------------	----

Überlegungen der Monopolkommission zur Neuordnung der deutschen Stahlindustrie

Von Erhard Kantzenbach	37
------------------------------	----

Die Stahlkrise – Prüfstein der Wettbewerbs- und Strukturpolitik

Von Horst Tomann	45
------------------------	----

Auszüge aus der Podiumsdiskussion	59
---	----

Auszüge aus der Plenumsdiskussion	75
---	----

Anhang	97
Tabellen und Schaubilder	99
Wichtige Bestimmungen des EGKS-Vertrages	151
Chronik ausgewählter Maßnahmen der Kommission der Europäischen Gemein- schaft auf dem Stahlmarkt	155
Literaturverzeichnis	169
Verzeichnis der Referenten und Diskussionsteilnehmer	179

Verzeichnis der Tabellen

Tab. 1: Sichtbarer Stahlverbrauch in Regionen und Ländern der Welt	100
Tab. 2: Sichtbarer Stahlverbrauch in Regionen und Ländern der Welt (Anteil) 102	
Tab. 3: Rohstahlerzeugung in Regionen und Ländern der Welt	104
Tab. 4: Rohstahlerzeugung in Regionen und Ländern der Welt (Anteil)	106
Tab. 5: Rohstahlkapazität in Regionen und Ländern der Welt	108
Tab. 6: Auslastung der Rohstahlkapazitäten in Regionen und Ländern der Welt	110
Tab. 7: Ausfuhr von Stahl aus Regionen und Ländern der Welt	112
Tab. 8: Ausfuhr von Stahl aus Regionen und Ländern der Welt (Anteil)	114
Tab. 9: Einfuhr von Stahl in Regionen und Länder der Welt	116
Tab. 10: Einfuhr von Stahl in Regionen und Länder der Welt (Anteil)	118
Tab. 11: Prognosen für den Stahlverbrauch im Jahre 1985	121
Tab. 12: Anteil der Länder an der Marktversorgung mit Stahl in der Europäischen Gemeinschaft	122
Tab. 13: Anteil der Länder an der Rohstahlerzeugung in der Europäischen Ge- meinschaft	123
Tab. 14: Anteil der Einfuhren aus Drittländern an der Marktversorgung mit Stahl in ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft	124
Tab. 15: Geplante Rohstahlkapazitäten in der Europäischen Gemeinschaft	125
Tab. 16: Vorhandene und benötigte Kapazitäten an Warmwalzwerken in der Euro- päischen Gemeinschaft im Jahre 1986	126
Tab. 17: Investitionsausgaben der Stahlindustrie je Tonne Rohstahlerzeugung in ausgewählten Ländern	127

Tab. 18: Investitionsausgaben der Stahlindustrie je Tonne Rohstahlkapazität in ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft	128
Tab. 19: Zahl der Beschäftigten in der Stahlindustrie in ausgewählten Ländern	129
Tab. 20: Ausgewählte Kennzahlen für die Stahlindustrie in ausgewählten Ländern	130
Tab. 21: Gewinn nach Steuern ausgewählter Stahlunternehmen	132
Tab. 22: Staatliche Begünstigungen und Belastungen der Stahlindustrie in ausgewählten Ländern bis 1975	134
Tab. 23: Verluste ausgewählter Stahlunternehmen in der Europäischen Gemeinschaft	135
Tab. 24: Verluste ausgewählter Stahlunternehmen und Beihilfen an die Stahlindustrie in ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft	136
Tab. 25: Staatliche Beihilfen an ausgewählte Stahlunternehmen in der Europäischen Gemeinschaft	137
Tab. 26: Staatliche Beihilfen und geforderte Stilllegungen von Warmwalzkapazitäten in ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft	138
Tab. 27: Aufwand nach Kostenarten und Bruttoproduktionswert der Eisenschaffenden Industrie in der Bundesrepublik Deutschland	139
Tab. 28: Angaben über Produktion und Beschäftigung für ausgewählte Stahlunternehmen in der Bundesrepublik Deutschland	140

Verzeichnis der Schaubilder

Schaubild 1: Entwicklung von Stahlverbrauch und Stahlerzeugung in Industrie- und Entwicklungsländern	99
Schaubild 2: Hauptströme des internationalen Stahlhandels im Jahre 1981	120
Schaubild 3: Schema der Produktionsstufen in einem integrierten Hüttenwerk	141
Schaubild 4: Zur technischen Entwicklung der Hochofenwerke	142
Schaubild 5: Zur technischen Entwicklung der Oxygen-Stahlwerke	143
Schaubild 6: Zur Leistungsfähigkeit von Hochofen- und Stahlwerken in ausgewählten Ländern	144
Schaubild 7: Zur technischen Entwicklung der Walzwerke	145
Schaubild 8: Zum Verlauf der Kostenkurven in der Stahlindustrie	146
Schaubild 9: Investitionsintensität und Kapitaldienst in den Stahlindustrien ausgewählter Länder	147
Schaubild 10: Schematische Übersicht der „Lösungsmöglichkeiten“ bei Überkapazitäten	148
Schaubild 11: Schematisches Beispiel für Preiskampf zweier Unternehmen bei degressivem Verlauf der Durchschnittskosten	149

Eröffnung

Von Bernhard Filusch

Mit dem Thema

"Stahlkrise - Ist der Staat gefordert ?"

haben wir eine Frage gestellt, die manchem als überholt erscheinen mag: zum einen, weil sich der Staat auf dem Stahlmarkt nie zurückgehalten hat und die Kommission der Europäischen Gemeinschaft, die seit der Gründung des Gemeinsamen Europäischen Stahlmarktes an seine Stelle getreten ist, den Stahlmarkt bereits mit einer Vielzahl von Eingriffen reglementiert, zum anderen, weil es auf diese Frage bereits mehrere Antworten gibt. Sie kommen zwar allesamt, grob vereinfacht, zu dem Ergebnis, daß

- der Staat grundsätzlich nicht gefordert sei,
- wegen der Schwierigkeiten in der Stahlindustrie aber doch,
- allerdings nur für eine begrenzte Zeit, nach deren Ablauf wieder Wettbewerb herrschen solle.

Die Begründungen sind indes so gegensätzlich, daß sie mehr verwirren als klären:

Die einen - darunter die Monopolkommission - sehen die Stahlkrise in einem Marktversagen begründet, halten es aber gleichwohl für angebracht oder erforderlich, den Markt nach Ablauf der Übergangsfrist wieder zum Zuge kommen zu lassen.

Die anderen - darunter der Sachverständigenrat - sehen die Gründe der Stahlkrise in einem Politikversagen, also in einem Übermaß an staatlichen Eingriffen, halten aber

gleichwohl eine Verlängerung der Staatseingriffe als Übergangslösung für angebracht.

Aber auch unabhängig davon drängt sich die Frage auf, warum Kartelle, zu denen sich die Unternehmen sonst so gerne zusammenschließen, daß sie grundsätzlich untersagt und nur als Ausnahmen erlaubt sind, in der Stahlkrise so wenig hielten, daß sie von der Kommission der Europäischen Gemeinschaft durch harte Auflagen gesichert werden mußten. Liegt der Grund in der langanhaltenden Wachstumsschwäche, die die Unternehmen nicht zusammen-, sondern auseinandertrieb? Oder liegt er darin, daß die Regierungen einen Gemeinsamen Markt mit dem Ziel geschaffen hatten, daß Stahl dort produziert werden sollte, wo es für die Gemeinschaft am wirtschaftlichsten sei, aber die dazu notwendigen Spielregeln nicht einhielten, sondern um so mehr gegen sie verstießen, je stärker die Stahlproduktion in ihrem Lande im Wettbewerb mit anderen zurückblieb und je mehr Arbeitsplätze in der Stahlindustrie in Gefahr gerieten?

Wenn die Regierungen indes Unternehmen der Stahlindustrie mit staatlichen Subventionen durchhalten und sich deshalb die Auslese durch Wettbewerb nicht einstellen kann, müßte man dann nicht den Gemeinsamen Markt aufgeben oder die "ausgehaltenen" Teilnehmer aus dem Wettbewerb ausschließen, ähnlich einem Sportler, der sich im Wettkampf nicht an die Spielregeln hält? Der Europäische Währungsverbund wurde jedenfalls aufgelöst, als einige Regierungen die Spielregeln nicht mehr einhalten wollten oder konnten, und auf dem Agrarmarkt hat die Bundesregierung mit dem Grenzausgleich einen Schutzzaun mitten durch diesen Gemeinsamen Markt gezogen, weil sie die deutschen Bauern nicht dem Wettbewerb mit denen in den Partnerländern aussetzen wollte.

Bei Stahl halten die Regierungen indes nicht nur am Gemeinsamen Markt fest, sondern haben, statt auf die Einhaltung der Spielregeln zu drängen, die staatlichen Subventionen, also die Verstöße gegen die Spielregeln, zur Spielregel erklärt. Zwar sind die Subventionen an die Auflage gebunden, Produktionsanlagen stillzulegen und Arbeitsplätze aufzugeben. Dies bedeutet aber nichts anderes, als daß der Abbau von Produktionsanlagen und Arbeitsplätzen, den die

Regierungen nicht dem Wettbewerb überlassen wollten, nun von einer Behörde nachgeholt, ja mit Subventionen erkauft werden soll. Kann aber eine Behörde sachgerechter als der Markt darüber entscheiden, wo und wieviele Produktionsanlagen und Arbeitsplätze aufgegeben werden müssen?

Dies sind Fragen, die sich aufdrängen und auf die wir Antworten suchen. Dabei werden uns

Herr Prof. Dr. Cox,
Herr Prof. Dr. Kantzenbach,
Herr Prof. Dr. Neumann,
Herr Prof. Dr. Schneider und
Herr Prof. Dr. Tomann

helfen. Sie haben sich in der einen oder anderen Weise mit der Stahlkrise befaßt. Dies gilt auch für Herrn Wienert, der in unserem Institut den Forschungsbereich Stahl leitet; er wird uns in das Thema Stahlkrise einführen und am Nachmittag die Diskussion leiten.

Nachfrageschwäche und Staatsintervention - Zur Entwicklung der Stahlkrise seit 1975

Von Helmut Wienert

1. Die weltweite Stahlkrise geht inzwischen in das zehnte Jahr. Unmittelbarer Ausdruck ist die Unterauslastung der Produktionsanlagen: Im Jahre 1983 hätten in der Welt rund 850 Mill. t Rohstahl erzeugt werden können, aber nur 660 Mill. t wurden erschmolzen. Die Auslastung war damit geringer als im Jahre 1975, dem ersten Jahr der Stahlkrise. Die Produktionskapazität wurde seitdem nicht vermindert, sondern noch erhöht, denn zwischen der Entscheidung, ein neues Stahlwerk zu bauen, und seiner Fertigstellung vergehen 6 bis 10 Jahre. Da die Dauerhaftigkeit der Nachfrageflaute im zyklischen Auf und Ab zunächst nicht erkannt wurde, sind die Anfang der siebziger Jahre beschlossenen Erweiterungen mit nur geringen Abstrichen ausgeführt worden. Die Vorstellungen über die Entwicklung des Stahlbedarfs, die den Ausbauplänen zugrunde lagen, spiegeln sich in den damals veröffentlichten Prognosen wider. Die wohl bekannteste und einflußreichste ist im Jahre 1972 vom International Iron and Steel Institute erstellt worden. In ihr wurde für das Jahr 1980 ein weltweiter Stahlbedarf von rund 900 Mill. t Rohstahl vorhergesagt; andere Prognosen kamen zu ähnlichen Ergebnissen. Vor diesem Hintergrund erscheinen die Anfang der siebziger Jahre begonnenen Kapazitätsausweitungen nicht übertrieben.

Dies gilt nicht nur für die weltweite Entwicklung, sondern auch für die in nahezu allen einzelnen Ländern. Die in den Jahren von 1970 bis 1976 für die Bundesrepublik Deutschland erstellten Prognosen wiesen für das Jahr 1980 ausnahmslos eine Rohstahlerzeugung von 50 bis 60 Mill. t aus. Erschmolzen wurden aber nur 44 Mill. t, in den

Jahren 1982 und 1983 sogar nur 36 Mill. t. Eine so hartnäckige Schwäche des Stahlverbrauchs, wie sie sich in den letzten drei Jahren einstellte, wurde noch 1980 für ausgeschlossen gehalten.

2. Der Hauptgrund für das Auseinanderlaufen von prognostizierter und tatsächlicher Entwicklung liegt in der zu optimistischen Einschätzung des gesamtwirtschaftlichen Wachstums in den Industrieländern. Den Prognosen des Stahlbedarfs war ein jährlicher Zuwachs des Sozialprodukts von 4 bis 5 vH zugrunde gelegt worden, tatsächlich stellte sich aber nur ein Zuwachs von 2 bis 3 vH ein. Der Wachstumseinbruch schlug auf den Stahlverbrauch stark durch. Überschläglich gilt, daß der Stahlverbrauch in den hochentwickelten Industrieländern bei einem langfristigen gesamtwirtschaftlichen Wachstum von rund

- 2 vH je Jahr um 2 vH abnimmt, bei einem von
- 3 vH gleichbleibt und bei einem von
- 4 vH um 2 vH steigt.

Die starke Veränderung der Elastizität des Stahlverbrauchs bei relativ geringen Unterschieden im gesamtwirtschaftlichen Wachstum hängt - vereinfacht ausgedrückt - mit den weitaus stärkeren Schwankungen der besonders stahlintensiven Investitionen zusammen. Voraussetzung für hohes Wachstum ist eine hohe Investitionsquote. Die rege Investitionstätigkeit gleicht den stahlsparenden technischen Fortschritt sowie die Verdrängung von Stahl durch andere Materialien aus oder hat sogar eine deutliche Zunahme des Stahlverbrauchs zur Folge. Bei schwachem Wachstum fallen die Investitionen dagegen relativ zurück und der weniger stahlintensive private und staatliche Verbrauch rückt vor, eine Kompensation der stahlsparenden Einflüsse findet dann nicht statt. Stahlverbrauch und Wirtschaftswachstum haben sich in den letzten Jahren vermutlich nicht "entkoppelt", der in der Vergangenheit beobachtete Zusammenhang von Investitionsquote, Wachstum und Stahlverbrauch gilt wahrscheinlich nach wie vor. Der geringe Stahlverbrauch der letzten Jahre spiegelt daher - ähnlich wie die hohe Arbeitslosigkeit - eher das Ausmaß der gesamtwirtschaftlichen Investitions- und Wachstumsschwäche als stahlspezifische Entwicklungsbrüche wider.

3. In den jungen Industrie- und in den Entwicklungsländern blieb das gesamtwirtschaftliche Wachstum ebenfalls hinter den Vorausschätzungen zurück. Die Zunahme des Stahlbedarfs war aber gleichwohl noch beachtlich, denn im Zuge der Industrialisierung steigt der Stahlbedarf auch bei vergleichsweise niedrigen Wachstumsraten. Seit 1974 nahm der Bedarf dieser Ländergruppe um 30 Mill. t oder jahresdurchschnittlich $4 \frac{1}{2}$ vH zu. Gleichzeitig wurde aber auch die Erzeugung um 30 Mill. t oder jahresdurchschnittlich 9 vH gesteigert. Der rasche Ausbau der Stahlkapazität in den neuen Zentren des Verbrauchs wird nicht nur durch Transportkostensparnisse, sondern auch durch niedrigere Lohnkosten angeregt. Hinzu kommt, daß wegen der Verbrauchsausweitung der jeweils neueste Stand der Technik rasch eingeführt werden kann. Die Stahlwerke in den alten Industrieländern konnten die Ausfuhren in die jungen Industrie- und in die Entwicklungsländer also nicht steigern. Ein voller Ausgleich für den Einbruch der Nachfrage in den alten Industrieländern wäre indes selbst ohne Ausdehnung der Erzeugung in den jungen Ländern nicht möglich gewesen, denn die Zunahme des Verbrauchs aller Schwellen- und Entwicklungsländer war zusammengenommen erheblich geringer als der Rückgang des Bedarfs in den hochentwickelten Industrieländern.

4. Die Möglichkeiten, inländische Absatzflauten durch vermehrte Exporte auszugleichen, sind ohnehin gering. Nur ein Viertel des Stahlverbrauchs der Welt wird über den Welthandel gedeckt. Hätte zum Beispiel die Stahlindustrie in der Bundesrepublik im vergangenen Jahr versucht, die Anlagen durch vermehrte Exporte auszulasten, so hätte sie zusätzlich 15 Mill. t - das sind fast 10 vH des Weltexportvolumens - an sich ziehen müssen. Selbst die kostengünstiger produzierenden Stahlwerke in Japan sind diesen Weg nicht gegangen. Zwar hatten sie ihre Exporte im Jahre 1976 zunächst massiv ausgeweitet, wegen des daraufhin einsetzenden Preisverfalls und drohender Importrestriktionen schränkten sie ihre Exporte aber bald wieder ein.

Ein einzelner Anbieter kann mit einer Senkung der Preise zwar Nachfrage an sich ziehen, aber nur zu Lasten anderer. Da die Durchschnittskosten mit abnehmender Auslastung rasch steigen, werden die anderen Werke versuchen,

den verlorenen Absatz mit Preissenkungen zurückzugewinnen. Sofern der Nachfragerückgang nur kurze Zeit dauert, kann der Preisverfall durch hinhaltende Verteidigung der transportkostengeschützten Inlandsmärkte begrenzt werden. Je länger die Nachfrageschwäche anhält, um so mehr werden die in ihrem Absatz bedrohten Unternehmen jedoch gezwungen, die Preissenkungen vollständig nachzuvollziehen. An zusätzlichem Absatz ist dann weder für einzelne Anbieter noch für die Gesamtheit gewonnen, denn die Stahlnachfrage ist in der Summe weitgehend preisunelastisch. Preiskämpfe zur Erhöhung der Auslastung im insgesamt zu engen Markt führen deshalb letztlich nur über das Ausscheiden von Wettbewerbern zum Ziel, sie sind langwierig und verlustreich. Der Ausgang wird nicht nur von den Produktionskosten, sondern auch von den finanziellen Polstern bestimmt.

5. In der Vergangenheit hat die Stahlindustrie bei Nachfrageeinbrüchen deshalb stets versucht, preisstabilisierende Marktabreden zu erreichen. Sie wurde dabei von der für den Stahlmarkt zuständigen Kommission der Europäischen Gemeinschaft schon vor 1975 regelmäßig unterstützt. Bei nur zyklischen, vorübergehenden Schwächeperioden wurden solche Absprachen bald wieder entbehrlich. Anders seit 1975:

Zunächst versuchte die Kommission durch vierteljährliche Vorausschätzung des Absatzes Hilfestellung für Angebotsbegrenzung zu geben. Als sich dies angesichts der Dauer der Nachfrageflaute als nicht ausreichend erwies, wurde mit Förderung durch die Kommission Ende 1976 das EUROFER-Kartell der großen Stahlwerke der EG gegründet, das für die Umsetzung der Vorausschätzungsprogramme der Kommission in Liefermengen sorgen sollte. Gleichzeitig wurden die Einfuhren aus Drittländern durch Verträge, Drohung mit Anti-Dumping-Klagen und Referenzpreise bedrängt und für den Absatz der Werke der Europäischen Gemeinschaft verbindliche Mindestpreise und freiwillige Orientierungspreise festgesetzt. Der Nachfrageeinbruch wurde dabei immer noch als nur vorübergehend angesehen, die Kapazitäten wurden durchgehalten. Da sich die erhoffte langfristige Belebung aber nicht einstellte, sondern dem kurzen zyklischen Auf bald ein Ab folgte, das noch tiefer hinunter reichte als zuvor, erwies sich

dieser Versuch, den Angebotsdruck zurückzustauen und Preiskämpfe zu verhindern, bald ebenfalls als unzureichend, denn Umgehungen und heimliche Rabatte häuften sich, obwohl die Überwachungen und Auflagen immer engmaschiger ausgestaltet wurden.

Unternehmen mit hohen Produktionskosten und geringen Reserven gerieten deshalb zunehmend in Bedrängnis. Sie verlangten und erhielten in der Regel auch staatliche Stützung. Das Durchhalten der Kapazitäten wurde dadurch freilich verlängert und der Preisdruck hielt an. Die Probleme einzelner Unternehmen wurden damit zu solchen der ganzen Branche. Der Subventionsbedarf der schon gestützten Werke wuchs, und neue Bittsteller kamen hinzu. Der Versuch, die Anpassungslast der schwächsten Unternehmen aufzuheben, führte zu einer fortgesetzten Verschiebung des Drucks auf die wettbewerbsstärkeren. Mit der Einführung des für alle Werke in der Gemeinschaft verbindlichen Systems von Produktionsquoten im Herbst des Jahres 1980 zogen die Regierungen dann die Notbremse. Zuvor war der Absatz nach der Belebung der Jahre 1978/79 erneut scharf eingebrochen. Einige Werke waren deshalb die Verpflichtung, sich an die Lieferauflagen der Kommission zu halten, nicht mehr eingegangen. Der daraufhin einsetzende Preisverfall hatte den Subventionsbedarf der staatlich gestützten Werke in die Höhe getrieben und die finanziellen Reserven der noch nicht gestützten Werke beträchtlich vermindert. Das Festzurren der Verhältnisse im Quotenkorsett erschien daher allen Beteiligten nun als Vorteil. Die zunächst nur auf "höchstens" neun Monate befristete Quotenregelung wurde in der Folge mehrfach verlängert. Mit der Befürchtung, Quotenrechte zu verlieren, entstand zugleich ein neues Hindernis für den Kapazitätsabbau.

6. Der im Zusammenspiel von Hoffnungen auf

- Nachfragebelebung,
- Ausscheiden von Wettbewerbern,
- staatliche Subventionen und
- kartellierte Angebotsbegrenzung

verhinderte Kapazitätsabbau soll nun bis Ende 1985 durch Auflagen der Kommission nachgeholt werden. Dazu ist von

der Kommission ein Kapazitäts- und Subventionsabbauplan entwickelt worden. In ihren "Allgemeinen Zielen" vom Frühjahr 1983 schätzte sie die Stahlerzeugung der Gemeinschaft im Jahre 1985 auf 120 Mill. t Rohstahl, das sind 8 Mill. t weniger als 1980, aber 10 Mill. t mehr als 1983. Der Kapazitätsüberschuß wurde mit rund einem Drittel beziffert. Um ihn zu vermindern, beschloß die Kommission Stilllegungsaufgaben für die einzelnen Länder der Gemeinschaft, die mit Hilfe des Mitte 1981 beschlossenen Subventionskodex durchgesetzt werden sollen. Danach sind Subventionen, die der Vertrag über die Montan-Union eindeutig untersagt, nachträglich legalisiert worden. Sie dürfen aber nur noch bis Ende des Jahres 1985 gezahlt werden, und auch nur dann, wenn die Auflagen der Kommission über Kapazitätsvermindierungen und Umstrukturierungen eingehalten werden.

7. Vom Sonderfall der Werke an der Saar abgesehen, haben die Stahlunternehmen in der Bundesrepublik bis 1983 nur geringe staatliche Hilfen erhalten. In den Jahren 1984 und 1985 werden ihnen - ausschließlich Saarstahl - 3 Mrd. DM an öffentlichen Mitteln zufließen, davon 1,8 Mrd. DM für Sozialplankosten und Teilwertabschreibungen und 1,2 Mrd. DM als Zuschüsse für Investitionen. Diese Mittel werden nicht gleichmäßig - etwa nach der Höhe der Erzeugung - auf die Unternehmen verteilt, sondern einzeln nach Prüfung der vorgesehenen Umstrukturierungen vergeben, wobei die noch günstiger dastehenden Unternehmen offenbar niedrigere Zuschußsätze, die anderen höhere erhalten. Die von den Unternehmen eingereichten Pläne sehen einen Abbau der Walzwerkskapazität von 53 Mill. t im Jahre 1980 auf 44 Mill. t im Jahre 1985 vor. Die Kommission hat diese Maßnahmen inzwischen genehmigt.

Die staatlichen Hilfen für die ARBED-Saarstahl werden von der Bundesregierung als Sonderfall angesehen. Ende 1977 standen zwei der drei saarländischen Stahlunternehmen vor dem Zusammenbruch. Die Bundesregierung unterstützte aus regionalpolitischen Gründen einen Umstrukturierungsplan, der die Bereinigung der Eigentümerstruktur und die Zusammenfassung der Produktion auf wenige, z. T. neu zu erstellende Anlagen zum Ziel hatte. Die Walzstahlkapazität sollte um ein Fünftel verkleinert, die

Belegschaft um ein Drittel verringert werden. Der Staat gab Bürgschaften sowie bedingt rückzahlbare Zuschüsse für Investitionen. Bis Ende 1983 sollte die Sanierung abgeschlossen sein. Dies ist - wie sich inzwischen herausgestellt hat - nicht geschehen. Der anhaltende Nachfragerückgang hatte vielmehr zur Folge, daß sich die Maßnahmen als unzureichend erwiesen und neuer Liquiditätsbedarf entstand.

8. Die trotz hohen Mitteleinsatzes bisher nicht gelungene Sanierung der Saarstahl AG macht die Risiken deutlich, die die Wirtschaftspolitik bei solchen Zuwendungen eingeht. Der Finanzierungsbedarf ist in der Regel höher als zunächst behauptet, andere Unternehmen und Regionen geraten in Probleme, die sie ohne verzerrende staatliche Intervention nicht hätten, das schlechte Beispiel wirkt als Präzedenzfall fort. Die inzwischen verstrichene Zeit und die aufgewandten Mittel stehen für andere Lösungen nicht mehr zur Verfügung; die Chancen, die einseitige Ausrichtung des Arbeitsplatzangebots auf die längerfristig schrumpfenden Branchen aufzulockern, bleiben ungenutzt.

Im bis Ende 1985 geltenden stahlpolitischen Rahmen hat sich die Bundesregierung inzwischen auf folgende Leitsätze festgelegt:

- Kapazitätsverminderungen sind notwendig; nicht jeder einzelne Standort kann erhalten werden.
- Die Sanierung bleibt Aufgabe der Unternehmen; Eigentümer, Banken und Arbeitnehmer müssen angemessene Beiträge leisten.
- Staatlichen Hilfen sollen nur vorübergehend als Hilfe zur Selbsthilfe gewährt werden.
- Auf europäischer Ebene will sich die Bundesregierung nachdrücklich dafür einsetzen, daß bis Ende 1985 unverfälschte Wettbewerbsbedingungen wiederhergestellt werden. Bis dahin will sie darauf achten, daß deutschen Unternehmen im Rahmen des Quotensystems keine Marktanteile verlorengehen.

9. Gewiß ist nicht auszuschließen, daß bei Durchführung der vorgesehenen Kapazitätsverminderungen und bei steigender Nachfrageentwicklung der Angebotsüberhang bis 1986 so weit verkleinert ist, daß die Subventionszahlungen und Marktregulierungen wegfallen können. In den letzten Monaten sind die Aussichten für einen wieder wachsenden Stahlabsatz deutlich besser geworden. Allerdings ist unsicher, ob es sich bei der konjunkturellen Belebung um den Beginn eines mittelfristig wieder stärkeren Wachstums handelt. Reicht das gesamtwirtschaftliche Wachstum in der Tendenz nicht über 2 bis 3 vH hinaus, so besteht die Gefahr, daß eine hinhaltende Kapazitätsanpassung stets zu kurz greift. Stellt sich ein höheres Wachstum ein, könnte sich das Zögern beim Abbau lohnen.

Was könnte geschehen, wenn Ende 1985 die heute drückenden Probleme fortbestehen?

Erstens:

Die Markteingriffe werden - wie von den Regierungen der Mitgliedsländer der Gemeinschaft vereinbart und zuletzt von der Bundesregierung bekräftigt - aufgehoben: Der Aus- und Min-

von Subventionen eingestellt. Durch den fehlenden Schutz wären Marktabspraken zwischen den Werken in der Gemeinschaft erschwert. Zur Abwehr von Dumping Einfuhren aus Drittländern könnte von Fall zu Fall auf die nach dem GATT-Vertrag vorgesehenen Maßnahmen zurückgegriffen werden.

Die Stahlunternehmen gerieten dann wahrscheinlich unter beachtlichen, wenngleich unterschiedlichen Anpassungsdruck, da der Preiswettbewerb nicht eingengt wäre. Der Abbau von Überkapazitäten würde sich durch das Ausscheiden der Grenzanbieter in der Gemeinschaft vermutlich rasch vollziehen, mit allen regional- und sozialpolitischen Konsequenzen. Wegen der Modernisierungsfortschritte der staatlich stärker unterstützten Konkurrenten könnte die deutsche Stahlindustrie möglicherweise erheblich betroffen sein.

Zweitens:

Der Anpassungsdruck wäre geringer, wenn der Schutz vor

Drittlandseinfuhren bestehen bliebe und nur das Quoten- und Mindestpreissystem sowie die Subventionsgewährung auslaufen würden.

Die Stahlpreise in der Gemeinschaft würden dann vermutlich weniger stark fallen, so daß das Ausscheiden von Grenzanbietern innerhalb der Gemeinschaft weniger rasch und weitgehend erfolgen würde. Wegen des Außenschutzes wären jedoch Kartellabsprachen leichter zu treffen. Will man am Ziel des Abbaus von Überkapazitäten festhalten, darf der Außenschutz also nicht zu weitgehend sein.

Drittens:

Der Anpassungsdruck wäre noch geringer, wenn neben Drittlandsschutz auch Quoten- und Preisregelungen beibehalten würden und nur die Subventionszahlungen eingestellt würden.

Wäre das Einstellen der Subventionierung vor allem das Ergebnis der leeren staatlichen Kassen, so bestünde die Versuchung, die Preise so hoch anzusetzen, daß auch die Grenzanbieter auf ihre Kosten kämen und im Markt verblieben. Der Kapazitätsabbau würde sich dann nur zögernd in den einzelnen Unternehmen vollziehen. Die Stahlverarbeiter müßten durch höhere Preise die unwirtschaftlichere und langsamere Anpassung bezahlen. Würde die Subventionierung dagegen mit dem Ziel eingestellt, die Kapazitätsverminderungen möglichst rasch, aber auf die Länder gleichverteilt herbeizuführen, so müßten die Preise so niedrig angesetzt werden, daß Grenzbetriebe nicht mehr auf ihre Kosten kämen. Die Produktionsquoten der Werke, die ohne Subventionen aus dem Wettbewerb ausscheiden müßten, dürften dann nur von den verbliebenen Werken des betreffenden Landes übernommen werden, so daß die Produktion im nationalen Rahmen auf die kostengünstigsten Unternehmen konzentriert würde.

Viertens:

Würden alle bisherigen Maßnahmen verlängert, ginge der Anpassungsdruck - wie zur Zeit - von Auflagen der Kommission aus. Werden die Produktionsquoten als nationale Produktionsrechte betrachtet, so wäre die Stahlpolitik der verschiedenen Länder nur wenig gebunden. Die Regierung

gen könnten dann jeweils wählen, wie sie die Umstrukturierungsaufgaben der Kommission zu erfüllen gedenken.

- Streben sie die Kapazitätsverminderung durch Ausscheiden der nationalen Grenzanbieter an, so müßten sie die eigenen Subventionen einstellen.
- Wollten sie von Fall zu Fall auch regionalpolitische oder andere Ziele berücksichtigt wissen, so könnten sie nach Prüfung des Einzelfalls von generellen Regelungen abweichen.
- Trauten die Regierungen den Stahlunternehmen vertretbare Lösungen nicht mehr zu, so könnten sie auch eigene nationale Umstrukturierungskonzepte verfolgen.

Fünftens:

Falls sich die Regierungen auf ein gemeinsames Vorgehen nicht einigen könnten, blieben als letzte Möglichkeit nationale Alleingänge. So könnten zum Beispiel bei fortdauernder Subventionierung Länder, die aus dem Subventionswettbewerb aussteigen wollen, ohne ihre Stahlindustrie dem Ruin preiszugeben, an den Grenzen zu den Partnerländern Ausgleichsabgaben einführen. Nationale Alleingänge würden die Grundlagen des Gemeinsamen Marktes erschüttern. Sie haben in der Vergangenheit allerdings häufig erst dazu beigetragen, die Sorgen der ausscherenden Länder ernst zu nehmen.

Hemmnisse und Chancen für die Anpassung der Stahlindustrie im Gemeinsamen Markt

Von Manfred Neumann

Die gegenwärtigen Überkapazitäten in der europäischen Stahlindustrie sind zwar sicherlich zu einem Teil, dessen Größe man nicht genau kennt, konjunktureller Natur, für das lange Andauern der Krisensituation sind aber strukturelle Veränderungen verantwortlich.

Auf der Nachfrageseite hängen sie vor allem mit den Veränderungen bei den Energiekosten zusammen. Diese haben seit 1973/74 zwei gewaltige Sprünge vollzogen und zu einer weltweiten Dämpfung der Nachfrage im allgemeinen und der Stahlnachfrage im besonderen geführt. Zwar ergaben sich durch die Veränderungen der Preisverhältnisse auch neue Wachstumsfelder für den Stahleinsatz, doch die Substitution von Energie durch Kapital setzt voraus, daß Investitionen lohnend sind. Damit kommt der Zins ins Spiel, der seit dieser Zeit und vor allem in den letzten Jahren nachhaltig hoch geblieben ist und so die Investitionsneigung weltweit gedämpft hat.

Auf der Angebotsseite ist die wichtigste Veränderung der letzten Jahre die Entzerrung der bisherigen Standortstruktur der Stahlindustrie. Die Seetransportkosten sind beträchtlich gesunken, und neue Rohstoffvorkommen, die kostengünstiger als die alten abgebaut werden können, sind erschlossen worden. Die Stahlstandorte sind damit nicht mehr an bestimmte Lagerstätten von Kohle und Erz gebunden, und die Küstenstandorte haben an Bedeutung gewonnen. Sinkende Seefrachtraten trugen auch dazu bei, daß sich die Stahlwerke in Europa einer verschärften Konkurrenz durch überseeische Stahlproduzenten ausgesetzt sehen, die zudem im Rahmen der Industriepolitik

vieler Länder durch eine Art Erziehungsschutz gefördert werden, den man mit der Notwendigkeit, Erfahrungen zu sammeln, auch begründen kann.

Der Wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium hat sich vor drei Jahren¹ allerdings weniger wegen dieser strukturellen Veränderungen mit den Problemen in der Stahlindustrie der Gemeinschaft befassen müssen, vielmehr war der Wildwuchs von Subventionen, der ganz entgegen den Festlegungen im Gemeinschaftsvertrag für Kohle und Stahl eingerissen war, der unmittelbare Anlaß.

Dem Beirat war vor allem daran gelegen, die Prinzipien des Gemeinsamen Marktes wieder zu verdeutlichen. Bei der Gründung des Gemeinsamen Marktes war beabsichtigt worden, daß sich die Stahlerzeugung an den kostengünstigsten Standorten konzentrieren sollte, während soziale Probleme durch sozial- und regionalpolitische Maßnahmen und nicht durch produktspezifische Stützungsmaßnahmen abgefangen werden sollten. Im Hintergrund der Stellungnahme des Beirats stand also das Ordnungsmodell der sozialen Marktwirtschaft: Markt für die Allokation auf der einen Seite und Abfangen der sozialen Probleme durch sozial- und regionalpolitische Maßnahmen auf der anderen Seite.

Von diesem Standpunkt aus sind dann in unserer Stellungnahme mehrere Schlußfolgerungen gezogen worden: Die erste Schlußfolgerung war, daß Subventionen grundsätzlich abzulehnen sind, weil sie zu Verzerrungen und damit letztlich zu einer Minderung des Wachstums der Wohlfahrt der an der Gemeinschaft beteiligten Länder führen, und zwar sowohl dadurch, daß nicht die kostengünstigsten Produktionsmethoden und Standorte gewählt werden, als auch dadurch, daß eine Schädigung anderer Sektoren eintritt, denn die Subventionen müssen durch Steuern finanziert werden. Allerdings war der Beirat der Meinung, daß man die sofortige Abschaffung aller Subventionen wohl als unrealistische Option ansehen muß, und so entstand die Forderung an die EC-Kommission, ein festes Regelwerk für

¹ Stellungnahme des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundesministerium für Wirtschaft vom 17. Januar 1981 zu Problemen der Stahlindustrie in der Europäischen Gemeinschaft.

die Subventionspraxis aufzustellen. Das Prinzip sollte dabei sein, keine Erhaltungssubventionen zuzulassen, sondern Subventionen nur mit Auflagen zur Umstrukturierung und Stilllegung veralteter Anlagen zu genehmigen. Dieses Prinzip ist in den Subventionskodex der EG von 1981 eingegangen, und tatsächlich findet heute unter dem Druck der Kommission ein Abbau von Kapazitäten statt, wenn auch langsamer, als man sich das ursprünglich vorgestellt hatte.

Die zweite Schlußfolgerung, die der Beirat damals zog, war die ganz dezidierte Ablehnung von Strukturkrisenkartellen, und zwar sowohl privatwirtschaftlicher als auch staatlicher Strukturkrisenkartelle. Unter dem Schirm der Kartellpreise werden die Anreize zur Schließung veralteter Anlagen ebenso vermindert wie die Anreize zur Verbesserung der Produktivität, was letztlich zu einer Schädigung der verarbeitenden Industrie, dem Hauptträger unserer wirtschaftlichen Prosperität, führt. Solange es sich um reine Preiskartelle handelt, sind sie von Natur aus unstabil und drohen in Krisensituationen zu zerbrechen, so daß die Gefahr einer Eskalation der Kartellorganisation besteht. Genau das ist eingetreten. Die Nichteinhaltung der Preisdisziplin innerhalb der Kartelle im europäischen Rahmen hat dazu geführt, daß schließlich die Kommission die Dinge in die Hand nahm und mit strikten Quotenregelungen, Mindestpreisen, Strafandrohungen und so fort einen weitgehenden Dirigismus herbeiführte.

Natürlich sind Kartelle und Subventionen in einem gewissen Maß wirtschaftspolitische Substitute. Durch beide Instrumente werden, wenn sie als Erhaltungsmaßnahmen ausgestaltet sind oder wirken, überflüssige Produktionsstätten erhalten, einmal von der Kostenseite her - bei Subventionen -, einmal von der Erlösseite her - bei Kartellen. Beide Instrumente führen damit zu Kosten für Dritte. Wenn man sich fragt, mit welchem Instrument der größere Druck in Richtung Umstrukturierung ausgeübt werden kann, dann spricht bei entsprechender Ausgestaltung eigentlich eine ganze Menge für Subventionen. Vom Standpunkt der Finanzminister spricht allerdings viel dagegen, weil sie Geld kosten, während Kartelle scheinbar kein Geld kosten.

Die dritte Schlußfolgerung in der Stellungnahme des Beirats war die strikte Ablehnung des Außenschutzes, wobei

darauf aufmerksam gemacht wurde, daß die Europäische Gemeinschaft Netto-Exporteur ist und mit Vergeltungsmaßnahmen rechnen muß, wenn der Außenschutz forciert wird. Schließlich wurde viertens auf die Gefahr der Renationalisierung der Stahlindustrie verwiesen, die zum damaligen Zeitpunkt sehr groß war, und die im Augenblick dadurch, daß die Subventionspraxis in ein gewisses Regelwerk hineingebracht worden ist, etwas geringer zu sein scheint.

So weit die entscheidenden Punkte, die in der Stellungnahme des Beirats enthalten waren. Ich will einige Bemerkungen anknüpfen.

Bei einer Umstrukturierung, die sich über den Markt vollzieht, müssen die schlechteren Produzenten bei einem Preisverfall ausscheiden, weil ihre variablen Kosten nicht mehr durch die Erlöse gedeckt sind. Durch die sozialpolitische Entwicklung in unserem Land ist neben dem fixen Faktor Kapital ein quasi fixer Faktor Arbeit entstanden. Es ist heute aus guten Gründen nicht mehr möglich, daß man bei Absatzproblemen Produktionsanlagen stilllegt und Arbeiter entläßt und sie bei anspringender Konjunktur wieder eingliedert. Das führt natürlich dazu, daß bei Preissenkungen, die wegen des Angebotsdrucks und der relativ geringen Preiselastizität der Nachfrage für Stahlprodukte schon bei geringen Nachfragerückgängen eintreten, sehr rasch Verluste auftreten.

Nach den Kostenstrukturangaben des Statistischen Bundesamtes entfallen ungefähr 80 vH vom Bruttoproduktionswert der Stahlindustrie auf Material- und Personalkosten; die Marge der Kosten, die sozusagen nicht aus der Tasche bezahlt werden müssen, ist also außerordentlich gering - auf Abschreibungen entfällt ein Betrag des Bruttoproduktionswerts von etwa 5 vH, wobei der Anteil je nach der Größe der einzelnen Firmen etwas unterschiedlich ist. Wenn es nicht mehr möglich ist, Personal bei konjunkturellen Schwankungen abzubauen, dann wird sofort die Gewinn- und Verlustrechnung belastet, und es fragt sich, wie das aufgefangen werden kann.

Eine wesentliche Strategie, die in der Vergangenheit von der deutschen Industrie eingeschlagen worden ist, war die Diversifikation. Die großen Stahlunternehmen haben sich zu

Konzernen entwickelt, die einen sehr starken Weiterverarbeitungsbereich besitzen. Auf diese Weise war es möglich, Schwankungen der Erlöse im Stahlgeschäft durch Gewinne in anderen Bereichen abzufangen. Die bisherige Entwicklung verlief in diesem Punkt sicherlich in der richtigen Richtung, und auch für die Zukunft bieten sich hier wahrscheinlich noch Chancen.

Die nächste Bemerkung bezieht sich auf die Subventionen. Der Grundsatz, daß Subventionen keine Verzerrungen der Marktverhältnisse schaffen sollten, ist zwar an sich richtig, aber nach meinem Eindruck etwas wirklichkeitsfremd, weil es einen verzerrungsfreien Zustand überhaupt nicht gibt. In einer Wirtschaft, die so stark von staatlichen Interventionen durchsetzt ist, in der der Staatsanteil so außerordentlich hoch ist, in der es Regionalpolitik aus ganz anderen Gründen gibt, in der es Forschungs- und Entwicklungsförderung gibt, in der es unterschiedliche Steuersysteme gibt, in der die Eigentumsverhältnisse der Unternehmen unterschiedlich sind, kann es einen verzerrungsfreien Zustand in der Form, wie man sich das theoretisch vorstellen kann, nicht geben. Selbst bei gutem Willen ist nicht herauszufinden, welche der staatlichen Mittel, die unter dem Stichwort Regionalpolitik, Forschungspolitik, Eigenkapitalhilfen für staatliche Unternehmen und so fort gegeben werden, wirklich Beihilfecharakter im Sinne von pönalisierten Subventionen haben und welche ein ganz normaler Vorgang im Rahmen der Staatsintervention aus diesem oder jenem Grund sind. Hinzu kommt die Industriepolitik. In Europa gibt es Länder, die versuchen, mit neuen Stahlstandorten die wirtschaftliche Entwicklung in den Regionen voranzutreiben. Sie begründen die dabei gewährten Hilfen mit dem Argument, daß man junge Industrien zunächst fördern müsse, damit sie den Erfahrungsschatz der alten erwerben können. Wir nehmen in anderen Sektoren dieses Argument teilweise für uns selbst in Anspruch, und es ist außerordentlich schwierig, dagegen etwas vorzubringen.

Subventionen, die der Standort- oder Produktionserhaltung einzelner Sektoren und Betriebe dienen, sind also sehr schwer zu trennen von solchen, die aus anderen Gründen sozusagen Ausfluß des allgemeinen staatlichen Interventionismus sind. Deshalb ist die Hoffnung, daß wir Subventio-

nen gänzlich abschaffen können, unrealistisch. Wir müssen vielmehr fragen, wie wir mit ihnen leben können. Der Zollschatz hat im internationalen Kontext eine ähnliche Konsequenz wie der Schutz, der einer Industrie durch Subventionen gegeben wird. Dennoch ist bisher niemand auf den Gedanken gekommen zu sagen, eine industrielle Entwicklung in unserem Lande ist nicht möglich, weil es Schutzzölle in anderen Ländern gibt. Wir leben mit diesen Schutzzöllen und haben uns daran angepaßt. In einem gewissen Ausmaß kann man sich durch eine entsprechende Technik, durch Sortimentsanpassung und so fort auch an Subventionen anpassen, was nicht ausschließt, daß die Subventionspraxis in der Europäischen Gemeinschaft nach wie vor kritikwürdig bleibt und man genau prüfen muß, inwieweit Verzerrungen hinnehmbar sind.

Die Europäische Gemeinschaft stellt einen Gemeinsamen Markt dar; das ist ein wirtschaftspolitischer Grundsatz, den wir im internationalen Rahmen fest vertreten sollten. Wir können deshalb eigentlich nur Verzerrungen tolerieren, die auch innerhalb eines nationalen Marktes eintreten und unvermeidlich sind, nicht aber solche, die darüber hinausgehen – wobei es natürlich ein sehr schwieriges Unterfangen ist herauszufinden, welche Subventionen zu der einen und welche zu der anderen Sorte gehören, aber die Aufgabe bleibt bestehen.

Als letztes möchte ich auf die Rolle des Staates bei der Umstrukturierung eingehen. Der Staat ist kaum in der Lage zu entscheiden, welche der von den Unternehmen vorgeschlagenen Optionen gute und welche schlechte sind. Die Bundesregierung lehnt es deshalb völlig zu Recht ab, Konzepte für die Umstrukturierung der Unternehmen vorzulegen, denn das würde bedeuten, daß der Staat unternehmerische Verantwortung übernimmt, die er nicht übernehmen kann, ohne sich in Verantwortlichkeiten zu verwickeln, die hinterher außerordentlich kostspielig werden können. Selbst die Form, wie sie heute in der Bundesrepublik praktiziert wird, daß also nur für konkrete Umstrukturierungsvorschläge Subventionen gezahlt werden, scheint mir nicht ganz unproblematisch zu sein, weil auch hier eine Entscheidung gewissermaßen über Gut oder Böse getroffen werden muß.

Probleme der Wirtschaftspolitik bei der Bewältigung der Stahlkrise

von Helmut Cox

Man ist sich weitgehend darin einig, daß zur Lösung der Stahlkrise die Produktionskapazitäten in Europa drastisch reduziert werden müssen. Keine Einigkeit besteht jedoch darin, auf welchem Wege dies erfolgen soll. Die konsequente Überführung der Stahlindustrie in die marktwirtschaftliche Ordnung hätte sicherlich den Vorteil, daß die unsichtbare Hand des Wettbewerbs mit Hilfe des Preismechanismus Angebot und Nachfrage relativ schnell zum Ausgleich bringen, also zum Kapazitätsabbau zwingen würde und somit zähflüssige Entscheidungs- und Willensbildungsprozesse von staatlichen Organen überflüssig wären. Ein marktwirtschaftlicher Alleingang der Bundesrepublik Deutschland scheidet meines Erachtens aber von vornherein aus; eine solche Lösung setzt zumindest voraus, daß sich alle Mitgliedsländer der Gemeinschaft konsequent für marktwirtschaftliche Spielregeln entscheiden und diese auch entsprechend befolgen, damit beim freien Spiel der Kräfte auf dem Stahlmarkt Startchancengleichheit gegeben ist.

Ein Konsens über die Einhaltung von marktwirtschaftlichen Spielregeln in Europa dürfte angesichts unterschiedlicher Ordnungspolitiken und unterschiedlicher gesellschaftlicher Bedingungen in den einzelnen EG-Ländern allenfalls langfristig erreichbar sein. In der gegenwärtigen Situation würde kein Land auf seine Stahlbasis verzichten wollen, was ja durchaus das Ergebnis marktwirtschaftlicher Anpassungsprozesse sein könnte - ganz abgesehen davon, daß die Stahlindustrie in verschiedenen Ländern ausdrücklich als Instrument der Regional- und Beschäftigungspolitik eingesetzt wird. Selbst wenn man sich auf ein Subventions-

verbot einigen würde, gäbe es Abgrenzungsschwierigkeiten, z.B. ob die Zuführung von Eigenkapital durch den Staat an die Staatsunternehmen nicht Subventionscharakter hat.

Ein marktwirtschaftlicher Anpassungsprozeß könnte zudem neue und möglicherweise noch schwerer wiegende Probleme zur Folge haben. Die Stahlindustrie ist historisch gesehen immer - nicht nur in Krisenzeiten - ein mehr oder weniger regulierter Sektor gewesen. Die Strukturen, die sich herausgebildet haben, sind das Ergebnis regulativer Eingriffe und eines Wettbewerbs, der alles andere als "normal" im Sinne der EGKS-Terminologie genannt werden kann. Von dieser verfälschten Ausgangsbasis würden rein marktwirtschaftliche Anpassungsprozesse zu anderen Marktergebnissen führen als bei unverfälschtem Leistungswettbewerb. Zwar werden auch alle anderen möglichen Lösungen an der verfälschten Ausgangssituation nicht vorbeikommen, sie hätten aber vermutlich nicht so weitreichende Konsequenzen. Eine kurzfristig einsetzende rein marktwirtschaftliche Lösung, von heute auf morgen praktiziert, würde dazu führen, daß die privaten Stahlunternehmen, die in der Vergangenheit trotz Preisverfalls, niedriger Kapazitätsauslastung und mithin steigender Stückkosten weitgehend ohne Subventionen ausgekommen sind, deren Finanzierungsspielräume dadurch aber immer enger geworden sind, vermutlich in ernste Schwierigkeiten geraten. Das Ergebnis kann sein, daß selbst Unternehmen an günstigen Standorten und mit hochmodernen Anlagen - auf allen drei Stufen großer integrierter Hüttenwerke - nicht mehr überleben würden, und dieses Risiko sehe ich gerade für Teile der deutschen Stahlindustrie.

Als Folge einer solchen unter Startchancenungleichheit zustande gekommenen Kapazitätsanpassungspolitik würden in hohem Maße auch regionalpolitische Ziele verletzt, denn die Stahlindustrie ist zusammen mit der ihr nach- und vorgelagerten Industrie das einzige oder zumindest das dominierende "Standbein" einiger Regionen. Negative Multiplikatorprozesse lassen "depressed areas" entstehen, weil die von Schlüsselindustrien abhängigen Wirtschaftsbereiche ebenso betroffen sein werden wie die Kommunen, die sich ohnehin in einer Finanzkrise befinden - ganz abgesehen von den Folgen dieses kumulativen Niedergangs in einer bisher monostrukturierten Region auf das Abwanderungs-

verhalten hochqualifizierter Arbeitskräfte. All dies würde die ohnehin vorhandenen Wachstumsschwächen von Regionen, etwa des Reviers oder des Saarlands, potenzieren; auf die Gefahr politischer Instabilität möchte ich nur am Rande hinweisen.

Schließlich sind auch negativ zu beurteilende marktstrukturelle Veränderungen nicht von der Hand zu weisen. Ungeordnete marktwirtschaftliche Anpassungsprozesse, die von heute auf morgen eingeleitet würden, könnten zu einer unerwünschten Verengung des für den Stahlbereich ohnehin schon typischen Oligopols führen, die sich bei normalen Wettbewerbsbedingungen nicht ohne weiteres einstellen würde. Funktionslose Oligopolkämpfe, zudem unter ungleichen Startbedingungen, wären nicht auszuschließen; bei homogenen Massengütern, die auf kaum teilbaren Großanlagen hergestellt werden, ist wegen der daraus resultierenden äußerst schwerwiegenden Anpassungsprobleme ein ruinöser Wettbewerb sogar wahrscheinlich.

Aus alledem folgt, daß ein von heute auf morgen herbeigeführter rein marktwirtschaftlicher Ablauf die Stahlkrise nicht ohne weiteres lösen kann. Meines Erachtens ist die Überführung des europäischen Stahlmarktes in die marktwirtschaftliche Ordnung erst am Ende eines Prozesses möglich, wenn die Bedingungen für einen funktionsfähigen Wettbewerb hergestellt worden sind. Dazu ist zunächst ein striktes Subventionsverbot laufender Unternehmenstätigkeit durchzusetzen, wobei die Eigenkapitalzuführungen der öffentlichen Hand an die staatlichen Unternehmen einer besonderen Kontrolle durch die Europäische Gemeinschaft bedürfen. Ohne Subventionsverbot kann ein gemeinsamer europäischer Markt nicht funktionieren. Ein verstärkter Druck durch die Bundesrepublik Deutschland in Brüssel ist gerade in diesem Punkt angebracht.

Weiterhin müssen die Angebotsstrukturen der Stahlunternehmen auf die voraussichtliche Struktur der Nachfrage nach Stahlprodukten zugeschnitten und die Produktionskapazitäten so weit abgebaut sein, daß ein im großen und ganzen befriedigender Kapazitätsauslastungsgrad für eine gewisse Zeit gewährleistet ist, weil nur so "large scale economies" wahrgenommen werden können. Die sich in diesem Zusammenhang stellenden Probleme der Kapazitäts-

anpassung, der Schaffung kostenoptimaler Betriebsgrößen und der Abstimmung des Produktionsprogramms können nur durch Kooperation der betroffenen Unternehmen im Rahmen unternehmensübergreifender Konzepte gelöst werden. Kooperationen oder/und Fusionen, in welcher Form auch immer, sind zur Erreichung optimaler Strukturen unumgänglich. In der Bundesrepublik sind sie trotz einer möglichen Verengung der oligopolistischen Marktstruktur auch wettbewerbspolitisch zu vertreten, denn auch nach Neuordnung der Stahlindustrie werden auf dem relevanten europäischen Stahlmarkt vermutlich Wettbewerbsprozesse stattfinden.

Zur Erreichung eines geordneten Kapazitätsabbaus durch ökonomisch sinnvolle Zusammenlegung und Programmabstimmung muß eine vorübergehende Kartellierung mit Produktionsquoten und Preisregulation in Kauf genommen werden. Um das Ziel eines solchen Strukturkrisenkartells zu erreichen, bedarf es allerdings eines Umfeldes, das die Kartellmitglieder zum Handeln zwingt und nicht sozusagen zum Abwarten einlädt. In dieser Hinsicht ist vieles zu kritisieren, was in der Vergangenheit geschehen ist. Beim EUROFER-Kartell war der Druck von vornherein zu gering, weil das Kartell durch die Europäische Gemeinschaft akzeptiert, sogar aktiv gefördert worden ist, ohne daß sich die Stahlunternehmen vorher zu einem verbindlichen Kapazitätsabbauplan verpflichtet hatten. Sinnvoller wäre die umgekehrte Reihenfolge gewesen. Ein verbindlicher Abbauplan - etwa in der Art wie beim im letzten Jahr vom Kartellamt genehmigten ersten Strukturkrisenkartell für Betonstahlmatten - ist eine unverzichtbare Bedingung für die Genehmigung eines Strukturkrisenkartells. Des weiteren fehlte es an eindeutigen, zuverlässigen, unumstößlichen Daten durch die Politik, so daß die Stahlindustrie die Entscheidungen für die notwendigen Anpassungsmaßnahmen immer wieder hinauszögerte. Man erwartete bei der deutschen Stahlindustrie z.B. einen stärkeren Druck der Regierung auf die EG, um höhere Produktionsquoten zu erreichen und weniger Kapazität abbauen zu müssen. Durch ihre betonte Zurückhaltung haben sowohl die frühere als auch die heutige Bundesregierung dazu beigetragen, daß Entscheidungen vielfach hinausgezögert worden sind.

Durch Subventionsgewährung sollen nun schnellere Entscheidungen provoziert werden. Die strikte Bindung der Subventionsgewährung an bestimmte Fristen, die einzuhalten sind und zu denen Entscheidungen über Kapazitätsabbau und Neustrukturierung der Stahlindustrie gefällt sein müssen, ist daher vom Prinzip her richtig. Wenn Entscheidungen der Unternehmen über Kooperationen zu einem bestimmten Zeitpunkt noch nicht vorliegen und dennoch staatliche Hilfen gefordert werden, so stellt sich die Frage, ob der Staat seine Abstinenz bei den Entscheidungsprozessen nicht aufgeben und aktiver Einfluß nehmen muß. Ich gebe zu, daß hier leicht der Vorwurf des Interventionismus erhoben werden kann, aber ich meine, man kann nicht auf der einen Seite staatliche Hilfen fordern, deswegen sogar, wie das Thyssen vor kurzem noch angekündigt hat, vor Gericht gehen wollen, und auf der anderen Seite Anpassungen hinauszögern.

Was die Art der Subventionierung angeht, so sind ausschließlich Stilllegungsprämien, Modernisierungs- und Umstellungshilfen sowie Sozialbeihilfen zu gewähren, weil Subventionen für die laufende Produktion auf Altanlagen zur Zementierung des status quo beitragen und Entscheidungen nur hinauszögern. Die Mindestpreispolitik der Europäischen Gemeinschaft muß meines Erachtens so flexibel gehandhabt werden, daß der Kartellpreis keine Höhe erreicht, bei dem der Kartellzustand von den Mitgliedern als erhaltungswürdig angesehen wird. Die Preispolitik sollte mehr als Instrument des Kapazitätsabbaus und der Druckerzeugung seitens der Europäischen Gemeinschaft genutzt werden.

Unter den gegebenen politischen, bürokratischen, rechtlichen und soziologischen Rahmenbedingungen werden die notwendigen Anpassungsentscheidungen nur in einem schwierigen und langwierigen Verhandlungsprozeß erreichbar sein, so daß man sich realistischerweise nicht auf kurze Fristen einstellen darf. Wer das in der Vergangenheit getan hat, hat die reale Ausgangssituation verkannt. Zwar würde der sofort einsetzende Marktmechanismus Anpassungsprozesse wesentlich beschleunigen, die dabei entstehenden negativen externen Wirkungen würden zu ihrer Beseitigung jedoch genausoviel, wenn nicht noch mehr Zeit und finanzielle Mittel in Anspruch nehmen. Auch deswegen

erscheint eine zeitweilige Regulierung des Stahlmarktes angebracht.

Gehen wir einmal davon aus, daß die aus heutiger Sicht erforderliche Anpassung vollzogen ist. Bei einem weiteren dauerhaften Nachfrageeinbruch könnten dann neue Anpassungsprozesse notwendig werden, die aber leichter zu bewältigen und mit weniger negativen externen Effekten verbunden sein werden, wenn es zwischenzeitlich gelungen ist, die Monostrukturen in den neuen Krisenregionen zu beseitigen und weitere wirtschaftliche Standbeine zu schaffen. Die Anpassungsprozesse bei einem anhaltenden Nachfragerückgang würden auch wesentlich erleichtert, wenn es gelingt, Stahltechnologien zu entwickeln und nachhaltig anzuwenden, die auch bei kleinen und mittleren Produktionsmengen vergleichbare Kostenoptima wie bei Großtechnologien ermöglichen. Das Elektrostahlverfahren geht in diese Richtung, wobei ich allerdings die Grenzen des Elektrostahlverfahrens in breiter Anwendung nicht verkennen möchte; unter den heutigen technologischen Bedingungen dürfte das Oxygenstahlverfahren bei Massenstählen kaum durch das Elektrostahlverfahren verdrängt werden können. Wenn sich die Betriebsstrukturen künftig stärker in Richtung auf ein Vielfaches kleiner oder mittlerer Anlagen entwickeln, so würde die quantitative Kapazitätsanpassung erheblich erleichtert, weil durch totale Stilllegung von Einzelteilen variable und fixe Kosten zugleich abgebaut werden könnten. Solche Technologien würden die Instabilität des homogenen Stahloligopols wesentlich reduzieren. Schließlich – und das ist für meine Begriffe noch wichtiger – liegen die Chancen der deutschen Stahlindustrie weniger bei den Massenstählen, die genauso kostengünstig, wenn nicht noch kostengünstiger in anderen Ländern hergestellt werden können; vielmehr wird die Zukunft gerade der deutschen Stahlindustrie in der Herstellung intelligenter und hochveredelter Stahlprodukte mit hohem technischen know-how liegen. Durch neue Produkte mit verbesserten Umformeigenschaften, höherem Reinheitsgrad und verbessertem Korrosionsschutz sowie solchen, die durch höhere Festigkeit Gewichtersparnisse ermöglichen, kann man vom homogenen Massengut wegkommen und durch Heterogenisierung des Marktes individuelle Marktpositionen schaffen.

Die Forderung der Gewerkschaften, den Stahlmarkt zum totalen Ausnahmebereich zu erklären, mit dem Ergebnis dauerhafter öffentlicher Regulierung – etwa durch Sozialisierung der Produktionsmittel – geht am eigentlichen Problem vorbei. Sozialisierung ist keine Lösung der Stahlkrise, weil quantitative Kapazitätsanpassungen unvermeidbar sind. Es darf und kann nicht um Strukturkonservierung mit dem Ziel der künstlichen Erhaltung von Arbeitsplätzen gehen, was sich anscheinend viele von einer Sozialisierung versprechen.

Der Stahlmarkt kann auch nicht als echter Ausnahmebereich im Sinne der Wettbewerbstheorie angesehen werden. Selbst bei einem enger gewordenen homogenen Oligopol und den Produktionsbesonderheiten bei Stahl ist Wettbewerb möglich, weil der relevante Markt sehr weit gezogen ist. Zudem kann grundsätzlich niemand wissen, wie sich die Nachfrage nach Stahl und die Marktform künftig entwickeln werden, welcher Art der Verfahrensfortschritt sein wird und welche Produktinnovationen möglich sein werden. All dies sind Marktergebnisse, die nicht antizipierbar sind, weil der Wettbewerb ein Entdeckungsverfahren ist. Eine wettbewerbstheoretisch abgesicherte Ausnahmebereichsregelung für Stahl ist daher meines Erachtens nicht zu begründen.

Übergangsfrist zur Anpassung nutzen - Zur stahlpolitischen Konzeption des Sachverständigenrates

Von Hans-Karl Schneider

Die Überkapazitäten der Stahlindustrie sind in den letzten Jahren zu einem großen wirtschaftspolitischen Thema geworden, obwohl die Anpassungsaufgaben in anderen Branchen, die in der wirtschaftspolitischen Debatte wenig Gehör finden, noch viel größer sind. Die Überkapazität in der Mineralölverarbeitung zum Beispiel, die nach dem Ölverbrauchsrückgang ab 1979 offenkundig wurde, übersteigt die der Stahlindustrie bei weitem, und die Verluste, die die Unternehmen hier hinnehmen mußten, dürften ein Mehrfaches der Verluste in der deutschen Stahlindustrie ausmachen. Trotzdem hat der Staat in keiner Weise - weder durch Außenschutz noch durch Subventionen, noch durch irgendein "orderly-marketing" - interveniert. Unter dem Druck sinkender Preise haben die Mineralölverarbeiter nicht nur Kapazitäten abgebaut, sondern auch sehr teure und zudem riskante Neuinvestitionen in die Verarbeitung von Rückstandsöl vorgenommen.

In der Mineralölverarbeitung ist ohne wirtschaftspolitische Intervention gelungen, was in der europäischen Stahlindustrie nicht gelingt, und das hängt sicherlich nicht zuletzt mit den unterschiedlichen Beschäftigungskonsequenzen der Kapazitätsanpassung in beiden Zweigen zusammen. Die Stahlindustrie beschäftigt immer noch viele Menschen, und die Stahlerzeugung ist auf wenige Standorte konzentriert. Ein Kapazitätsabbau ist sehr teuer - Sozialhilfen und Abfindungen sind zu zahlen, der Abbruch von Anlagen kostet viel Geld -, und er führt vor allem zu einem Emporschnellen der regionalen Arbeitslosigkeit in den Gebieten, die durch die Strukturkrise bei Stahl und Steinkohle bzw.

Stahl und Werften zu den neuen Problemregionen geworden sind.

Daß es zu einer derart großen Überkapazität in der europäischen Stahlindustrie kommen konnte, geht zum einen sicherlich auf allzu optimistische Einschätzungen der künftigen Stahlnachfrageentwicklung in den 70er Jahren zurück. Damals verhiessen die Prognosen einen auch in den alten Industrieländern anhaltenden Anstieg der Nachfrage, und so marschierten alle Länder im Gleichschritt in die Überkapazität hinein. Daß es aber, als die Notwendigkeit einer Kapazitätsanpassung offenbar wurde, nur sehr zögernd und dann nur in unzureichendem Maße zu Kapazitätsschnitten kam, läßt sich nur dadurch erklären, daß die Wettbewerbslösung auf dem europäischen Stahlmarkt durch Kartelle und öffentliche Hilfen, durch Interventionen der Europäischen Kommission und der nationalen Regierungen blockiert worden war.

Der Sachverständigenrat hat sich in seinen beiden letzten Gutachten - 1982 und 1983 - mit Fragen der Stahlindustrie befaßt. Wir sind aufgrund der Zahlen, die uns aus deutschen und ausländischen Quellen über das geradezu unvorstellbare Ausmaß der laufenden Subventionen im Ausland vorliegen, zu dem Urteil gekommen, daß unter den inzwischen gegebenen Bedingungen eine reine Marktlösung zu hart zupacken würde. Nimmt man alle Subventionen, die ab 1975 gewährt und bis 1985 bei der Kommission in Brüssel notifiziert wurden, zusammen, dann kommt man in die Größenordnung von 100 Mrd. DM, und selbst wenn die notifizierten Hilfen nicht voll in Anspruch genommen werden sollten, bliebe ein Ausmaß der bereits gewährten Subventionen, das den Wettbewerb zwischen den Stahlunternehmen ganz außerordentlich verzerrt. Die nicht oder nur wenig subventionierten Stahlunternehmen könnten auch mit einem guten Management, mit hervorragenden Anlagen und einem marktgerechten Produktionsprogramm im Wettbewerb mit den hochsubventionierten Unternehmen ohne wirtschaftspolitischen Schutz oder staatliche Hilfen vermutlich nicht bestehen. Aus diesem Grunde ist der Sachverständigenrat zu der Einschätzung gelangt, daß das Vorgehen der Kommission, ihre Zustimmung zu den nationalen Stahlhilfen an die Verpflichtung zum Kapazitätsabbau innerhalb kurzer Zeit zu binden, im Grundsatz richtig ist.

In der Durchführung dieses Handlungskonzepts werden sich natürlich viele Probleme ergeben, deshalb haben wir an die vier Grundsätze erinnert, von denen eine erfolgsversprechende Strategie geleitet sein muß.

An erster Stelle steht die Forderung, daß der allgemeine Subventionswettlauf in Europa beendet werden muß. Der Stop des Subventionswettlaufs ist das wichtigste überhaupt, ohne ihn ist nichts an Vernünftigem denkbar. Hier hätte die deutsche Wirtschaftspolitik sehr viel früher und sehr viel härter intervenieren müssen, zumal die ausländischen Stahlhilfen nach Verabschiedung des auf deutsche Veranlassung zustandegekommenen Subventionskodex nicht verringert, sondern sogar noch erhöht worden sind. Nun muß es Aufgabe der Bundesregierung sein, in den europäischen Gremien, also bei der Kommission und vor allem im Ministerrat, darauf zu drängen, daß die notifizierten nationalen Beihilfen keinesfalls überschritten werden dürfen, wenn möglich sogar nicht in vollem Umfang ausgeschöpft werden, und das läßt sich wohl nur über eine rigorose Handhabung der Klauseln erreichen, die von der Kommission für die Gewährung von Subventionen an die einzelnen Unternehmen eingeführt worden sind.

Der zweite Grundsatz heißt: Es muß die Aufgabe der Unternehmen bleiben, ihre Gewinne durch Kostensenkung und Erlössteigerung über marktgerechte Produktangebote zu verbessern. Die Wirtschaftspolitik kann die hierfür erforderlichen Anpassungen nur durch flankierende Maßnahmen und lediglich temporär stützen.

Als drittes ist zu fordern, daß die Überkapazitäten so schnell wie möglich stillgelegt werden. So lange noch eine große Überkapazität vorliegt, wird der Schritt in eine neue Wettbewerbsordnung für den europäischen Stahlmarkt nicht getan werden können, und das bedeutet, daß die Ineffizienzen der derzeitigen Marktlenkung fortbestehen und sich dabei womöglich noch verstärken werden.

Der Sachverständigenrat betont mit dem vierten Grundsatz die Forderung nach einer baldigen Wiederöffnung des Stahlmarktes: Der Außenschutz, der den europäischen Stahlmarkt heute vom Weltmarkt abschirmt, muß schrittweise wieder abgebaut werden, denn nur im Wettbewerb

mit den Stahlproduzenten aus Drittländern läßt sich herausfinden, welche Stahlsorten die EG-Stahlerzeuger in welchen Mengen langfristig rentabel produzieren können. Wenn man mit der Öffnung für Drittländer warten wollte, bis dort keine staatlichen Subventionen mehr gezahlt werden, bis auch dort vorhandene Überkapazitäten abgebaut sind und bis von dort keine Niedrigpreisangebote mehr kommen, dann würde der Stahlmarkt wohl auf sehr, sehr lange Zeit hin abgeschottet bleiben und die Wirtschaftspolitik mit seinen Problemen über Gebühr belastet. Wir müssen gegenüber Subventionen und Eingriffen des Staates im Ausland robuster werden, und das bedeutet, daß die Unternehmen ihre Programme mehr und mehr auf solche Produkte umstellen müssen, bei denen die Niedrigpreiskonkurrenz aus Qualitätsgründen nicht mithalten kann.

Seit die Krise nach dem EGKS-Vertrag ausgesprochen ist und Art. 58 dieses Vertrages gilt, ist die Hauptverantwortung für die Neuordnung des Stahlmarktes auf die Kommission übergegangen. Gleichwohl aber verfügt die Bundesregierung über Möglichkeiten in Brüssel und im eigenen Land, auf eine solche Auslegung der Beschlüsse und eine solche Durchführung der ergriffenen Maßnahmen hinzuwirken, daß das enge Korsett der administrativen Lenkung von Mengen und Preisen möglichst bald abgestreift werden kann. Das setzt freilich voraus, daß die Unternehmenseinheiten nach dem globalen Kapazitätsabbau und einem drastischen Zurückführen der Subventionen wieder leistungsfähig sind, um im harten Wettbewerb bestehen zu können. Damit ist die Frage der Unternehmenszusammenschlüsse angesprochen. Die Monopolkommission hat dafür plädiert, daß die Bundesregierung sich für ein bestimmtes, umfassendes Konzept entscheiden und dieses durchsetzen sollte. Der Sachverständigenrat ist da anderer Auffassung. Die Aufstellung und Durchsetzung von Umstrukturierungskonzepten, auch neuen Unternehmenskonzepten, ist grundsätzlich nicht Aufgabe der Regierung, sondern Aufgabe der Unternehmen. Im übrigen hat die Diskussion um die alternativen Konzepte gezeigt, wie schwer es ist, die Unternehmen zu Zusammenschlüssen zu drängen, die ihnen aus diesen oder aus jenen Gründen nicht vorteilhaft erscheinen. Nicht zuletzt auf Grund der Erfahrungen, die mit der Ruhrkohle AG gemacht worden sind, ist der Moderatorenvorschlag kritisch zu beurteilen. Jedenfalls wäre

ein auf das Stahlkochen "abgemagertes", nur noch horizontal konzentriertes Großgebilde ohne vertikalen Verbund und ohne Diversifikation, das heißt ohne all das, was ein Stahlunternehmen lebensfähig, entwicklungsfähig macht, kaum erfolgreich durch die Wogen eines bewegten Marktes zu bringen.

Mit großzügigen Subventionen ließen sich manche Anpassungsnot in unserer Stahlindustrie mildern, aber nur zu einem hohen volkswirtschaftlichen Preis. Für den Stahlbereich sind in der Vergangenheit 3 Mrd. DM an Subventionen gewährt worden, das ist außerordentlich wenig im Vergleich zum europäischen Ausland. Für die nächste Zeit sind von der Regierung weitere 3 Mrd. DM vorgesehen und höhere Forderungen sind angemeldet worden. Zu bedenken ist, daß Subventionen immer den Wettbewerb innerhalb der Branche verfälschen, und statt Subventionen an einzelne Wettbewerber durch Subventionen an die anderen Wettbewerber zu "neutralisieren", sollte die Regierung auf den Abbau aller Subventionen hinwirken. Je höher Subventionen sind, um so mehr wird an Verzerrung eintreten, und wenn dem Schwachen bewußt mehr und dem Stärkeren bewußt weniger gegeben wird, so verzerrt auch ein solches Vorgehen die Wettbewerbsbedingungen. Da viele sektorale Subventionen regional konzentriert erfolgen, wirken sie sich auch auf die Produktionsbedingungen für Unternehmen anderer Sparten in derselben Region und auf die Nachbarregionen aus. Stahlsubventionen ermöglichen z.B. vergleichsweise hohe Stahlarbeiterlöhne, die dann auch von anderen Unternehmen gezahlt werden müssen.

In der öffentlichen Diskussion wird die Frage, ob die Arbeitnehmer eines Stahlunternehmens in einer kritischen Lage nicht auch einen Beitrag leisten sollten, meist ausgespart. Aus ökonomischer Sicht entspricht der in der Stahlindustrie gezahlte Lohn längst nicht mehr dem, was unter Marktbedingungen dem Faktor Arbeit an Produktionswert zugerechnet werden kann; er ist eindeutig überhöht. Daraus folgt m.E. nicht die radikale Forderung nach einer absoluten Lohnsenkung - diesen Weg sind Unternehmen und Arbeitnehmer in amerikanischen Krisenbranchen gegangen -, wohl aber ist eine starke Mäßigung bei den Lohnsteigerungen während der Zeit der Krise zu folgern. Sonst müßte der Steuerzahler einen Teil des Stahlarbeiterlohns

tragen, oder dem Unternehmen ginge es noch schlechter. Ich halte diese Bedingung einer Lohnmäßigung für unverzichtbar, wenn der Staat Subventionen gewährt, denn sonst könnte das als Einladung, beim Lohn stärker zuzugreifen, mißverstanden werden. Wo Unternehmen dicht vor dem Konkurs stehen, ist die Frage zu stellen, ob nicht noch weiterreichende Verzichte von den Arbeitnehmern geleistet werden sollten. Wir haben im letzten Jahresgutachten des Sachverständigenrates vorgeschlagen, daß man Genußscheine in Höhe des Einkommensverzichts ausgibt, die später, wenn das Unternehmen wieder in die Gewinnzone gekommen ist, einzulösen wären. Phantasie ist auch hier angebracht, denn nur Forderungen stellen und dabei alles auf den Staat ablasten, ist keine Lösung, die wir akzeptieren können.

Der Faktor Arbeit hat heute weitgehend Fixkostencharakter. Gerade im Stahlbereich haben sich in den letzten Jahren die Restriktionen beim Abbau von Arbeitskräften negativ bemerkbar gemacht. Wenn man bei der Stilllegung eines Werks annähernd soviel an Sozialplankosten aufbringen muß, wie das Eigenkapital des Unternehmens beträgt, wird man diese Stilllegung wohl nicht vornehmen, sondern zunächst einmal abwarten. Bei dermaßen ungewöhnlich hohen Kostenbelastungen wird es außerordentlich schwer, die notwendigen strukturellen Anpassungen vorzunehmen.

Der Sachverständigenrat hatte in seinem Jahresgutachten 1982 vorgeschlagen, die Effizienz der administrativ verordneten Produktionseinschränkung durch Quotenhandel zu verbessern. Zwei Modelle, ein Mengenmodell und ein Preismodell, wurden zur Diskussion gestellt. Beim Mengenmodell werden die "Produktions- und Lieferquoten, über die ein Unternehmen verfügt, entsprechend einem mittelfristig angekündigten Pfad reduziert"¹, mit anderen Worten, die Quoten werden dann wie Schwundgeld von Jahr zu Jahr weniger wert. Die Unternehmen können dies in die Planung einstellen, und wenn freier Handel mit den Quoten möglich ist, dann könnte derjenige, dem es rentabel erscheint, über Quotenkauf von anderen seine Kapazitäten

¹ Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung, Gegen Pessimismus - Jahresgutachten 1982. Stuttgart und Mainz 1982, Ziffer 278.

besser auszulasten oder sogar zusätzliche Kapazitäten zu schaffen, dies tun, sofern ein anderer, dem die Schrumpfung rentabler erscheint, ihm die Quoten verkauft. Da die Rentabilitätsmöglichkeiten und Erwartungen der Stahlunternehmen recht verschieden sind, müßten eigentlich recht gute Chancen für einen Quotenhandel größeren Umfangs bestehen. Die Kommission hat inzwischen den Tausch und den Verkauf von Quoten unter bestimmten Bedingungen als genehmigungsfähig erklärt. Beides spielt jedoch eine nur untergeordnete Rolle. Das mag zum einen daran liegen, daß es nicht zu einer mittelfristigen Festlegung der Quoten gekommen ist. Die mittlere Frist ist notwendig, weil es sonst gar nicht interessant ist, solche Quoten zu kaufen; denn nur kurzfristig geltende Quoten haben für Kapazitätsentscheidungen einen nur geringen Wert. Zum anderen ist zu bedenken, daß die Leitung eines Unternehmens, das Quoten verkaufen, also unrentable Betriebsteile stilllegen und Arbeitsplätze nicht mehr besetzen will, dies gegenüber Betriebsrat und Belegschaft durchsetzen müßte. Eine größere Lösung über den Quotenhandel erwarte ich aus diesen Gründen nicht.

Der Verzicht auf Arbeitsplätze würde nicht so schmerzen, wenn die Regionalpolitik - ich denke nicht nur an die regionale Wirtschaftspolitik, sondern auch an die Raumordnungspolitik, an die Landesplanung, an die Gestaltungsmöglichkeiten der Gemeinden mit ihrer Bebauungsplanung und all dies mehr - in größerem Umfange dazu beitragen könnte, in den Stahlregionen Raum für Neues zu schaffen. Die regionalpolitische Flankierung der Anpassungen beim Stahl und bei der Kohle bzw. beim Stahl und bei den Werften halte ich für eine besonders dringende Aufgabe.

Überlegungen der Monopolkommission zur Neuordnung der deutschen Stahlindustrie

Von Erhard Kantzenbach

Die Monopolkommission hat Ende Mai 1983 auf eigene Initiative ein Sondergutachten zur Neuordnung der Stahlindustrie erstellt, und es bedarf zunächst einer Begründung, warum sie dieses Gutachten erstellt hat, denn die Aufgabe der Monopolkommission ist nicht so umfassend wie die des Sachverständigenrats und die des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium. Wir haben nicht die Kompetenz, generell zu wirtschaftspolitischen Problemen Aussagen zu treffen, wir haben nicht einmal die Kompetenz, ganz allgemein etwas über Störungen der Wettbewerbsprozesse oder der marktwirtschaftlichen Ordnung auszusagen, sondern der Auftrag der Monopolkommission ist gesetzlich auf Fragen der Konzentration in der Wirtschaft und auf die Anwendung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen begrenzt. Die Monopolkommission hat außerdem die Möglichkeit und sogar die Verpflichtung, zu einzelnen Konzentrationsfällen, die im Rahmen des Kartellverfahrens beim Bundeswirtschaftsminister als letzter Instanz zu entscheiden sind, etwas auszusagen.

Angesichts dieses begrenzten Aufgabenbereichs¹ wurde das Problem der Stahlindustrie für uns erst mit dem Modera-

¹ Die Kritik, die Herr Tomann (Das Dilemma der Strukturpolitik. "Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 63 (1983), S. 499ff.) an den Vorschlägen der Kommission geübt hat, geht von einem viel umfassenderen Auftrag aus. Er meint, die Kommission hätte weitergehend untersuchen sollen. Das hätten wir zum Teil gerne getan, wenn wir damit unseren gesetzlichen Auftrag nicht überschritten hätten.

torenvorschlag Ende Januar 1983 aktuell. Der Moderatorenvorschlag sah eine ganz erhebliche Konzentration innerhalb der deutschen Stahlindustrie vor, die zu einer wesentlichen Einschränkung des Wettbewerbs auf dem Stahlmarkt hätte führen können. Nach dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, das auf den Stahlbereich jedoch nur in Randbereichen anwendbar ist, hat der Bundeswirtschaftsminister die Möglichkeit, aus gesamtwirtschaftlichen Erwägungen Konzentrationsvorgänge zuzulassen, die aus wettbewerbsrechtlichen Gründen vorher vom Bundeskartellamt untersagt worden sind. Um wettbewerbspolitische Gesichtspunkte in die Diskussion einbringen zu können, erschien der Monopolkommission Eile geboten, denn der Bundeswirtschaftsminister hatte die Arbeit der Moderatoren "begleitet". Es war zwar nicht ganz eindeutig herauszufinden, ob diese nun von der Stahlindustrie oder vom Bundeswirtschaftsminister eingesetzt worden waren, aber es war klar, daß eine Mitwirkung des Bundeswirtschaftsministeriums vorlag. Es erschien uns sehr unwahrscheinlich, daß der Bundeswirtschaftsminister in einem späteren Kartellverfahren gegen Zusammenschlüsse gemäß den Vorschlägen der Moderatoren entscheiden würde, zumal eine Subvention der Umstrukturierung durch die Bundesregierung vorgesehen war, die nur dann die Genehmigung aus Brüssel bekommen kann, wenn sie formal als Antrag der Bundesregierung eingereicht wird.

Die Stellungnahme der Bundesregierung schien uns aus diesen Gründen präjudiziert. Es war undenkbar, daß in einem späteren Kartellverfahren das Bundeswirtschaftsministerium einem von ihm angeregten Vorschlag, den es dann in Brüssel eingereicht und daraufhin mit 3 Mrd. DM subventioniert hat, die Zustimmung verweigert hätte. Das deutsche wettbewerbsrechtliche Verfahren war hier sozusagen auf den Kopf gestellt worden. Dies veranlaßte die Monopolkommission, sich zu den Vorschlägen zu einem Zeitpunkt zu äußern, zu dem es nach dem "normalen" Verfahren noch nicht erforderlich gewesen wäre.

Herr Filusch hat in seinen einführenden Bemerkungen eine Gegenüberstellung vorgenommen, die nicht ganz korrekt ist. Er hat gesagt, die Monopolkommission habe die wesentliche Ursache der Krise im Marktversagen gesehen, während der Sachverständigenrat und der Wissenschaftliche

Beirat mehr auf ein Politikversagen abgestellt hätten. Die Monopolkommission konstatiert ein Marktversagen im Stahlsektor infolge der politischen Intervention. Da dies im Gutachten offenbar nicht hinreichend deutlich zum Ausdruck gebracht worden ist, möchte ich hier unterstreichen, daß wir Marktlösungen nur deshalb für ungeeignet halten, weil der Wettbewerb durch Subventionen verzerrt und durch das Quotenmanagement der Europäischen Gemeinschaft ganz wesentlich verändert worden ist. Durch diese staatlichen Eingriffe ist der Markt nicht mehr im erforderlichen Maße in der Lage, Selbstheilungskräfte hervorzubringen.

Grundsätzlich ist die marktwirtschaftliche Ordnung auch in der Stahlindustrie funktionsfähig. Die Flexibilität der Produktionskapazitäten ist zwar nicht so groß wie in vielen anderen Industrien. Dennoch besteht keine Veranlassung, von einem generellen Ausnahmereich zu sprechen, so daß in einem durch politische Entscheidungen gesteuerten Prozeß so schnell wie möglich eine Rückkehr zur Marktsteuerung angestrebt werden sollte. Der früheste Termin, der unter den gegebenen politischen Voraussetzungen dafür in Frage kommt, ist wohl Ende des Jahres 1985, und diesen Termin sollten wir nach wie vor im Auge behalten.

Der sofortige Sprung in die Marktwirtschaft ist dagegen nur ein theoretisches Denkmodell. Er scheint mir erstens jenseits der politischen Möglichkeiten zu sein. Ich wüßte jedenfalls nicht, wer von heute auf morgen den Abbau von Subventionen und Regulierungen durchsetzen sollte. Er scheint mir zweitens auch wirtschaftspolitisch nicht wünschenswert zu sein. Es ist hinreichend dargelegt worden, daß die Anpassungsprozesse oder besser gesagt die Zusammenbrüche, die dann erfolgen würden, unter den gegenwärtig herrschenden Bedingungen mit einem funktionsfähigen marktwirtschaftlichen Ausleseprozeß nicht allzuviel zu tun hätten. Ich glaube, es ist nicht sinnvoll, zu einer marktwirtschaftlichen Steuerung überzugehen, solange innerhalb des Gemeinsamen Marktes der Europäischen Gemeinschaft ein Subventionswildwuchs besteht. Unter den gegenwärtigen Umständen müssen zunächst die Subventionen im Sinne der Subventionskodizes zum Abbau der Kapazitäten und zur Rationalisierung eingesetzt werden, dann, nachdem der Kapazitätsabbau erfolgt ist, müssen die Sub-

ventionen abgebaut werden, und erst dann kann die neu geordnete Stahlindustrie wieder den marktwirtschaftlichen Steuerungskräften überantwortet werden. Es kommt also auf die richtige Reihenfolge an.

Im Gutachten der Monopolkommission ist auf die Frage, inwieweit die Bundesregierung bei der Neuordnung der Unternehmensstruktur mitwirken sollte, eine Antwort gegeben worden, die zu Kontroversen geführt hat.

Die Bundesregierung hatte erklärt, sie erwarte von der Stahlindustrie Vorschläge zur Neuordnung und sei bereit, diese Vorschläge mit bis zu 3 Mrd. DM zu subventionieren, soweit dabei Rationalisierung und Kapazitätsabbau einträten. Sie war und ist aber nicht bereit, eigene Pläne für die Unternehmensstruktur vorzulegen. Der Bundeswirtschaftsminister hat im vorigen Jahr sogar ausdrücklich versichert, er werde bei verschiedenen Vorschlägen aus der Industrie nicht dem einen oder anderen Modell eine Präferenz zusprechen, sondern nur einen einzigen Vorschlag, auf den sich die Unternehmen einigen müßten, akzeptieren, in Brüssel einreichen und mit dem Subventionsversprechen versehen. Die Monopolkommission war und ist dagegen der Auffassung, daß die Bundesregierung, wenn sie schon bereit ist, 3 Mrd. DM an Subventionen zu bezahlen, diese an Auflagen für die Unternehmensstruktur binden sollte, weil die erforderlichen Rahmenbedingungen für eine privatwirtschaftliche Umstrukturierung im gegenwärtigen Augenblick nicht vorhanden sind.

Das Scheitern der Fusionsbemühungen - erst beim sogenannten Ruhrstahlmodell zwischen Krupp und Hoesch und dann beim Moderatorenmodell, wobei zunächst die Gruppe Ruhr und dann auch die Gruppe Rhein, also der Zusammenschluß von Thyssen und Krupp, nicht zustandekam - hat der Auffassung der Monopolkommission in dieser Frage offenbar recht gegeben. Die Unternehmen sind trotz ganz erheblicher Rationalisierungsvorteile, die allen diesen Zusammenschlüssen bescheinigt worden sind, nicht in der Lage gewesen, diese auch zu vollziehen. Ich will mich damit nicht grundsätzlich für Zusammenschlüsse aussprechen, aber es ist nach dem, was die Unternehmen bisher über die Rationalisierungsvorteile veröffentlicht haben, unverständlich, daß es nicht zu diesen Zusammen-

schlüssen gekommen ist. Mir scheint, daß ein in der amerikanischen Literatur als "market for corporate control" bezeichneter Markt, dem die Funktion zugeschrieben wird, durch Unternehmenszusammenschlüsse eine optimale Unternehmensstruktur herauszubilden, zumindest gegenwärtig in der Stahlindustrie nicht besteht. Möglicherweise sind die Annahmen über die Existenz dieses Marktes auch generell zu optimistisch. Jedenfalls sprechen die kürzlich in den Vereinigten Staaten vollzogenen Fusionen von Mineralölfirmen auch gegen einen funktionsfähigen Markt für Unternehmensbeteiligungen in diesem Sektor.

Folgende Gründe haben die Monopolkommission veranlaßt, sich für eine politische Einflußnahme bei der Umstrukturierung der Stahlindustrie auszusprechen:

Erstens haben die technischen Produktionsbedingungen sowie die Standortverteilung der Unternehmen zur Folge, daß wesentliche Möglichkeiten zur Rationalisierung und zum Kapazitätsabbau nur durch unternehmensübergreifende Konzepte zu erzielen sind. Ein Kapazitätsabbau in der Höhe, wie er vorgesehen ist, ist nur durch Stilllegung ganzer Produktionsaggregate möglich. Das Moderatorenpapier zeigt sehr deutlich, daß dazu eine Kooperation mehrerer Unternehmen notwendig ist: In der Bundesrepublik arbeiten in fünf Unternehmen sechs Warmbreitbandstraßen. Nach Auffassung der Moderatoren sollen davon zwei stillgelegt werden. Da dies in fünf selbständigen Unternehmen nicht möglich ist, schlagen sie vor, zwei Gruppen zu bilden.

Zweitens war vorgesehen, die Kooperation bzw. die Konzentration durch Subventionen politisch zu fördern. Die Moderatoren hatten zwar eine wettbewerbsneutrale, an die Höhe der Stahlproduktion gebundene Subvention vorgeschlagen. Dies wäre aber im hinreichenden Ausmaße durch den Staat nicht finanzierbar und auch nicht mit den Subventionskodizes vereinbar gewesen, die eben vorsehen, daß Subventionen nur für bestimmte Stilllegungs- und Rationalisierungsprojekte gezahlt werden dürfen. Wenn also die Subventionszahlung an die Stilllegung gebunden und gleichzeitig eine erhebliche Kapazitätsreduzierung nur durch Kooperation möglich ist, dann muß das Subventionsversprechen der Bundesregierung als eine Prämie für die Konzentration angesehen werden. Die Konzentration würde

dann nicht nur aus Rationalisierungsgründen erfolgen, sondern auch, um in den Besitz dieser Prämie zu kommen. Selbst auf einem funktionsfähigen "market for corporate control" wäre durch dieses Subventionsversprechen die Entscheidung verzerrt worden.

Drittens war die Zahl der möglichen Partner eng begrenzt. Man sieht dies sehr deutlich an den Vorschlägen über die Bildung der Ruhrstahl AG und der Gruppe Rhein im Moderatorenkonzept. Krupp sollte im ersten Fall mit Hoesch, im zweiten Fall mit Thyssen zusammengehen; das eine Modell schloß das andere also aus. Bei dieser Konstellation mußten Gespräche über Kooperationen eher einem Pokerspiel als einem funktionsfähigen Markt gleichen. Man hat in der Realität dann beobachten können, daß eine begrenzte Anzahl von Möglichkeiten des Zusammenschlusses in Verbindung mit sehr hohen Prämien für diesen Zusammenschluß eine Verhaltensweise fördert, die man in der Wirtschaftstheorie "opportunistisches Verhalten" nennt.

Angesichts dieser Umstände war nicht zu erwarten, daß sich bei der Realisierung von Kooperationen die Effizienz, auf die es nach unserer Auffassung allein hätte ankommen müssen, als entscheidendes Kriterium hätte durchsetzen können – zumal sie sich wettbewerblich nicht voll auswirken kann, solange die effizientesten Unternehmen durch das Quotensystem an der Ausdehnung ihrer Produktion gehindert werden. Statt der Effizienz hätte wohl die Durchhaltefähigkeit der Unternehmen, d.h. insbesondere die Liquidität und die Kapitalverflechtung, den Ausschlag für Zusammenschlüsse gegeben. Die Monopolkommission war daher der Auffassung, daß es auf diesem speziellen Markt und unter diesen speziellen Bedingungen nicht sinnvoll sei, die sich möglicherweise herausbildenden Unternehmenskonzentrationen hinzunehmen. Unserer Auffassung nach hätte die Bundesregierung sehr klar zum Ausdruck bringen sollen, welcher der von den Unternehmen entwickelten Modellalternativen sie den Vorzug gegeben hätte, und dann die Zahlung der Subventionen an die Durchsetzung dieses Modells binden sollen.

Gegen diesen Vorschlag hat die Bundesregierung ordnungspolitische Bedenken geltend gemacht. Sie hat gesagt, daß es Aufgabe der Unternehmen, und nicht der Bundesregie-

rung sei, derartige einzelwirtschaftliche Entscheidungen zu treffen. Meiner Auffassung nach ist diese Ansicht zwar grundsätzlich richtig, aber die marktwirtschaftliche Ordnung ist an die Rahmenbedingung eines funktionsfähigen Wettbewerbs gebunden, und wo dieser nicht besteht, ist sie nicht anwendbar. Im Fall der Stahlindustrie bestehen die notwendigen Voraussetzungen gegenwärtig nicht, und infolgedessen kann man sich nicht auf diese ordnungspolitische Grundentscheidung zurückziehen.

Das Argument der Bundesregierung, sie sähe sich außerstande, zu Einzelentscheidungen Stellung zu nehmen, ist gleichfalls wenig überzeugend. Die Konzentrationspläne, die diskutiert worden sind, liegen an der Schwelle der Marktbeherrschung. Wenn das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen auch für den Stahlbereich gelten würde, wären sie vom Bundeskartellamt deshalb möglicherweise untersagt worden. Da sie ganz erhebliche Rationalisierungsvorteile zur Folge gehabt hätten, wäre ein Antrag der betreffenden Unternehmen beim Bundeswirtschaftsminister zu erwarten gewesen, diese Zusammenschlüsse aus gesamtwirtschaftlichen Gründen dennoch zu genehmigen. Der Bundeswirtschaftsminister hätte dann nach dem Gesetz im Kartellverfahren auch einzelwirtschaftlich entscheiden müssen – und er hat dies in entsprechenden Fällen selbstverständlich auch immer getan.

Die Stahlkrise - Prüfstein der Wettbewerbs- und Strukturpolitik

Von Horst Tomann

Die Stagnation der siebziger Jahre hat auf vielen Märkten ihre Spuren hinterlassen. Wenn wir die Auswirkungen für die Eisen- und Stahlindustrie für so gravierend halten müssen, daß wir seit nunmehr fast zehn Jahren von einer Stahlkrise sprechen, so ist dies vor allem auf zwei Umstände zurückzuführen:

Erstens befand sich die Branche zu Beginn der Krise in einer Phase großen Wachstumsoptimismus. Noch im Oktober 1974, auf der Jahrestagung des Internationalen Eisen- und Stahlinstituts in München, erwartete man weltweit eine substantielle Ausweitung des Bedarfs an Stahlkapazität bis 1985 (für die Europäische Gemeinschaft um 41 Mill. t). In dieser Phase erschien das Risiko gering, grundlegende Neuerungen der Anlagen- und Verfahrenstechnik einzuführen, die nur bei großen Kapazitäten technisch effizient arbeiten. Der technische Wandel in den integrierten Stahlwerken seit Ende der sechziger Jahre hat denn auch mit dem Übergang zu immer größeren Betriebseinheiten die Produktivität erheblich gesteigert. Die dabei entstehenden Überkapazitäten - vor allem in den Bereichen Flachstahl und schwere Profile, in denen große Produktionsanlagen eingesetzt werden - waren nicht problematisch, solange der Markt expandierte. Sie waren sogar Teil der Unternehmensstrategie: Im expandierenden Markt profitiert jenes Unternehmen von den sogenannten Skalenerträgen großer Produktionsanlagen am meisten, das hinsichtlich der zukünftigen Nachfrageexpansion optimistisch ist und entsprechend große Kapazitäten aufbaut. Wächst die Nachfrage in die Kapazitäten hinein, produziert dieses Unternehmen kostengünstiger als die Konkurrenz. Mit die-

ser Strategie eines Elastizitätsoptimismus hinsichtlich der Nachfrageentwicklung hat z.B. die japanische Industrie auf vielen - expandierenden - Märkten hohe Marktanteile erobert. Die Überkapazitäten wurden jedoch zum dauerhaften Problem, als der Markt stagnierte: Als Folge der technischen Unteilbarkeit der Produktionsanlagen können nicht Teile der Kapazität eines integrierten Stahlwerks stillgelegt, sondern müssen vorgehalten werden, mit der Folge steigender Stückkosten. In dieser Situation entsteht zwangsläufig eine Tendenz zu Wettbewerbsbeschränkungen, die - sofern sie durchgesetzt werden - die strukturelle Anpassung verzögern.

Zweitens hat die Stahlindustrie ihre Standorte in alten Industriegebieten, die durch den Strukturwandel der siebziger Jahre und die Ölpreisschocks besonders betroffen waren. Diese Reviere sind gegenwärtig offensichtlich wenig attraktive Standorte für zukunftsweisende Industrien und haben daher vergleichsweise große Probleme, neue Arbeitsplätze zu schaffen. Ein massiver Arbeitsplatzabbau durch einen großen Arbeitgeber muß hier den regionalen Arbeitsmarkt so stark belasten, daß damit auch die politische Stabilität der Region gefährdet ist. Dies hat die staatlichen Instanzen auf den Plan gerufen. Im Hinblick auf ihre strukturpolitische Aufgabe, und aus dieser Sicht mit gutem Grund, haben sie bedrohte Unternehmen gestützt und damit den notwendigen Kapazitätsabbau aufgehalten.

Die Antwort auf die Frage dieses Symposions "Ist der Staat gefordert?" möchte ich daher so formulieren: Die Stahlkrise ist eine Herausforderung sowohl an die Wettbewerbspolitik als auch an die Strukturpolitik. Ich verstehe diesen Zusammenhang nicht als einen trade-off - so als ob man nur eines von beiden haben könne, entweder eine ordnungspolitisch saubere, marktwirtschaftliche Lösung der Krise oder die Realisierung strukturpolitischer Ziele. Meine These ist, daß es einen - wenn auch begrenzten - Spielraum dafür gibt, strukturpolitische Ziele ohne Verletzung ordnungspolitischer Grundsätze zu erreichen. Ich werde unter diesem Aspekt die programmatischen Aussagen des Jahreswirtschaftsberichts der Bundesregierung und die Thesen der Monopolkommission untersuchen.

I.

Zur Wettbewerbspolitik heißt es im Jahreswirtschaftsbericht: "Der Wettbewerb als Steuerungsmittel ist am besten geeignet, die notwendigen strukturellen Anpassungen zu erreichen und die Märkte von morgen zu entwickeln"¹. Die richtige Strukturpolitik ist demnach die Wettbewerbspolitik, die nicht Strukturen plant und in den Strukturwandel eingreift, sondern die sich darauf beschränkt, den Wettbewerb im Marktprozeß funktionsfähig zu halten und für die Anpassungsfähigkeit der Wettbewerber zu sorgen. Konsequenter fordert der Jahreswirtschaftsbericht von den Kartellbehörden, auch in Krisenbranchen "die Erhaltung wettbewerblich strukturierter Märkte zu sichern und jeden Versuch einer Abschottung oder Vermachtung der Märkte abzuwehren"².

Wenden wir diese wettbewerbspolitische Konzeption auf den Stahlmarkt an: Ein Wettbewerbsprozeß unter den ökonomischen Bedingungen, die gegenwärtig diesen Markt kennzeichnen – stagnierende Nachfrage und Überkapazität bei Unteilbarkeit der Produktionsanlagen in weiten Bereichen des Marktes –, hätte zu massiven Preissenkungen geführt. Damit wäre das wirtschaftspolitisch Gebotene, der Abbau von Überkapazitäten, geleistet worden. Die gesamtwirtschaftliche Ratio des Preisrückgangs ist es, Kapazitäten, die sich als Fehlinvestitionen erwiesen haben, nicht wieder zu erneuern. Dieses leistet der Markt unzweifelhaft, wenn auch der Prozeß des Kapazitätsabbaus durch Unterlassen von Ersatzinvestitionen lange dauern kann. Die Dauer des Anpassungsprozesses muß kein Nachteil sein, denn damit gewinnt die Wirtschaftspolitik Zeit für ihre strukturpolitische Aufgabe, die Schaffung von Ersatzarbeitsplätzen zu initiieren.

Die Monopolkommission stellt indessen in Frage, daß der Wettbewerb den Abbau von Überkapazitäten in effizienter Weise leisten kann. Im Wettbewerb um Marktanteile bei rückläufiger Nachfrage kommt es zu hohen Buchverlusten, weil kostendeckende Preise nicht mehr erreicht werden. Es weisen sogar jene Unternehmen besonders hohe Ver-

¹ Vgl. Bundesregierung, Jahreswirtschaftsbericht 1984. Deutscher Bundestag, Drucksache 10/952, Ziffer 40.

² Vgl. Bundesregierung, Ziffer 40.

luste aus, die neu investiert haben, deren Investitionen sich daher noch am wenigsten "amortisiert" haben und deren Liquidität durch hohe Zins- und Tilgungsraten gefährdet ist. Die Stagnation der Nachfrage führt somit zu dem scheinbar paradoxen Ergebnis, daß alte Produktionsanlagen, die auf einem expandierenden Markt als ineffizient gelten müssen, wieder wettbewerbsfähig werden. Dies hat die Monopolkommission zu der Befürchtung veranlaßt, daß der Marktprozeß zu einer Selektion nach leistungsfremden Kriterien führe - nicht die Effizienz einer Anlage sei entscheidend für ihr Überleben, sondern der Liquiditätsstatus des Unternehmens. Diese These von der leistungsfremden Selektion des Marktes beruht jedoch auf einer Verwechslung der unternehmerischen und technischen Aspekte von Investitionsentscheidungen. Die Sanktionen des Marktes richten sich gegen das Unternehmen als Entscheidungseinheit, für die das Rechtssystem bestimmte Haftungsregeln institutionalisiert hat, aus denen sich die Konsequenzen bei Fehlentscheidungen ergeben. Sie richten sich nicht gegen die technische Effizienz der investierten Produktionsanlagen. Der Konkurs eines Unternehmens bedeutet ja nicht zugleich Demontage oder Zerstörung der Produktionskapazität. Was sich geändert hat, ist der Vermögenswert dieser Anlage.

Die Neubewertung einer großtechnischen Anlage nach dem Konkurs kann durchaus durch ihre Wiederverwendung begründet sein. Jedenfalls für die technisch mögliche Restnutzungsdauer lohnt sich in der Regel der Einsatz der Anlage, sofern nämlich die erzielbaren Erlöse die Betriebskosten decken. Eine andere Frage ist dagegen, ob auch eine Reinvestition in großtechnische Anlagen rentabel ist. Dies hängt wesentlich von den Erwartungen über die künftige Nachfrageentwicklung ab. Bei großer Unsicherheit der Erwartungen erweisen sich die Produktionstechniken der kleinen Stahlwerke (Mini-Mills und Midi-Mills) als kostengünstiger, weil diese eine flexible Anpassung der Kapazität an Nachfrageschwankungen erlauben. In diesem Fall wäre es marktgerecht, nicht wieder in Großtechnik zu investieren.

Die anonymen Sanktionen des stagnierenden Marktes, deren ökonomische Ratio darin besteht, bei allen Anlagen den Reinvestitionszeitpunkt hinauszuschieben, werden allerdings

nicht ohne Widerstand hingenommen. Insbesondere der drohende Konkurs eines Unternehmens, der die Beteiligung der Gläubiger, das sind vor allem die Banken, an den Verlusten zur Folge hätte, löst Vermeidungsstrategien aus. So gesehen erscheinen forcierte Modernisierungs- und Rationalisierungsprogramme im Zuge von Fusionen - wie sie das Konzept der Stahlmoderatoren vorsah -, verbunden mit der Forderung, alte (entschuldete) Anlagen stillzulegen, als ein Versuch, einer Verlustzuweisung durch den Markt zu entgehen. Die Monopolkommission gerät daher mit ihrer These von der leistungsfremden Selektion des Marktes in Gefahr, Strategien einer marktwidrigen Anlastung von Verlusten (z.B. ihre Sozialisierung) zu rechtfertigen.

Eine Unternehmensstrategie, die in der Stagnationsphase an die Stelle des Hinausschiebens von Reinvestitionen die forcierte Modernisierung setzt, schafft vor allem in einer Hinsicht neue Probleme. Auch wenn es gelingt, durch die Stilllegung von Altanlagen die Kapazitäten dem Rückgang der Nachfrage anzupassen, so ist die Stabilität des dann höher konzentrierten Stahlmarktes keineswegs gewährleistet. Bei den vorherrschenden Produktionsbedingungen - mit zunehmender Produktion der Unternehmen sinkende oder konstante Durchschnittskosten - gibt es keine "optimale" Unternehmensgröße. Der stagnierende Markt ist dann instabil, d.h. solange die Nachfrage nicht expandiert, lassen sich stabile Marktbedingungen nur durch die Ausschaltung des Wettbewerbs erreichen. Eine wirkliche Chance für die Rückkehr zu Wettbewerbsmärkten kann man daher nur für den Fall annehmen, daß zunehmendes wirtschaftliches Wachstum die Stabilitätsprobleme auf dem Stahlmarkt löst. Wohl aus diesem Grunde verbindet sowohl der Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung als auch das Jahresgutachten des Sachverständigenrats die Zuversicht hinsichtlich einer marktwirtschaftlichen Krisenbewältigung in der Stahlindustrie mit der Hoffnung auf wirtschaftliches Wachstum.

II.

Die Alternative zu einem Abbau von Überkapazitäten durch den Wettbewerbsprozeß ist die monopolistische Produktionseinschränkung. Die Unternehmen schließen sich zum Zweck der gemeinsamen Gewinnmaximierung zu einem Kartell zusammen und regeln den Kapazitätsabbau inner-

halb des Kartells. In diesem Fall geht die Anpassung an die zurückweichende Nachfrage mit Preiserhöhungen einher.

Die europäische Stahlindustrie hat von Beginn der Krise an versucht, den Weg dieser kooperativen Krisenbewältigung zu gehen. Schon der Vorläufer der Europäischen Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie (EUROFER), der 1976 gegründete DENELUX-Verband, sollte die Empfehlungen der EG-Kommission über die Einschränkung der Produktion für einzelne Unternehmen verbindlich machen. Die EG-Kommission hat die Gründung dieser Wirtschaftsvereinigungen genehmigt, und sie hat die Bemühungen der Stahlproduzenten um eine effektive Kartellierung unterstützt (monitoring group 1978). Sie hat darüber hinaus - in Ergänzung zu den Instrumenten, die der EGKS-Vertrag für den Fall einer manifesten Krise vorsieht (Produktionsquoten nach Art. 58, Mindestpreise nach Art. 61, Einfuhrbeschränkungen nach Art. 74) - 1976 ein Instrumentarium der Marktkontrolle und der Krisenmaßnahmen verabschiedet³, das auf einfachen Kommissionsbeschlüssen eingesetzt werden kann. Seit 1980 wird die Stahlproduktion der Gemeinschaft kontingentiert, bis in die jüngste Vergangenheit wurden diese Maßnahmen durch immer neue Regulierungen ergänzt und abgesichert. Außerdem ist der europäische Stahlmarkt de facto nach außen hin abgeschottet.

Von manchen Ökonomen wird deshalb die Stahlkrise als ein Fall des Politikversagens bezeichnet. Dies besagt zunächst nicht viel, denn auch der Markt hat - wie wir gesehen haben - bei stagnierender Nachfrage eine starke Tendenz zur Kartellierung. Möglicherweise ist aber die besondere Risikobereitschaft der Investoren in der Phase der Marktexpansion bereits durch die Erwartung gestützt worden, daß im Falle einer Krise die politische Krisenregulierung greift.

Die volkswirtschaftlichen Nachteile einer Strategie der gemeinsamen Gewinnmaximierung (bzw. Verlustminimie-

³ Dokument über die "Gemeinsame Eisen- und Stahlpolitik" vom 24.11.1976.

rung) durch Produktionsquoten auf einem stagnierenden Markt sind offensichtlich:

- Ist das Kartell stabil, so kann der Stahlpreis über dem (Welt-)Marktpreis gehalten werden. Die Kosten der Fehlinvestitionen der Stahlindustrie werden auf diese Weise von jenen getragen, die Stahl (noch) nicht substituieren können. Daß diese Unternehmen für Stahl mehr als die volkswirtschaftlichen Alternativkosten bezahlen müssen und daher weniger Stahl nachgefragt wird, bedeutet gesamtwirtschaftlich einen Wohlfahrtsverlust. Diese Verluste sind nicht - wie beim temporären Schutz eines Monopols in der Expansionsphase des Marktes - durch Innovationsgewinne gerechtfertigt.
- Zu dem Wohlfahrtsverlust gehört, daß das gesamtwirtschaftliche Beschäftigungsniveau möglicherweise niedriger ist als es sein könnte. Wegen der vergleichsweise hohen Arbeitsintensität der Stahlverarbeiter (Stahlbau, Maschinenbau), deren Wettbewerbsfähigkeit durch das hohe Preisniveau des Stahlkartells beeinträchtigt wird, könnten mit einer Senkung der Stahlpreise mehr Arbeitsplätze in diesen Bereichen geschaffen werden als in der Stahlindustrie marktwidrig erhalten werden.
- Solange das Kartell funktioniert, ist der Anreiz gering, Kapazitäten stillzulegen. Denn auf der Grundlage der bestehenden Kapazitäten werden die Produktionsanteile und damit die Anteile am gemeinsamen Gewinn festgelegt. Hinzu kommt, daß es sich bei den brachliegenden Anlagen - unterstützt durch nationale Modernisierungsprogramme in den siebziger Jahren - überwiegend um technisch effiziente Anlagen handelt. Das Fortbestehen von Überkapazitäten wiederum ist ein Grund, das Kartell zu verlängern. Hier liegt ein Hauptproblem für die EG-Kommission. Da das Selektionskriterium des Marktes durch die Marktregulierung ausgeschaltet wurde, kann der Kapazitätsabbau wohl nur durch massive Subventionierung erreicht werden.
- Auf dem regulierten Stahlmarkt ist der Anreiz zu Innovationen gering, vor allem zur Produktinnovation und Substitutionskonkurrenz fehlen die Anreize. Damit wird

eine wichtige Strategie, bei stagnierender Nachfrage die Strukturprobleme angebotsseitig zu lösen, gehemmt.

Allerdings sind auch die Möglichkeiten der EG-Kommission begrenzt, die potentielle Instabilität des Kartells auszuschalten. Hält das Kartell, so ist zwar der gemeinsame Gewinn für alle Stahlunternehmen am größten, jedes einzelne Unternehmen kann aber seinen eigenen Gewinn noch erhöhen bzw. seinen Verlust vermindern, wenn es aus dem Kartell ausbricht. So hatte der massive Einbruch der Stahlnachfrage im Jahre 1980 zur Folge, daß sich die im EUROFER I-Kartell zusammengeschlossenen Stahlhersteller nicht mehr über neue Quoten einigen konnten, so daß das Kartell zerfiel. Auch die daraufhin von der EG-Kommission verordnete Zwangsquotenregelung nach Art. 58 EGKS-Vertrag wurde nicht von allen Herstellern eingehalten. Erst in jüngster Zeit zeichnet sich hier eine Einigung ab. Eine indirekte Umgehung des Kartells ist durch vertikale Unternehmenskonzentration möglich. Wenn Stahlproduzenten und Stahlverarbeiter fusionieren, verlagert sich der Wettbewerb vom Stahlmarkt auf die Verarbeitungsstufe. Solche Fusionen sind aber nicht durch Effizienzvorteile, sondern durch überhöhte Stahlpreise begründet. Sie diskriminieren jene Stahlverarbeiter, die Stahl zum Kartellpreis beziehen müssen.

III.

In der wettbewerbspolitischen Debatte werden - in Übereinstimmung mit der Grundlinie der EG-Stahlpolitik - nicht so sehr die Kartellierungsbemühungen der europäischen Stahlindustrie, als vielmehr die nationalen Beihilfen für Stahlproduzenten für das Fortdauern der Krise verantwortlich gemacht. So hat der Sachverständigenrat in seinem jüngsten Jahresgutachten als wesentliche Voraussetzung für die Rückkehr zu Wettbewerbsbedingungen auf dem Stahlmarkt gefordert, den Subventionswettlauf zwischen den europäischen Partnerländern zu beenden. Diese Forderung wurde in den Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung übernommen. Soweit sich überhaupt Transparenz über die vielfältigen Subventionspraktiken gewinnen läßt, erhält man jedoch den Eindruck, daß die wettbewerbsverzerrende Wirkung dieser staatlichen Finanzhilfen überzeichnet wird. Folgende Gründe lassen sich dafür anführen:

- Staatliche Beihilfen haben eine wettbewerbsverzerrende Wirkung, wenn sie es den Subventionsempfängern ermöglichen, zu Preisen, die unter den Wettbewerbspreisen liegen, anzubieten. Diesen Einfluß haben unmittelbar die sogenannten Betriebsbeihilfen, die die variablen Kosten der laufenden Produktion (die kurzfristigen Grenzkosten) senken. Solche Beihilfen verletzen nicht nur Art. 4c des EGKS-Vertrags; sie werden auch nach dem Subventionskodex der EG von 1981 nicht mehr toleriert. Die EG-Kommission setzt zu ihrer Bekämpfung zum Beispiel das Mittel des Quotenentzugs ein. Selbst wenn man in Frage stellt, daß diese Sanktionen greifen, so wird es sich doch auf Dauer keine Regierung leisten können, stahlproduzierende Unternehmen auf diese Weise durch laufende Zuschüsse zu stützen. Das gilt auch für eine dauerhafte Defizitfinanzierung staatlicher Stahlunternehmen, wenn diese zu Marktpreisen nicht wettbewerbsfähig sind.

- Der überwiegende Teil nationaler Finanzhilfen an die Stahlindustrie sind jedoch nicht laufende Betriebszuschüsse, sondern Stilllegungsprämien und Modernisierungszuschüsse. Diese Hilfen werden seit 1981 von der EG-Kommission auf der Grundlage ihres Subventionskodex genehmigt, wenn sie in Zusammenhang mit einem von der nationalen Regierung befürworteten Umstrukturierungsplan stehen. Sie haben keinen unmittelbar wettbewerbsverzerrenden Effekt, weil sie zwar die Kapitalkosten und damit die Durchschnittskosten, nicht aber die Grenzkosten senken. Daß ein unmittelbar wettbewerbsverzerrender Effekt nicht gegeben ist, liegt in der Einmaligkeit dieser Zuschüsse: Bei der Preiskalkulation müssen die Unternehmen die Kosten der Reinvestition zu Marktbedingungen ansetzen, d.h. mit Wiederbeschaffungspreisen rechnen, wenn sie sich auf Dauer auf dem Markt behaupten wollen. Sie haben daher keinen Anreiz, den Marktpreis zu unterbieten. Dem entspricht auch die Ratio solcher Modernisierungszuschüsse, die als eine einmalige Hilfe zur Erreichung der Wettbewerbsfähigkeit begründet sind. Die Senkung der Durchschnittskosten hat allerdings einen mittelbaren Effekt. Durch die Investitionszuschüsse wird möglicherweise (noch einmal) Kapital in die Stahlindustrie gelenkt, das anderenfalls eine rentablere Anlage gesucht hätte. Wenn auf diese Weise

Stahlkapazitäten erhalten werden, die auf Dauer nicht wettbewerbsfähig sind, muß von einer Fehllenkung von Kapital gesprochen werden. Eine sorgfältige Prüfung der Modernisierungsprojekte ist daher erforderlich, damit diese Fehllenkung vermieden wird.

- Daß ein großes Angebot an Stahlkapazität die Kapitalrentabilität senkt, ist für sich genommen noch kein Indiz für eine solche Fehllenkung von Kapital. Wegen des typischen stark degressiven Kostenverlaufs bei der Produktion von Massenstahl wird die Stahlindustrie immer ein kollektives Interesse an einer Angebotsbeschränkung haben. Die Klagen über die Wettbewerbsverzerrungen durch den Subventionswettlauf lassen sich zu einem großen Teil auch durch dieses Motiv erklären.
- Als volkswirtschaftlich nachteilig muß man indessen Modernisierungszuschüsse bezeichnen - auch wenn sie nur einmal gewährt werden -, weil dadurch allenthalben großtechnische Anlagen gefördert und damit die flexiblen Technologien der kleinen und mittleren Stahlwerke diskriminiert werden. Für den Fall der dauerhaften Stagnation der Stahlnachfrage wird damit eine falsche, kostengünstige Angebotsstruktur vorprogrammiert und neuer Subventionsbedarf geschaffen.

IV.

Der wichtigste Grundsatz der Strukturpolitik ist für die Bundesregierung - bezogen auf die Stahlindustrie -: "Die Sanierung bleibt Aufgabe der Unternehmen"⁴. Die Monopolkommission betont zwar auch den marktwirtschaftlichen Grundsatz, daß der Staat an unternehmerischen Entscheidungen unbeteiligt bleiben soll, fordert aber unter den gegebenen Bedingungen - behördliche Marktregulierung und staatliche Finanzhilfen - mehr staatliche Lenkung bei der Neuordnung der Unternehmensstruktur. Insbesondere solle der Staat die Einflußmöglichkeiten nutzen, die durch den Subventionsbedarf der Stahlindustrie gegeben sind.

In Schwierigkeiten gerät die Monopolkommission offensichtlich bei dem Versuch, ihre Forderungen ordnungspolitisch zu rechtfertigen. Sie stellt in Frage, ob ordnungspolitische

⁴ Vgl. Bundesregierung, Ziffer 44.

Grundsätze "auch auf Industriezweige anwendbar sind, in denen ein funktionsfähiger Wettbewerb nicht mehr besteht und auch kurzfristig nicht wiederherstellbar ist"⁵, und vertraut darauf, daß "bis Ende 1985 die Voraussetzungen für einen funktionsfähigen Markt" geschaffen werden⁶. Dieser Legitimationsversuch kann jedoch nicht überzeugen, zumal der Subventionsbedarf der Stahlindustrie für gegeben genommen wird.

In Wahrheit läßt sich die strukturpolitische Aufgabe des Staates nicht ordnungspolitisch begründen, sondern resultiert aus einem konkreten politischen Interesse, im wesentlichen an einem ausreichenden Arbeitsplatzangebot in den betroffenen Regionen und am Ausgleich der regionalen Einkommensdisparitäten. Diese Ziele sind eigenständige Ziele der Wirtschaftspolitik, neben dem Ziel der ökonomischen Effizienz, aus dem die ordnungspolitischen Grundsätze abgeleitet sind.

Was den Modus ihrer Realisierung und ihre Durchsetzbarkeit betrifft, so geht die Monopolkommission offenbar davon aus, daß staatliche Instanzen nicht nur über eine Vorstellung von der idealen Unternehmensstruktur verfügen, sondern auch die Macht haben, diese Vorstellung durchzusetzen. In der Regel ist jedoch das, was sich im Bereich der Strukturpolitik als staatliche Intervention darstellt, das Ergebnis eines Verhandlungsprozesses, dessen Beteiligte zwar ein gemeinsames Interesse an einer Lösung haben, aber auch jeweils die Macht, das Verhandlungsergebnis zu beeinflussen. Deshalb hat es der Staat - als Interessenpartei in einem solchen Verhandlungsprozeß - nicht in der Hand, die Erfolgsbedingungen strukturpolitischer Eingriffe zu bestimmen. Er ist vielmehr auf die Zustimmung der Beteiligten angewiesen. In viel stärkerem Maße als die Ordnungspolitik, die nur einen allgemeinen Konsens hinsichtlich der Rahmenbedingungen des Systems verlangt, ist die Strukturpolitik kompromißbedingt. Die Lehren aus der Kompromißbedingtheit einer solchen "korporatistischen" Strukturpolitik sind nicht ermutigend:

⁵ Monopolkommission, Zur Neuordnung der Stahlindustrie - Sondergutachten 13. Baden-Baden 1983, Ziffer 96.

⁶ Ebenda, Ziffer 90.

- Korporatistische Konzepte scheitern häufig, weil ein gemeinsames Interesse nur besteht, wenn jeder Beteiligte eine Besserstellung erwarten darf.
- Korporatistische Lösungen gehen zu Lasten Dritter, d.h. nicht am Verhandlungsprozeß Beteiligter.
- Die Verhandlungsposition des Staates in der Krise ist schwach. Die Strukturpolitik als Krisenmanagement ist deshalb in der Regel eine gesamtwirtschaftlich teure Lösung. Hinzu kommt, daß der Staat seine Verhandlungsposition häufig noch aus ordnungspolitischen Rücksichten verschlechtert.

Die Alternative zu einer korporatistischen Strukturpolitik ist eine Neubesinnung auf die ordnungspolitischen Grundsätze. Dabei muß man sehen, daß staatliches Handeln im Hinblick auf strukturpolitische Ziele - z.B. die Milderung der Anpassungsprobleme einer Region - nicht schon per se im Konflikt mit diesen Grundsätzen steht. Ein Konflikt kann sich nur dann ergeben, wenn durch staatliche Maßnahmen das Anreizsystem des Marktes verfälscht wird, insbesondere wenn falsche Anreize für Investoren gesetzt werden. Diese Wirkung hat die Strukturpolitik immer dann, wenn sie zu einer staatlichen Garantie der Verlustübernahme degradiert. Ordnungspolitisch geboten ist daher die Anwendung von Methoden, welche die Anreizwirkungen des Marktes nicht aufheben. Insbesondere ist das Konkursrecht wieder stärker zur Geltung zu bringen. Die ökonomische Ratio eines Konkurses ist es nicht nur, daß Haftungsverpflichtungen auch eingelöst werden, sondern auch und vor allem, daß die zur Disposition stehenden Vermögensteile auf der Basis ihrer künftigen Verwendungsmöglichkeiten (zu Alternativkosten) bewertet werden, und nicht auf der Basis historischer Kosten. Dies macht den Weg frei, den notwendigen Strukturwandel zu realisieren. Die strukturpolitischen Ziele des Staates müssen dabei nicht zurückgesteckt werden. Zu den Optionen, über die in einem Sanierungsfall verhandelt wird, könnte dann vielmehr auch die staatliche Kapitalbeteiligung gehören, ohne damit ordnungspolitische Bedenken auszulösen.

V.

Was kann getan werden? Die gegenwärtige Strategie der europäischen Stahlpolitik ist hinsichtlich der qualitativen Struktur der Maßnahmen zu sehr auf einen wieder expandierenden Stahlmarkt ausgerichtet. Es kommt deshalb darauf an, Optionen für den Fall zu entwickeln, daß die Stagnation der Stahlnachfrage im ganzen anhält. Hierzu gehört vor allem, anpassungsfähige kleine und mittlere Stahlwerke nicht durch eine Subventionspraxis zugunsten der Großtechnologie zu diskriminieren und Anreize zur Produktinnovation und zur Verfahrensinnovation zu setzen. Ein erster notwendiger Schritt hierzu ist es, das gegenwärtig praktizierte Quotensystem daraufhin zu überprüfen, ob es nicht solche Anreize lähmt. Je anpassungsfähiger sich die Angebotsstruktur auf dem Stahlmarkt in dieser Hinsicht erweist, um so größer erscheint auch unter den Bedingungen der Stagnation die Chance, das perfektionierte System der europäischen Stahlmarktordnung 1985 zu beenden.

Auszüge aus der Podiumsdiskussion

Wienert:

Die Monopolkommission hat neben der Verzerrung des Wettbewerbs durch Subventionen auch ökonomische Gründe als Ursache für die Funktionsunfähigkeit des Marktes im Stahlbereich geltend gemacht. Könnte man Marktversagen auch ohne Subventionierung, also nur mit Marktbesonderheiten begründen?

Kantzenbach:

Die Antwort ist ganz eindeutig nein. Ich habe heute morgen schon gesagt, daß diese Interpretation des Gutachtens der Monopolkommission zumindest nicht der Intention der Monopolkommission entspricht. Sie hat gesagt, der Markt ist angesichts der Subventionen und des Quotenkartells nicht funktionsfähig. Ich möchte unter keinen Umständen in dieser Frage mißverstanden werden.

Wienert:

Ist dann auch die Aussage, daß die Marktselektion unter den gegenwärtigen Umständen nach leistungsfremden Kriterien erfolgen würde, ausschließlich auf die Subventionen zu beziehen? Im Gutachten wird die finanzielle Substanz, das Durchhaltevermögen, als leistungsfremdes Kriterium bezeichnet.

Kantzenbach:

Das Durchhaltevermögen ist auch weitgehend von Interventionen des Staates bestimmt. Die Auffassung, daß Staatsunternehmen nicht konkursfähig sind, ist weit verbreitet. Damit sind von vornherein keine funktionsfähigen Wettbewerbsbedingungen gegeben.

Wienert:

Aber für private Unternehmen würden Sie das nicht gelten lassen?

Kantzenbach:

Ich will das theoretisch nicht ausschließen, aber das war nicht der Punkt, den wir untersucht haben, und dieses Problem scheint mir angesichts der gegenwärtigen Verzerrung durch Subventionen und staatlichen Anteilsbesitz relativ geringe Bedeutung zu haben. Prinzipiell mag das der Fall sein; im Augenblick ist das nicht das aktuelle Problem.

Cox:

Der Begriff des Marktversagens kommt aus der Wettbewerbstheorie und heißt eigentlich nichts anderes, als daß aufgrund der Besonderheiten auf diesem Markt eine Tendenz zum Monopol besteht. Für den Stahlmarkt insgesamt kann das nicht so ohne weiteres unterstellt werden, im Bereich des Massenhstahls gibt es allerdings technologische Faktoren, die in diese Richtung wirken. Dort müssen schon sehr große Mengen produziert werden, um die Kapazitäten einigermaßen kostenoptimal auslasten zu können. Bei sinkender Auslastung gibt es einen Punkt, an dem die Verlustzone beginnt, und der wird, das kann man an den Kostenkurven der Stahlindustrie sehr deutlich zeigen, schon bei leichten Produktionssrückgängen erreicht. Wegen des intensiven Wettbewerbs gerade bei homogenen Gütern und der speziellen Kostenverläufe ist der Markt für Massenhstähle bei Nachfrageeinbrüchen sehr instabil. Entweder setzt ruinöser Wettbewerb durch Preisunterbietung ein, mit dem Ziel, einen besseren Kapazitätsauslastungsgrad zu erreichen, oder Kartellabsprachen werden getroffen, die allerdings auch instabil sind, wie die Kartelltheorie und die Erfahrungen zeigen.

Wenn es der Stahlindustrie künftig noch stärker gelingt, vom Massengut Stahl wegzukommen, und wenn Güter mit technischem "know-how", die nicht überall produziert werden, das Produktionsprogramm bestimmen, dann sehe ich keinen Grund, Marktversagen zu befürchten. Ein dynamischer Wettbewerb im Sinne von Vorstoß und Verfolgung ist dann durchaus möglich.

Kantzenbach:

Bei homogenen Massenerzeugnissen müssen wir zwar mit relativ großen Preisschwankungen rechnen, je nachdem wie die Kapazitätsauslastung ist, aber ein Unternehmen muß in der Lage sein, seine Investitions- und Unternehmensplanung so zu gestalten, daß es über Nachfrageschwankungen hinwegkommt. Die Tatsache, daß es sich um homogene Massengüter handelt und daß deshalb mit großen Preisschwankungen zu rechnen ist, ist allein noch kein Grund, daß der Staat dauerhaft intervenieren sollte.

Schneider:

Darf ich um Aufklärung bitten, was unter Instabilität eines Marktes zu verstehen ist?

Cox:

Durch die Betriebsgrößenerweiterungen in der Stahlindustrie sind in der Vergangenheit auf allen Ebenen der integrierten Hüttenwerke - bei der Roheisenerzeugung, bei den Konverteranlagen, bei den Walzstraßen - ständig neue Produktions- und Kostenfunktionen verwirklicht worden. Die Kapazität ist heute auf große Mengen ausgerichtet, erst ein hoher Auslastungsgrad bringt das Produktionskostenminimum. Die Kapazitätserweiterungen waren auf einen ständig wachsenden Markt ausgerichtet, der heute nicht mehr besteht. Die unteilbare oder kaum teilbare Produktionskapazität hat zur Folge, daß bei Produktionsrückgängen kurz- bis mittelfristig die intensitätsmäßige und zeitliche Anpassung bevorzugt wird und quantitative Anpassungen, sprich: Stilllegungen, hinausgezögert werden.

Unterstellen wir einmal, daß die Nachfrage nach Massenschl Stahl dauerhaft zurückgegangen ist, so daß die Kapazitäten, die viele Stahlunternehmen im Zeichen des Optimismus aufgebaut hatten, nicht mehr ausgelastet werden können. Was geschieht jetzt? Jedes Unternehmen kommt bei rückläufiger Produktion schnell in die Progressionszone der Kostenkurve und bei gleichzeitigem Preisdruck in die Verlustzone. Um aus den Verlusten herauszukommen, versucht jedes Unternehmen, mehr zu produzieren, durch quantitative Ausdehnung der Produktion einen günstigeren Kapazitätsauslastungsgrad zu erreichen - und das in einer Situation, in der die Nachfrage insgesamt zurückgeht. Durch Preisunterbietung, durch Geheimrabatte usw. ent-

steht ruinöser Wettbewerb. Die Alternative wäre, sich abzusprechen, zu kartellieren. All dies zusammen nenne ich "Instabilität" dieses Marktes.

Wenn man von heute auf morgen die marktwirtschaftliche Lösung realisieren würde, setzte der ruinöse Wettbewerb vermutlich sofort ein. Die Wettbewerbsergebnisse dieses "Sturzflugs" wären rein zufälliger Art. Sie wären auch nicht leistungsbedingt. Diejenigen, die Verluste durch staatliche Steuerzuschüsse ausgleichen oder sich über den Staat leicht finanzieren könnten, würden gewinnen, während die anderen den Preiswettbewerb nicht durchhalten könnten, weil ihre Reserven rasch ausgeschöpft wären. Wenn wir unter verfälschten Wettbewerbsbedingungen dem Spiel der Marktkräfte freien Lauf lassen würden, kämen zwar Marktergebnisse heraus, es wäre aber fraglich, ob derartige Marktergebnisse auch in regionalpolitischer Hinsicht als erwünscht angesehen werden können.

Tomann:

Ein Markt ist dann instabil, wenn er keine Tendenz zum Gleichgewicht hat bzw. wenn es nur vorübergehend zum Gleichgewicht kommt. Für den Massenstahlbereich ist das meiner Ansicht nach gegeben, und zwar vor allem wegen der technischen Bedingungen der Produktion. Wenn die Unternehmen oder die Betriebseinheiten im relevanten Markt so groß sind, daß sie im Bereich sinkender Durchschnittskosten produzieren, dann gibt es keine optimale Betriebsgröße, und es gibt bei Nachfragerückgängen Kämpfe im engen Oligopol. Ich behaupte deshalb, daß es sehr fraglich ist, ob wir nach 1985 zu einem Wettbewerbsmarkt im Stahlbereich zurückkehren können.

Man kann das noch von einer anderen Seite her begründen, und zwar von der Unsicherheit, die mit den Investitionsentscheidungen verbunden ist. Wir haben ein Beispiel aus der Praxis, welche Ergebnisse ein instabiler Markt hat, wenn es nicht zum Kartell kommt. Auf dem amerikanischen Stahlmarkt ist es in den siebziger Jahren zu Unternehmenskonzentrationen gekommen, und zwar im Sinne von Konglomeraten. Die Konzentration über andere Branchen hinweg zeigt, daß es einer Absicherung oder einer Verminderung der großen Unsicherheit für die Investoren bedarf. Bei großen Betriebseinheiten und langen Erstel-

lungsfristen ist das Risiko des Investors zum Zeitpunkt der Investitionen kaum kalkulierbar. Er kann die Marktrisiken nicht voraussehen, und er kann natürlich auch nicht voraussehen, welche Risiken sich aus dem staatlichen Handeln ergeben. Man sollte deshalb in der Wirtschaftspolitik nicht so tun, als sei der funktionsfähige Markt immer die Alternative. Wir haben eine Verbindung von Marktversagen und Politikversagen. Die Politik hat die Investitionschancen und Investitionsrisiken beeinflusst. Die Tatsache, daß es im EGKS-Vertrag ein politisches Modell der Krisenregulierung gibt, hat möglicherweise mit dazu beigetragen, daß die Investoren sich in der frühen Phase der siebziger Jahre in dieses Wagnis der großen Betriebseinheiten gestürzt haben. Ohne diese Möglichkeit des politischen Regulierungskartells wären die Investoren möglicherweise vorsichtiger gewesen und optimistischen Prognosen nicht so weit gefolgt.

Neumann:

Wir sollten uns zur Beantwortung der Frage "Stabilität oder Instabilität?" vergegenwärtigen, wie die Anpassungsprozesse laufen. Wenn es konjunkturelle Einbrüche gibt und wir davon ausgehen, daß die Preiselastizität der Nachfrage verhältnismäßig gering ist, dann gibt es kurzfristig sehr starke Preisschwankungen. Ich habe heute morgen Zahlen genannt, nach denen im Bereich der Eisenschaffenden Industrie die Material- und Personalkosten etwa 80 vH der Gesamtsumme ausmachen. Das sind Kosten, die jedes Jahr mindestens laufend bezahlt werden müssen; die Preisschwankungen gehen nach allen Erfahrungen bei konjunkturellen Einbrüchen darüber hinaus, so daß es immer Situationen gibt, in denen Verluste in Kauf genommen werden müssen. Ob dann Anpassungen erfolgen und welche Anpassungsform gewählt wird, das ist eine unternehmerische Entscheidung, die sich auch danach richtet, welche Erwartungen man hinsichtlich der mittel- oder längerfristigen Preisentwicklung hat. Man kann Kurzarbeit einführen, man kann Arbeiter entlassen und dabei dennoch die Anlagen instandhalten und man kann schließlich die Anlagen verschrotten und das Unternehmen oder den Betrieb aufgeben. Man würde wahrscheinlich verschrotten, wenn man der Auffassung ist, daß sich langfristig der Preis so stark nach unten bewegt, daß die variablen Kosten nicht mehr gedeckt werden können. Wenn das aber nur kurzfri-

stig geschieht, ist die Frage, wie man vorübergehende Verluste auffängt. Die alte, traditionelle Art, die im 19. Jahrhundert praktiziert wurde, war die, daß man sie aus dem Eigenkapital ausglich. Heute ist das aus vielerlei Gründen, z.B. aus steuerlichen Gründen, nicht mehr möglich. Die Eigenkapitalversorgung der Unternehmen ist jedenfalls nicht mehr ausreichend, um solche Schwankungen aufzufangen. So ergibt sich die Frage nach den Alternativen. Die Alternative, die längst praktiziert wird, ist die Diversifikation. Man hat ein breiteres Spektrum von Produktlinien, nicht nur bei Stahl, sondern auch in der Weiterverarbeitung, so daß man durch interne Subventionierung kurzfristige Schwäche- und Verlustperioden durchstehen und kompensieren kann.

Daraus ergibt sich eine Konsequenz hinsichtlich der Frage, was der Staat tun sollte; denn was der Staat tun kann oder muß, hängt ganz entscheidend von den Strukturen ab, denen er sich in der betreffenden Industrie gegenüber sieht. Bei sehr starker horizontaler Zusammenballung im Stahlsektor würde die Strategie, über Diversifikation temporäre Verluste auszugleichen, voraussetzen, daß man auch im Weiterverarbeitungsbereich einen entsprechend großen Koloß hat. Das ist ein Argument gegen horizontale Zusammenschlüsse. Man müßte vielmehr eine Struktur anvisieren, in der die Stahlbereiche der einzelnen Unternehmen nicht zu groß sind, so daß sie im Unternehmen verkräftet werden können. Wenn die Stahlbereiche zu groß werden, dann ist das einzelne Unternehmen ziemlich bald überfordert, temporäre konjunkturelle Schwankungen und die Verluste, die daraus resultieren, aufzufangen; dann kommt ganz notwendigerweise der Ruf nach dem Staat. Wir beobachten in unseren westeuropäischen Nachbarländern, wo wir stärkere Zusammenballungen haben, daß für den Staat sofort die Notwendigkeit entsteht zu subventionieren. Dann ergibt sich natürlich die Frage, ob ein privates Unternehmen gegen eine Staatskasse dauerhaft konkurrieren kann.

Das ist ein politisches Problem, mit dem sich die deutsche Regierung innerhalb der Europäischen Gemeinschaft auseinandersetzen muß. Eine große Zahl von westeuropäischen Ländern ist außerdem offenbar der Meinung, die Stahlindustrie sei eine Schlüsselindustrie und man müsse den

heimischen Markt selbst versorgen. Wenn dieser Standpunkt konsequent durchgeführt wird, dann wird das natürlich zu Überkapazitäten führen. In einer solchen Auseinandersetzung um die Stahlkapazität in den einzelnen Ländern kann eine Regierung die eigene Stahlindustrie meines Erachtens nicht allein lassen, denn sie wäre hoffnungslos überfordert, die Anpassungen vorzunehmen.

Wenn man von politischen Zielen absieht und auf die rein ökonomischen Zusammenhänge abstellt, dann ergibt sich trotz Überkapazität und Preisverfall nicht notwendigerweise ruinöser Wettbewerb. Man muß sich überlegen, welche Optionen das Unternehmen hat. Es besteht ja auch die Option, stillzulegen und aus dem Markt herauszugehen, und das haben ja auch verschiedene Unternehmen gemacht. Es ist doch eigentlich niemand, der die Austrittsmöglichkeit besitzt, gezwungen, in diesen ruinösen Wettbewerb hineinzugehen. Wenn es jemand tut, wohlgemerkt unter der Prämisse, daß er austreten kann, dann tut er es wahrscheinlich deswegen, weil er sich auf die Dauer doch noch einen Gewinn verspricht. Sonst würde er ja ziemlich töricht handeln, und ein vernünftiger Aufsichtsrat würde dem wohl kaum zustimmen. Die Frage ist eben: Gibt es nicht doch Austrittssperren? Bedingen sie nicht erst die ruinösen Wettbewerbsprozesse – oder lassen wir das Wort ruinös weg und sprechen einfach von Preisverfall –, die zum Ausscheiden von Unternehmen führen, und zwar nicht nach Maßgabe der Effizienz der Produktion, sondern nach der Liquiditätslage. Hier müßte man die Sonde ansetzen und fragen, ob die Mängel der Funktionsfähigkeit des Marktes nicht in solchen institutionell begründeten Austrittsbarrieren liegen, und nicht darin, daß es technologische Besonderheiten dieser Industrie gibt.

Cox:

Ich sehe bei der Großanlagentechnik technologische Besonderheiten, die wie Austrittssperren wirken. Der Marktaustritt wäre aber leichter möglich, wenn die Betriebsgröße in erster Linie multipler Art wäre, d.h. wenn im Batteriesystem sozusagen eine (kleine) Kapazitätseinheit an die andere gereiht ist. Die Anpassungsflexibilität wäre erheblich größer, weil einzelne Teilkapazitäten und damit fixe und variable Kosten abgebaut werden können. Der

Marktaustritt wäre dann erheblich leichter als unter den Bedingungen der unteilbaren Großanlagentechnik.

Schneider:

Die Austrittsbarriere ist viel allgemeiner zu sehen. Das hängt weniger mit den technischen Faktoren zusammen. Die optimale Betriebsgröße kann sehr groß im Verhältnis zur Aufnahmefähigkeit eines nationalen Marktes sein, groß vielleicht auch zur Aufnahmefähigkeit des Marktes der EG, wenn man aber weitergeht, dann ist 'groß' sehr schwer zu definieren. Die Austrittssperren sind anderer Art. Wir wissen, wie schwer es aus mancherlei Gründen ist, Leute innerhalb des gleichen Unternehmens umzusetzen. Noch viel schwerer ist es, den Personalbestand an veränderte Marktbedingungen anzupassen. Das ist der Grund oder doch ein wesentlicher Grund, warum diese Anpassung zu langsam vorankommt, und das wirkt sich im Stahlmarkt auch beim "ruinösen Wettbewerb" aus.

Neumann:

Der Personalabbau ist in der Tat ein Problem: Personal ist zu einem fixen Faktor geworden. Ein großer Teil der Subventionen, die jetzt im Stahlbereich gezahlt werden - ungefähr ein Drittel -, dient zur Finanzierung von Sozialplänen. Ich halte das aber nicht für schlecht, ich glaube sogar, daß das der richtige Weg ist, denn wenn der Abbau von Personal eine Austrittsbarriere ist, so kann sie mit Sozialplänen vermindert werden. Die Sozialplanzahlungen sind dafür gedacht, daß man den Begünstigten Chancen gibt, einen neuen Arbeitsplatz zu finden oder den Übergang in die Rente erleichtert. Man sollte die Subventionen deshalb noch stärker auf diese Seite konzentrieren.

Wir beobachten heute bei Stilllegungsproblemen häufig, daß Kapitaleigentümer und Arbeitnehmer gemeinsam Erhaltungshilfen fordern, obwohl die Verantwortlichkeiten ganz verschieden sind. Die Entscheidungen über die Investitionen sind im wesentlichen von der Kapitalseite getroffen worden, und die Gewinne und die Risiken sollten deshalb auch von dieser Seite getragen werden. Ich glaube nicht, daß die Arbeitnehmer im gleichen Maße an den Entscheidungen beteiligt gewesen sind, und sie sollten deshalb auch nicht im gleichen Maße an der Verantwortung beteiligt sein. Je älter jemand ist, um so schwieriger wird es für ihn, einen

neuen Arbeitsplatz zu finden oder sich umzustellen. Durch Sozialpläne können die Austrittssperren vermindert und gleichzeitig sozialpolitische Zielsetzungen verfolgt werden, wobei das Risiko der Investition und die Entscheidung über Aufrechterhaltung oder Verschrottung der Kapazität bei der Kapitalseite bleibt. Ich sehe natürlich auch die Gefahr, daß man Begehrlichkeiten weckt, wenn man die Subventionen in diese Richtung lenkt. Die Spannweite in der Höhe der Sozialplanzahlungen ist gewaltig. Man hat von Beträgen gehört, die man sich kaum vorstellen kann, aber ich glaube, durch das Einziehen von Obergrenzen kann man das Ausufern vermeiden. Wenn dadurch die Entscheidung der Unternehmen, Anlagen für eine längere Zeit stillzulegen, erleichtert wird, wäre möglicherweise schon eine ganze Menge gewonnen. Ich glaube nicht, daß damit das Problem vollständig gelöst ist, aber es fiele den Unternehmen leichter, sich temporär aus dem Markt zurückzuziehen und abzuwarten. Sie würden nicht vor der Alles-oder-Nichts-Entscheidung stehen, also zu verschrotten und Subventionen für die Verschrottung zu nehmen, oder nicht zu verschrotten und keine Subventionen zu erhalten.

Kantzenbach:

Die Verwendung von Subventionen zur sozialen Abfederung würde ich schon unterstützten, aber man sollte nicht erwarten, daß dadurch ein erheblicher Kapazitätsabbau erreicht werden kann. Nach meiner Kenntnis ist die personelle Überbesetzung der Stahlwerke hoch, und man kann auf diese Weise die Überbesetzung abbauen. Aber es dauert eine Weile, bis man damit wirklich auch die Produktion verringert, und dann steht man vor dem Problem der Unteilbarkeit, auf das Herr Cox hingewiesen hat. Man kann keine halbe Warmbreitbandstraße stilllegen, man kann sie allenfalls mit einer geringeren Kapazität fahren, aber dann mit sehr hohen Kosten.

Neumann:

Ich glaube nicht, daß man die Anpassungsmöglichkeiten nach den wenigen wirklich unteilbaren Warmbreitbandstraßen beurteilen kann. Die sechs Warmbreitbandstraßen, die wir in der Bundesrepublik haben, sind bei einzelnen Unternehmen lokalisiert und stellen natürlich ein unteilbares Aggregat dar. Aber das heißt ja nur, daß auf diesem Aggregat die Durchschnittskostenkurve mit wachsender

Auslastung fällt, jedoch noch lange nicht, daß dies in gleicher Weise für das ganze Werk gilt, denn daneben und danach gibt es andere Aggregate, die eine größere Teilbarkeit aufweisen. Wenn man die ganze Argumentation an einem Teil des integrierten Hüttenwerkes, nämlich an einer Walzstraße oder einem Hochofen aufhängt, besteht die Gefahr, daß die Anpassungssperren übertrieben dargestellt werden; je mehr man die Weiterverarbeitung einbezieht, um so größer wird der Spielraum. Wahrscheinlich ist er von Firma zu Firma und auch je nach dem Produktsortiment unterschiedlich zu beurteilen, so daß man große Schwierigkeiten hat, vom grünen Tisch aus zu entscheiden. Es hat ja Überraschungen gegeben, einzelne Firmen sind jedenfalls sehr viel schneller in die schwarzen Zahlen gekommen, als viele Beobachter angenommen hatten.

Anpassungsprobleme zu überwinden ist eine genuin unternehmerische Entscheidung. Man kann hier zwar gewisse Gesichtspunkte, die Schwierigkeiten bei der Anpassung mit sich bringen, einführen, aber technische Besonderheiten als das Kernproblem der Stahlindustrie zu bezeichnen, das würde ich für übertrieben halten.

Schneider:

Ich glaube, bei den Sozialplänen muß man zurückhaltender sein. Der Textilindustrielle im Münsterland kann solche Sozialpläne nicht aufstellen und gleichwohl erfolgen die Anpassungen dort auch. Wenn wir das zu einem generellen Prinzip erheben, schaffen wir eine außerordentlich ungleichmäßige und sehr ungerechte Behandlung zwischen den Branchen. Die Großen könnten dann sozusagen an den öffentlichen Tisch gehen und sich bedienen, während die Kleinen das nicht können.

Filusch:

Ich möchte diesen Hinweis unterstreichen und ergänzen. Wir brauchen mehr Wachstum, denn das würde uns helfen, die Stahlkrise zu überwinden. Wenn sich aber bei den kleinen und mittleren Unternehmen der Eindruck festsetzt, den großen wird geholfen, den kleinen aber nicht, dann wird sich bei diesen Unternehmen nicht jene Risikobereitschaft einstellen, die für mehr Wachstum notwendig ist.

Cox:

Man muß aber doch wesentliche Unterschiede zwischen Stahl- und Textilindustrie sehen, einmal vom Gewicht als Schlüsselbranche her, aber auch, weil die Stahlindustrie in Europa innerhalb von neun Jahren mit ca. 75 Mrd. DM subventioniert worden ist und auch künftig nicht ausgeschlossen werden kann, daß andere Regierungen ihre eigenen Industrien beliebig subventionieren. Von daher ist es gerechtfertigt, der deutschen Stahlindustrie spezielle Hilfen zu geben und die Sozialpläne zu finanzieren.

Tomann:

Die Schädigung der deutschen Stahlindustrie durch Subventionen im Ausland wird häufig übertrieben dargestellt. Rechnungen, wonach der Stahlindustrie in einigen Nachbarländern Subventionen von bis zu 265 DM je Tonne bezahlt worden sind, leiten fehl. Dabei ist alles eingerechnet worden, was seit 1975 an Zahlungen bekannt geworden ist, auch der Teil, der als Stilllegungsprämie gezahlt oder für Modernisierung verwendet wurde, also an die Investitionsentscheidung und nicht an die Produktionsentscheidung geknüpft worden ist. Die Kommission der Europäischen Gemeinschaft hat für den Zeitraum von 1980 bis 1985 insgesamt 27 Mill. t an Kapazitätsstillegungen gefordert, darunter 6 Mill. t für die Bundesrepublik, und die entsprechenden Zahlen für die notifizierten Subventionen sind insgesamt 69 Mrd. DM, darunter 10 Mrd. DM für die Bundesrepublik. Wenn man diese Angaben ins Verhältnis setzt, kommt man zu einem anderen Subventionsgefälle, als wenn man die Hilfen auf die Tonne Produktion bezieht; darauf sollte man ehrlicherweise hinweisen, gerade weil diese Zahlen in den öffentlichen Diskussionen eine große Rolle spielen.

Die Austrittsbarrieren, die bisher angesprochen worden sind, bestehen nur auf kurze Sicht, auf lange Sicht sind sie überwindbar. Schon im Vorfeld einer akuten Krise werden auf dem Markt Signale sichtbar, denn die Kapitalrentabilität in diesen Branchen geht zurück. Der Markt arbeitet, ganz unabhängig von der Produktionstechnik, langsam. Die Kapitaleigner hatten im Saarland schon über ein Jahrzehnt nicht mehr investiert und sich dadurch praktisch aus der Branche zurückgezogen. Das ist genau die richtige Reaktion von Seiten der Unternehmen gewe-

sen. Hier sieht man auch den Verbund mit der strukturpolitischen Aufgabe, denn es war eben politisch nicht möglich, den konsequenten Schritt zu tun und den Konkurs des Unternehmens anzumelden und Kapazitäten stillzulegen.

Wettbewerbsprozesse in einem stagnierenden Markt werden nicht nach leistungsfremden Kriterien entschieden. Zwar entscheidet der Liquiditätsstatus darüber, ob ein Unternehmen überlebt oder nicht, und nicht die technische Effizienz; aber ein Unternehmen, das bei seiner Investitionsentscheidung durch eine akute Krise überrascht worden ist, hat durch die Wahl der Großtechnik besondere Investitionsrisiken auf sich genommen, aber auch besondere Gewinnchancen gesehen – das gehört zusammen. Deshalb sollte man, wenn ein Unternehmen in Konkurs geht, obwohl es rein technisch gesehen die beste Anlage hat, nicht sagen, ein leistungsfremdes Kriterium würde sich durchsetzen. Das ist marktwirtschaftlich nicht richtig argumentiert. Der Markt hat ganz andere Kriterien als die technische Leistungsfähigkeit. Der Unternehmer muß auch Risiken, die darin liegen, daß er nicht mehr liquide ist, bei seiner Investitionsentscheidung mit berücksichtigen.

Filusch:

Darf ich die Frage noch einmal auf ihren Kern zurückführen. Wenn der Überhang an Kapazitäten ein gewichtiger Grund für die Stahlkrise ist, dann führt kein Weg an einem Abbau von Kapazitäten vorbei, gleich wie groß die Austritts- und Eintrittssperren sind und wie die Konstruktion des Marktes ist. Die Frage, die wir uns zu stellen haben, wenn wir Entscheidungshilfe für die Politiker leisten wollen, ist: Wer soll entscheiden, wo und wieviel an Kapazitäten abgebaut werden muß? Der Wettbewerb, auch wenn es ein gebremster Wettbewerb ist, oder der Staat? Ich glaube nicht, daß dies der Staat sachgerecht leisten kann.

Kantzenbach:

Wir können in einer Industrie, in der keine marktwirtschaftlichen Verhältnisse herrschen, nicht immer mit marktwirtschaftlichen Argumenten und marktwirtschaftlichen Voraussetzungen argumentieren. Wenn der europäische Stahlmarkt weiter nach marktwirtschaftlichen Grundsätzen geordnet worden wäre, dann wäre die Entscheidung eines Unternehmens, noch im Jahre 1975 eine moderne

Großanlage zu bauen, unter Umständen betriebswirtschaftlich richtig gewesen. Ich will einmal unterstellen, daß das Unternehmen dann zu niedrigsten Kosten produziert hätte, und dann hätte es eben seine Produktion auf Kosten der Konkurrenten ausdehnen können. Es wäre nicht der Grenzanbieter gewesen, der vom Marktaustritt bedroht ist. Aber das investierende Unternehmen konnte nach meinem Dafürhalten ja nicht voraussehen, daß sich das Subventionsunwesen derartig ausbreitet und eine Quotenregelung kommt, die es ihm verwehrt, aufgrund der niedrigeren Kosten größere Mengen anzubieten. Ich halte es prinzipiell für falsch, in Industrien, in denen keine marktwirtschaftlichen Bedingungen herrschen, marktwirtschaftlich zu argumentieren. Daran leidet unsere Politik. Wir müssen die marktwirtschaftlichen Bedingungen erst herstellen, dann können wir marktwirtschaftlich argumentieren.

Wenn in einer Industrie Überkapazitäten vorhanden sind und marktwirtschaftliche Bedingungen herrschen, dann kann man von den Unternehmen, die Grenzanbieter sind, erwarten, daß sie aus dem Markt austreten, und die Politik kann zuwarten, bis das Ereignis eintritt. Aber wir haben im europäischen Stahlmarkt keine marktwirtschaftlichen Bedingungen. Die deutschen Stahlunternehmen warten doch darauf, daß wieder marktwirtschaftliche Bedingungen hergestellt werden, in der Hoffnung, daß sich dann ihre Überkapazitäten nicht mehr als Überkapazitäten erweisen. Ich will nicht behaupten, daß das richtig ist, aber ich glaube, man kann von den Unternehmen nicht erwarten, daß sie eine Marktaustrittsentscheidung zu einem Zeitpunkt treffen, in dem die zukünftigen Rahmenbedingungen dieser Industrie, wie es gegenwärtig der Fall ist nicht festgelegt sind. Es ist alles in der Diskussion; die Subventionen sind in der Diskussion, der Kapazitätsabbau ist in der Diskussion. In einer solchen Situation der Ungewißheit wird kein Unternehmen eine endgültige Entscheidung für den Marktaustritt treffen.

Wienert:

Dient der Verweis auf Subventionen im Ausland nicht nur dazu, die eigentlich verfolgten regionalpolitischen Zielsetzungen zu begründen?

Schneider:

Ich bin froh, daß wir hier an der Ruhr und nicht an der Saar sind. An der Saar wäre es eindeutig, daß mit der Erhaltung der dortigen Unternehmen eine regionalpolitische Zielsetzung verfolgt wird. Aber jetzt zu der grundsätzlichen Seite: Wenn man einfach das Volumen der Subventionen im europäischen Ausland betrachtet und die Ergebnisse in bezug auf die Umstrukturierung dieser Werke, die ja inzwischen zum Teil modernste Anlagen geworden sind, einbezieht, dann ist es für die deutsche Stahlindustrie nicht nur eine Liquiditätsfrage, sondern angesichts eines doch offenbar eingetretenen Investitionsrückstands zum Teil auch eine Effizienzfrage, Hilfe zu erhalten. Ich sehe schon einen gewissen generellen - also nicht nur regionalen - Subventionsbedarf, um die Fähigkeit wiederherzustellen, nach Anpassung der Gesamtkapazität im europäischen Markt im Wettbewerb bestehen zu können - nicht im Sinne von Wiedergutmachung, sondern einfach nach vorn in Richtung auf die Fähigkeit gesehen, sich diesem Wettbewerb stellen zu können. Die Unternehmen müssen ja nicht nur stilllegen, sondern über Investitionen auch die Produktprogramme an die Bedürfnisse des Marktes anpassen. Im bescheidenen Umfange - und den haben wir ja bisher - halte ich solche Subventionen für gerechtfertigt.

Filusch:

Prof. Schneider hat gesagt, wir befänden uns glücklicherweise an der Ruhr und nicht an der Saar. Ich meine, wir sollten einmal so tun, als befänden wir uns an der Saar. Wenn Überkapazitäten abgebaut werden müssen, dann müssen irgendwo Arbeitsplätze aufgegeben werden. Wenn sie aus regionalpolitischen Gründen nicht an dem einen Ort aufgegeben werden, müssen sie an einem anderen Ort aufgegeben werden. Hilft man aber einer Region mit Monstruktur und gefährdeten Industriezweigen, wenn man versucht, dort alles beim alten zu lassen und durchzuhalten, oder hilft man ihr nicht mehr, wenn man vorrangig - und ich glaube, das ist die Hauptaufgabe der Wirtschaftspolitik - versucht, die Wachstumsschwäche, die ja ein entscheidender Grund für die Stahlkrise ist, zu beseitigen, statt bestimmte Arbeitsplätze in bestimmten Unternehmen und Regionen mit gezielten Hilfen zu halten? Der Region wird sicherlich kein Dienst erwiesen, wenn man sie zum Kost-

gänger der anderen macht und damit ihre Anziehungskraft für neue Unternehmen mindert.

Schneider:

Ich halte die Regionalpolitik als flankierende Hilfe überall dort für unerlässlich, wo derartige sektorale Probleme konzentriert sind. Es gibt ja nicht nur an der Saar und an der Ruhr Probleme, sondern es gibt sie auch in anderen Regionen, z.B. im Küstenraum. Bei ARBED-Saarstahl handelt es sich zudem um eine zeitlich begrenzte Hilfe an ein auch unter Konkurrenzbedingungen im Kern erhaltenswürdiges Unternehmen. Ich glaube, es ist etwas blauäugig zu sagen, nur allgemeine Regionalpolitik ist zulässig; temporär können auch unternehmensbezogene Hilfen angebracht sein. Ich weiß, wie schwer es ist, vernünftige Kriterien dafür zu finden. Gleichwohl müssen wir für die Zeit, die jetzt vorgesehen ist, also bis Ende 1985, solche Hilfen geben. 3 Mrd. DM sind insgesamt gewährt worden, und über mehr sollten wir uns nicht unterhalten.

Cox:

Wenn wir rein marktwirtschaftliche Prozesse zulassen würden, dann hätte dies für die monostrukturierten Regionen sehr schnell die gleichen Folgen wie bei der Goldminenpolitik im Wilden Westen. Qualifiziertes Personal wird Regionen, die dem Niedergang preisgegeben werden, sehr schnell verlassen. Es kommt zu einer Dualisierung des Arbeitsmarktes, d.h. das weniger qualifizierte Personal bleibt hängen, die qualifizierten Arbeitskräfte werden in andere Regionen abwandern, und die Wachstumskrise des Reviers oder anderer Regionen wird sich potenzieren. Deshalb ist es notwendig, dem auch über eine gezielte Regionalpolitik entgegenzuwirken.

Wienert:

Dieses Argument kann man doch auch für die strukturschwachen Regionen in den übrigen Ländern der Europäischen Gemeinschaft vorbringen. Wenn man dem folgt, ist es dann nicht letztlich irrelevant, wer irgendwo, irgendwann angefangen hat zu subventionieren?

Kantzenbach:

Von der historischen Schuldzuweisung an der Krise sind wir doch inzwischen entfernt und ich halte dies auch für

richtig. Wir haben uns in der Europäischen Gemeinschaft praktisch auf ein 'burden sharing' geeinigt. Nationale Produktionsquoten gibt es zwar noch nicht offiziell, aber es gibt sie insgeheim. Davon müssen wir ausgehen, das brauchen wir gar nicht mehr zu diskutieren.

Auszüge aus der Plenumsdiskussion

Lammert:

Für mein Empfinden sind hier bisher eher akademische Diskussionen darüber geführt worden, unter welchen Voraussetzungen man den Stahlmarkt als stabil oder instabil einschätzen müsse. Daß die Stahlindustrie in der Krise ist, ist evident, und ich verstehe insofern auch die Fragestellung des Symposions, ob der Staat gefordert sei, als eher rhetorische Frage. Natürlich ist er gefordert, es kann eigentlich nur darum gehen, wie sein Handeln in diesem Bereich aussehen soll. Ich würde dazu gerne präzisere Auskünfte haben, falls sich diese von Seiten der wissenschaftlichen Prominenz überhaupt geben lassen.

Vorhin ist der Zusammenhang zwischen den allgemeinen stahlpolitischen Maßnahmen und den besonderen Maßnahmen an der Saar mit dem Hinweis zu den Akten gelegt worden, glücklicherweise befänden wir uns hier an der Ruhr, und deswegen brauchten wir uns über die Saar nicht zu unterhalten. Ich glaube nicht, daß wir das Problem "Saar" ausklammern können, zumal ich bisher auch noch von keinem Stahlunternehmen an der Ruhr die Mitteilung gehört habe, es würde bei vergleichbarer Liquiditätslage auf ähnliche Maßnahmen, wie sie an der Saar stattgefunden haben, verzichten wollen. Der Handlungsbedarf, der hier möglicherweise noch auf den Staat zukommt, macht das Ausklammern der bisherigen Maßnahmen an der Saar zu einer bestenfalls akademisch zulässigen Problemverkürzung. Politisch ist diese Art des Auseinanderdividierens von zwei Bestandteilen staatlicher Stahlpolitik kaum zulässig, zumal im übrigen durch das, was an der Saar stattgefunden hat, auch unsere Verhandlungsposition in der Europäischen Gemeinschaft erschwert worden ist und einen immensen Rechtfertigungsbedarf geschaffen hat. Wenn vorhin, auf die gesamte Europäische Gemeinschaft bezo-

gen, von Subventionen pro Tonne die Rede war, dann wird uns ja nicht zu Unrecht vorgehalten, nirgendwo sei die Subvention pro produzierter Tonne größer als bei ARBED-Saarstahl.

Zum Stichwort Subventionen würde mich insbesondere folgendes interessieren: An mehreren Stellen ist in der Diskussion deutlich geworden, daß ein Großteil der Stahlunternehmen eine durchgreifende Verbesserung ihrer Wettbewerbssituation durch den verstärkten Gang in die Weiterverarbeitung anstrebt. Es scheint mir nicht zuletzt auch unter ordnungspolitischen Gesichtspunkten problematisch, diesen Weg durch Subventionen und damit sozusagen aus öffentlichen Mitteln zu finanzieren. Vom Verteilungsmechanismus der Volkswirtschaft her findet doch folgender Vorgang statt: Bisher Erträge abwerfende, meist kleinere oder mittelständische Unternehmen im Bereich der Stahlweiterverarbeitung finanzieren mit Steuern, die sie aufzubringen haben, den Gang in die Weiterverarbeitung von Großunternehmen, die schon lange keine Steuern mehr zahlen, um als Folge dieser Umverteilung ihre eigenen Wettbewerbsbedingungen verschlechtert zu sehen. Ob dies ordnungspolitisch und auch beschäftigungs- und regionalpolitisch vertretbar ist, das ist eine der spannendsten Fragen, die wir in diesem Zusammenhang überhaupt zu entscheiden haben - zumal ich nicht sicher bin, ob die beschäftigungspolitischen Wirkungen einer solchen Aktion, wenn man sie denn für legitim hält, unterm Strich wirklich einen positiven Saldo ergeben und ob nicht möglicherweise den 500 Arbeitsplätzen, die bei einem Stahlunternehmen gehalten werden, vielleicht 10, 12 oder 15 mal 50 verlorene Arbeitsplätze bei verarbeitenden Unternehmen gegenüberstehen. Wenn man das für nicht zulässig hielte, stellt sich die Frage, wie denn die Subventionspraxis des Staates gesteuert werden soll, um diese unerwünschte Verzerrung der Wettbewerbsbedingungen zwischen den Branchen zu vermeiden. Nach welchen Kriterien soll der Staat Subventionen vergeben? Welche Art von Verwendung soll für zulässig und welche für unzulässig erklärt werden?

Ich möchte noch eine dritte Frage stellen, die zugegebenermaßen nicht den Kern der Stahlkrise betrifft, aber fraglos doch zu den politischen Bestandteilen der Diskus-

sion gehört. Welche Rolle spielt eigentlich im Zusammenhang mit dem Entstehen der Stahlkrise, ihrer Überwindung und den zukünftigen Perspektiven die Montanmitbestimmung als eine der politischen Rahmenbedingungen, unter denen die Entscheidungsprozesse ablaufen? Mir würde da auch einmal eine Kommentierung von Seiten der Wissenschaftler am Herzen liegen, weil sie im Unterschied zu den Politikern eigentlich die Chance haben, rücksichtslos argumentieren zu können.

Schneider:

Ich hatte mit meiner Anmerkung zur Saar nicht beabsichtigt, das Problem auszuklammern. Was an der Saar geschehen ist, ist ein abschreckendes Beispiel für ein staatliches Engagement, welches sich immer weiter ausgedehnt hat und dessen Ende heute noch nicht abzusehen ist. Im Grunde genommen ist dabei wenig Positives herausgekommen. Es mag sein, daß der Markt sich verbessert und die Probleme dann verschwinden, aber so sieht es bis heute jedenfalls nicht aus. Die Subventionen, die den Unternehmen an der Saar gezahlt worden sind - 330 DM je Tonne oder in dieser Größenordnung - haben natürlich unsere Position als Wächter ordnungspolitischer Art in der Europäischen Gemeinschaft sehr erschwert. Es ist schlimm, was da seit Jahren geschehen ist, und in der heutigen Situation ist das regionalpolitische Problem natürlich viel gravierender, als es gewesen wäre, wenn man den Mut gehabt hätte, es über den Markt frühzeitig zu lösen.

Zur zweiten Frage: Den Gang in die Weiterverarbeitung sollte man selbstverständlich nicht subventionieren. Ich gehe davon aus, daß man die derzeitigen Regelungen hinnehmen muß, aber ganz konkret zu sagen, was vernünftige Kriterien für die Gewährung von Subventionen sind, ist sehr schwer. Sicherlich gibt es gute Gründe, Hilfen mit dem Ziel zu gewähren, strukturelle Anpassungen zu beschleunigen oder überhaupt erst zu ermöglichen, aber auch da ergeben sich Probleme. Man kann Hilfen für Modernisierung nehmen, man kann andere nehmen, überall haben wir sozusagen einen Pferdefuß in der Subvention. Es gibt meines Erachtens keine Form der Subventionierung, bei der sich nicht irgendein Problem damit verbindet.

Neumann:

Die Gewährung von Subventionen und die Option des Unternehmens, in die Weiterverarbeitung zu gehen, sind eher Alternativen als sich ergänzende Maßnahmen. Der Subventionsbedarf und damit auch der Handlungsbedarf des Staates wird herabgesetzt, wenn und soweit die Option der Ausdehnung in die Weiterverarbeitung von Unternehmen ergriffen wird. Wenn der Staat die Subventionsgewährung verweigert oder sie sehr stark beschränkt, dann wird diese Option für die Unternehmen sehr viel zwingender, als wenn ein weitreichendes Subventionsangebot kommt. Die natürliche Reaktion der Unternehmen ist dann, den Stahlbereich auch gesellschaftsrechtlich auszugliedern und die offene Hand hinzuhalten. In den letzten Jahren ist eine Umkehr der bisherigen Entwicklung zur Diversifikation, in die Weiterverarbeitung hinein, zu beobachten. Plötzlich werden die Stahlbereiche ausgegliedert, um der Öffentlichkeit sozusagen Subventionsbedürftige zu präsentieren.

Kantzenbach:

Die Frage zur Mitbestimmung möchte ich eigentlich an die Politiker zurückgeben. War es wirklich notwendig, zu einem Zeitpunkt, in dem alle Parteien bereit waren, bei der übrigen Industrie über das alte Betriebsverfassungsgesetz hinauszugehen, die Trennung zwischen Montanbereich und übriger Industrie aufrechtzuerhalten? Hätte nicht die Möglichkeit bestanden, eine Lösung anzustreben, die sowohl für den Montansektor als auch für den übrigen Bereich hätte Geltung bekommen können? Dazu hätte man natürlich Kompromisse aushandeln müssen, und das ist vom damaligen Bundestag versäumt worden.

Cox:

Wir waren uns darin einig, daß wir nicht von heute auf morgen die marktwirtschaftliche Lösung realisieren können. Wir brauchen also in der Übergangszeit einen alternativen Entscheidungsmechanismus anstelle des Marktes. Das EG-Krisenmanagement ist zur Zeit nicht in der Lage, klare Entscheidungen herbeizuführen, weil der Druck auf die Unternehmen zur Kapazitätsanpassung weitgehend aufgehoben worden ist, und ich befürchte, daß der Druck noch mehr genommen wird, wenn die konjunkturelle Entwicklung weiter positiv verläuft. Wenn wir die Maßnahmen

an der Saar in dieser Hinsicht betrachten, so erscheinen sie als Sündenfall, denn sie haben nicht zu einer ausreichenden Kapazitätsanpassung geführt. Die Subventionen sind hauptsächlich in das laufende Geschäft gegangen und haben keine positive Wirkung in bezug auf Strukturanpassungen gehabt. Wir müssen uns die Frage stellen, was nach 1985 geschehen soll, falls es, was zu befürchten ist, nicht zu ausreichenden Kapazitätsreduktionen innerhalb des Unternehmenssektors kommt. Soll man dann einer Verlängerung des Krisenmanagements zustimmen oder soll man die Marktkräfte wirken lassen, mit der Folge, daß dann weitere Unternehmen in eine Lage wie ARBED-Saarstahl kommen werden? In monostrukturierten Regionen wird der Staat politisch zum Handeln gezwungen sein. Ich kenne keinen Politiker, egal welcher Couleur, der in dieser Situation nichts für die notleidende Stahlindustrie tun würde. Bisher wurden verlorene Zuschüsse ohne irgendwelche staatlichen Mitentscheidungs- oder Einflußrechte an die Unternehmen gewährt. Es fragt sich, ob man derartige Subventionen künftig nicht besser mit handfesten Auflagen verbinden sollte oder ob es nicht möglicherweise sogar notwendig wird, daß anstelle von verlorenen Subventionen Staatsbeteiligungen treten, selbst wenn diese nur die Funktion von Sterbehilfen haben. Entscheidend ist, daß es zu Strukturanpassungen kommt.

Bünnagel:

Im Laufe des Tages sind verschiedene Zahlen zu dem Subventionsunwesen in der Gemeinschaft genannt worden. Ich möchte vermeiden, daß sich hier falsche Angaben festsetzen. Wenn wir alles, was schon realisiert ist oder noch in der Pipeline ist, zusammennehmen, haben wir ein Subventionsvolumen in der Gemeinschaft von etwa 100 Mrd. DM. Selbst Herr Davignon hat diese Zahl inzwischen in der Literatur bestätigt, denn er schrieb, daß von 1975 bis 1983 in der Gemeinschaft 40 Mrd. Dollar gezahlt worden seien und daß man dieses Geld industriepolitisch besser hätte anlegen können. Prof. Schneider hat zu ARBED-Saarstahl eine Zahl genannt, die ich richtigstellen möchte. Wenn wir die genehmigten Beihilfen der EG-Kommission auf die Produktion umlegen, so haben die großen Konzerne in Belgien und Italien im Durchschnitt der sechs Jahre von 1980 bis 1985 für jede Tonne Walzstahl, die täglich verkauft wird, 375 DM an Subventionen erhalten oder zu-

gesagt bekommen. Für ARBED-Saarstahl liegt diese Zahl in der Größenordnung zwischen 210 DM und 230 DM. Wenn Sie sich die Ergebnisrechnungen der großen Staatskonzerne anschauen, zu denen insbesondere Finsider und Cockerill Sambre gehören, aber auch Usinor, Sacilor und die British Steel Cooperation, und sie mit den Zahlen der ARBED-Saarstahl vergleichen, dann werden Sie ein deutliches Gefälle, und zwar zugunsten von ARBED-Saarstahl feststellen.

Herr Tomann hat gesagt, man könne ja auch mal die Stilllegungen und die Subventionen vergleichen. Auch da ist das Faktum, daß in anderen Ländern der Gemeinschaft auf die Stilllegungsleistung bezogen der 3 bis 4-fache Subventionsbetrag, bei einigen Unternehmen dann natürlich noch mehr, gezahlt wird.

Das alles hat sich acht bis zehn Jahre lang vollzogen. In der Diskussion wurde gefordert, man solle die Vergangenheitsbewältigung verlassen und nach vorne schauen, aber ohne richtige Einschätzung der Vergangenheit ist auch der Blick nach vorn getrübt. In der Gemeinschaft hat es mit den Subventionen 1975/1976 angefangen. Damals sind in anderen Ländern der Gemeinschaft politische Entscheidungen zugunsten von Ausfallbürgschaften gefallen, und auf diese Entscheidung hin haben die begünstigten Unternehmen ihre Marktstrategie aufgebaut. Es ist einfach nicht richtig, wenn behauptet wird, der größte Teil der Subventionen in den anderen Ländern der Gemeinschaft sei als Stilllegungsprämien und für Rationalisierungen gezahlt worden. Ein außerordentlich großer Teil ist direkt in den Markt gegangen. Die gestützten Unternehmen haben Verluste in den Größenordnungen gemacht, wie Subventionen gezahlt worden sind. Nur deshalb haben sie bei Marktpreisen überleben können, die so niedrig waren, daß selbst die besten Unternehmen anhaltend - mit Ausnahme von ganz wenigen Wochen - in den roten Zahlen gehalten worden sind. Das Problem ARBED-Saarstahl ist also sehr stark zu relativieren. Es trat als Konsequenz der Verfälschung der marktwirtschaftlichen Strukturbereinigungskräfte auf. Im übrigen hat ARBED-Saarstahl auch erhebliche Kapazitätsopfer gebracht; schon bis 1981/82 waren 27 vH der Walzstahlkapazität und 30 vH der Rohstahlkapazität stillgelegt.

Es gibt selbstverständlich auch in der Bundesrepublik zwischen den Unternehmen ein Gefälle in der Leistungsfähigkeit und Wirtschaftlichkeit. Die Subventionen haben den Wettbewerb innerhalb der Europäischen Gemeinschaft über Jahre hinweg systematisch verfälscht, und jetzt ergeben sich auch in der Bundesrepublik ähnliche Wirkungen; aber man sollte immer sehen, wo das angefangen hat, was zu diesem Unsinn geführt hat. Man macht es sich zu leicht, wenn man sagt, die Stahlindustrie bekommt 3 Mrd. DM Subvention, und das paßt nicht ins wirtschaftspolitische Konzept, denn die Subventionen sollen ja abgebaut werden. Die Zahlungen an die Stahlindustrie sind ausschließlich Folge wirtschaftspolitischer Untätigkeit, ganz abgesehen davon, daß die Dimension der Subventionen im Verhältnis zu dem, was an andere Bereiche gezahlt wird, ja auch noch zu bedenken ist.

Die Stahlindustrie bestärkt die Bundesregierung in ihrem Bestreben, dafür zu sorgen, daß wir Ende 1985 wieder ein absolutes Subventionsverbot in der Gemeinschaft haben, so wie das in Art. 4 c des EGKS-Vertrages niedergelegt ist. Ich frage Sie - vielleicht kann die Wissenschaft uns da helfen -, wie das aus Ihrer Sicht erreicht werden kann, obwohl wir davon ausgehen müssen, daß wir am Ende des Jahres 1985 noch erhebliche Überkapazitäten haben werden. Ich frage Sie, nach welchen Kriterien dann unter Umständen eine neue Runde ablaufen soll.

Die deutsche Stahlindustrie hat in der Vergangenheit ganz erhebliche Vorleistungen im Strukturbereinigungsprozeß in der EG gebracht, denn sie war als einzige gezwungen, auf der Basis ihrer Bücher darüber zu entscheiden, wie es weitergehen soll. Bis Ende 1985 hat die Kommission die Stilllegung von 26,7 Mill. t Warmwalzkapazität in der Gemeinschaft gefordert, und das wird voraussichtlich auch bei besserer Konjunktur erfüllt werden, denn die Unternehmen müssen konkreten Auflagen der Kommission nachkommen. Natürlich gibt es da noch Diskussionen, die Italiener und die Franzosen haben sich noch nicht endgültig über ihren Beitrag zum Abbau geäußert, die Engländer wollen sogar nicht, und insofern könnte es in anderen Ländern noch Überraschungen geben. Die deutsche Stahlindustrie wird jedenfalls erneut Vorleistungen erbringen, denn es ist schon jetzt von der Kommission anerkannt, daß

in Deutschland 6,6 Mill. t Warmwalzkapazität stillgelegt werden, obwohl nur 6 Mill. t gefordert waren und obwohl diese Forderung, gemessen am Beihilfevolumen, viel zu hoch angesetzt worden war. Mit diesen 26,7 Mill. t - gesetzt den Fall, sie werden bis Ende 1985 realisiert - sind aber nur 50 vH des Problems gelöst. Nach der neuen Fortschreibung der "Allgemeinen Ziele 1985" für den Stahlmarkt bis zum Jahre 1986 rechnet die Kommission damit, daß dann immer noch ein Kapazitätsüberhang zwischen 23 und 26 Mill. t vorhanden sein wird, je nachdem, mit welcher Markthypothese, genauer gesagt, mit welcher Außenhandelshypothese man für die EG rechnet.

Die Bundesregierung hat inzwischen eine Klage beim Europäischen Gerichtshof eingereicht, die jetzt verhandelt wird, in der sie einige Grundsatzfragen zur europäischen Stahlpolitik und überhaupt zum Selbstverständnis europäischer Wirtschaftspolitik aufgeworfen hat. Sie weist dabei darauf hin, daß der Vertrag über die Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl eine marktwirtschaftlich orientierte Ordnung und Organisation des Marktes voraussetzt, daß dagegen anhaltend verstoßen worden ist und daß sich daraus ganz erhebliche Diskriminierungstatbestände ergeben haben. Es wird sehr interessant sein, wie sich der Europäische Gerichtshof dazu artikulieren wird und welche Implikationen sich daraus für die europäische Stahlpolitik ergeben werden.

Kriwet:

Zunächst möchte ich auf die von Herrn Lammert aufgeworfene Frage der Montanmitbestimmung eingehen. Auf dem Podium wurde häufig von Sozialplänen oder Kapazitätsabbauplänen, die künftig erforderlich seien, gesprochen. Eine Reihe von deutschen Unternehmen hat bis 1980/81, als noch kein Stahlindustrieller an der Ruhr auf die Idee kam, nach Subventionen zu rufen, entsprechend den Markterfordernissen Kapazitäten abgebaut und in ganz erheblichem Umfang Sozialpläne durchgeführt. Alledem hat die Montanmitbestimmung nicht entgegengestanden. Nach meiner Meinung gibt es für die Politik keinen Grund, die Montanmitbestimmung in der Stahlindustrie zu ändern. Die Montanmitbestimmung ist weder ursächlich für die Stahlkrise in Deutschland, noch ist sie hinderlich gewesen, um bestimmten Erscheinungen dieser Stahlkrise zu begrenzen.

Nun zur Frage "Saar und Ruhr". Man darf Saar und Ruhr nicht in einen Topf werfen. Es besteht überhaupt kein Zweifel, daß die Hüttenwerke an der Ruhr ohne Subventionen in unseren Nachbarländern alle miteinander wettbewerbsfähig und ertragreich wären. Die Aktionäre brauchten keine Sorgen um ihre Dividenden und die Belegschaften keine Sorgen um ihre Arbeitsplätze zu haben. An der Saar ist das anders. Dort steht mit ARBED-Saarstahl ein Hüttenwerk mit einem falschen Produktionsprogramm - keine Flachstähle - und mit einer falschen Technologie für Profilstähle - keine Elektroöfen - an einem falschen Standort. Daraus erklären sich auch die unterschiedlichen Subventionshöhen. Herr Bünnagel hat vorhin den Betrag für die Saar im Zeitraum von 1980 bis 1985 auf 230 DM je Tonne beziffert, ich nehme die Zahl, so wie er sie genannt hat, einmal hin. Für Cockerill Sambre und Italsider hat er 370 DM genannt, das Haus Thyssen erhält dagegen in diesen sechs Jahren nur 15 DM je Tonne.

Weiter ist gesagt worden, die Großen bekämen viel und die Kleinen bekämen nichts. Innerhalb der Stahlindustrie trifft das nicht zu. Sie wissen, daß die Bundesregierung die Subventionen im Rahmen des 3 Mrd. DM - Programms höchst unterschiedlich verteilt hat, und wir haben das keineswegs geschluckt! Es trifft aber auch nicht zu im Verhältnis zur Textilindustrie, die mehrfach genannt worden ist. Warum braucht die deutsche Stahlindustrie, und ich spreche jetzt wieder von der Stahlindustrie an der Ruhr, Subventionen? Nicht weil sie im internationalen Wettbewerb von den Kosten her nicht mithalten kann, sondern weil jenseits der Grenzen Beträge gezahlt werden, gegen die wir nicht ankämpfen können. In der Diskussion ist zu sehr mit Worten argumentiert worden, man muß das in den Zahlengrößenordnungen sehen. Eine Tonne Stahl kostet heute rund 800 DM. Wenn Sie sich vorstellen, daß bestimmte Rohstoffe wie Erz, Kohle, Legierungen praktisch von jedem Hüttenwerk auf der Welt zum gleichen Preis eingekauft werden, weil das Materialien sind, die auf dem Weltmarkt gehandelt werden, dann liegt der Bereich, den ein Unternehmen beeinflussen kann, in der Größenordnung von 400 DM je Tonne. Wenn Sie es dann mit einem Wettbewerber zu tun haben, der 370 DM oder seien es auch nur 270 DM - auf 100 DM kommt es da gar nicht an - aus der Kasse des Steuerzahlers erhält, dann

können Sie sich vorstellen, vor welchem Problem die deutschen Unternehmen, zumindest die Unternehmen an der Ruhr, stehen.

Nun zur Sorge, daß der Druck in Richtung auf Kapazitätsabbau und auf Strukturänderungen schwindet, wenn die Konjunktur besser wird. Die Unternehmen handeln normalerweise vernünftig. Wenn sie sehen, daß ihre Kapazitäten nicht mehr für den Markt benötigt werden, bauen sie diese Kapazitäten ab. Sie haben das vor 1980 getan, sie haben das von 1980 bis 1983 getan und sie werden das auch in Zukunft tun, ganz gleich, was die europäische Kommission in den "Allgemeinen Zielen Stahl" schreibt. Ich halte es für ein Märchen, daß die Beamten der Kommission den Stahlmarkt im Jahre 1986 besser beurteilen können als wir in den Unternehmen. Die Unternehmen lassen sich von einer konjunkturellen Schwalbe überhaupt nicht beirren, weil die Planungen für Kapazitätsabbauprozesse viel langfristiger sind.

Der angeblich unzureichende Druck in Richtung auf Fusion oder unternehmensübergreifende Zusammenarbeit ist ein anderes Thema. Nach allgemeiner Meinung, auch nach Meinung in unserem eigenen Hause, wäre das erfolgversprechendste Projekt für eine unternehmensübergreifende Kooperation die Fusion zwischen den Häusern Thyssen und Krupp gewesen. Selbst wenn man die Obergrenze für das, was dabei an Rationalisierungseffekt nach einer Übergangszeit von zwei bis fünf Jahren - je nach Produktionsstufe - herausgekommen wäre, nimmt, dann wären das nur 35 DM je Tonne gewesen. Diesen 35 DM je Tonne müssen Sie wieder die 370 DM oder 270 DM Subvention im Ausland oder auch die 230 DM an der Saar gegenüberstellen. In der Umstrukturierung liegt also gar nicht das entscheidende Problem der deutschen Stahlindustrie. Selbst die Fusion zu einem Einheitsunternehmen, die theoretisch ein Maximum an Rationalisierung erlauben würde, aber kein volkswirtschaftliches Optimum wäre, könnte nicht 200 DM oder 250 DM oder 300 DM Subventionen je Tonne kompensieren.

Kapazitätsabbau und Fusionen sind sicher wichtige Fragen für die deutsche Stahlindustrie, das Hauptproblem liegt aber in den Subventionen in unseren Nachbarländern, und

zu den Nachbarländern gehören nicht nur Belgien, Frankreich oder Italien, sondern genauso gut auch Brasilien, Mexiko oder Venezuela, wo die Stahlerzeugung noch in weit größerem Maße subventioniert wird. Gelingt es, die Subventionen in diesen Ländern bis 1986 abzubauen, dann wird die deutsche Stahlindustrie, zumindest die Stahlindustrie an der Ruhr, keine Probleme haben. Gelingt es nicht, und davon gehe ich aus, dann wird sich die Bundesregierung entscheiden müssen: entweder sie subventioniert weiter oder sie tut das nicht. Im ersten Fall wird sie mit 3 Mrd. DM nicht davonkommen, im zweiten Fall werden die deutschen Hütten aufgeben müssen. Kein Unternehmen, und sei es noch so gut geführt, sei es noch so durchrationalisiert, sei es technisch noch so effizient, kann auf Dauer gegen den Steuerzahler konkurrieren - an dieser schlichten und einfachen Erkenntnis führt kein Weg vorbei. Ob die Bundesregierung eine Subventionsverweigerung politisch durchhalten könnte oder ob sie nicht letztlich den Weg wie in England und Frankreich einschlagen und diese Industrie, wie immer man das dann kaschieren mag, verstaatlichen müßte, lasse ich einmal offen.

Vosen:

Wir haben auf der einen Seite Überkapazitäten; auf der anderen Seite ist der sofortige Sprung in die Marktwirtschaft aus regionalpolitischen und auch aus menschlichen Gründen offensichtlich nicht vertretbar. Wäre es da nicht naheliegend, statt der Stahlwerke die betroffenen Menschen zu subventionieren? Wäre es nicht außerdem besser, das Geld in Gründerzentren zu stecken oder es zur Entwicklung neuer Konzepte für die Zukunft der Region zu verwenden, statt damit alte Anlagen, die wohl kaum Zukunftschancen haben, zu subventionieren?

Geer:

Es ist unbestreitbar das Verdienst der Monopolkommission, daß sie die Phänomene auf dem Stahlmarkt mit den Instrumenten der neueren Wettbewerbstheorie untersucht hat und insbesondere der Frage des Ausnahmebereichs nachgegangen ist. Bei den Ausnahmebereichen gibt es zwei Möglichkeiten: entweder sind sie ökonomischer Natur, d.h. sie sind notwendige oder unabdingbare Ausnahmebereiche, oder sie sind politischer Natur, d.h. sie sind bedingte Ausnahmebereiche. Im Fall der Stahlindustrie liegt offenbar

ein bedingter Ausnahmebereich vor. Die entscheidende Frage für die Wirtschaftspolitik ist, wie die Ausnahmeregelung aussehen muß, damit in diesem Ausnahmebereich eine Entwicklung einsetzt, die zur Wiedereinführung eines funktionsfähigen Wettbewerbs auf dem europäischen Stahlmarkt führt. Für Ausnahmeregelungen gibt es Beispiele; in den Vereinigten Staaten existieren in dieser oder jener Weise für viele Industrien Ausnahmeregelungen, man sollte also die gängigen Theorien und wirtschaftspolitischen Maßnahmen einmal abklopfen. Ich stelle nun die Frage: "Ist die angemessene Ausnahmeregelung nicht eigentlich die Reprivatisierung aller Stahlunternehmen in Europa?"

Die Subventionierung ist bekanntlich ein politisch bedingter Ausnahmebereich. Die Regierungen in den anderen EG-Staaten haben ihre Stahlindustrie vor allem aus regionalpolitischen Gründen subventioniert. Wer geglaubt hat, daß z.B. die Engländer ihre Stahlindustrie nicht subventionieren würden, ist meiner Ansicht nach nicht ausreichend über das Regionalproblem, das British Steel nach 1945 gelöst hat, informiert gewesen. Unterstellen wir dennoch einmal, die anderen EG-Regierungen würden sich ab 1985 bereit erklären, die Subventionen abzubauen, da die wichtigsten regionalpolitischen Probleme fast gelöst sind. Solange in der europäischen Industrie aber Staatsunternehmen existieren, würde immer die Möglichkeit bestehen, Subventionen, die nicht im Sinne des EG-Vertrages Subventionen sind, zu geben. Um diese "indirekten Subventionen" zu verhindern, muß die Reprivatisierung der gesamten europäischen Stahlindustrie durchgesetzt werden, anders geht es doch eigentlich gar nicht. Ich finde dies eine ganz interessante Idee, und deswegen wollte ich sie hier zur Debatte stellen.

Filusch:

Herr Lammert hatte gefragt, wie man verhindern könne, daß Subventionen, die einem Sektor gegeben werden, einem anderen schaden. Meine Antwort: es gibt nur einen Weg, dies zu erreichen: Keine Subventionen an Unternehmen, keine Subventionen an Wirtschaftszweige! Die Forderung, Subventionen nicht zu zahlen und, soweit sie gezahlt werden, zu kürzen, haben wir in der Gemeinschaftsdiagnose der fünf Wirtschaftsforschungsinstitute ohne Wenn und Aber aufgestellt. Besteht die Notwendigkeit, einer Region

zu helfen, dann soll man nicht Unternehmen und Wirtschaftszweigen, sondern der Region helfen, obwohl selbst das problematisch ist. Zumindest sollten diejenigen, die Subventionen fordern oder Subventionen gewähren, offenlegen müssen, wer dafür aufzukommen hat. Außerdem sollte immer die Mithilfe der Begünstigten zur Behebung von Schwierigkeiten gefordert werden. Das heißt, Unternehmen, Arbeitnehmer, Geldgeber, aber auch die Gemeinden müßten ihren Beitrag leisten. Hierzu zählt nicht zuletzt die Beweglichkeit der Löhne und der Gewerbesteuer-sätze.

Es wird geklagt, der Gemeinsame Markt bringe der deutschen Stahlindustrie Nachteile, weil in einigen Ländern Subventionen gewährt werden. Doch die Bundesregierung verhält sich an der Saar nicht anders als die Regierungen anderer Länder! Offensichtlich versucht jedes Land, den Abbau von Arbeitsplätzen zu strecken oder zu vermeiden. Wenn dies so ist, warum scheuen wir dann die Konsequenzen? Ich darf an den Vergleich mit der Verletzung von Spielregeln beim Sport erinnern. Wenn die Grundlagen für einen Gemeinsamen Markt nicht gegeben sind, weil in dem einen Land Subventionen gezahlt werden, Staatsunternehmen bestehen oder andere Existenzgarantien gegeben werden, in dem anderen nicht, und wenn darüber hinaus auch noch die Spielregeln nicht eingehalten werden, dann muß man überlegen, ob man sich weiter am Spiel beteiligt, also den Gemeinsamen Markt in dieser Form aufrechterhält oder aufgibt. Ich verweise auf das Beispiel des Europäischen Währungsverbundes; er ist zwar gescheitert, damit wurde aber der Weg für neue, beweglichere Lösungen frei. Zu den Spielregeln gehört ebenfalls, was Herr Dr. Geer angesprochen hat: In einem Gemeinsamen Markt darf es selbstverständlich auch keine indirekten Subventionen über Staatsunternehmen geben.

Das Problem der Subventionen liegt meiner Meinung nach vor allem darin, daß Politiker wie Medien immer wieder den Eindruck erwecken, mit staatlichen Hilfen ließen sich alle Arbeitsplätze erhalten und sämtliche Schwierigkeiten aus dem Weg räumen. Ich finde es bedrückend, wenn ein Betrieb wegen ständiger Verluste geschlossen werden muß und dann bei Glockengeläut die regionalen Politiker zusammen mit der hohen Geistlichkeit und dem Apotheker

den Protestmarsch anführen, und Forderungen an die Bundesregierung richten, in der falschen Vorstellung, der Staat könne notwendige Schließungen oder Anpassungen vermeiden. Was wir brauchen, ist eine allgemeine Aufklärung, daß man auch in der Wirtschaft durch Schwierigkeiten und Krisen hindurch muß, weil es keinen anderen Ausweg gibt.

Neumann:

Die Möglichkeiten nach 1985 sind hier so dargestellt worden, als gäbe es nur ein "Entweder-Oder": entweder die übrigen Länder in der EG stellen die Subventionen völlig ein, oder wenn sie das nicht tun, dann geht die deutsche Stahlindustrie entweder unter, oder sie muß verstaatlicht werden. Weiter ist gefordert worden, die übrigen Länder sollten ihre Stahlindustrie völlig reprivatisieren. Ich glaube, daß das alles völlig irreale Alternativen sind.

Eines der Grundprinzipien in der Ökonomie ist, daß es nie nur "Entweder-Oder"-Entscheidungen gibt, sondern daß es stets Kompromisse gibt, daß man irgendwo dazwischen Lösungen findet. Wenn die übrigen Länder weiterhin in dem bisherigen Ausmaß subventionieren, dann bin ich überzeugt, daß auch die deutsche Stahlindustrie Hilfe bekommen muß. Der Wissenschaftliche Beirat hat das schon 1981 gesagt, und diese Aussage war auch als Argumentationshilfe gedacht. Die Bundesregierung hat sie aufgegriffen, und den anderen Ländern deutlich gemacht, daß sie zur Not auch Subventionen geben könnte. Das ist nicht ganz erfolglos gewesen, denn immerhin hat es eine Neufassung des Subventionskodex gegeben, wobei restriktive Regeln eingeführt worden sind. Ob es überhaupt dazu kommen wird, daß die übrigen Länder künftig in der gleichen Weise wie bisher subventionieren, halte ich auch für fraglich. Wenn es richtig ist, daß mit Hilfe der Subventionen in unseren Nachbarländern mittlerweile moderne, effiziente Produktionsanlagen aufgebaut worden sind, dann sehe ich jedenfalls keine zwingende Notwendigkeit zu dem Schluß, daß es nach 1985 so weitergehen wird wie von 1980 bis heute, ganz abgesehen von der konjunkturellen Situation, die dann möglicherweise besser sein wird. Die Alternativen werden sich also nicht in dieser dramatischen Weise stellen, wir werden sicher wieder einen Weg finden,

der irgendwo in der Mitte liegt. Die Politik ist nicht die Kunst, zwischen Gut oder Böse zu wählen, sondern ist die Kunst des Möglichen, und das wird auch in der Zukunft so sein.

Kantzenbach:

Mich haben die verschiedenen Diskussionsbeiträge eigentlich nur davon überzeugt, daß keine andere Möglichkeit bleibt, als auf dem Wege fortzuschreiten, der von der Bundesregierung angestrebt wird. Im ersten Schritt ist auf die Einhaltung der Subventionskodizes innerhalb der EG zu achten, also darauf, daß es keine Subventionen gibt, die nicht mit Auflagen über Kapazitätsabbau und Rationalisierung verbunden sind. Im zweiten Schritt muß dann der Abbau der Überkapazität und der Subventionen erreicht werden, und zuletzt folgt der Abbau der Quotenregelung und die Überführung in das marktwirtschaftliche System. Die Bundesregierung sollte all ihren politischen Einfluß in der EG, und der ist nicht gering, einsetzen, um diesen Plan, der ja der offiziellen Politik der EG entspricht, auch einzuhalten. Bei der Durchsetzung dieser Politik wird es sicher Probleme geben, aber ich sehe bisher eigentlich keine Alternative.

Herr Kriwet hat bedauert, daß wenig mit Zahlen argumentiert worden ist. Die Zahlen, die über Subventionsbeiträge und Rationalisierungsvorteile vorliegen, divergieren sehr stark und wir haben als Theoretiker im Elfenbeinturm der Universität natürlich keine andere Möglichkeit, als auf Zahlen zurückzugreifen, die uns angeboten werden. Die Zahlen, die Herr Kriwet hier genannt hat, differieren erheblich von den Zahlen, die ich in einer Diskussion von Herrn Spethmann gehört habe. Es ist offenbar sehr schwer, exakte Zahlen zu ermitteln - deshalb die Zurückhaltung, mit Zahlen zu argumentieren. Der Ansatz von Frau Vosen, Subventionen für Neugründungen, für neue Industrien und nicht für alte Industrie zu zahlen, ist als generelles strukturpolitisches Konzept sicherlich sehr befürwortenswert. Vom Wissenschaftlichen Beirat ist dieser Vorschlag auch gemacht worden, und er wird in der Industriepolitik im Augenblick im Bundesforschungsministerium wieder diskutiert. Im Prinzip ist das sicherlich vollkommen richtig. Ich befürchte aber, wenn man an der Saar von heute auf morgen die Subventionen einstellen

würde und statt dessen versuchen würde, neue Industrien anzusiedeln, so würde das genausowenig gehen wie der plötzliche Sprung in die Marktwirtschaft. Es bedarf einfach einer Übergangszeit; man muß in dieser Richtung Anstrengungen unternehmen, aber man darf keine Illusionen darüber haben, daß dies alles sofort machbar ist.

Herr Geer hat gesagt, in letzter Konsequenz müßte man die Reprivatisierung der Stahlindustrie z.B. in Frankreich fordern. Das ist wohl ein sehr radikaler Vorschlag, der aus dem Elfenbeinturm kommen könnte. Er ist sicherlich absolut konsequent, aber er wird vom EG-Vertrag nicht gedeckt. Ich glaube, wir müssen zufrieden sein, wenn wir zu einem generellen Subventionsverbot, d.h. zur wortgetreuen Einhaltung des Art. 4c des EGKS-Vertrages, zurückkehren. Darüber noch hinauszugehen und nicht nur die Subventionen abzuschaffen, sondern zugleich auch die verstaatlichten Stahlindustrien zu reprivatisieren - ich glaube, das würde nun tatsächlich die Möglichkeiten der Bundesregierung im Rahmen der EG überschreiten.

Abschließend noch eine Bemerkung zu Herrn Filusch. Er hat gesagt, das schlimme sei, daß immer der Eindruck hervorgerufen werde, als ließen sich mit Subventionen Arbeitsplätze erhalten. Bedauerlicherweise ist das aber der Fall. Mit Subventionen lassen sich an den begünstigten Standorten Arbeitsplätze erhalten, und sie gehen dafür an anderen Standorten verloren. Partiell gesehen, für den einzelnen Ort, die einzelne Firma, ist es durchaus rational, Subventionen zu fordern. Diejenigen, die in den Genuß der Subventionen kommen, sind sozusagen die Trittbrettfahrer des gesamten Systems, und deswegen ist das Problem mit Aufklärung auch nicht zu lösen.

Meiswinkel:

Die Subventionen in Europa sind unbestreitbar das Grundübel der derzeitigen Situation. Die Bundesregierung tritt nachdrücklich dafür ein - unter anderem auch durch die Klage gegen bestimmte Beihilfeentscheidungen der Kommission -, die Eingrenzung und den Abbau der Subventionen innerhalb der vom Kodex vorgesehenen Frist zu erreichen. Wir dürfen das Ziel, wieder zu angemessenen Wettbewerbsbedingungen zu kommen, nicht aus dem Auge verlieren. Ob wir zu einer völligen Beseitigung aller Sub-

ventionen bis Ende 1985 kommen, bleibt angesichts von Ankündigungen aus einigen Mitgliedstaaten abzuwarten, weil dort offenbar Beihilfepläne überarbeitet werden, die in die Jahre 1986 und 1987 reichen. Aber auch vor 1975 haben wir auf diesem Gebiet nicht die heile Welt gehabt. Eine rasche Privatisierung von Stahlunternehmen in Staatseigentum dürfte im übrigen illusorisch sein, aber selbst damit würde das Problem nicht völlig gelöst. Nach Art. 4c des EGKS-Vertrages sind nach allgemeiner Rechtsauffassung nur die "stahlspezifischen" Hilfen verboten. Beispielsweise fallen Regionalhilfen, die unter anderem auch der Stahlindustrie zufließen, nicht unter Art. 4c. Das heutige Problem entstand, als in anderen Mitgliedsstaaten sowohl die nichtspezifischen Subventionen nach Art. 4c als auch die über Kapitalhilfen vor allem an verstaatlichte Unternehmen in zunehmender Höhe gezahlt wurden und schließlich die bekannten Größenordnungen erreichten.

Von den Subventionen gehen erhebliche Wettbewerbsverzerrungen aus. Allerdings kann man die Probleme in der deutschen Stahlindustrie sicherlich nicht ausschließlich auf die subventionsbedingten Wettbewerbsverzerrungen zurückführen. Wir haben in Deutschland genügend Beispiele, daß auch ohne Subventionen durch Umstrukturierung und Kooperation Effekte erreicht werden können, die die Wettbewerbsnachteile wenigstens teilweise ausgleichen. Der Hinweis, in anderen Mitgliedstaaten werde jede Tonne Stahl mit 200 DM subventioniert, und dagegen könne man mit unternehmerischen Mitteln nicht antreten, ist sicherlich zur Beschreibung der Lage nicht ausreichend.

Abschließend eine Bemerkung zu dem Vorschlag der Monopolkommission, der Staat solle Konzepte vorgeben. Dieser Vorschlag bedeutet doch: Verlagerung von Unternehmensentscheidungen auf den Staat und damit Übernahme der Verantwortung für die daraus folgenden Risiken. Dem stand aber neben den ordnungspolitischen Bedenken entgegen, daß das Beihilfevolumen den Rahmen von rd. 3 Mrd. DM nicht überschreiten sollte und eine Verstaatlichung nicht in Betracht gezogen würde. Wie sollte bei diesen Eckdaten der Staat Konzepte vorgeben? Die Bindung der Hilfen an die Realisierung bestimmter Konzepte hätte nicht ausschließen können, daß aus diesen Konzepten u.U. Kosten auf den Staat zukommen, die er mit dem ge-

gebenen Beihilferahmen und mit dem gewählten Instrumentarium nicht bewältigen kann.

Kantzenbach:

Vielleicht stellt sich das Problem aus der Sicht des Theoretikers etwas anders als aus der des Praktikers, vielleicht ist die Sicht des Theoretikers falsch. Die Zahlen, die wir über die möglichen Rationalisierungsvorteile von Zusammenschlüssen gehört haben - beispielsweise wurde der Zusammenschluß der Firmen Krupp und Thyssen von Herrn Kriwet mit 35 DM je Tonne, von Herrn Spethmann mit 50 DM je Tonne beziffert - ergeben bei den Produktionsvolumina doch eine erhebliche Kosteneinsparung. Dann kommt das Subventionsversprechen der Bundesregierung hinzu. Das Moderatorenmodell würde ungefähr die Hälfte der Stahlindustrie betreffen, so daß von den 3 Mrd. DM zur Realisierung dieses Modells zum Beispiel 1,5 Mrd. DM zur Verfügung stehen würden. Unsere Vorstellung war nun, daß die Bundesregierung die Bewilligung dieser 1,5 Mrd. DM von der Realisierung dieses Konzepts abhängig machen sollte. Das hätte natürlich eine Entscheidung der Bundesregierung für das Moderatorenmodell, Ruhrstahl-Modell oder ein anderes Modell vorausgesetzt. Wir waren der Auffassung, daß die 3 Mrd. DM ein ausreichender Anreiz gewesen wären, um ein bestimmtes Modell zu realisieren, zumal von allen Modellen zusätzlich erhebliche Rationalisierungsvorteile erwartet wurden. Mir ist nach den Verhandlungen, die dann tatsächlich stattgefunden haben, nicht klar, wieso zwei Unternehmen nicht zu einer Einigung kommen können, wenn nachweislich der Gesamttopf, der für beide zur Verfügung steht, größer ist als die Summe der Teiltöpfe. Es stellt sich dann doch nur die Frage nach der Verteilung des Mehrerlöses. Daß das juristische und Bewertungsfragen impliziert, ist mir völlig klar, nur daß diese Fragen nicht lösbar sind, leuchtet mir nicht ein.

Kriwet:

Herr Prof. Kantzenbach, Sie haben in Ihrem Gutachten das Modell Krupp/Thyssen angegriffen, und zwar mit - wie ich meine - falschen Argumenten, aber das ist ein anderes Thema. Andere kompetente Untersuchungen haben es unterstützt. Was sollte denn die Bundesregierung als Modell, das dann mit den 3 Mrd. oder einem Teil der 3 Mrd. DM

gefördert werden sollte, vorschlagen? Wie sollte die Bundesregierung beurteilen, ob diese oder jene Kombination oder irgendeine andere Kombination die optimale ist? Das Bundeswirtschaftsministerium ist in dieser Frage völlig überfordert. Ich behaupte auch, die Wissenschaft ist in dieser Frage überfordert, was Ihr Gutachten eindrucksvoll bewiesen hat.

Es ist auch nicht richtig, daß die Unternehmen sich nicht haben einigen können. Zur Fusionsfrage gibt es ein von zwei Unternehmen, nämlich von Krupp und Thyssen, am 19. Oktober 1983 gemeinsam unterschriebenes Papier. Dieses gemeinsam unterschriebene Papier ist außerdem von allen drei Moderatoren unterschrieben worden, und wenn die Bundesregierung den Beitrag, der in diesem Papier gefordert worden ist, gegeben hätte, dann hätte es die Fusion gegeben. Die Bundesregierung sah sich aus Gründen, die ich hier nicht beurteilen will, nicht in der Lage, das zu tun. Die Unternehmen hatten eine einheitliche Position. Sie hatten sogar eine Position, die durch die Moderatoren quergeschrieben war. Aber die Bundesregierung konnte oder wollte nicht.

Kantzenbach:

Herr Kriwet, was die Entscheidungssituation der Bundesregierung angeht, will ich nicht in die Details einsteigen. Wir haben, bevor wir unser Gutachten abgegeben haben, ein Gespräch mit dem Bundeswirtschaftsministerium gehabt, über das Vertraulichkeit vereinbart wurde. Ich möchte aber nochmals betonen, was einem simplen Theoretiker nicht einleuchtet. Wenn durch einen Zusammenschluß ein Mehrertrag erwirtschaftet werden kann, und das ist nie bestritten worden, dann stellt sich nur die Frage, wie dieser Mehrerlös verteilt werden muß. Es ist immer eine Lösung denkbar, bei der beide Unternehmen mehr erhalten, als sie ohne Zusammenschluß erhalten würden. Das ist simple Logik. Sie können sagen, der Verteilungsschlüssel konnte aus juristischen Gründen nicht realisiert werden, oder Sie können sagen, die Anteilsverhältnisse, die Sie am Kapital des gemeinsamen Unternehmen vorgesehen hatten, ließen sich nicht realisieren, aber so ganz überzeugend ist das für mich nicht.

Tomann:

Herr Bünnagel sagte, der größte Teil der Subventionen an die europäische Stahlindustrie nach 1975 seien Betriebszuschüsse gewesen, die direkt in den laufenden Betrieb gegangen sind. Wenn das richtig wäre - um so besser für die deutsche Stahlindustrie, denn was die subventionierten Unternehmen schon verwirtschaftet haben, das beeinträchtigt heute nicht mehr die Wettbewerbsfähigkeit. Wenn Sie aber gleichzeitig sagen, die Wettbewerbsfähigkeit sei durch die Subventionspolitik beeinträchtigt worden, dann müßten Sie doch darauf hinweisen, daß technisch effiziente Anlagen geschaffen worden sind; sie müßten also speziell die Modernisierungssubventionen betonen. Ich habe nur dafür plädiert, daß man richtig rechnet. Wenn Sie also Subventionen je Tonne ausrechnen und Modernisierungssubventionen einbeziehen, dann müßten Sie den gesamten Lebenszeitraum dieser Investitionen zugrundelegen und nicht nur die fünf Jahre von 1980 bis 1985. Wenn Sie den Tonnenvergleich auf die gesamte Lebensdauer der Investition ausdehnen, dann kommen Sie zu einer anderen Relation. Ich gebe zu, daß sich das Vorzeichen nicht umkehrt, aber die Relationen verändern sich.

Herr Kriwet hat gesagt, ohne Fortführung der Subventionen müsse die deutsche Stahlindustrie aufgeben. Ich bin da nicht so skeptisch. Die Entwicklung nach 1975 hat gezeigt, daß die deutsche Stahlindustrie den Weg in das Kartell gesucht hat, "DENELUX" und dann auch später "EUROFER" waren von der EG-Kommission genehmigte und unterstützte Kartellierungsvereinbarungen. Deshalb sollte man, wenn man den Art. 4c, nämlich das Verbot von Subventionen, erwähnt, auch erwähnen, daß es im Vertrag für Kohle und Stahl einen Art. 4d gibt, der Kartellabsprachen genauso generell verbietet. Ich befürchte, daß das Kartell, das jetzt als Quotenkartell von der EG praktiziert und immer weiter perfektioniert wird, nach 1986, wenn es darum geht, den Schritt zum Wettbewerb zu tun, privatwirtschaftlich fortgeführt werden wird. Deshalb sollte man vor allem im Sinne einer Liberalisierung des Marktes Einfluß auf die Kommissionsentscheidungen nehmen.

Herr Lammert hat vorhin darauf hingewiesen, daß sich aus Subventionen Probleme für die Weiterverarbeitung ergeben können. Dieses Problem haben wir auch, solange der

Stahlmarkt kartelliert ist. Wenn das Kartell funktioniert, dann ist das Preisniveau überhöht, und dann ist es für ein Stahlunternehmen eine vernünftige Strategie, mit Weiterverarbeitern zu fusionieren und über interne Verrechnungspreise einen Vorteil zu erreichen, durch den andere Weiterverarbeiter, die nicht in dieser Weise vertikal konzentriert sind, aus dem Markt gedrängt werden.

Cox:

Wenn nach 1985 in Europa weiter subventioniert wird, dann muß auch die Bundesrepublik ihre Stahlindustrie subventionieren, denn die Bundesregierung kann die deutsche Stahlindustrie nicht in marktwirtschaftlicher Keuschheit sterben lassen. Sie sollte aber nicht generell subventionieren, sondern eine selektive Förderung vornehmen und dafür gibt es meines Erachtens auch Kriterien. Ein wichtiges Kriterium ist von Herrn Kriwet genannt worden, das ist das Standortkriterium. Man braucht gar keine umfangreichen Überlegungen anzustellen, um zu erkennen, welche Standorte künftig positiv und welche negativ zu bewerten sind. Man weiß ganz genau, wo Stahlwerke stehen, die in einem freien Wettbewerb wahrscheinlich nicht werden mithalten können. Es gibt Standorte, die wegen hoher Transportkosten für Rohstoffe, aber auch wegen fehlender Abnehmernähe nicht überlebensfähig sind. Ich stimme Herrn Kriwet zu, wenn er sagt, die Situation an der Rheinschiene sei günstig, Dortmund möchte ich allerdings mit gewissen Fragezeichen versehen, jedenfalls solange die Schleuse Henrichenburg nicht ausgebaut ist. Ich plädiere also für selektive Förderung. Das ist keine indikative und erst recht keine imperative Planung, sondern im Grunde genommen eine Antizipation von Marktentwicklungen, die absehbar sind.

Bünnagel:

Herr Prof. Tomann, ich bin gar nicht glücklich darüber, daß so viele Betriebsbeihilfen gezahlt worden sind, denn deswegen sind die Unternehmen nicht in Konkurs gegangen, deswegen ist die Strukturbereinigung nicht erfolgt und deswegen haben wir heute die Probleme. Sie haben weiter auf die Kartellproblematik hingewiesen. Die Stahlindustrie in Deutschland hat stets versucht, durch kooperative Systeme, die marktwirtschaftliche Orientierungen als Leitprinzipien hatten, Strukturanpassung zu betreiben.

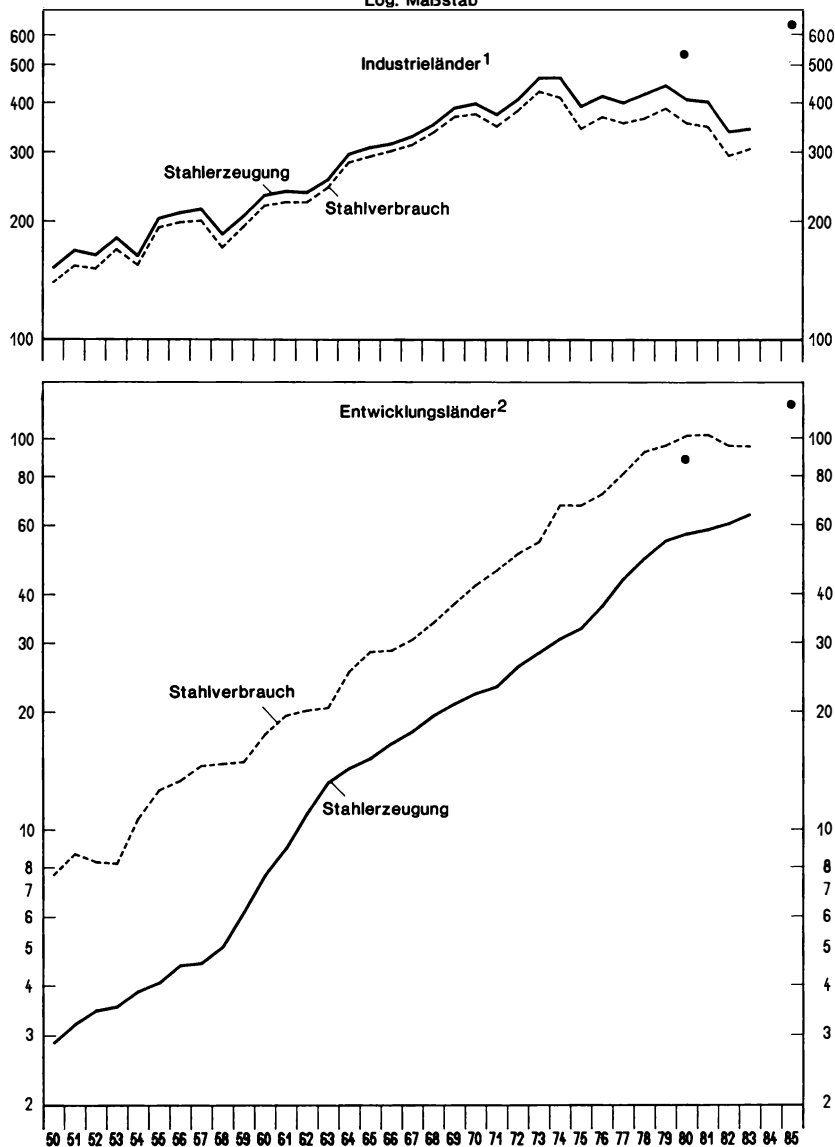
Ich erinnere an die Walzstahlkontore und die Rationalisierungsgruppen. In jener Zeit ist es zu einer erheblichen Strukturbereinigung in der Stahlindustrie in Deutschland gekommen. Später ist das Konzept entstanden, daß man grenzüberschreitend zu einer freiwilligen Krisenlösung kommen sollte mit dem Ziel, marktwirtschaftliche, d.h. an den Kostenrelationen orientierte Bereinigungsprozesse in Gang zu setzen oder offenzuhalten. Diese Bestimmungen sind durch die Subventionspraktiken der anderen Länder systematisch zerstört worden. Wir haben eine Renationalisierung der Stahlpolitik, und die grenzübergreifenden Unternehmenszusammenschlüsse in Europa sind zum Teil gescheitert.

Wenn man über die Stahlproblematik in der EG diskutiert, sollte man nicht ausgerechnet der Stahlindustrie in der Bundesrepublik vorhalten, sie habe sich nicht angestrengt, das ihr Mögliche zu tun. In einigen Beiträgen ist gesagt worden, man solle wenigstens die Grenzen nach außen öffnen, um den berühmten Druck zur Rationalisierung und zur Strukturbereinigung in der EG zu erzeugen. Herr Kriwet hat dazu schon etwas gesagt, ich möchte es ausdrücklich unterstreichen: Der internationale Stahlmarkt ist ein interventionistisch verseuchter Markt, und all die Ordnungstheoretiker, die uns ständig etwas von den komparativen Kostenvorteilen erzählen, die der internationale Freihandel bringen müßte, sollten sich erst einmal anschauen, wie hoch kostendeckende Preise vieler Anbieter im internationalen Stahlgeschäft eigentlich sein müßten und welche Preise auf dem internationalen Stahlmarkt genommen werden. Wenn man zum Prinzip erhebt, daß die Güter dort gekauft werden sollen, wo sie am höchsten subventioniert werden – und das wird ja unerschrocken gesagt, wenn man empfiehlt, die anderen ruhig subventionieren zu lassen, um dann den Stahl in Deutschland billig einkaufen zu können –, dann sollte man auch darüber nachdenken, welche Konsequenzen das für ein marktwirtschaftliches System hat. Wir müssen die Gefahr für die Wissenschaft sehen, daß sie hehre ordnungspolitische Vorstellungen formuliert und sich dabei vom Dialog mit der praktischen Politik und von den politischen Realitäten abhängt. Die praktische Politik in Europa sieht einfach anders aus, sie sieht auch in der westlichen Welt anders aus.

Anhang

ENTWICKLUNG VON STAHLVERBRAUCH UND STAHLERZEUGUNG IN INDUSTRIE- UND ENTWICKLUNGSLÄNDERN 1950 bis 1985

Mill. t Rohstahlgewicht
Log. Maßstab



● Verbrauchsprognose aus dem Jahr 1972

Nach Angaben des International Iron and Steel Institute.-1) Developed Market Economies.-2) Developing Market Economies.



Sichtbarer Stahlverbrauch in Regionen und Ländern
der Welt
1956 bis 1983
in Mill. t Rohstahlgewicht

Tabelle 1

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	65,7	10,3	47,0	16,2	100,9	6,4	6,5
1957	67,3	11,2	52,7	17,8	97,2	6,7	7,6
1958	64,3	10,4	53,3	18,9	75,5	5,4	7,3
1959	67,3	12,2	58,1	21,3	87,2	6,2	7,4
1960	82,2	14,1	63,5	24,4	90,5	5,5	7,9
1961	79,9	15,4	68,5	25,6	89,7	5,9	9,0
1962	80,8	15,5	74,0	27,3	91,1	6,4	9,0
1963	85,0	16,3	77,3	27,1	102,3	7,1	9,3
1964	96,8	18,4	80,8	29,6	118,1	8,6	10,8
1965	91,7	22,2	86,6	30,9	127,7	10,4	11,3
1966	92,4	22,4	92,3	33,1	131,3	9,8	11,9
1967	94,5	21,6	97,3	35,0	126,6	9,2	11,8
1968	104,9	22,4	100,8	36,8	137,8	10,2	13,6
1969	119,5	26,7	104,8	40,5	138,7	11,2	16,5
1970	123,4	30,3	110,2	41,5	127,3	11,2	18,5
1971	108,5	28,5	115,4	42,8	127,7	12,0	19,8
1972	120,2	31,3	121,2	44,8	138,4	12,8	21,1
1973	127,9	34,2	129,4	47,9	149,6	14,2	25,1
1974	123,1	38,1	137,6	51,4	144,1	15,5	30,6
1975	99,4	34,5	141,0	54,1	116,8	13,2	29,4
1976	117,2	34,4	145,2	55,7	130,0	12,6	27,0
1977	106,4	32,4	147,0	57,1	133,9	12,8	29,9
1978	103,6	28,9	152,7	59,4	146,4	13,5	32,3
1979	113,5	30,3	151,9	59,1	140,9	15,0	32,5
1980	105,7	32,8	150,3	58,8	115,6	12,9	36,6
1981	94,2	29,9	151,0	54,2	129,7	14,1	34,9
1982	91,4	32,1	150,6	53,6	84,3	8,8	28,6
1983	87,2	28,6	156,9	54,1	94,5	11,4	22,8

Zusammengestellt nach Angaben des International Iron and Steel Institute, der Vereinten Nationen und der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie.-

noch Tabelle 1

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt ¹
1956	2,7	1,2	10,0	5,3	4,8	3,4	280,4
1957	2,9	1,2	12,6	5,5	5,9	3,5	292,1
1958	3,1	1,6	10,3	8,0	5,2	2,9	266,2
1959	2,9	1,6	15,1	14,2	5,1	3,5	302,0
1960	3,6	1,9	19,5	19,2	7,1	4,6	344,0
1961	3,7	1,7	25,8	15,3	7,9	4,5	352,9
1962	3,7	2,0	22,9	12,2	9,0	4,0	357,9
1963	4,1	2,1	24,7	12,3	10,1	4,8	382,5
1964	5,2	2,5	31,4	10,0	10,9	5,4	428,5
1965	7,0	3,4	28,8	10,9	12,7	6,5	450,1
1966	6,1	3,5	36,4	13,8	11,0	6,2	470,2
1967	6,7	4,0	50,8	17,1	14,3	6,0	494,9
1968	7,3	5,1	49,9	18,4	14,4	6,6	528,2
1969	7,6	4,7	61,7	19,6	15,5	6,4	573,4
1970	9,6	4,5	69,9	22,5	17,5	7,1	593,5
1971	10,4	5,3	57,7	24,0	18,5	8,1	578,7
1972	10,0	6,0	68,9	26,1	21,3	7,0	629,1
1973	11,4	6,1	87,2	30,5	20,9	8,0	692,3
1974	13,8	10,0	79,0	26,0	26,4	8,9	704,4
1975	14,6	12,0	68,1	29,1	23,6	7,2	643,2
1976	14,5	13,3	65,2	26,9	26,9	7,5	676,4
1977	15,2	13,0	63,2	30,6	32,5	6,5	680,6
1978	15,8	14,9	66,7	42,7	39,2	5,8	721,9
1979	17,3	16,6	78,2	44,5	42,0	7,5	749,2
1980	19,9	15,6	79,0	43,3	44,5	7,1	722,5
1981	20,6	15,6	71,1	39,4	47,2	7,3	709,3
1982	15,0	17,3	69,5	42,3	47,0	6,5	646,9
1983	14,4	17,9	65,6	52,5	48,6	5,5	659,9

¹ Abweichungen durch Rundungen bedingt.



Sichtbarer Stahlverbrauch in Regionen und Ländern der Welt

1956 bis 1983

Anteil der Regionen und Länder in vH

Tabelle 2

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	23,4	3,7	16,8	5,8	36,0	2,3	2,3
1957	23,0	3,8	18,1	6,1	33,3	2,3	2,6
1958	24,2	3,9	20,0	7,1	28,4	2,0	2,7
1959	22,3	4,0	19,2	7,0	28,9	2,1	2,4
1960	23,9	4,1	18,5	7,1	26,3	1,6	2,3
1961	22,6	4,4	19,4	7,3	25,4	1,7	2,6
1962	22,6	4,3	20,7	7,6	25,5	1,8	2,5
1963	22,2	4,3	20,2	7,1	26,7	1,9	2,4
1964	22,6	4,3	18,9	6,9	27,6	2,0	2,5
1965	20,4	4,9	19,2	6,9	28,4	2,3	2,5
1966	19,7	4,8	19,6	7,0	27,9	2,1	2,5
1967	19,1	4,4	19,7	7,1	25,6	1,8	2,4
1968	19,9	4,2	19,1	7,0	26,1	1,9	2,6
1969	20,8	4,7	18,3	7,1	24,2	1,9	2,9
1970	20,8	5,1	18,6	7,0	21,4	1,9	3,1
1971	18,8	4,9	19,9	7,4	22,1	2,1	3,4
1972	19,1	5,0	19,3	7,1	22,0	2,0	3,4
1973	18,5	4,9	18,7	6,9	21,6	2,1	3,6
1974	17,5	5,4	19,5	7,3	20,5	2,2	4,3
1975	15,5	5,4	21,9	8,4	18,2	2,1	4,6
1976	17,3	5,1	21,5	8,2	19,2	1,9	4,0
1977	15,6	4,8	21,6	8,4	19,7	1,9	4,4
1978	14,4	4,0	21,2	8,2	20,3	1,9	4,5
1979	15,1	4,0	20,3	7,9	18,8	2,0	4,3
1980	14,6	4,5	20,8	8,1	16,0	1,8	5,1
1981	13,3	4,2	21,3	7,6	18,3	2,0	4,9
1982	14,1	5,0	23,3	8,3	13,0	1,4	4,4
1983	13,2	4,3	23,8	8,2	14,3	1,7	3,5

Berechnet nach Tabelle 1.

noch Tabelle 2

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt
1956	0,9	0,4	3,6	1,9	1,7	1,2	100,0
1957	1,0	0,4	4,3	1,9	2,0	1,2	100,0
1958	1,2	0,6	3,9	3,0	1,9	1,1	100,0
1959	1,0	0,5	5,0	4,7	1,7	1,2	100,0
1960	1,0	0,5	5,7	5,6	2,1	1,3	100,0
1961	1,0	0,5	7,3	4,3	2,2	1,3	100,0
1962	1,0	0,6	6,4	3,4	2,5	1,1	100,0
1963	1,1	0,5	6,5	3,2	2,6	1,3	100,0
1964	1,2	0,6	7,3	2,3	2,5	1,3	100,0
1965	1,6	0,8	6,4	2,4	2,8	1,4	100,0
1966	1,3	0,8	7,7	2,9	2,4	1,3	100,0
1967	1,3	0,8	10,3	3,4	2,9	1,2	100,0
1968	1,4	1,0	9,4	3,5	2,7	1,2	100,0
1969	1,3	0,8	10,8	3,4	2,7	1,1	100,0
1970	1,6	0,8	11,8	3,8	2,9	1,2	100,0
1971	1,8	0,9	10,0	4,1	3,2	1,4	100,0
1972	1,6	1,0	10,9	4,1	3,4	1,1	100,0
1973	1,6	0,9	12,6	4,4	3,0	1,2	100,0
1974	2,0	1,4	11,2	3,7	3,7	1,3	100,0
1975	2,3	1,9	10,6	4,5	3,7	1,1	100,0
1976	2,1	2,0	9,6	4,0	4,0	1,1	100,0
1977	2,2	1,9	9,3	4,5	4,8	1,0	100,0
1978	2,2	2,1	9,2	5,9	5,4	0,8	100,0
1979	2,3	2,2	10,4	5,9	5,6	1,0	100,0
1980	2,8	2,2	10,9	6,0	6,2	1,0	100,0
1981	2,9	2,2	10,0	5,6	6,7	1,0	100,0
1982	2,3	2,7	10,7	6,5	7,3	1,0	100,0
1983	2,2	2,7	9,9	8,0	7,4	0,8	100,0



Rohstahlerzeugung in Regionen und Ländern der Welt
1956 bis 1983

in Mill. t

Tabelle 3

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	78,3	7,5	48,7	15,0	104,5	4,8	2,6
1957	82,3	8,3	51,2	15,7	102,3	4,6	2,7
1958	78,4	8,5	54,9	17,0	77,3	4,0	3,1
1959	84,2	9,6	59,9	18,9	84,8	5,4	3,6
1960	98,1	11,0	65,3	20,7	90,1	5,3	4,2
1961	96,3	11,9	70,7	22,2	88,9	5,9	4,7
1962	94,2	11,9	76,3	24,2	89,2	6,5	5,7
1963	96,5	12,7	80,2	25,3	99,1	7,1	6,8
1964	110,0	14,5	85,0	27,2	115,3	8,3	7,8
1965	113,9	15,5	91,0	28,6	119,3	9,1	8,2
1966	110,3	16,3	96,9	30,6	121,7	9,1	9,3
1967	114,6	17,1	102,2	33,3	115,4	8,8	9,9
1968	125,4	18,9	106,5	35,5	119,3	10,2	11,2
1969	134,7	21,4	110,3	37,5	128,2	9,4	12,2
1970	138,1	23,5	115,9	40,2	119,3	11,2	13,2
1971	128,1	23,7	120,7	42,5	109,3	11,0	14,0
1972	139,0	26,4	125,6	45,2	120,9	11,9	15,6
1973	150,8	28,4	131,5	46,8	136,8	13,4	16,7
1974	156,2	30,2	136,2	48,9	132,2	13,6	17,7
1975	126,3	28,7	141,3	51,3	105,8	13,0	18,6
1976	134,7	28,9	144,8	54,2	116,1	13,3	19,4
1977	126,6	28,4	146,7	57,5	113,7	13,6	22,0
1978	133,3	30,1	151,4	59,7	124,3	14,9	24,4
1979	141,0	32,7	149,1	60,3	123,7	16,1	27,4
1980	128,6	32,6	147,9	61,3	101,5	15,9	29,2
1981	126,3	32,5	148,5	57,6	109,6	14,8	27,4
1982	111,3	32,8	147,2	56,3	67,7	11,9	27,0
1983	109,4	34,4	152,5	57,6	76,8	12,8	28,9

Zusammengestellt nach Angaben des International Iron and Steel Institute, des Statistischen Bundesamtes und der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie.-

noch Tabelle 3

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt ¹
1956	1,7	.	11,1	4,5	1,9	2,4	283,0
1957	1,8	.	12,6	5,4	2,0	2,8	291,7
1958	1,9	.	12,1	11,1	2,2	3,2	273,7
1959	2,0	.	16,6	13,4	3,0	3,5	304,9
1960	2,2	.	22,1	18,5	4,0	3,8	345,3
1961	2,6	.	28,3	14,0	4,9	3,9	354,3
1962	2,7	.	27,5	12,0	6,9	4,2	361,3
1963	3,1	0,2	31,5	12,0	7,1	4,3	385,9
1964	3,4	0,2	39,8	14,0	7,3	4,8	437,6
1965	3,6	0,2	41,2	15,0	7,9	5,2	458,7
1966	3,7	0,2	47,8	16,0	8,2	5,7	475,8
1967	4,4	0,4	62,2	11,0	8,6	6,4	494,3
1968	4,8	0,5	66,9	15,0	9,2	6,6	530,0
1969	5,4	0,5	82,2	16,0	9,7	7,0	574,5
1970	5,7	0,5	93,3	18,0	10,1	7,0	596,0
1971	6,0	0,5	88,6	21,0	10,3	6,9	582,6
1972	6,5	0,6	96,9	23,0	11,6	6,9	630,1
1973	7,1	0,4	119,3	25,2	12,9	7,9	697,1
1974	7,2	0,7	117,1	21,1	14,3	8,0	703,4
1975	8,3	0,7	102,3	23,9	15,0	8,1	643,4
1976	8,9	0,7	107,4	20,5	18,5	8,0	675,3
1977	9,3	1,9	102,4	23,7	21,9	7,6	675,4
1978	10,1	1,6	102,1	31,8	25,4	7,8	716,8
1979	11,1	2,1	111,7	34,5	28,5	8,3	746,6
1980	11,5	1,9	111,4	37,1	29,5	7,8	716,1
1981	11,4	2,0	101,7	35,6	32,3	7,9	707,6
1982	10,7	2,0	99,5	37,1	35,0	6,6	645,2
1983	9,7	2,4	97,2	40,0	35,7	5,8	663,4

¹ Abweichungen durch Rundungen bedingt.



Rohstahlerzeugung in Regionen und Ländern der Welt
1956 bis 1983

Anteil der Regionen und Länder in vH

Tabelle 4

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	27,6	2,7	17,2	5,3	39,6	1,7	0,9
1957	28,2	2,8	17,6	5,4	35,1	1,6	0,9
1958	28,6	3,1	20,1	6,2	28,2	1,5	1,1
1959	27,6	3,2	19,6	6,2	27,8	1,8	1,2
1960	28,4	3,2	18,9	6,0	26,1	1,5	1,2
1961	27,2	3,4	19,9	6,3	25,1	1,7	1,3
1962	26,1	3,3	21,1	6,7	24,7	1,8	1,6
1963	25,0	3,3	20,8	6,5	25,7	1,8	1,8
1964	25,1	3,3	19,4	6,2	26,4	1,9	1,8
1965	24,9	3,4	19,8	6,2	26,0	2,0	1,8
1966	23,2	3,4	20,4	6,4	25,6	1,9	2,0
1967	23,2	3,5	20,7	6,7	23,3	1,8	2,0
1968	23,7	3,6	20,1	6,7	22,5	1,9	2,1
1969	23,4	3,7	19,2	6,5	22,3	1,6	2,1
1970	23,2	3,9	19,4	6,7	20,0	1,9	2,2
1971	22,0	4,1	20,7	7,3	18,8	1,9	2,4
1972	22,1	4,2	19,9	7,2	19,2	1,9	2,5
1973	21,6	4,1	18,9	6,7	19,6	1,9	2,4
1974	22,2	4,3	19,4	7,0	18,8	1,9	2,5
1975	19,6	4,5	22,0	8,0	16,4	2,0	2,9
1976	20,0	4,3	21,4	8,0	17,2	2,0	2,9
1977	18,8	4,2	21,7	8,5	16,8	2,0	3,3
1978	18,6	4,2	21,1	8,3	17,3	2,1	3,4
1979	18,9	4,4	20,0	8,1	16,6	2,1	3,7
1980	18,0	4,5	20,6	8,6	14,2	2,2	4,1
1981	17,8	4,6	21,0	8,1	15,5	2,1	3,9
1982	17,3	5,1	22,8	8,7	10,5	1,9	4,2
1983	16,5	5,2	23,0	8,7	11,6	1,9	4,4

Berechnet nach Tabelle 3.

noch Tabelle 4

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt
1956	0,6	.	3,9	1,6	0,7	0,9	100,0
1957	0,6	.	4,3	1,8	0,7	1,0	100,0
1958	0,7	.	4,4	4,1	0,8	1,2	100,0
1959	0,7	.	5,4	4,4	1,0	1,1	100,0
1960	0,6	.	6,4	5,4	1,2	1,1	100,0
1961	0,7	.	8,0	3,9	1,4	1,1	100,0
1962	0,7	.	7,6	3,3	1,9	1,2	100,0
1963	0,8	0,1	8,2	3,1	1,8	1,1	100,0
1964	0,8	0,0	9,1	3,2	1,7	1,1	100,0
1965	0,8	0,0	9,0	3,3	1,7	1,1	100,0
1966	0,8	0,0	10,0	3,4	1,7	1,2	100,0
1967	0,9	0,1	12,6	2,2	1,7	1,3	100,0
1968	0,9	0,1	12,6	2,8	1,7	1,3	100,0
1969	0,9	0,1	14,3	2,8	1,7	1,2	100,0
1970	1,0	0,1	15,7	3,0	1,7	1,2	100,0
1971	1,0	0,1	15,2	3,6	1,7	1,2	100,0
1972	1,0	0,1	15,4	3,6	1,8	1,1	100,0
1973	1,0	0,1	17,1	3,6	1,9	1,1	100,0
1974	1,0	0,1	16,7	3,0	2,0	1,1	100,0
1975	1,3	0,1	15,9	3,7	2,3	1,3	100,0
1976	1,3	0,1	15,9	3,0	2,7	1,2	100,0
1977	1,4	0,3	15,2	3,5	3,2	1,1	100,0
1978	1,4	0,2	14,3	4,4	3,6	1,1	100,0
1979	1,5	0,3	14,9	4,6	3,8	1,1	100,0
1980	1,6	0,3	15,5	5,2	4,1	1,1	100,0
1981	1,6	0,3	14,4	5,0	4,6	1,1	100,0
1982	1,7	0,3	15,4	5,8	5,4	1,0	100,0
1983	1,5	0,4	14,7	6,0	5,3	0,9	100,0
							

Rohstahlkapazität in Regionen und Ländern der Welt
1956 bis 1983
in Mill. Jahrestonnen

Tabelle 5

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	83,2	8,0	53,2	16,8	116,4	5,6	3,1
1957	89,8	8,5	55,8	16,7	121,0	6,0	3,3
1958	94,0	9,0	57,8	18,2	127,6	6,4	3,5
1959	97,0	10,2	63,0	21,0	133,9	6,1	3,8
1960	106,7	12,3	72,6	23,5	138,0	6,3	5,7
1961	109,5	12,8	78,7	25,2	138,0	6,8	6,0
1962	113,0	13,4	84,8	27,4	140,0	7,6	7,0
1963	117,4	14,8	89,1	28,0	147,0	8,2	8,5
1964	121,7	15,8	94,4	30,3	152,0	9,1	10,0
1965	134,9	18,1	101,1	31,8	154,0	9,8	10,9
1966	140,9	19,9	107,7	34,1	154,0	10,8	12,3
1967	145,9	20,4	113,6	36,8	155,0	11,1	13,2
1968	148,7	22,1	118,3	39,4	157,0	11,7	15,0
1969	153,8	25,4	122,6	41,4	157,0	11,9	16,1
1970	160,4	28,2	128,8	47,2	152,0	12,0	17,4
1971	169,5	30,1	134,0	48,8	152,0	13,0	18,1
1972	172,5	31,9	140,0	51,9	152,0	13,6	19,2
1973	176,3	33,4	148,0	53,8	155,0	15,0	21,1
1974	180,6	35,1	152,0	54,7	156,0	15,5	22,5
1975	190,8	37,5	159,9	57,9	156,0	15,7	23,3
1976	199,0	39,7	164,7	61,9	159,0	16,5	26,7
1977	202,6	41,1	169,6	65,9	161,0	17,4	28,3
1978	204,5	42,5	174,0	68,7	158,0	18,2	32,4
1979	205,6	44,7	179,0	70,0	157,0	18,7	34,5
1980	206,9	46,7	180,0	71,4	153,0	19,5	37,3
1981	200,3	46,1	184,0	73,1	148,0	21,0	40,4
1982	195,8	46,7	184,0	74,2	145,4	20,8	43,7
1983	193,8	46,5	185,0	76,8	132,5	21,0	47,9

Zusammengestellt nach Angaben der Wirtschaftsvereini-
gung Eisen- und Stahlindustrie.-

noch Tabelle 5

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China ¹	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt ²
1956	1,8	.	11,6	5,0	3,2	2,8	310,8
1957	1,9	.	14,5	6,0	3,3	3,3	330,3
1958	2,0	.	16,5	10,0	3,4	3,5	352,1
1959	2,2	.	18,5	12,3	3,6	3,7	375,5
1960	2,5	.	25,0	15,0	5,0	4,3	417,2
1961	3,2	.	31,0	19,0	6,3	4,6	441,4
1962	3,4	.	32,0	19,0	9,3	4,8	462,0
1963	3,9	0,4	38,0	19,0	10,4	5,3	490,0
1964	4,0	0,4	46,3	19,0	11,0	5,7	519,7
1965	4,1	0,5	51,4	19,0	11,7	6,5	553,8
1966	4,1	0,6	58,0	19,0	11,9	6,7	580,0
1967	4,8	0,6	67,7	19,0	12,1	7,1	606,7
1968	5,1	0,8	76,3	19,0	13,2	7,5	634,1
1969	5,6	0,8	90,2	19,0	13,6	7,9	665,3
1970	6,3	0,8	103,0	19,0	13,9	8,4	697,1
1971	6,7	0,8	119,2	23,5	14,3	8,4	738,4
1972	7,5	0,8	124,0	23,5	16,1	8,4	763,4
1973	8,0	1,6	136,0	27,0	17,1	9,4	801,0
1974	8,2	2,1	150,0	29,0	18,9	9,4	833,4
1975	9,5	2,1	151,0	33,0	19,7	9,6	866,3
1976	11,5	2,1	154,0	28,0	22,5	9,6	895,4
1977	12,5	2,5	159,0	30,0	25,2	9,3	924,3
1978	12,6	2,9	161,0	35,0	28,4	9,0	947,0
1979	12,8	3,7	153,0	38,2	34,0	9,3	960,5
1980	13,5	3,4	154,0	39,5	35,9	9,3	968,3
1981	13,9	3,5	154,0	40,5	40,8	9,8	975,7
1982	15,8	4,4	155,0	42,0	47,4	9,9	986,8
1983	15,9	4,6	154,0	43,5	48,2	9,9	978,7

¹ In den Jahren von 1958 bis 1960 wurde Stahl in Anlagen erzeugt, deren Kapazität nicht erfaßt ist.-

² Abweichungen durch Rundungen bedingt.



Auslastung der Rohstahlkapazitäten in Regionen und
Ländern der Welt
1956 bis 1983
in vH

Tabelle 6

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	94,1	93,8	91,5	89,3	89,8	85,7	83,9
1957	91,7	94,1	91,8	94,0	84,6	76,7	81,8
1958	83,4	94,4	95,0	93,4	60,7	62,5	88,6
1959	86,8	94,1	95,1	90,0	63,3	88,5	94,7
1960	91,9	89,4	89,9	88,1	65,3	84,1	73,7
1961	88,0	93,0	89,8	88,1	64,4	86,8	78,3
1962	83,4	88,8	90,0	88,3	63,7	85,5	81,4
1963	82,2	85,8	90,0	90,4	67,4	86,6	80,0
1964	90,4	91,8	90,0	89,8	75,9	91,2	78,0
1965	84,4	85,6	90,0	89,9	77,5	92,9	75,2
1966	78,3	81,9	90,0	89,7	79,0	84,3	75,6
1967	78,6	83,8	90,0	90,5	74,5	79,3	75,0
1968	84,3	85,5	90,0	90,1	76,0	87,2	74,7
1969	87,6	84,3	90,0	90,6	81,7	79,0	75,8
1970	86,1	83,3	90,0	85,2	78,5	93,3	75,9
1971	75,6	78,7	90,1	87,1	71,9	84,8	77,4
1972	80,6	82,8	89,7	87,1	79,5	87,5	81,3
1973	85,5	85,0	88,9	87,0	88,3	89,3	79,2
1974	86,5	86,0	89,6	89,4	84,7	87,7	78,7
1975	66,2	76,5	88,4	88,6	67,8	82,8	79,8
1976	67,7	72,8	87,9	87,6	73,0	80,6	72,7
1977	62,5	69,1	86,5	87,3	70,6	78,2	77,7
1978	65,2	70,8	87,0	86,9	78,7	81,9	75,3
1979	68,6	73,2	83,3	86,1	78,8	86,1	79,4
1980	62,2	69,8	82,2	85,9	66,3	81,5	78,3
1981	63,1	70,5	80,7	78,8	74,1	70,5	67,8
1982	56,8	69,6	80,0	75,9	46,5	57,2	62,0
1983	56,5	73,3	82,4	75,0	57,8	61,0	61,5

Berechnet nach Tabelle 3 und 5.-

noch Tabelle 6

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China ¹	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Welt
1956	94,4	.	95,7	90,0	59,4	85,7	91,4
1957	94,7	.	86,9	90,0	60,6	84,9	88,3
1958	95,0	.	73,3	111,0	64,7	91,4	77,7
1959	90,9	.	89,7	108,9	83,3	94,9	81,2
1960	88,0	.	88,4	123,3	80,0	88,4	82,8
1961	81,3	.	91,3	73,7	77,8	84,8	80,3
1962	79,4	.	85,9	63,2	74,2	87,5	78,2
1963	79,5	50,0	82,9	63,2	68,3	81,1	78,8
1964	85,0	50,0	86,0	73,7	66,4	84,2	84,2
1965	87,8	40,0	80,2	79,0	67,5	80,0	82,8
1966	90,2	33,3	82,4	84,2	68,9	85,1	82,0
1967	91,7	66,7	91,9	57,9	71,1	90,1	81,5
1968	94,1	62,5	87,7	79,0	69,7	88,0	83,6
1969	96,4	62,5	91,1	84,2	71,3	88,6	86,4
1970	90,5	62,5	90,6	94,7	72,7	83,3	85,5
1971	89,6	62,5	74,3	89,4	72,0	82,1	78,9
1972	86,7	75,0	78,2	97,9	72,1	82,1	82,5
1973	88,8	25,0	87,7	93,3	75,4	84,0	87,0
1974	87,8	33,3	78,1	72,8	75,7	85,1	84,4
1975	87,4	33,3	67,8	72,4	76,1	84,4	74,3
1976	77,4	33,3	69,7	73,2	82,2	83,3	75,4
1977	74,4	76,0	64,4	79,0	86,9	81,7	73,1
1978	80,2	55,2	63,4	90,9	89,4	86,7	75,7
1979	86,7	56,8	73,0	90,3	83,8	89,3	77,7
1980	85,2	55,9	72,3	93,9	82,2	83,9	74,0
1981	82,0	57,1	66,0	87,9	79,2	80,6	72,5
1982	67,7	45,5	64,2	88,3	73,8	66,7	65,3
1983	60,4	50,0	63,1	92,0	73,0	59,6	67,7

¹ In den Jahren von 1958 bis 1960 wurde Stahl in Anlagen erzeugt, deren Kapazität nicht erfaßt ist.



Ausfuhr¹ von Stahl aus Regionen und Ländern der Welt
1956 bis 1983

in Mill. t Fertiggewicht

Tabelle 7

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	17,6	1,3	2,1	1,2	3,9	0,2	.
1957	19,4	1,7	2,2	1,2	4,8	0,3	.
1958	19,2	1,5	2,5	1,2	2,7	0,3	.
1959	22,6	1,7	2,7	1,5	1,6	0,4	.
1960	26,2	2,0	3,0	1,6	2,7	0,8	.
1961	26,1	2,1	3,4	1,8	1,8	0,8	.
1962	25,6	2,3	3,9	3,0	1,8	0,8	.
1963	26,1	2,4	3,9	3,4	2,0	1,0	.
1964	29,7	2,7	4,6	3,8	3,1	1,1	0,4
1965	34,1	2,6	5,0	4,5	2,3	0,8	0,7
1966	33,3	3,8	5,5	4,3	1,6	0,8	0,5
1967	36,6	3,4	5,6	4,7	1,5	0,9	0,9
1968	40,0	4,0	5,9	5,3	2,0	1,3	0,9
1969	41,6	4,2	7,0	5,9	4,8	0,8	1,0
1970	41,6	4,4	7,5	7,5	6,4	1,3	1,2
1971	45,5	5,1	7,4	8,3	2,6	1,3	1,1
1972	49,9	6,1	7,3	9,3	2,6	1,2	1,4
1973	54,8	7,2	7,0	9,3	3,7	1,5	1,5
1974	63,2	6,8	6,9	9,4	5,4	1,8	0,8
1975	51,5	7,0	7,8	9,6	2,8	1,3	0,3
1976	51,1	8,1	7,5	11,0	2,5	1,8	0,8
1977	53,7	8,6	6,4	10,9	1,9	2,1	1,0
1978	61,0	11,2	6,8	11,5	2,3	2,8	2,3
1979	62,3	12,0	6,0	11,6	2,7	2,7	2,6
1980	59,4	11,5	5,9	11,9	3,8	3,5	2,3
1981	61,5	12,3	5,8	12,0	2,7	3,6	2,6
1982	52,4	12,4	5,7	11,3	1,7	3,6	4,1
1983	53,5	15,1	5,8	12,2	1,1	2,7	8,1

Zusammengestellt nach Angaben der Vereinten Nationen
und des International Iron and Steel Institute.-

¹ Einschl. innerregionaler Handel.

noch Tabelle 7

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Summe
1956	.	.	1,2	.	.	0,0	27,5
1957	.	.	0,9	.	.	0,3	30,8
1958	.	.	1,5	.	.	0,3	29,2
1959	.	.	1,5	.	.	0,3	32,3
1960	0,1	.	2,2	.	.	0,4	39,0
1961	0,2	.	2,2	.	.	0,3	38,7
1962	0,3	.	3,8	.	.	0,7	42,2
1963	0,3	.	5,3	.	.	0,3	44,7
1964	0,2	.	6,5	.	.	0,5	52,6
1965	0,1	.	9,5	.	0,2	0,3	60,1
1966	0,2	.	9,5	.	0,4	0,6	60,5
1967	0,2	.	8,7	.	0,8	1,2	64,5
1968	0,3	.	12,8	.	1,1	1,0	74,6
1969	0,4	.	15,6	.	1,2	1,1	83,6
1970	0,4	.	17,6	.	1,3	1,1	90,3
1971	0,3	.	23,2	.	1,0	0,5	96,3
1972	0,5	.	20,9	.	1,4	0,8	101,4
1973	0,6	.	24,8	.	1,6	1,4	113,4
1974	0,7	.	32,2	0,5	1,8	1,3	130,8
1975	0,4	0,1	28,9	0,4	1,9	2,2	114,2
1976	1,2	0,2	36,0	0,3	3,3	2,4	126,2
1977	2,3	0,2	33,4	0,2	3,2	2,5	126,4
1978	2,8	0,1	30,9	0,3	3,7	2,6	138,3
1979	2,7	0,4	30,7	0,4	5,3	1,8	141,1
1980	2,2	0,5	29,7	0,4	6,0	1,6	138,7
1981	1,9	0,7	28,5	0,6	6,5	1,6	140,3
1982	2,4	0,7	28,6	0,9	8,0	1,4	132,9
1983	2,0	0,6	30,9	0,4	8,6	1,3	142,5

Ausfuhr von Stahl aus Regionen und Ländern der Welt
1956 bis 1983

Anteil der Regionen und Länder in vH

Tabelle 8

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	64,0	4,7	7,6	4,4	14,2	0,7	.
1957	63,0	5,5	7,1	3,9	15,6	1,0	.
1958	65,8	5,1	8,6	4,1	9,2	1,0	.
1959	70,0	5,3	8,4	4,6	5,0	1,2	.
1960	67,2	5,1	7,7	4,1	6,9	2,1	.
1961	67,4	5,4	8,8	4,7	4,7	2,1	.
1962	60,7	5,5	9,2	7,1	4,3	1,9	.
1963	58,4	5,4	8,7	7,6	4,5	2,2	.
1964	56,5	5,1	8,7	7,2	5,9	2,1	0,8
1965	56,7	4,3	8,3	7,5	3,8	1,3	1,2
1966	55,0	6,3	9,1	7,1	2,6	1,3	0,8
1967	56,7	5,3	8,7	7,3	2,3	1,4	1,4
1968	53,6	5,4	7,9	7,1	2,7	1,7	1,2
1969	49,8	5,0	8,4	7,1	5,7	1,0	1,2
1970	46,1	4,9	8,3	8,3	7,1	1,4	1,3
1971	47,2	5,3	7,7	8,6	2,7	1,3	1,1
1972	49,2	6,0	7,2	9,2	2,6	1,2	1,4
1973	48,3	6,3	6,2	8,2	3,3	1,3	1,3
1974	48,3	5,2	5,3	7,2	4,1	1,4	0,6
1975	45,1	6,1	6,8	8,4	2,5	1,1	0,3
1976	40,5	6,4	5,9	8,7	2,0	1,4	0,6
1977	42,5	6,8	5,1	8,6	1,5	1,7	0,8
1978	44,1	8,1	4,9	8,4	1,7	2,0	1,7
1979	44,2	8,5	4,3	8,2	1,9	1,9	1,8
1980	42,8	8,3	4,3	8,6	2,7	2,5	1,7
1981	43,8	8,8	4,1	8,6	1,9	2,6	1,9
1982	39,4	9,3	4,3	8,5	1,3	2,7	3,1
1983	37,5	10,6	4,1	8,6	0,8	1,9	5,7

Berechnet nach Tabelle 7.

noch Tabelle 8

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Summe
1956	.	.	4,4	.	.	0,0	100,0
1957	.	.	2,9	.	.	1,0	100,0
1958	.	.	5,1	.	.	1,0	100,0
1959	.	.	4,6	.	.	0,9	100,0
1960	0,3	.	5,6	.	.	1,0	100,0
1961	0,5	.	5,7	.	.	0,8	100,0
1962	0,7	.	9,0	.	.	1,7	100,0
1963	0,7	.	11,9	.	.	0,7	100,0
1964	0,4	.	12,4	.	.	1,0	100,0
1965	0,2	.	15,8	.	0,3	0,5	100,0
1966	0,3	.	15,7	.	0,7	1,0	100,0
1967	0,3	.	13,5	.	1,2	1,9	100,0
1968	0,4	.	17,2	.	1,5	1,3	100,0
1969	0,5	.	18,7	.	1,4	1,3	100,0
1970	0,4	.	19,5	.	1,4	1,2	100,0
1971	0,3	.	24,1	.	1,0	0,5	100,0
1972	0,5	.	20,6	.	1,4	0,8	100,0
1973	0,5	.	21,9	.	1,4	1,2	100,0
1974	0,5	.	24,6	0,4	1,4	1,0	100,0
1975	0,4	0,1	25,3	0,4	1,7	1,9	100,0
1976	1,0	0,2	28,5	0,2	2,6	1,9	100,0
1977	1,8	0,2	26,4	0,2	2,5	2,0	100,0
1978	2,0	0,1	22,3	0,2	2,7	1,9	100,0
1979	1,9	0,3	21,8	0,3	3,8	1,3	100,0
1980	1,6	0,4	21,4	0,3	4,3	1,2	100,0
1981	1,4	0,5	20,3	0,4	4,6	1,1	100,0
1982	1,8	0,5	21,5	0,7	6,0	1,1	100,0
1983	1,4	0,4	21,7	0,3	6,0	0,9	100,0

Einfuhr¹ von Stahl in Regionen und Länder der Welt
1956 bis 1983
in Mill. t Fertiggewicht

Tabelle 9

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	7,7	3,5	0,6	1,9	1,2	2,1	3,0
1957	8,1	3,6	0,7	2,6	0,9	2,0	4,1
1958	7,5	3,0	0,7	2,9	1,4	1,4	3,6
1959	9,4	3,8	0,8	3,4	3,5	1,1	3,4
1960	14,5	4,3	1,3	4,3	2,7	1,0	3,0
1961	13,3	5,0	1,0	4,8	2,8	0,8	3,4
1962	15,0	5,2	1,8	5,6	3,7	0,8	2,6
1963	16,3	6,0	1,5	5,5	4,8	0,9	2,2
1964	19,8	6,5	0,6	6,3	6,0	1,5	2,7
1965	18,2	8,0	1,2	6,8	10,0	2,0	3,1
1966	20,0	7,6	1,0	6,6	10,0	1,5	3,0
1967	21,9	7,7	1,0	7,8	10,8	1,3	2,7
1968	24,5	7,4	1,8	7,3	16,2	1,3	3,0
1969	31,5	9,2	2,6	8,4	12,3	2,1	4,5
1970	31,8	11,4	2,9	9,1	11,8	1,5	3,4
1971	30,6	8,8	3,2	9,0	16,3	2,1	5,2
1972	35,0	10,1	3,8	9,8	15,7	2,3	5,1
1973	37,5	11,1	4,9	10,5	13,4	1,9	7,1
1974	37,1	12,7	7,3	11,8	14,2	2,9	9,6
1975	31,0	11,8	6,8	12,3	10,8	1,4	8,7
1976	39,0	12,6	7,8	13,0	12,6	1,3	5,8
1977	37,4	12,1	6,1	11,1	17,2	1,5	6,7
1978	37,9	10,6	7,7	11,7	18,8	1,6	6,3
1979	41,8	10,3	8,2	11,0	15,9	2,2	5,9
1980	41,8	11,9	7,8	10,1	13,7	1,5	7,2
1981	37,1	11,0	7,7	9,9	17,7	3,1	7,8
1982	36,7	11,2	8,3	9,8	15,2	1,2	4,9
1983	37,5	10,9	9,1	10,0	15,2	1,3	3,2

Zusammengestellt nach Angaben der Vereinten Nationen
und des International Iron and Steel Institute.-

¹ Einschl. innerregionaler Handel.

noch Tabelle 9

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Summe
1956	1,5	1,0	0,3	0,7	3,0	0,6	27,1
1957	1,7	1,1	1,0	0,5	3,3	0,6	30,2
1958	1,7	1,5	0,1	1,6	2,8	0,5	28,7
1959	1,4	1,3	0,3	0,6	2,5	0,2	31,7
1960	1,8	1,5	0,2	0,9	3,2	1,1	39,8
1961	1,7	1,5	0,3	0,2	3,6	0,8	39,2
1962	1,8	1,6	0,3	0,2	3,8	0,5	43,8
1963	1,7	1,7	0,0	0,2	4,0	0,6	45,4
1964	2,2	1,8	0,0	0,4	4,5	1,0	53,3
1965	2,8	2,1	0,0	0,8	4,5	1,2	60,7
1966	1,8	2,6	0,0	1,4	4,1	0,8	60,4
1967	2,2	2,7	0,3	1,7	4,8	0,7	65,6
1968	2,5	3,3	0,1	1,8	5,1	0,9	75,2
1969	2,7	3,3	0,2	1,9	5,8	0,9	85,4
1970	3,2	3,2	0,1	2,3	6,2	1,0	87,9
1971	3,6	3,7	0,1	3,0	6,6	1,9	94,1
1972	3,0	4,3	0,1	2,3	7,7	2,5	101,7
1973	3,8	5,5	0,2	4,1	9,7	1,3	110,9
1974	6,2	7,1	0,2	3,7	11,4	2,3	126,4
1975	5,6	8,8	0,1	4,0	8,4	1,5	111,1
1976	5,5	9,8	0,2	4,9	9,6	1,9	124,1
1977	7,2	8,7	0,2	5,3	11,3	1,6	126,3
1978	7,5	10,4	0,4	8,6	14,0	1,0	136,4
1979	7,8	11,3	1,5	8,5	17,1	1,1	142,5
1980	9,0	10,9	1,2	5,0	16,8	1,0	138,0
1981	9,2	11,1	1,6	3,5	19,0	1,1	140,0
1982	6,0	12,6	2,0	3,8	18,2	1,1	131,0
1983	6,1	13,3	2,7	9,6	18,4	1,0	138,3

Einfuhr von Stahl in Regionen und Länder der Welt
1956 bis 1983

Anteil der Regionen und Länder in vH

Tabelle 10

	EG (10)	Übr. West- euro- pa	Sow- jet- union	Übr. Ost- euro- pa	USA	Kana- da	La- tein- ame- rika
1956	28,4	12,9	2,2	7,0	4,4	7,7	11,1
1957	26,8	11,9	2,3	8,6	3,0	6,6	13,6
1958	26,1	10,4	2,4	10,1	4,9	4,9	12,5
1959	29,7	12,0	2,5	10,7	11,0	3,5	10,7
1960	36,4	10,8	3,3	10,8	6,8	2,5	7,5
1961	33,9	12,8	2,6	12,2	7,1	2,0	8,7
1962	36,3	11,9	4,1	12,8	8,4	1,8	5,9
1963	35,9	13,2	3,3	12,1	10,6	2,0	4,8
1964	37,1	12,2	1,1	11,8	11,3	2,8	5,1
1965	30,0	13,2	2,0	11,2	16,5	3,3	5,1
1966	33,1	12,6	1,7	10,9	16,6	2,5	5,0
1967	33,4	11,7	1,5	11,9	16,5	2,0	4,1
1968	32,6	9,8	2,4	9,7	21,5	1,7	4,0
1969	36,9	10,8	3,0	9,8	14,4	2,5	5,3
1970	36,2	13,0	3,3	10,4	13,4	1,7	3,9
1971	32,5	9,4	3,4	9,6	17,3	2,2	5,5
1972	34,4	9,9	3,7	9,6	15,4	2,3	5,0
1973	33,8	10,0	4,4	9,5	12,1	1,7	6,4
1974	29,4	10,0	5,8	9,3	11,2	2,3	7,6
1975	27,9	10,6	6,1	11,1	9,7	1,3	7,8
1976	31,4	10,2	6,3	10,5	10,2	1,0	4,7
1977	29,6	9,6	4,8	8,8	13,6	1,2	5,3
1978	27,8	7,8	5,6	8,6	13,8	1,2	4,6
1979	29,3	7,2	5,8	7,7	11,2	1,5	4,1
1980	30,3	8,6	5,7	7,3	9,9	1,1	5,2
1981	26,5	7,9	5,5	7,1	12,6	2,2	5,6
1982	28,0	8,5	6,3	7,5	11,6	0,9	3,7
1983	27,1	7,9	6,6	7,2	11,0	0,9	2,3

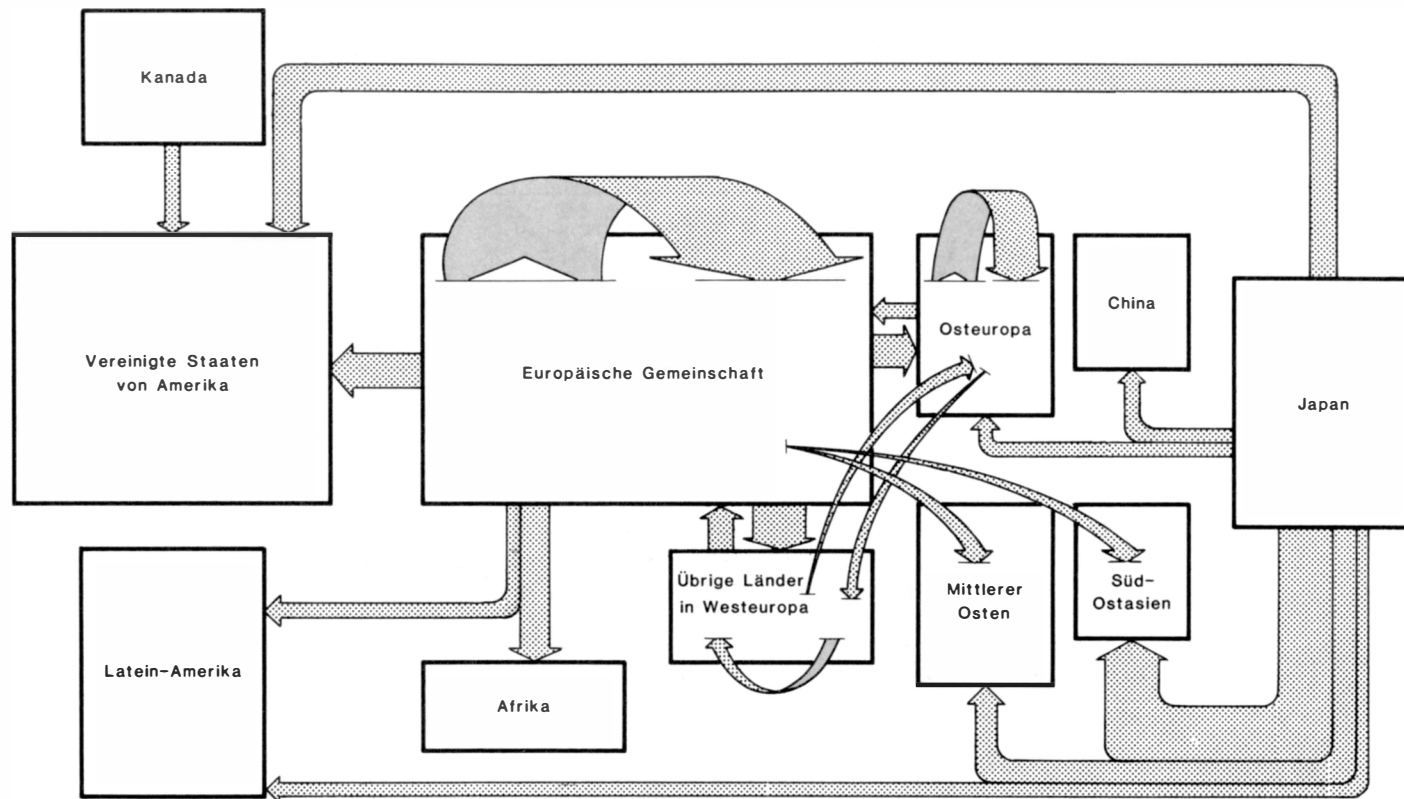
Berechnet nach Tabelle 9.

noch Tabelle 10

	Afri- ka	Mitt- lerer Osten	Japan	VR China	Übr. Fer- ner Osten	Ozea- nien	Summe
1956	5,5	3,7	1,1	2,6	11,1	2,2	100,0
1957	5,6	3,6	3,3	1,7	10,9	2,0	100,0
1958	5,9	5,2	0,3	5,6	9,8	1,7	100,0
1959	4,4	4,1	0,9	1,9	7,9	0,6	100,0
1960	4,5	3,8	0,5	2,3	8,0	2,8	100,0
1961	4,3	3,8	0,8	0,5	9,2	2,0	100,0
1962	4,1	3,7	0,7	0,5	8,7	1,1	100,0
1963	3,7	3,7	0,0	0,4	8,8	1,3	100,0
1964	4,1	3,4	0,0	0,8	8,4	1,9	100,0
1965	4,6	3,5	0,0	1,3	7,4	2,0	100,0
1966	3,0	4,3	0,0	2,3	6,8	1,3	100,0
1967	3,4	4,1	0,5	2,6	7,3	1,1	100,0
1968	3,3	4,4	0,1	2,4	6,8	1,2	100,0
1969	3,2	3,9	0,2	2,2	6,8	1,1	100,0
1970	3,6	3,6	0,1	2,6	7,1	1,1	100,0
1971	3,8	3,9	0,1	3,2	7,0	2,0	100,0
1972	2,9	4,2	0,1	2,3	7,6	2,5	100,0
1973	3,4	5,0	0,2	3,7	8,7	1,2	100,0
1974	4,9	5,6	0,2	2,9	9,0	1,8	100,0
1975	5,0	7,9	0,1	3,6	7,6	1,4	100,0
1976	4,4	7,9	0,2	3,9	7,7	1,5	100,0
1977	5,7	6,9	0,2	4,2	8,9	1,3	100,0
1978	5,5	7,6	0,3	6,3	10,3	0,7	100,0
1979	5,5	7,9	1,1	6,0	12,0	0,8	100,0
1980	6,5	7,9	0,9	3,6	12,2	0,7	100,0
1981	6,6	7,9	1,1	2,5	13,6	0,8	100,0
1982	4,6	9,6	1,5	2,9	13,9	0,8	100,0
1983	4,4	9,6	2,0	6,9	13,3	0,7	100,0
							

HAUPTSTRÖME DES INTERNATIONALEN STAHLHANDELS IM JAHRE 1981

Schaubild 2



Darstellung angelehnt an B. Keeling, S. 68.

Prognosen für den Stahlverbrauch im Jahre 1985
in Mill. t Rohstahl

Tabelle 11

Region	Veröffentlicht im Jahr:				
	1972	1980			1983
	von:				
	IISI ¹	Unido ²	RWI ²	Nip- pon ² Steel	IISI ³
Insgesamt davon:	1145	930	845	855	725
Industrie- länder	637	460	430	420	350
Entwicklungs- länder	123	150	115	130	112
Staatshan- delsländer	385	320	300	305	263

¹ International Iron and Steel Institute (Hrsg.), Projection 85. Brüssel 1972, S. 4.- ² Zahlen an Gebietsabgrenzung und Berechnungsmodus des IISI angeglichen. Vgl. Organisation for Economic Co-operation and Development (Hrsg.), Steel in the 80s. Paris 1980, S. 77, 93, 125.- ³ Vgl. Sonderbeilage in "Die Welt", Hamburg, Ausgabe vom 04.11.83, S. II.





Anteil der Länder an der Marktversorgung mit Stahl¹
in der Europäischen Gemeinschaft
(ohne Griechenland)
1956 bis 1983
in vH

Tabelle 12

	BRD	Frankreich	Italien	Niederlande	Belgien/ Luxemburg	Großbritannien	Dänemark/ Irland
1956	34,9	17,2	9,5	3,6	4,3	29,3	1,2
1957	33,2	19,1	9,7	3,5	4,3	28,8	1,4
1958	33,5	19,3	10,0	3,3	3,8	28,9	1,2
1959	36,1	17,2	10,7	3,5	4,0	26,9	1,6
1960	36,5	17,3	11,6	3,5	3,4	26,1	1,6
1961	35,0	17,8	13,6	3,4	4,4	24,3	1,5
1962	34,9	17,9	15,0	3,4	4,0	23,2	1,6
1963	32,8	18,2	16,2	3,3	4,1	23,8	1,6
1964	35,3	17,8	12,5	3,5	4,2	24,7	2,0
1965	35,2	17,7	13,1	3,4	3,8	24,9	1,9
1966	33,4	18,1	15,1	3,6	4,3	23,8	1,7
1967	31,7	18,6	17,6	3,4	4,2	22,7	1,8
1968	34,0	17,6	17,2	3,5	4,1	21,9	1,7
1969	34,8	18,8	16,5	3,6	4,3	20,1	1,9
1970	35,0	18,6	16,7	3,5	4,1	20,3	1,8
1971	34,6	19,2	16,4	3,6	4,8	19,9	1,5
1972	34,9	19,6	17,4	3,4	4,2	18,6	1,9
1973	33,9	19,3	18,2	3,3	4,4	19,2	1,7
1974	32,8	19,5	19,2	3,4	5,0	18,2	1,9
1975	34,4	19,1	18,7	3,4	4,0	18,8	1,6
1976	33,6	19,4	20,1	3,2	4,3	17,5	1,9
1977	33,6	18,6	20,8	3,3	4,4	17,8	1,5
1978	33,9	18,6	20,3	3,4	4,6	17,6	1,6
1979	34,6	17,7	22,0	3,0	4,3	16,7	1,7
1980	34,3	18,7	25,2	3,3	4,2	12,6	1,7
1981	35,8	18,1	23,2	3,1	4,2	13,9	1,7
1982	33,7	18,5	24,1	3,1	4,3	14,4	1,9
1983	36,4	16,6	23,1	3,0	4,5	14,6	1,8

Berechnet nach Angaben des Statistischen Amtes
der Europäischen Gemeinschaft.- ¹ In Rohstahl-
gewicht.



Anteil der Länder an der Rohstahlerzeugung
in der Europäischen Gemeinschaft
(ohne Griechenland)
1956 bis 1983
in vH

Tabelle 13

	BRD	Frank- reich	Ita- lien	Nie- der- lan- de	Bel- gien/ Luxem- burg	Groß- bri- tan- nien	Däne- mark/ Irland
1956	34,0	17,2	7,8	1,3	12,6	26,8	0,3
1957	34,0	17,1	8,5	1,4	11,9	26,8	0,3
1958	33,5	18,7	8,2	1,8	12,0	25,4	0,4
1959	35,0	18,1	8,3	2,0	12,0	24,4	0,2
1960	34,8	17,6	8,6	2,0	11,5	25,2	0,3
1961	34,7	18,3	9,7	2,1	11,5	23,3	0,4
1962	34,6	18,3	10,4	2,2	12,1	22,1	0,3
1963	32,8	18,2	10,5	2,4	12,0	23,7	0,4
1964	34,0	18,0	8,9	2,4	12,1	24,2	0,4
1965	32,3	17,2	11,1	2,8	12,1	24,1	0,4
1966	32,0	17,8	12,4	3,0	12,1	22,4	0,3
1967	32,1	17,1	13,9	3,0	12,4	21,2	0,3
1968	32,8	16,3	13,5	3,0	13,1	20,9	0,4
1969	33,6	16,7	12,2	3,5	13,6	19,9	0,5
1970	32,6	17,2	12,5	3,7	13,1	20,5	0,4
1971	31,5	17,8	13,6	4,0	13,8	18,9	0,4
1972	31,4	17,3	14,3	4,0	14,4	18,2	0,4
1973	33,0	16,8	14,0	3,7	14,3	17,7	0,5
1974	34,2	17,4	15,3	3,8	14,6	14,4	0,3
1975	32,2	17,1	17,4	3,8	12,9	16,0	0,6
1976	31,6	17,3	17,5	3,9	12,5	16,6	0,7
1977	30,9	17,5	18,5	3,9	12,4	16,2	0,6
1978	31,1	17,2	18,3	4,2	13,1	15,3	0,8
1979	32,8	16,7	17,3	4,1	13,1	15,3	0,7
1980	34,3	18,1	20,7	4,1	13,3	8,8	0,7
1981	33,2	17,0	19,8	4,4	12,8	12,2	0,6
1982	32,5	16,7	21,7	3,9	12,2	12,4	0,6
1983	32,9	16,2	20,1	4,1	12,4	13,8	0,5

Berechnet nach Angaben des Statistischen Amtes
der Europäischen Gemeinschaft.



Anteil der Einfuhren aus Drittländern an der
Marktversorgung mit Stahl¹ in ausgewählten
Ländern der Europäischen Gemeinschaft
1956 bis 1983
in vH

Tabelle 14

	BRD	Frank- reich	Ita- lien	Nie- der- lan- de	Bel- gien/ Luxem- burg	Groß- bri- tan- nien	EG ²
1956	2,5	0,4	5,8	9,1	2,3	.	2,7
1957	2,8	0,5	6,6	7,3	2,7	.	2,9
1958	3,0	0,4	6,0	8,2	3,0	.	2,9
1959	2,7	0,2	5,3	5,7	5,4	.	2,8
1960	3,2	1,1	9,7	8,0	7,6	.	4,2
1961	2,6	1,8	9,0	9,6	4,0	.	4,0
1962	4,6	1,4	9,1	7,1	8,0	.	5,0
1963	4,8	2,3	12,9	16,9	7,9	.	6,6
1964	4,3	1,1	10,5	8,9	5,5	.	4,9
1965	3,8	0,8	5,6	6,0	5,2	.	3,5
1966	4,3	1,0	6,4	7,1	5,4	.	4,1
1967	4,4	1,2	5,6	16,2	9,1	.	4,7
1968	5,5	1,6	5,0	6,8	8,2	.	4,7
1969	6,3	3,7	9,7	6,6	13,0	.	6,8
1970	7,8	5,7	14,4	6,1	15,1	.	9,0
1971	7,5	3,3	10,3	10,7	9,5	.	7,3
1972	8,9	3,6	12,3	14,5	11,8	.	8,7
1973	8,0	3,3	9,1	8,7	11,4	5,3	5,8
1974	5,5	2,7	6,2	7,0	7,9	5,3	4,2
1975	8,2	4,1	6,7	9,2	10,7	5,8	7,2
1976	10,6	5,5	10,6	11,8	26,0	8,3	10,2
1977	12,5	6,0	9,8	17,7	26,9	7,4	10,9
1978	12,1	5,4	6,7	17,4	18,4	8,1	9,8
1979	11,3	4,5	9,7	16,4	14,4	7,9	9,7
1980	10,0	4,5	10,3	11,8	12,0	11,4	9,7
1981	9,2	4,0	5,4	9,9	7,5	5,4	7,3
1982	12,2	6,9	6,4	19,0	13,8	8,6	10,4
1983	12,2	6,0	6,7	16,6	16,1	7,0	10,3

Berechnet nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaft.- ¹ In Rohstahlge-
wicht.- ² Bis 1972 sechs Länder, 1973 bis
1980 neun Länder, seit 1981 zehn Länder.



Geplante Rohstahlkapazitäten
in der Europäischen Gemeinschaft
im Jahr der Erhebung und den folgenden drei Jahren
in Mill. t Jahreskapazität

Tabelle 15

Geplante Entwicklung für	Jahr der Erhebung									
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
1974	183,2									
1975	194,4	191,3								
1976	204,5	200,6	198,0							
1977	206,1	207,5	207,8	201,7						
1978		212,8	212,4	208,5	201,2					
1979			215,8	212,7	208,1	202,9				
1980				214,0	210,3	204,3	201,8			
1981					210,5	202,1	201,3	197,9		
1982						201,7	201,5	197,6	193,1	
1983							200,8	197,9	190,5	188,9
1984								196,8	188,6	186,8
1985									187,6	185,1
1986										185,1

Zusammengestellt nach Investitionserhebungen der Kommission der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl.



Vorhandene und benötigte Kapazitäten an Warmwalzwerken
in der Europäischen Gemeinschaft im Jahre 1986
Berechnungen der Wirtschaftsvereinigung
Eisen- und Stahlindustrie

Tabelle 16

Warmwalzkapazität Anfang 1980	168,6 Mill. t
Von der Kommission der EG geforderter Netto-Abbau bis Ende 1985 ¹	26,7 Mill. t
Rechnerische Kapazität Ende 1985	141,9 Mill. t
Von der EG-Kommission für das Jahr 1986 ge- schätzte Produktion ²	92,1 bis 94,7 Mill. t
Bei wirtschaftlich ver- tretbarer Auslastung von 80 vH erforderliche Kapazität	115,1 bis 118,4 Mill. t
Kapazitätsüberhang ³	26,8 bis 23,5 Mill. t
Zusammengestellt von der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf, nach Anmer- kungen der EG-Kommission zu den "Allgemeinen Zielen Stahl 1985" vom 16.02.1984.- ¹ Gemäß Beihilfeent- scheidungen der EG-Kommission vom 29.06.1983.- ² Die EG-Kommission nennt eine mittlere und eine hohe Vari- ante.- ³ Der Überhang verringert sich in dem Maße, in dem die tatsächlichen Netto-Stillegungen die geforderten überschreiten.	



Investitionsausgaben der Stahlindustrie je Tonne Rohstahlerzeugung in
ausgewählten Ländern
1976 bis 1983
in US-Dollar

Tabelle 17

	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982 ^p	1983 ^s
Bundesrepublik Deutschland	22	15	14	16	23	19	21	15
Niederlande	15	10	13	20	22	17	22	.
Luxemburg	14	20	29	33	37	22	15	18
Belgien	25	14	9	15	31	24	23	26
Frankreich	27	20	23	22	21	19	17	.
Italien	26	26	24	42	30	23	44	34
Großbritannien	46	44	34	30	44	19	25	30
Spanien	38	39	28	24	19	13	14	.
Österreich	34	25	39	46	55	28	43	38
Schweden	73	49	25	44	99	69	34	24
Vereinigte Staaten von Amerika	28	25	21	27	33	31	60	32
Japan	41	25	30	25	25	35	41	42
Brasilien	.	138	210	222	176	212	169	.
Süd-Korea	107	185	212	126	108	24	29	34

Angaben der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf, die sich dabei auf Statistiken des International Iron and Steel Institute, Brüssel, be-
ruft.- p: vorläufig, s: geschätzt.



Investitionsausgaben der Stahlindustrie je Tonne Rohstahlkapazität in
ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft
1975 bis 1983
in ECU

Tabelle 18

	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982*	1983*
BR Deutschland	12,5	7,5	6,3	7,7	10,8	10,8	11,2	15,3	11,8
Frankreich	13,8	11,3	12,3	9,9	11,0	12,9	13,9	23,4	26,0
Italien	16,7	14,8	12,5	11,6	14,5	15,7	14,2	18,9	17,2
Niederlande	8,7	5,5	7,3	9,9	9,9	10,6	12,2	13,2	7,9
Belgien	15,0	7,3	4,3	7,7	13,6	14,1	19,5	21,4	17,9
Luxemburg	6,9	8,3	14,1	15,5	17,7	12,8	8,7	9,3	1,5
Großbritannien	35,3	24,8	18,0	15,5	11,0	11,4	11,1	6,8	0,9

Berechnet nach Angaben der Kommission der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl.- *: Planangaben.



Zahl der Beschäftigten in der Stahlindustrie
in ausgewählten Ländern
1973 bis 1984¹
in 1000

Tabelle 19

	BRD	Frank- reich	Ita- lien	Nie- der- lande	Bel- gien	Luxem- burg	Groß- bri- tan- nien	Japan	USA
1973	228,4	151,7	89,7	23,3	62,4	23,2	196,2	320,7	508,6
1974	232,0	157,8	95,7	25,1	63,7	23,5	194,4	323,9	512,4
1975	221,9	155,8	96,1	25,4	59,3	21,4	183,1	324,4	457,2
1976	219,1	153,9	98,0	25,1	57,2	21,8	180,4	320,3	454,2
1977	209,5	143,0	96,6	23,3	49,7	17,4	177,0	314,8	452,4
1978	202,8	131,6	95,6	21,3	48,5	16,8	165,4	302,5	449,2
1979	204,8	120,6	98,7	20,9	48,7	16,4	156,6	281,5	453,2
1980	197,4	104,9	99,6	21,0	45,2	14,9	112,1	271,0	398,8
1981	186,7	97,3	95,7	20,9	44,1	13,4	88,2	269,3	390,9
1982	175,9	95,2	91,5	20,2	41,7	12,4	74,5	268,5	289,4
1983	163,7	90,7	87,1	19,2	39,6	12,9	63,7	266,3	250,0 ^s
1984 April	158,4	85,2	85,6	18,7	39,3	12,6	62,3	265,5	252,0 ^s
Mai	157,3	85,1	85,4	18,6	39,3	12,6	62,1	265,9	254,0 ^s
Juni	156,1	85,7	85,4	18,6	39,4	12,6	62,0	265,7	254,0 ^s
Juli	154,3	86,3	85,4	18,6	39,0	12,7	61,6	265,1	242,0 ^s

Zusammengestellt nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Gemein-
schaft, der Japan Iron and Steel Federation und des American Iron and Steel
Institute.- ¹ Ende des Zeitraums.- s: geschätzt.



Ausgewählte Kennzahlen für die Stahlindustrie
in ausgewählten Ländern
1976 bis 1983
1975 = 100

Tabelle 20

	1976	1977	1978	1979
Erzeugung von Rohstahl				
Belgien	104,8	97,2	108,8	116,0
BR Deutschland	104,9	96,5	102,1	113,9
Frankreich	107,9	102,6	106,1	108,5
Großbritannien	110,8	101,5	101,0	106,8
Italien	107,4	106,9	111,2	111,1
Japan	105,0	100,1	99,8	109,2
Erzeugung von Walzstahl je Beschäftigten				
Belgien	113,3	124,2	153,1	164,1
BR Deutschland	106,3	105,5	120,5	130,7
Frankreich	113,6	116,5	138,8	154,4
Großbritannien	117,8	112,3	119,2	130,1
Italien	112,5	114,9	121,4	122,0
Japan	110,0	108,0	114,2	136,4
Anteil von überzogenen Bleichen an der Walzstahlerzeugung				
Belgien	114,8	113,0	106,1	110,4
BR Deutschland	123,5	126,5	117,6	125,0
Frankreich	110,3	118,4	121,8	124,1
Großbritannien	116,2	122,9	123,8	131,4
Italien	106,7	113,3	113,3	117,8
Japan	114,9	123,4	138,3	133,0
Anteil von Edelstahl an der Gesamterzeugung				
Belgien	.	.	.	.
BR Deutschland	100,0	108,3	117,3	116,1
Frankreich	97,2	108,4	109,1	115,4
Großbritannien	117,4	128,3	137,0	134,8
Italien	155,4	169,4	173,5	166,1
Japan	119,7	128,9	126,3	130,3

Berechnet nach Angaben des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaft und der Japan Iron and Steel Federation.

noch Tabelle 20

	1980	1981	1982	1983
Erzeugung von Rohstahl				
Belgien	106,4	106,0	85,4	86,8
BR Deutschland	108,5	103,0	88,8	88,4
Frankreich	107,6	98,7	85,5	81,8
Großbritannien	56,1	77,5	68,2	74,5
Italien	121,4	113,5	109,9	99,9
Japan	108,9	99,4	97,3	95,0
Erzeugung von Walzstahl je Beschäftigten				
Belgien	155,5	154,9	132,0	137,7
BR Deutschland	128,3	132,3	119,7	129,9
Frankreich	168,0	177,7	162,1	157,3
Großbritannien	90,4	167,1	174,0	223,3
Italien	125,0	125,0	123,8	123,8
Japan	142,1	131,0	130,0	127,6
Anteil von überzogenen Bleichen an der Walzstahlerzeugung				
Belgien	122,6	127,0	140,0	180,0
BR Deutschland	132,4	129,4	151,5	160,3
Frankreich	135,6	139,1	165,5	183,9
Großbritannien	125,7	140,0	165,7	166,7
Italien	111,1	115,6	128,9	146,7
Japan	136,2	153,2	159,6	157,4
Anteil von Edelstahl an der Gesamterzeugung				
Belgien	.	.	.	.
BR Deutschland	113,7	129,2	122,6	120,8
Frankreich	116,8	124,5	132,2	112,5
Großbritannien	156,5	158,7	162,0	139,1
Italien	166,1	171,1	173,6	165,3
Japan	130,3	128,9	136,8	150,0
				

Gewinn nach Steuern ausgewählter Stahlunternehmen
1971 bis 1980

Anteil am Umsatz in vH

Tabelle 21

	1971	1972	1973	1974	1975
Vereinigte Staaten von Amerika					
US Steel	3,1	2,9	4,7	6,9	6,9
Bethlehem	4,7	4,3	5,0	6,4	4,9
Inland	3,8	4,5	4,5	6,0	4,0
Republic	0,1	2,7	4,2	6,2	3,1
National	3,2	4,3	4,7	6,4	2,6
Armco	3,0	4,0	4,5	6,4	3,8
Europäische Gemeinschaft					
Finsider	-4,3	-2,4	1,8	1,9	-4,0
British Steel	-5,3	0,2	2,8	3,2	-10,8
Thyssen	0,5	0,5	1,4	1,5	1,1
Estel	2,6	1,4	2,2	3,2	-2,4
Unisor	1,6	1,8	2,4	1,6	-15,3
Arbed	0,6	0,8	5,3	3,5	-3,3
Cockerill	-	0,2	1,0	1,1	-8,3
Japan					
Nippon Steel	1,2	1,3	2,6	1,3	1,3
Nippon Kokan	1,1	1,5	2,3	1,7	0,9
Sumitomo	0,9	1,2	1,8	1,4	1,2
Kawasaki	1,9	1,1	2,9	1,3	0,9
Kobe	1,2	1,2	1,5	1,1	0,3
Andere Länder					
Broken Hill ¹	.	.	.	.	-0,2
Isacor (Süd-Afrika)	5,4	3,3	2,1	-6,9	0,8
Stelco (Kanada)	9,1	8,6	9,4	9,8	7,4
Ensidesa (Spanien)	.	.	4,9	4,0	-1,2
Dofasco (Kanada)	7,4	8,1	10,1	10,3	7,5
Pohang (Süd-Korea)	.	.	.	.	.
Steel Authority of India	-1,4	-11,4	-5,6	-2,4	4,2
Quelle: B. Keeling, The World Steel Industry. London 1982, S. 49.- ¹ Australien, nur Stahlbereich.					

noch Tabelle 21

	1976	1977	1978	1979	1980
Vereinigte Staaten von Amerika					
US Steel	4,8	1,4	2,2	-2,3	4,0
Bethlehem	3,2	-9,1	3,6	3,9	1,8
Inland	4,5	3,3	4,9	3,6	0,9
Republic	2,6	1,4	3,2	3,0	1,4
National	3,0	1,9	3,0	3,0	2,3
Armco	3,9	3,4	5,2	4,9	4,7
Europäische Gemeinschaft					
Finsider	-5,9	-17,6	-13,4	-8,3	-20,4
British Steel	-3,1	-14,1	-9,4	-17,6	-22,6
Thyssen	1,3	0,8	0,7	0,6	0,4
Estel	-0,7	-4,1	-2,6	-1,3	-3,5
Unisor	-12,8	-21,2	-17,0	-8,6	-7,3
Arbed	-3,8	-13,4	-5,1	-0,5	-3,5
Cockerill	-3,7	-15,4	-12,3	-5,0	-14,9
Japan					
Nippon Steel	0,5	1,1	0,6	1,9	3,8
Nippon Kokan	0,4	0,8	0,4	0,8	1,9
Sumitomo	0,6	0,6	0,4	1,6	3,2
Kawasaki	0,7	0,6	0,7	1,8	4,4
Kobe	0,6	0,7	0,5	1,5	2,5
Andere Länder					
Broken Hill ¹	-4,3	-4,0	-3,0	1,8	-1,2
Iscor (Süd-Arika)	-3,9	-4,2	-5,9	-2,3	3,2
Stelco (Kanada)	6,7	6,2	6,3	6,5	5,9
Ensidesa (Spanien)	-0,9	-13,1	-12,5	-5,4	-13,4
Dofasco (Kanada)	7,4	7,5	8,5	9,5	7,9
Pohang (Süd-Korea)	.	5,4	6,1	4,3	1,1
Steel Authority of India	3,4	5,9	3,3	1,2	1,7
					

**Staatliche Begünstigungen und Belastungen der
Stahlindustrie in ausgewählten Ländern
bis 1975**

Schätzung der Federal Trade Comission

Tabelle 22

Land	Zeitraum	Begünstigung/ Belastung (./.) je Tonne er- zeugten Stahls in US-Dollar ¹
Vereinigte Staaten von Amerika	1957 - 1975	-
Japan	1951 - 1975	0,50
BR Deutschland	1960 - 1970	./. 3,50
Frankreich	1948 - 1965 1966 - 1975	0,20 1,20
Italien (nur Finsider)	1968 - 1975	2,40
Großbritannien (nur British Steel)	1968 - 1975	11,10
Belgien	1969 - 1975	-
Quelle: Federal Trade Commission, Staff Report on the United States Steel Industry and Its Interna- tional Rivals. Washington, D. C., Nov. 1977, Tabelle 6.1.- ¹ In Preisen von 1975.		



Verluste ausgewählter Stahlunternehmen
in der Europäischen Gemeinschaft
1975 bis 1983

Anteil am Umsatz in vH

Tabelle 23

	1975 bis 1979	1980 bis 1983	1975 bis 1983
British Steel	19,3	20,4	19,8
Italsider	10,8	28,6	21,4
Usinor	13,9	24,5	19,8
Sacilor	14,6	27 ^s	21 ^s
Cockerill-Sambre	9,3	20 ^s	14 ^s
Angaben der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf, die sich dabei auf eine Auswertung von Jahresabschlüssen durch das Betriebswirtschaftliche Institut der Eisen- und Stahlindustrie beruft.- s: geschätzt.			



**Verluste ausgewählter Stahlunternehmen und
Beihilfen an die Stahlindustrie in ausgewählten
Ländern der Europäischen Gemeinschaft
1975 bis 1983**

Summen in Mrd. DM

Tabelle 24

Land	Notifizierte Beihilfen	Unternehmen	Verluste
Belgien	12,9	Cockerill- Sambre	5,1
Frankreich	20,1	Usinor Sacilor	10,5 <u>7,8</u> 18,3
Großbri- tannien	27,4	British Steel Corp.	23,0
Italien	29,9	Italsider	12,1
Summe	90,3	Summe	58,5

Angaben der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahl-
industrie, Düsseldorf, die sich dabei auf Berech-
nungen des Betriebswirtschaftlichen Instituts der
Eisenhüttenindustrie und Angaben der EG-Kommis-
sion beruft.- 1983 geschätzt.



Staatliche Beihilfen an ausgewählte Stahlunternehmen
in der Europäischen Gemeinschaft
1980 bis 1985

Tabelle 25

	Summe der Beihilfen	Im Durchschnitt	
		je Jahr	je Jahr und Tonne ¹
	in Mrd. DM		in DM
Alle deutschen Werke ohne ARBED-Saarstahl ²	3,0 bis 3,5	0,5 bis 0,6	20
Cockerill-Sambre	8,6	1,4	375
Usinor-Sacilor	17,9	3,0	220
British Steel	12,9	2,2	275
Finsider	20,8	3,5	370
Angaben der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahl- industrie, Düsseldorf, die sich dabei auf Angaben der EG-Kommission und des Statistischen Amtes der Europä- ischen Gemeinschaft beruft.- ¹ Jahresdurchschnittliche Beihilfen bezogen auf die Produktion von Walzstahlfer- tigerzeugnissen im Jahre 1982; teilweise geschätzt, Angaben gerundet.- ² Von Bund und Ländern bewillig- ter Betrag. Die Bundesregierung hat bei der EG-Kommission 7,7 Mrd. DM notifiziert.			



Staatliche Beihilfen und geforderte Stilllegungen von Warmwalzkapazitäten
in ausgewählten Ländern der Europäischen Gemeinschaft
1980 bis 1985

Tabelle 26

	Notifizierte Beihilfen ¹ im Zeitraum 1980 bis 1985	Von der EG-Kommission geforderte Netto- Stilllegungen	Geforderte Netto-Stilllegungen, bezogen auf notifizierte Beihilfen	
	in Mrd. DM	in Mill. t	in 1000 t je Mrd. DM	BR Deutsch- land = 100
Europäische Gemeinschaft	79,19	26,74	337,7	57
BR Deutschland	10,15	6,01	592,1	100
Belgien	10,12	3,11	306,8	52
Frankreich	17,92	5,31	296,4	50
Großbritannien	13,58	4,50	331,4	56
Italien	24,17	5,83	241,4	41

Angaben der Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie, Düsseldorf.-

¹ Stand: 29.06.1983.



**Aufwand nach Kostenarten und Bruttoproduktionswert
der Eisenschaffenden Industrie
in der Bundesrepublik Deutschland
1982**

Tabelle 27

	in Mill. DM	Anteil am Gesamtauf- aufwand in vH
Energie	6 657	12,8
Sonstige Roh-, Hilfs-, Betriebsstoffe	17 655	33,8
Eingesetzte Handelsware	2 452	4,7
Fremde Lohnarbeiten	1 249	2,4
Fremde Dienstleistungen	1 181	2,3
Mieten und Pachten	586	1,1
Sonstige Vorleistungen	4 385	8,4
Bruttolöhne	7 142	13,7
Bruttogehälter	3 456	6,6
Gesetzl. Sozialkosten	1 871	3,6
Sonstige Sozialkosten	1 116	2,1
Steuern ./.. Subventionen	251	0,5
Fremdkapitalzinsen	1 932	3,7
Abschreibungen	2 227	4,3
Aufwendungen insgesamt	52 160	100,0
Bruttoproduktionswert	49 542	95,0

Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes
in: Kostenstruktur der Unternehmen im Bergbau, Grund-
stoff- und Produktionsgütergewerbe 1982. (Fach-
serie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 4.3.1.)
Stuttgart und Mainz 1984.



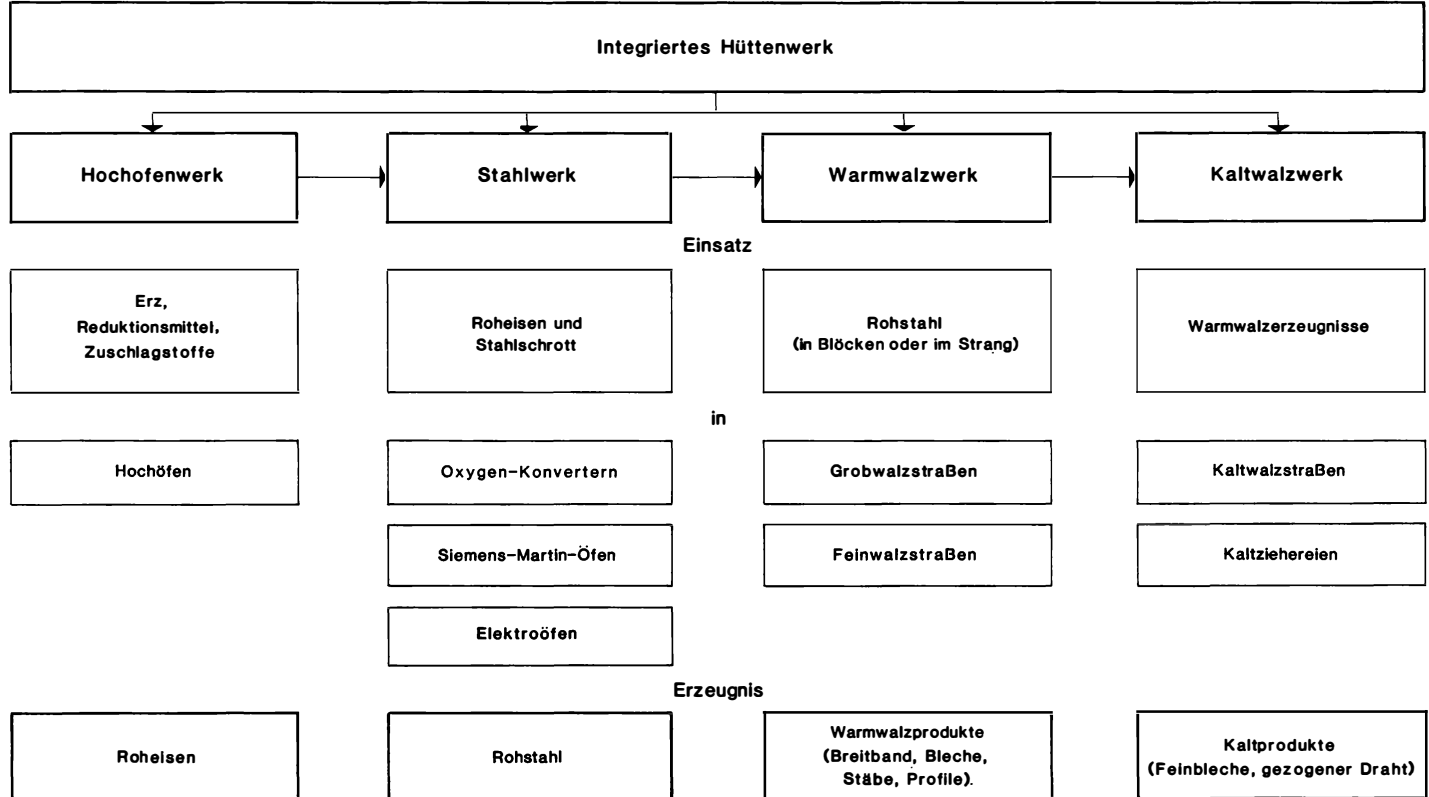
Angaben über Produktion und Beschäftigung für ausgewählte Stahlunternehmen
in der Bundesrepublik Deutschland
1981

Tabelle 28

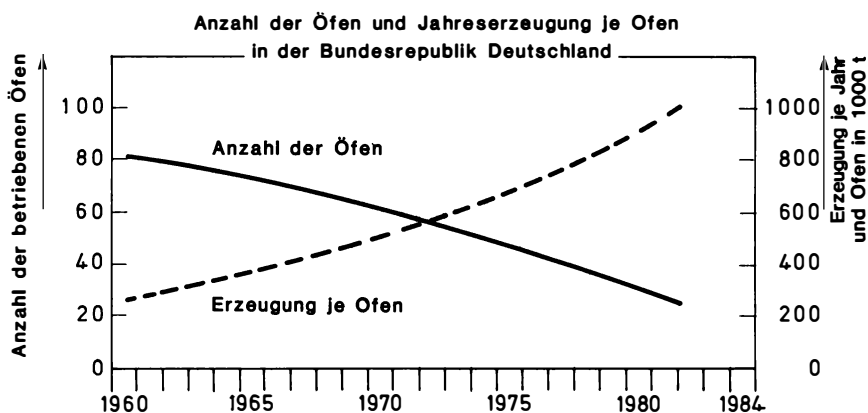
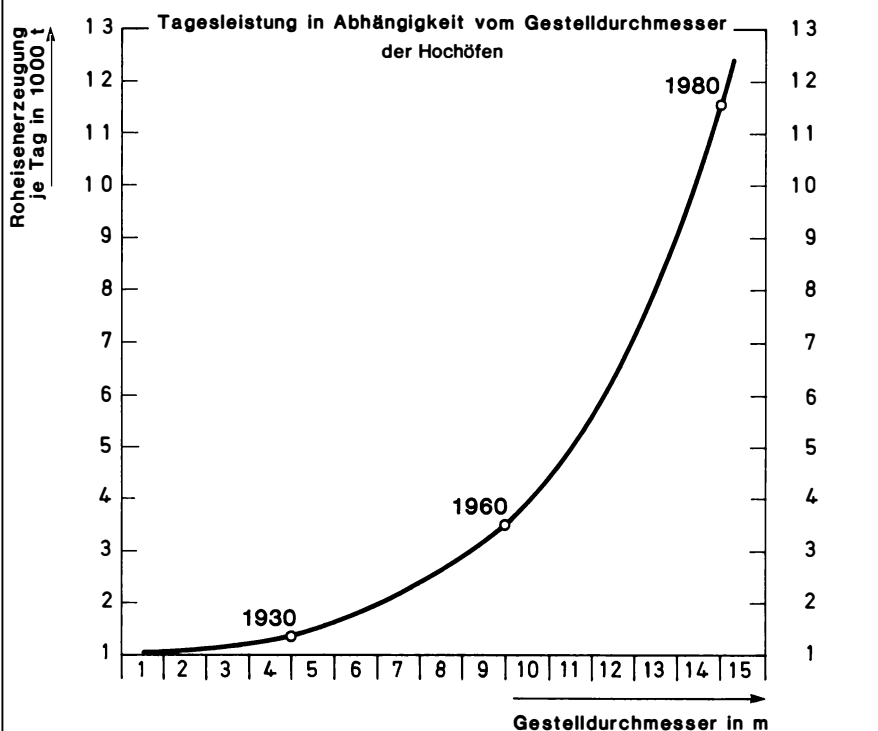
	Rohstahl	Warmbreitband		Flach- produkte	Profile		Beschäf- tigte am 30.06.82
		Vor- material	Fertig- produkt		schwere	leichte	
	Produktion in 1000 t						
Thyssen (ohne Edelstahl)	10 980	6 220	1 280	4 380	530	1 210	48 695
Krupp (ohne Edelstahl)	3 460	1 880	440	1 210	250	130	14 535
Hoesch	4 700	2 480	820	2 590	380	440	26 948
Peine- Salzgitter	4 080	1 970	800	1 390	550	280	15 493
Klöckner	4 510	2 620	1 070	1 550	260	960	18 492
ARBED-Saarstahl	3 310	-	-	20	440	2 140	21 250
Korf	1 070	-	-	-	-	850	1 635
Stahlwerke Bochum	-	-	-	430	-	-	2 217
Rasselstein	-	-	-	1 130	-	-	3 591
Wuppermann	-	130	-	520	-	-	1 740
Thyssen/Krupp- Edelstahl	2 030	-	-	410	-	950	27 348

Quelle: M. Bierich u.a., Bericht der Moderatoren über Stahlgespräche im Dezember 1982 und Januar 1983. Presseinformationen über den Stand am 23. Januar 1983, Blatt 6.



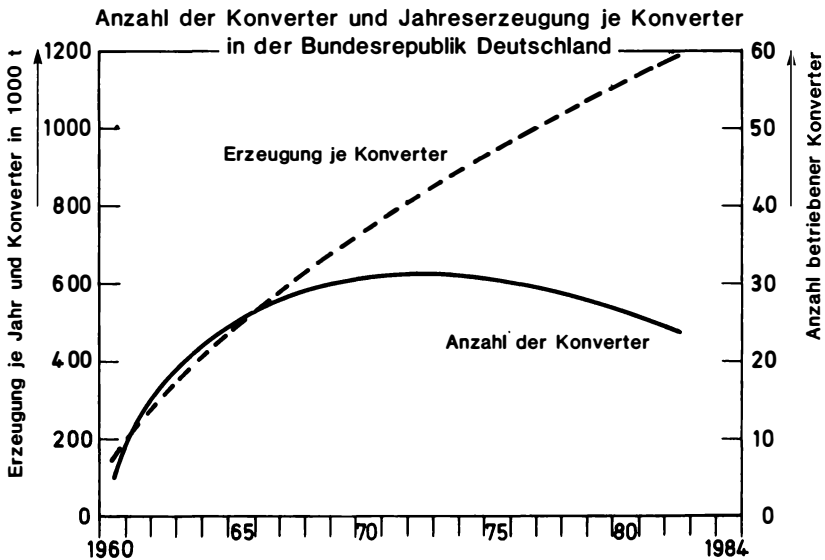
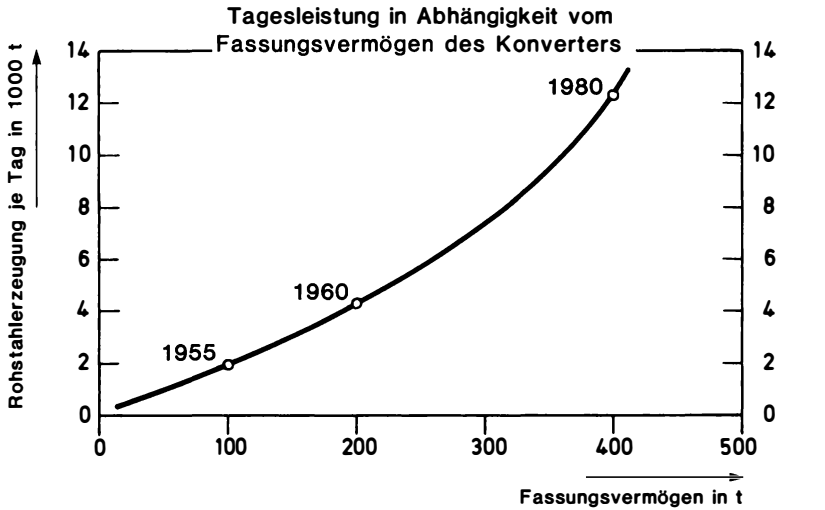


ZUR TECHNISCHEN ENTWICKLUNG DER HOCHOFENWERKE



Darstellung angelehnt an W. Martin und G. Stein, S. 1005 f.

ZUR TECHNISCHEN ENTWICKLUNG DER OXYGEN - STAHLWERKE



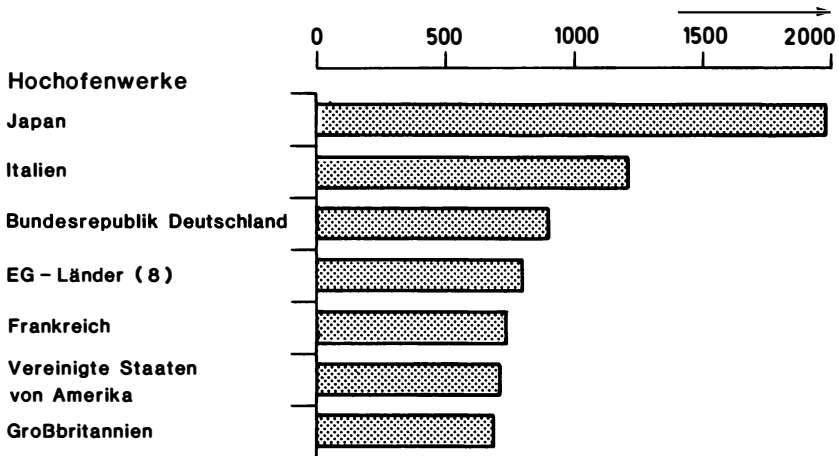
Darstellung angelehnt an W. Martin und G. Stein, S. 1007.



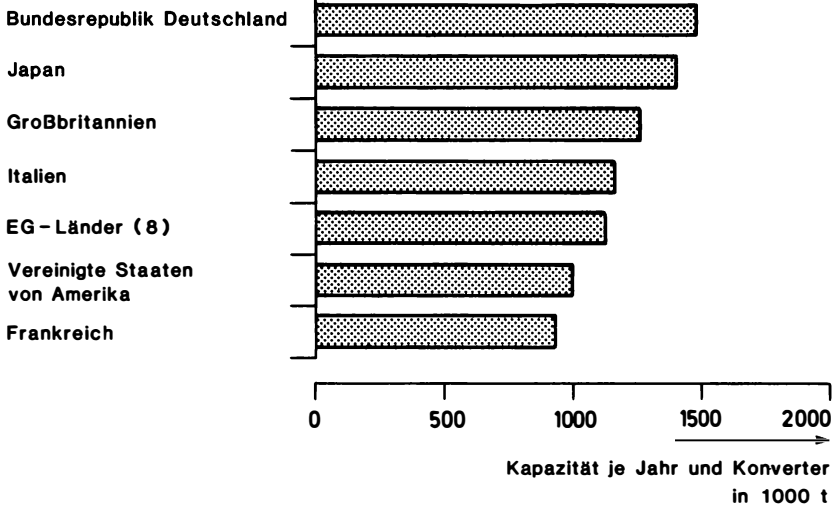
ZUR LEISTUNGSFÄHIGKEIT VON HOCHOFEN- UND STAHLWERKEN IN AUSGEWÄHLTEN LÄNDERN

1980

Roheisenerzeugung je Jahr
und Ofen in 1000 t



Oxygen - Stahlwerke

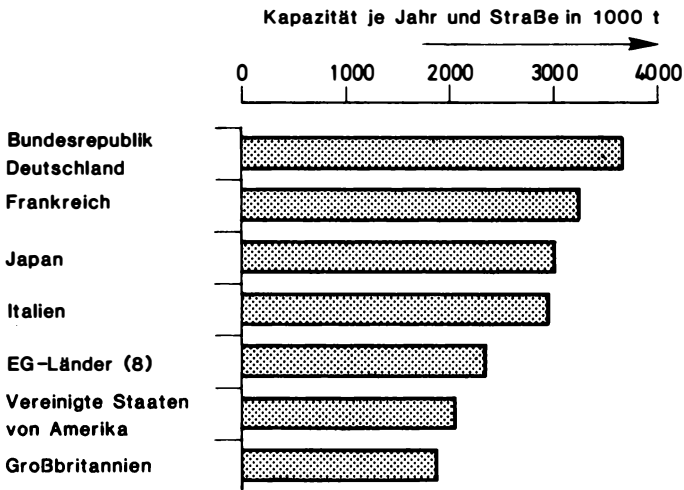


Darstellung angelehnt an W. Martin und G. Stein, S. 1006 f.

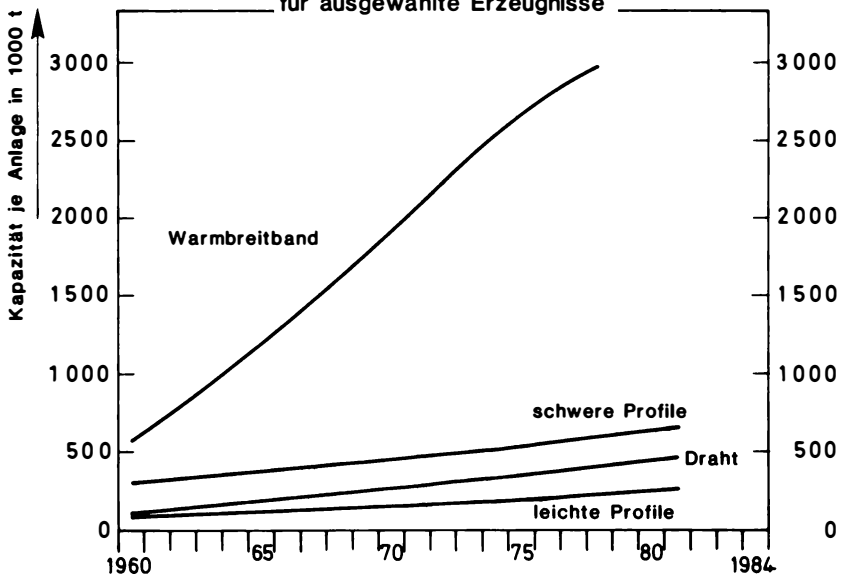


ZUR TECHNISCHEN ENTWICKLUNG DER WALZWERKE

Leistung der Warmbreitbandstraßen in ausgewählten Ländern



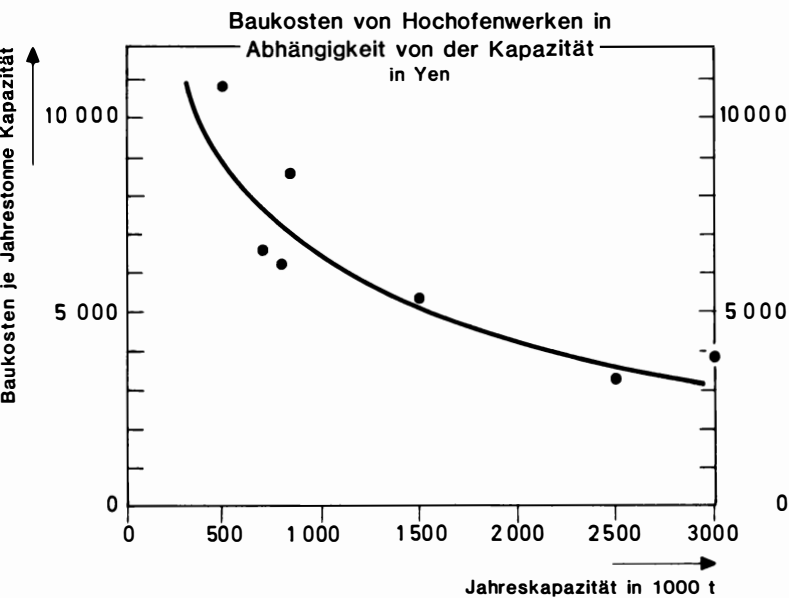
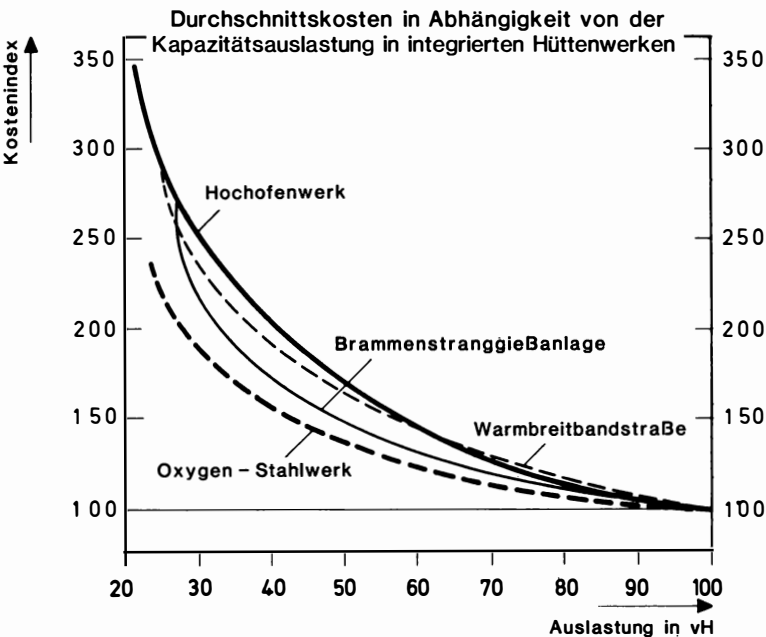
Entwicklung der Jahreskapazität von Walzstraßen in der Bundesrepublik Deutschland für ausgewählte Erzeugnisse



Darstellung angelehnt an W. Martin und G. Stein, S. 1008.



ZUM VERLAUF DER KOSTENKURVEN IN DER STAHLINDUSTRIE



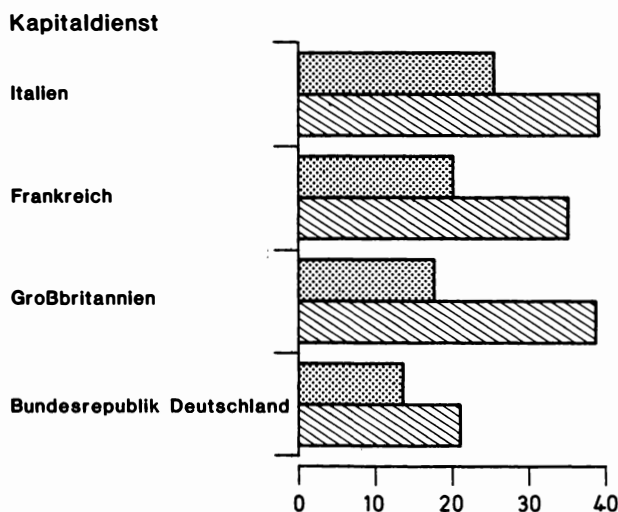
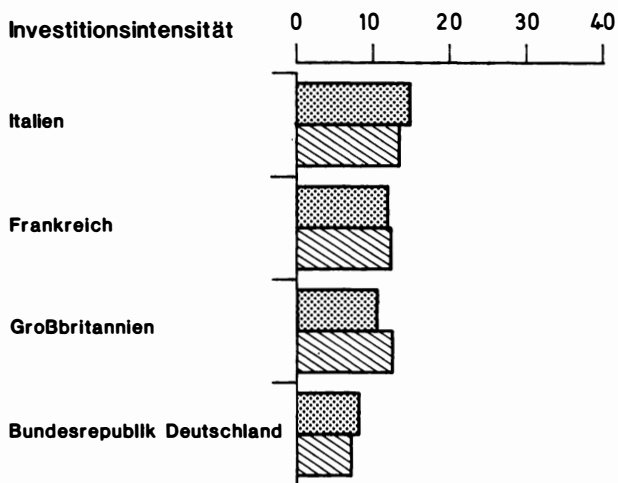
Darstellung angelehnt an W. Cordes, S. 467 und B. Gold, S. 128.



INVESTITIONSINTENSITÄT UND KAPITALDIENST IN DEN STAHLINDUSTRIEN AUSGEWÄHLTER LÄNDER

in ECU je t Rohstahl

1960 bis 1969 und 1970 bis 1979



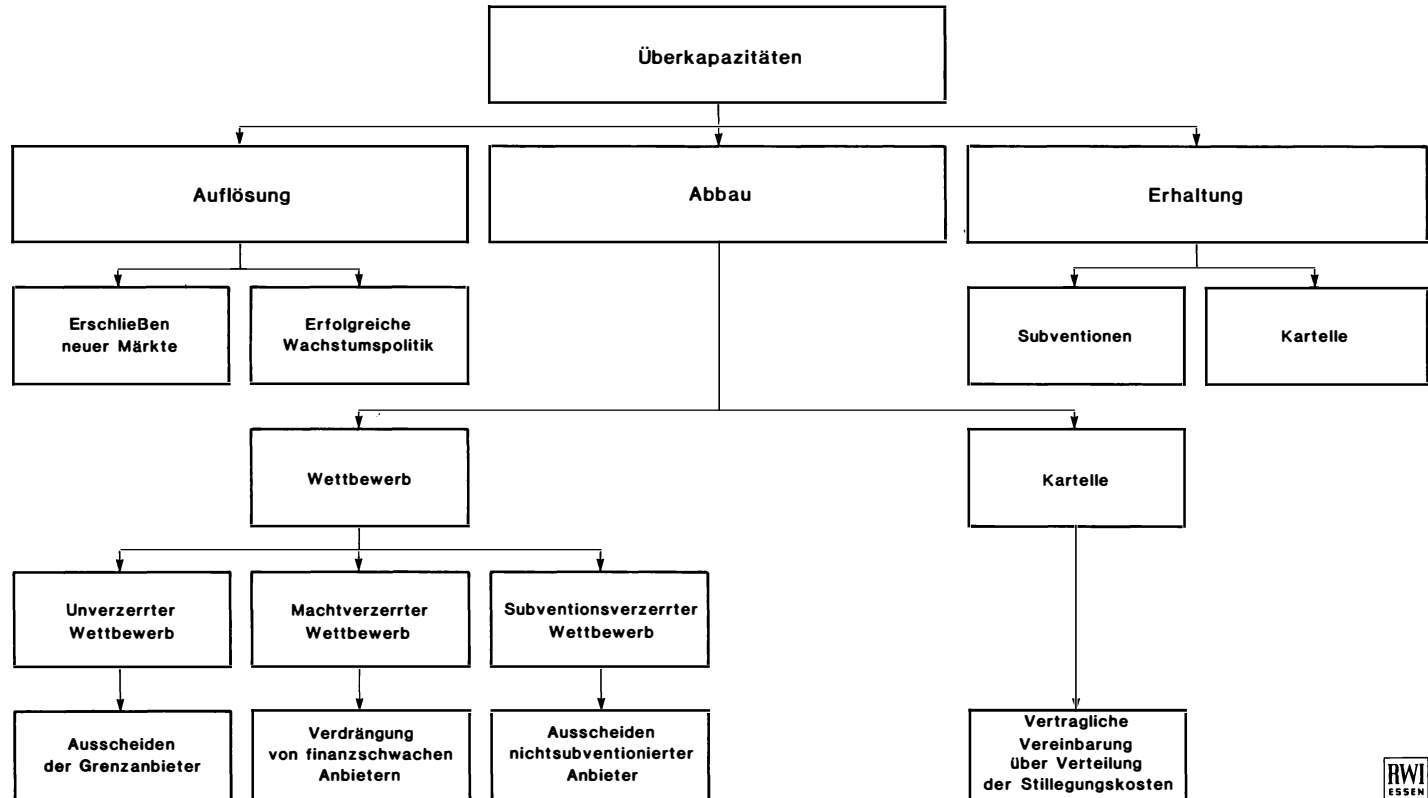
1960 bis 1969

1970 bis 1979

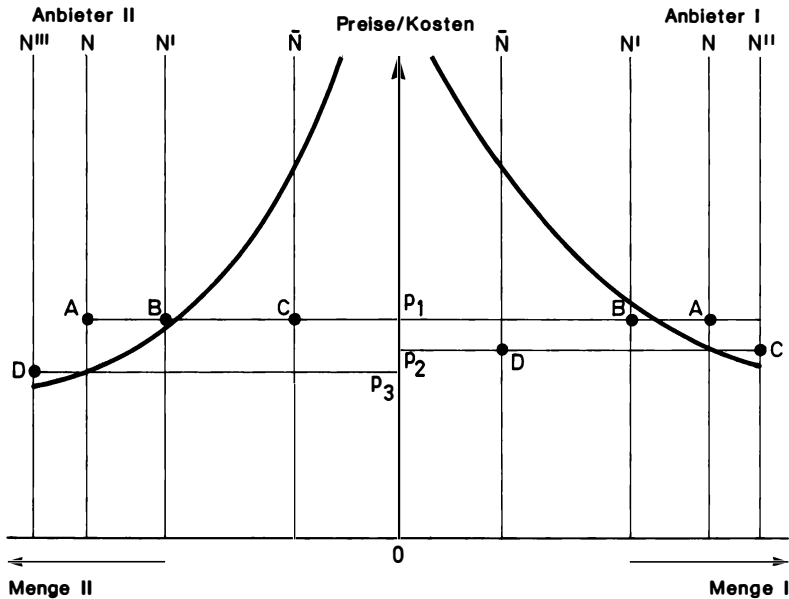
Darstellung angelehnt an W. Martin und G. Stein, S.1004.

SCHEMATISCHE ÜBERSICHT DER "LÖSUNGSMÖGLICHKEITEN" BEI ÜBERKAPAZITÄTEN

Schaubild 10



SCHEMATISCHES BEISPIEL FÜR PREISKAMPF ZWEIER UNTERNEHMEN BEI DEGRESSIVEM VERLAUF DER DURCHSCHNITTSKOSTEN



p : Preis

$\bar{N}$: Preisunabhängige Nachfrage

- A Bei gegebener Nachfrage N und gegebenem Preis p_1 erzielt Anbieter I einen geringeren Gewinn als Anbieter II.
- B Das Schrumpfen der Nachfrage auf N^I führt bei Anbieter I zu Verlusten, während Anbieter II noch Gewinne macht.
- C Senkt Anbieter I seinen Preis auf p_2 , so fließt ihm die preisabhängige Nachfrage ($N^I - \bar{N}$) von Anbieter II zu mit der Folge, daß er bei N^{II} Gewinne macht und Anbieter II bei $\bar{N}$ Verluste.
- D Senkt Anbieter II deshalb seinerseits den Preis auf p_3 , so fließt ihm die preisabhängige Nachfrage von Anbieter I zu mit der Folge, daß Anbieter I bei $\bar{N}$ Verluste, und Anbieter II bei N^{III} Gewinne macht, so daß für Anbieter I erneut ein Anreiz zur Preissenkung besteht.

Darstellung angelehnt an L. Rall und S. Wied-Nebbeling, S. 118.



Wichtige Bestimmungen des EGKS-Vertrages¹

ARTIKEL 4 (Wesen des gemeinsamen Marktes)

Als unvereinbar mit dem gemeinsamen Markt für Kohle und Stahl werden innerhalb der Gemeinschaft ... untersagt:

- a) Ein- und Ausfuhrzölle oder Abgaben gleicher Wirkung sowie mengenmäßige Beschränkungen des Warenverkehrs;
- b) ...;
- c) von den Staaten bewilligte Subventionen oder Beihilfen oder von ihnen auferlegte Sonderlasten, in welcher Form dies auch immer geschieht;
- d) einschränkende Praktiken, die auf eine Aufteilung oder Ausbeutung der Märkte abzielen.

ARTIKEL 58 (Maßnahmen im Fall einer Krise durch Überproduktion)

§ 1. Ist die Hohe Behörde bei einem Rückgang der Nachfrage der Auffassung, daß sich die Gemeinschaft in einer offensichtlichen Krise befindet, ... so hat sie nach Anhö-

¹ Der Schumann-Plan, Vertrag über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, erläutert von Ullrich Sahm. Frankfurt a. M. 1951. Vgl. auch H. von der Groeben, J. Thiesing, E.-D. Ehlermann, Handbuch des Europäischen Rechts. Baden-Baden, versch. Lieferungen, Band 20, IV A 10 - IV A 50.

rung des Beratenden Ausschusses und mit Zustimmung des Rates ein System der Erzeugungsquoten einzuführen, erforderlichenfalls unter Anwendung der in Artikel 74 vorgesehenen Maßnahmen.

(...)

ARTIKEL 61 (Festsetzung von Höchst- und Mindestpreisen)

Auf Grund von Untersuchungen, welche die Hohe Behörde unter Beteiligung der Unternehmen und ihrer Verbände ... angestellt hat, kann sie für eines oder mehrere der ihrer Zuständigkeit unterliegenden Erzeugnisse festsetzen:

- a) Höchstpreise ...;
- b) Mindestpreise innerhalb des gemeinsamen Marktes, falls sie feststellt, daß eine offensichtliche Krise eingetreten ist oder unmittelbar bevorsteht, ...

ARTIKEL 65 Kartelle

§ 1. Verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, alle Beschlüsse von Verbänden von Unternehmen und alle verabredeten Praktiken, die darauf abzielen würden, auf dem gemeinsamen Markt unmittelbar oder mittelbar den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, insbesondere

- a) die Preise festzusetzen oder zu bestimmen;
- b) die Erzeugung ... zu kontrollieren;
- c) die Märkte ... aufzuteilen.

ARTIKEL 67
(Maßnahmen im Falle staatlicher Beeinflussung
der Wettbewerbsbedingungen)

§ 1. Jede Maßnahme eines Mitgliedstaates, die eine fühlbare Auswirkung auf die Wettbewerbsbedingungen in der Kohle- und Stahlindustrie haben kann, ist der Hohen Behörde durch die beteiligte Regierung zur Kenntnis zu bringen.

§ 2. Ist eine solche Maßnahme geeignet, eine schwere Störung des Gleichgewichts hervorzurufen, indem sie die Unterschiede der Produktionskosten in anderer Weise als durch Veränderung der Produktivität wesentlich vergrößert, so kann die Hohe Behörde nach Anhörung des Beratenden Ausschusses und des Rates folgende Maßnahmen ergreifen. Hat die Maßnahme dieses Staates schädliche Auswirkungen auf die Kohle- oder Stahlunternehmen innerhalb der Hoheitsgewalt des betreffenden Staates, so kann die Hohe Behörde ihn ermächtigen, ihnen eine Beihilfe zu gewähren
...

Hat die Maßnahme dieses Staates schädliche Auswirkungen auf die Kohle- oder Stahlunternehmen innerhalb der Hoheitsgewalt anderer Mitgliedstaaten, so richtet die Hohe Behörde an ihn eine Empfehlung mit der Aufforderung, diese Auswirkungen durch Maßnahmen zu beseitigen, die nach seiner Ansicht am besten mit seinem eigenen wirtschaftlichen Gleichgewicht vereinbar sind.

(...)

ARTIKEL 74
(Maßnahmen im Falle von Störungen des gemeinsamen
Marktes durch dritte Länder)

In den nachstehend aufgeführten Fällen ist die Hohe Behörde befugt, Maßnahmen jeder Art zu ergreifen, die mit diesem Vertrag ... im Einklang stehen, ...:

1. ...

2. wenn ein Unterschied zwischen den Angeboten von Unternehmen, die nicht der Zuständigkeit der Gemeinschaft unterstehen, und von Unternehmen, die ihrer Zuständigkeit unterstehen, ausschließlich dem Umstande zuzuschreiben ist, daß die Angebote der ersteren auf Wettbewerbsbedingungen beruhen, die zu den Bestimmungen des Vertrages im Widerspruch stehen;

3. ...

Chronik
ausgewählter Maßnahmen der
Kommission der Europäischen Gemeinschaft
auf dem Stahlmarkt

Aus: Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung, Konjunkturberichte, Teil II: Die Lage auf dem Stahlmarkt. Berlin, lfd. Jgg.

Stahlpolitische Chronik 1977

1. Jan.	Krisenmaßnahmen auf dem Stahlmarkt gemäß dem Beschluß der Kommission der Europäischen Gemeinschaft vom 20. Dezember 1976 werden angewendet. Sie umfassen: – Verpflichtung der Stahlunternehmen zur monatlichen Mitteilung ihrer Lieferungen in den gemeinsamen Markt sowie ihrer Ausfuhr; – wirksamere Anwendung der vierteljährlichen Produktions-Voranschätzungsprogramme „unter systematischer Beteiligung der Produzenten, Gewerkschaften, Verbraucher, Händler und Vertreter der Regierungen“ und enthalten: – Andeutung über Maßnahmen gegen „Niedrigpreiseinfuhren aus Drittländern“ sowie über Referenzpreise und Mindestpreise.
16. März	Kommission verabschiedet „Leitlinien für die Stahlpolitik“; sie bilden die Grundlage für eine „Erklärung über die Lage der Stahlindustrie“ durch den Europäischen Rat von 25. und 26. März 1977. Wichtigste Punkte: – Revision der Allgemeinen Ziele für 1985 und 1990; – Empfehlungsentwurf zur Einführung automatisch zu erteilender Genehmigungen für die Einfuhr von Stahlerzeugnissen (Einfuhrlizenzen); – Entscheidungsentwurf zur Einführung von Mindestpreisen für Betonrundstahl in Verbindung mit einem Verbot der Preisangleichung an Drittlandseinfuhren und – Mitteilung an die Industrie zur Frage der Referenzpreise.
April	Kommission verabschiedet auf der Grundlage der „Leitlinien für die Stahlpolitik“ einen „Katalog von Initiativen, Empfehlungen und Leitlinien“. Er enthält: – fünf strukturpolitische Maßnahmen, insbesondere Beihilfen an die Stahlindustrie, und – fünf konjunkturpolitische Maßnahmen wie Mindestpreise, Orientierungspreise, Einfuhrlizenzen, Antidumping-Verfahren, Schutz gegen Einfuhren. Dieser Katalog war indes noch nicht verbindlich, zunächst wurden die vorgeschlagenen Maßnahmen „im Rahmen zweier Gremien geprüft, nämlich vom beratenden Ausschuß der EGKS und vom Europäischen Parlament, das am 21. April eine ‚Entschlieûung über die Probleme der Stahlindustrie‘ verabschiedet“.

Stahlpolitische Chronik 1977

5. Mai

Mindestpreise für Betonstahl werden für die Stahlunternehmen der Europäischen Gemeinschaft zunächst bis zum Jahresende verbindlich. Begründung: „Im Gegensatz zu den übrigen Walzwerkzeugnissen sind die Zusagen zum Einhalten freiwilliger Lieferziele für Betonstahl nicht in einem zufriedenstellenden Ausmaß erfolgt“.

Maßnahmen des „Katalogs von Initiativen, Empfehlungen und Leitlinien“ treten in Kraft:

- Schutz gegen Praktiken von Dumping, Prämien oder Subventionen aus nicht zur Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl gehörenden Ländern (insbesondere Antidumpingzölle);
- Einführung automatisch zu erteilender Einfuhrlicenzen für Stahlerzeugnisse aus Drittländern mit dreimonatiger Geltungsdauer, die Angaben über Ursprungs- und Herkunftsland sowie Menge und cif-Preis enthalten müssen.
- Veröffentlichung von Orientierungspreisen „um die Betroffenen auf ein Preisniveau auszurichten“, das die notwendige Umstrukturierung ermöglicht, „aber gleichzeitig den legitimen Interessen der stahlverarbeitenden Unternehmen Rechnung trägt“.

Die Stahlunternehmen werden aufgefordert, „sich zu verpflichten, ihre Listenpreise entsprechend zu erhöhen und die Orientierungspreise einzuhalten“.

Stahlpolitische Chronik 1978

1. Jan.

Entscheidung der Kommission zur Festsetzung von Mindestpreisen tritt in Kraft:

- Mindestpreisregelung für Betonstahl wird bis Ende 1978 verlängert,
- Preise für Warmbreitband und Stabstahl werden mit einbezogen.

Stahlunternehmen, die Warmbreitband, Stab- und Betonstahl produzieren, werden verpflichtet, der Kommission zweimal monatlich ihre Lieferungen zu melden.

Stahlhändler – sie waren bisher nicht in die Regelungen der Kommission einbezogen – müssen „bei jedem Verkauf die Übereinstimmung der in Rechnung gestellten Preise mit den Mindestpreisen“ nachweisen.

Stahlpolitische Chronik 1978	
1. Jan.	Stahlunternehmen müssen ihren Stahllieferungen Konformitätsbescheinigungen begeben, die „die Übereinstimmung der in Rechnung gestellten Preise mit den . . . festgesetzten Mindestpreisen“ nachweisen. Einfuhrrestriktionen werden verschärft: Gültigkeit der Einfuhrlizenzen wird von drei auf einen Monat begrenzt, gleichzeitig treten zum 1. 1. 1978 Basispreise für Einfuhren in Kraft, die „unter Bezugnahme auf die niedrigsten Normalkosten in dem oder den Lieferländern festgesetzt wurden, in denen normale Wettbewerbsbedingungen herrschen“. Weichen die in den Einfuhrlizenzen anzugebenden Preise von den Basispreisen ab, so können die Zollverwaltungen vorübergehende Ausgleichsabgaben erheben. Kommission bekundet Absicht, „im Rahmen von Mengen, die eine Aufrechterhaltung der herkömmlichen Handelsströme gewährleisten, zweiseitige Preisdisziplinvereinbarungen“ mit Drittländern abzuschließen.
31. Dez.	Verlängerung der Mindestpreisregelung für Warmbreitband, Stab- und Betonstahl bis Ende 1979.
Stahlpolitische Chronik 1979	
11. April	Abschluß einer Vereinbarung über Stahllieferungen und -preise für das Jahr 1979 mit Spanien. Derartige Abkommen waren mit sechzehn anderen Ländern in der Regel schon für 1978 getroffen und verlängert worden. Kern dieser Vereinbarungen, die auf eine Entscheidung der Kommission der EG vom März 1978 zurückgehen, ist eine Begrenzung der Einfuhren in die Europäische Gemeinschaft mit der Erlaubnis, die Orientierungs- und Mindestpreise in der Europäischen Gemeinschaft bis zu 6 vH unterschreiten zu dürfen, wobei den Unternehmen in der Gemeinschaft eine Preisangleichung ausdrücklich untersagt ist.
9. Nov.	Kommission empfiehlt dem Rat, die 1978 und 1979 getroffenen Maßnahmen zur Behebung der Stahlkrise auch 1980 – wenngleich in entschärfter Form – fortzuführen.
Stahlpolitische Chronik 1980	
1. Jan.	Mindestpreise für Beton- und Stabstahl werden vom 1. Januar bis zum 30. Juni ausgesetzt, sie können jedoch jeder-

Stahlpolitische Chronik 1980

1. Jan.	zeit wieder eingeführt werden, wenn es die Situation vor Ablauf dieser Frist erforderlich macht. Mindestpreise für Warmbreitband werden ebenso wie die Verpflichtung der Stahlhersteller und -händler zur Ausstellung von Konformitätsbescheinigungen beibehalten. In die Bedingungen für Lieferungen an Auswalzbetriebe sowie Hersteller von Röhren oder Kaltprofilen greift die Kommission jedoch nicht mehr ein; bei Gewährung von Rabatten behält sie sich indes ein Begrenzungsrecht vor.
25. Febr.	Neue Lieferungsvereinbarung für das laufende Jahr mit Spanien; zuvor waren mit zwölf anderen Lieferländern ähnliche Vereinbarungen wie für 1979 erzielt worden. Edelmärkte sind nicht mehr direkt, sondern nur noch durch eine Konsultationsklausel einbezogen.
7. März	Überwachung der Einfuhren aus Drittländern wird um die nachträgliche statistische Erfassung erweitert: Die Mitgliedsstaaten haben der Kommission innerhalb der ersten zehn Tage des laufenden Monats die Einfuhren des Vormonats nach Ursprungsländern aufgeschlüsselt sowie die auf der Grundlage der cif-Preise frei Grenze berechneten Preise je Tonne zu melden und den Veredelungsverkehr gesondert anzugeben.
4. Aug.	Mindestpreise für Warmbreitband werden ausgesetzt, die Ende Juni abgelaufene Aussetzung der Mindestpreise für Betonstahl und Stabstahl wird bis Ende 1980 verlängert.
6. Okt.	Feststellung der „offensichtlichen Krise“. Die Kommission beschließt, vom Rat die Zustimmung zur Einführung eines Systems von Erzeugungsquoten gemäß Artikel 58 des Vertrages über die Gründung der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS) einzuholen.
7. Okt.	Die Delegationen von acht Mitgliedsstaaten sind bereit, dem Vorschlag der Kommission zu folgen, die Delegation der Bundesrepublik Deutschland will erst mit der Regierung Rücksprache halten.
10. Okt.	Die Stahlunternehmen werden von der Kommission aufgefordert, ihre Produktionszahlen für den Monat Oktober täglich zu melden. Einen Tag später wird mitgeteilt, daß die Produktion im Oktober voll in die Produktionsquoten für das vierte Vierteljahr einbezogen wird.
16. Okt.	Der Beratende Ausschuß stimmt mit Ausnahme der deutschen Mitglieder der Festsetzung von Produktionsquoten zu.
22. Okt.	Die Regierung der Bundesrepublik Deutschland beantragt eine Dringlichkeitssitzung des Rates; dadurch wird das Verfahren zur Festlegung von Produktionsquoten unterbrochen.

Stahlpolitische Chronik 1980	
22. Okt.	Auf der Sondertagung vom 25. Oktober fordern die Vertreter der Bundesrepublik Deutschland zusätzliche Informationen sowie Änderungen der Ausgestaltung der Produktionsquoten-Regelung.
30. Okt.	Der Rat erteilt nach solchen Änderungen einstimmig die Zustimmung für die bis zum 30. Juni 1981 befristete Einführung eines Systems von Erzeugungsquoten für die Stahlindustrie in der Gemeinschaft.
1. Nov.	Die Stahlunternehmen in der Gemeinschaft werden verpflichtet, den Bediensteten der Kommission, die mit der Sammlung von Informationen, Nachprüfungen oder Kontrollen der Produktion beauftragt sind, jederzeit Einblick in die Unterlagen für das laufende und die sechs vorhergehenden Kalenderjahre zu gewähren.
25. Nov.	Der Ministerrat stimmt dem Vorschlag der Kommission zu, die Ende des Jahres auslaufenden Vereinbarungen mit den wichtigsten Lieferländern für das Jahr 1981 zu verlängern. Die Kommission soll mit den vierzehn Ländern Vereinbarungen aushandeln, in denen der Einführung von Produktionsquoten Rechnung getragen wird.
Stahlpolitische Chronik 1981	
1. Jan.	Empfehlung der Kommission an die Regierungen, zur Kontrolle der Einfuhrpreise bei den Importeuren Überprüfungen der bezahlten Preise und der Wiederverkaufspreise durchzuführen.
13. Febr.	Röhrenhersteller, vom „Quotensystem“ bisher weitgehend ausgenommen, werden in die Regelung einbezogen. Sie werden verpflichtet, der Kommission monatlich, spätestens am sechsten Tage nach Ablauf des Monats, Auskünfte über die Produktion von Röhren sowie über die Herkunft des Vormaterials zu erteilen.
3. März	Die Produktionsquoten für einige Edelstähle können unter Kontrolle der Kommission überschritten werden. Um diese Kontrolle zu gewährleisten, werden die Auskunftsverpflichtungen auf die Edelstahl verbrauchenden Unternehmen sowie den Edelstahlhandel ausgedehnt. Ministerrat empfiehlt der Kommission Maßnahmen zum schrittweisen Abbau von Überkapazitäten und staatlichen Beihilfen.
2. April	Abschluß einer Liefervereinbarung für das laufende Jahr mit Süd-Korea. Das Verbot der Preisangleichung an Angebote aus Ländern, mit denen derartige Vereinbarungen bestehen, wurde verlängert.

Stahlpolitische Chronik 1981

4. Juni	Rat stimmt der von der Kommission beabsichtigten Verlängerung des zum 30. Juni auslaufenden Produktionsquotensystems für Warmbreitband und daraus hergestellte Erzeugnisse zu; in einer Reihe anderer Fragen wird Übereinstimmung nicht erzielt.
24. Juni	Rat einigt sich auf von der Kommission vorgeschlagene Maßnahmen, die neben Produktionsbeschränkungen einen „Subventionskodex“ und Zuschüsse bei vorzeitigem Ausscheiden von Stahlarbeitern vorsehen. Entscheidung der Kommission über die Regelungen nach Ablauf des Systems der Produktionsquoten. Für Warmbreitband und daraus hergestellte Erzeugnisse z. B. Bleche und Bandstahl, wird die bisherige verbindliche Festlegung von Produktionsquoten in leicht geänderter Form um ein Jahr verlängert; für Quartobleche und Breitflachstahl sowie für schweren Formstahl wird – nachdem zuvor eine Übereinkunft mit den Erzeugern erzielt wurde – das auslaufende Quotensystem durch „freiwillige“ Produktionseinschränkungen ersetzt. Für leichten Formstahl (Walzdraht, Stabstahl, Betonstahl) bleibt die Nachfolgeregelung zunächst offen, am 3. Juli beschließt die Kommission, Stabstahl und Betonstahl in das für Warmbreitband bestehende Produktionsquotensystem einzubeziehen; Walzdraht wird dagegen den „freiwilligen“ Produktionsbeschränkungen unterworfen.
3. Juli	Kommission verstärkt ihre Kontrollen zur Einhaltung der Preisregeln; Verpflichtungen der Produktionsunternehmen werden auf ihre Verkaufsorganisationen ausgedehnt, der Stahlhandel bleibt den auf die Produktionsunternehmen anwendbaren Preisvorschriften für ein weiteres Jahr unterworfen.
7. Aug.	Entscheidung der Kommission über einheitliche Regelungen für staatliche Beihilfen an die Stahlindustrie. Sie werden bis zum 31. Dez. 1985 erlaubt, sofern sie mit Umstrukturierungsaufgaben verbunden und spätestens bis zum 1. Juli 1983 genehmigt sind.

Stahlpolitische Chronik 1982

27. April	Abschluß von Vereinbarungen mit Rumänien und Australien über Höchstgrenzen und Mindestpreise für Stahllieferungen im laufenden Jahr, im Gegenzug wurde für Stahlwerke in der Europäischen Gemeinschaft das Verbot der Preisangleichung verlängert. Bei Verstoß gegen die Vereinbarungen kann die Kommission das Verbot der Preisangleichung aussetzen und Antidumpingverfahren einleiten.
29. April	Kommission beschließt, die Zustimmung für die Verlängerung

Stahlpolitische Chronik 1982

	des am 3. Juni auslaufenden Produktionsquotensystems für achtzehn Monate vom Ministerrat einzuholen. Außerdem schlägt sie dem Rat Änderungen vor.
14. Mai	Wegen der von den Herstellern in den Vereinigten Staaten von Amerika angestregten Dumping-Klagen verpflichtet die Kommission die Stahlunternehmen zur Meldung von Aufträgen aus und Lieferungen nach den Vereinigten Staaten.
1. Juni	Überwachung der Einfuhren aus Drittländern mit Hilfe von Einfuhrlizenzen wird verschärft; eingeführte Erzeugnisse gelten nun stets als Erste Wahl, wenn das Gegenteil nicht bewiesen wird.
8. Juni	Ministerrat stimmt einer Verlängerung und Änderungen des zum 30. Juni auslaufenden Produktionsquotensystems zu. Die Geltungsdauer soll aber nicht, wie von der Kommission beantragt, bis Ende, sondern nur bis Mitte 1983 verlängert werden.
11. Juni	Der zum 30. Juni vorgesehene Übergang der Kontrollen und Sanktionen gegen Preisunterbietungen im Stahlhandel von der Kommission auf die Regierungen der Mitgliedsstaaten wird auf den 1. Januar 1983 verschoben und die Verpflichtung zur Veröffentlichung von Preislisten für den Stahlhandel von 12 000 t Stahl Jahresabsatz auf 6 000 t erweitert.
30. Juni	Produktionsquotenregelung wird mit Änderungen um ein weiteres Jahr verlängert: Walzdraht wird wieder in das verbindliche Quotensystem einbezogen; zuvor galt es nur für Warmbreitband und daraus hergestellte Erzeugnisse sowie für Beton- und Stabstahl. Quattrobleche, Breitflachstahl und schwerer Formstahl unterliegen weiterhin den durch Absprache mit den Erzeugern getroffenen „freiwilligen“ Produktionseinschränkungen. Stahlunternehmen in den Mitgliedsstaaten dürfen im Zuge von nationalen Restrukturierungsprogrammen Vergleichsmengen, die die Grundlage der Produktionsquoten bilden, tauschen oder abtreten, jedoch nur, wenn die betroffenen Produktionsanlagen stillgelegt werden.
24. Juli	Ministerrat ermächtigt die Kommission mit der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika ein Abkommen zur Beschränkung der Stahlausfuhren aus der Europäischen Gemeinschaft nach den Vereinigten Staaten auszuhandeln. Zuvor hatte das amerikanische Handelsministerium die Subventions- und Anti-Dumping-Klagen der amerikanischen Stahlindustrie als berechtigt anerkannt und vorläufige Strafzölle verhängt; Bemühungen, die Zurücknahme der Klagen durch das Angebot von Selbstbeschränkung der Lieferungen von wichtigen Erzeugnissen zu erreichen, waren gescheitert.
26. Juli	Die Überprüfung der Einstufung von Stahlerzeugnissen durch

Stahlpolitische Chronik 1982

26. Juli	die Stahlunternehmen in „deklassiert“ und Zweite Wahl wird in der Europäischen Gemeinschaft verschärft.
6. August	Abschluß einer Vereinbarung zwischen der Kommission der Gemeinschaft und der Regierung der Vereinigten Staaten über eine Begrenzung der Stahlausfuhren aus der Gemeinschaft in die Vereinigten Staaten. Der Stahlindustrie in den Vereinigten Staaten erscheint die Vereinbarung jedoch nicht ausreichend; sie zieht die Klagen nicht zurück. Deshalb finden weitere Verhandlungen statt.
21. Okt.	Ministerrat genehmigt das von der Kommission und der Regierung der Vereinigten Staaten von Amerika ausgehandelte Stahlabkommen. Es deckt sich weitgehend mit der zuvor ausgehandelten Regelung und erstreckt sich auf den Zeitraum vom 1. November 1982 bis 31. Dezember 1985. Es legt den Grad der Selbstbeschränkung für die Ausfuhren aus der Gemeinschaft im Verhältnis zum Verbrauch in den Vereinigten Staaten fest: Der Anteil der Lieferungen aus der Europäischen Gemeinschaft darf für den Durchschnitt der erfaßten Erzeugnisgruppen 5,75 vH nicht überschreiten. Lieferungen von Stahlrohren sind von dieser Grenze ausgenommen, unterliegen aber Konsultationsklauseln.
28. Okt.	Entscheidung der Kommission über Regelungen zur Ausgestaltung der Stahlvereinbarung mit den Vereinigten Staaten. Zuvor hatten die amerikanischen Stahlproduzenten ihre Klagen zurückgezogen und zugesagt, während der Dauer des Abkommens auf ähnliche Verfahren zu verzichten. Die Kommission teilt den Mitgliedsstaaten vierteljährlich Höchstmengen für die Ausfuhr zu, die diese durch Ausgabe von drei Monate gültigen Ausfuhrlicenzen an die einzelnen Unternehmen weitergeben.
22. Nov.	Ministerrat billigt Vorschlag der Kommission, die Ende des Jahres auslaufenden Liefervereinbarungen mit den wichtigsten Drittländern für das Jahr 1983 zu verlängern, die Mengen aber um 3 vH zu kürzen.
14. Dez.	Ministerrat billigt Vorschläge der Kommission, mit denen dem seit Mitte des Jahres festgestellten Rückgang der Preise begegnet werden soll. Sie sehen im Kern eine engere Begrenzung der Mengen sowie eine schärfere Überwachung der Binnen- und Einfuhrpreise vor.
Stahlpolitische Chronik 1983	
1. Jan.	Die Ende 1982 getroffenen Entscheidungen der Kommission über die Meldung von Lieferungen innerhalb der Gemeinschaft, über die Veröffentlichungen von Orientierungspreisen

Stahlpolitische Chronik 1983

1. Jan.	sowie über die Überwachung des Stahlhandels werden wirksam: Um die Handelsströme innerhalb des Gemeinsamen Marktes besser kontrollieren zu können, werden die Stahlunternehmen verpflichtet, der Kommission monatlich die Lieferungen in die Mitgliedsstaaten zu melden. Die Veröffentlichung von Orientierungspreisen durch die Kommission soll die Lücke zwischen Listen- und Marktpreisen verringern: Die veröffentlichten Preise für Flacherzeugnisse entsprechen weitgehend den Listenpreisen von vor einem Jahr, die für Profilstähle liegen zum Teil deutlich darunter. Die Werke sind zwar nicht zur Übernahme dieser Preise verpflichtet, sie werden sich indes vermutlich an sie halten, zumal die Überwachung der Preise verstärkt und die Genehmigung von staatlichen Beihilfen von der Einhaltung der Preise abhängig gemacht wird. Die Pflicht zur Kontrolle der Einhaltung der Preise durch die Stahlhändler sowie die Pflicht zur Ahndung von Verstößen geht von der Kommission auf die Regierungen der Mitgliedsländer über.
21. April	Kommission schlägt die Verlängerung des Mitte des Jahres ablaufenden Systems der Produktionsquoten für 2½ Jahre, also bis Ende 1985, vor, um eine zeitliche Übereinstimmung mit den Fristen für die Durchführung der Umstrukturierungspläne und das Auslaufen der Subventionierung der Stahlindustrie in der Europäischen Gemeinschaft zu erreichen.
28. April	Abschluß einer Vereinbarung mit Südafrika über Höchstmengen und Mindestpreise für Stahllieferungen in die Europäische Gemeinschaft im Jahre 1983. Zuvor waren mit dreizehn Lieferländern ähnliche Absprachen getroffen worden.
17. Mai	Kommission legt Änderungen des Quotensystems und seine Verlängerung bis Ende 1985 dem Ministerrat zur Genehmigung und dem Beratenden Ausschuß zur Anhörung vor.
21. Juni	Ministerrat sieht sich außerstande, der Verlängerung zuzustimmen, solange die Kommission keine Entscheidungen über die Umstrukturierungspläne der Unternehmen getroffen hat. Da die alte Quotenregelung am 30. Juni ausläuft, stimmt er der Verlängerung um einen Monat zu. Kommission schlägt dem Ministerrat vor, die Kontrollen der Lieferungen zu verschärfen: Der Stahlhandel soll verpflichtet werden, seine Lieferungen den Regierungen zu melden, die sie zu überprüfen und auf Länderebene zusammenzustellen haben; dieses Verfahren entspräche dem seit Jahresbeginn für die Preisüberwachung geltenden. Ferner soll ein Warenbegleitschein für alle Lieferungen zwischen den Mitgliedsstaaten und für die Ausfuhr nach Drittländern eingeführt werden.

Stahlpolitische Chronik 1983

1./2. Juli	Kommission verlängert die Quotenregelung um einen Monat. Quartobleche, Breitflachstähle und schwere Profile werden in die Regelung einbezogen. Für diese Erzeugnisse galten zuvor nur die durch Absprachen mit den Herstellern getroffenen freiwilligen Produktionsbeschränkungen. Die Verpflichtung der Stahlunternehmen, ihre Lieferungen zu melden, wird auf hochlegierte Stähle ausgedehnt.
18. Juli	Ministerrat tadelt den Beschluß der amerikanischen Behörden vom 5. Juli, die Einfuhr von Edelstahl aus der Gemeinschaft zu beschränken, zumal dieser gegen die Vereinbarungen zwischen der Kommission und der amerikanischen Regierung vom 21. Oktober 1982 – damals waren Lieferbeschränkungen für Massenzähle vereinbart worden – verstoße.
20. Juli	Kommission erhebt im Stahlausschuß der OECD Einspruch gegen die von den Vereinigten Staaten beschlossenen Einfuhrbeschränkungen für Edelstahl.
25. Juli	Ministerrat stimmt der Verlängerung des Quotensystems bis zum 31. Januar 1984 zu; die Verlängerung bis Ende 1985 scheitert am Einspruch des Vertreters der italienischen Regierung, der auf die bevorstehenden Neuwahlen zum Parlament in Italien hinweist.
28. Juli	Kommission verschärft das System der Überwachung und verlängert das Quotensystem bis zum 31. Januar 1984 mit folgenden Änderungen: • Die Vergleichsproduktion wird an die Anlagen gebunden. Bei Verkauf von Anlagen geht mit dem Eigentum auch die Vergleichsproduktion auf den Käufer über. Bei endgültiger Einstellung der Produktion werden die Vergleichsproduktionen nach zwölf Monaten gestrichen. • Eine Quotenreserve wird gebildet; sie soll höchstens 3 vH der geschätzten Gesamtnachfrage betragen. Aus dieser Reserve kann die Kommission Zusatzquoten an Unternehmen gewähren, - die sonst in außergewöhnliche Schwierigkeiten geraten würden, weil sie vorrangig Erzeugnisse fertigen, bei denen hohe Produktionskürzungen festgesetzt worden sind; - die Produktionsrechte anderen Unternehmen überlassen oder Produktionsanlagen abbauen. • Die Ausfuhr nach Drittländern wird erleichtert. Die Kommission kann Unternehmen, die hohe Bestellungen aus Drittländern erhalten haben, zusätzliche Quoten zuteilen. • Das Bußgeld wird von 75 ECU je Tonne auf 100 ECU je Tonne Überschreitung der zugeteilten Quoten erhöht.

Stahlpolitische Chronik 1983

31. Juli	• Quoten von Unternehmen, die nicht genehmigte Beihilfen erhalten haben, dürfen gekürzt werden. Kommission fordert die integrierten Hüttenwerke auf, die Orientierungspreise zu beachten und die Verkaufspreise nicht den Preisen der nur regional anbietenden Miniproduzenten anzupassen. Zuvor hatte durch dieses Verhalten ein Preisrückgang eingesetzt.
19. Aug.	Kommission erteilt den Regierungen in den Partnerländern die Genehmigung für die beantragten Beihilfen, allerdings mit dem Vorbehalt, daß die eingereichten Umstrukturierungspläne der Stahlindustrie die Voraussetzungen des Beihilfekodex erfüllen. Um die beschlossenen Fristen zu wahren, ist die Genehmigung auf den 29. Juni zurückdatiert worden.
5. Okt.	Kommission schlägt dem Ministerrat vor, die Beschränkungen der Einfuhr von Stahlerzeugnissen in die Gemeinschaft durch Basispreise und Mengenvereinbarungen mit Drittländern auch im Jahre 1984 beizubehalten; die Kontrolle soll weiter verschärft werden.
28. Okt.	Kommission befürchtet aufgrund der Investitionsmeldungen einen Aufbau von Überkapazitäten für überzogene Bleche in der Gemeinschaft und fordert Unternehmen zur Aussprache auf.
29. Nov.	Ministerrat legt Orientierungslinien für die Verlängerung der Liefervereinbarungen mit Drittländern für das Jahr 1984 fest. Gegenüber den Vereinbarungen für die vorangegangenen Jahre soll auf eine gleichmäßigere Verteilung der Gesamtlieferungen auf Mitgliedsländer, Produktgruppen sowie im Jahresverlauf hingewirkt werden.
30. Nov.	Kommission schlägt • zur Unterbindung des Preisverfalls bei Flachstahlerzeugnissen und schwerem Formstahl Mindestpreise, • zur besseren Kontrolle des innergemeinschaftlichen Handelsverkehrs Begleitdokumente und • zur leichteren Einbringung von Bußgeldern die Einführung einer Kautions vor.
14./22. Dez.	Ministerrat und Beratender Ausschuß stimmen den Vorschlägen der Kommission vom 30. Nov. zu.
23. Dez.	Kommission beschließt mit Wirkung vom 1. Januar 1984 • Mindestpreise für Warmbreitband, aus Warmbreitband hergestellte Bleche, Bandstahl, Quartobleche, kaltgewalzte Bleche, Formstahl und Träger. Für Lieferungen an Schiffswerften, von Offshore-Material und Warmbreitband für Röhren sind Ausnahmen vorgesehen. • Kautionen, die von den Unternehmen auf Bankkonten hinterlegt werden müssen, die die Kommission einrichtet.

Stahlpolitische Chronik 1983	
23. Dez.	Die Kautions ist auf 15 ECU je Tonne festgelegt. Maßgeblich ist die Menge der Erzeugnisse, die der Mindestpreisregelung unterliegen und die das Unternehmen im laufenden Vierteljahr innerhalb der Gemeinschaft ausliefert. ● Produktionsbescheinigungen und Begleitscheine für Lieferungen der Stahlindustrie und des Stahlhandels. Mit den Begleitscheinen, die Angaben über Herkunft, Mengen und Preise enthalten, soll die Kontrolle von Drittlandsstahl, mit den Produktionsbescheinigungen die von Stahl aus Ländern der Gemeinschaft durch die Zollstellen des Ausfuhr- und des Einfuhrlandes verschärft und der grenzüberschreitende Stahlhandelsverkehr überschaubarer werden. Die Regierungen müssen die aus anderen Mitgliedsstaaten bezogenen Mengen nach Herkunftsland und Erzeugungsland gegliedert sowie die Einfuhren aus Drittländern mit Ursprung in der Gemeinschaft an die Kommission melden.
Stahlpolitische Chronik 1984	
1. Jan.	Entscheidungen über Mindestpreise, Kauttionen, Produktionsbescheinigungen und Begleitscheine treten in Kraft.
14. Jan.	Bemühungen um Beilegung des Streits mit den Vereinigten Staaten über Edeltahllieferungen sind gescheitert. Die Gemeinschaft hinterlegt beim GATT eine Liste von Waren, für die bei Einfuhren aus den Vereinigten Staaten erhöhte Zölle sowie Einfuhrkontingente festgelegt werden.
18. Jan.	Ministerrat genehmigt Beihilfen aus Mitteln des Europäischen Fonds für regionale Entwicklung in Höhe von 230 Mill. ECU für den Ausbau alternativer Wirtschaftstätigkeiten in den von der Umstrukturierung der Stahlindustrie betroffenen Gebieten.
26. Jan.	Ministerrat stimmt Verlängerung des Produktionsquotensystems bis Ende 1985 zu.
31. Jan.	Kommission verlängert das Produktionsquotensystem bis Ende 1985.

Literaturverzeichnis

- Ault, D.E. and Meisel, J.B.: An Investigation into the Effects of Technology and Economies of Scale on International Trade in Basic Steel 1955-76. "Rivista Internazionale di Scienze Economiche e Commerciali", Padova, Jg. 28 (1981), S. 461ff.
- Aylen, J.: Plant Size and Efficiency in the Steel Industry: An International Comparison. "National Institute Economic Review", vol. 100 (1982), S. 65ff.
- Barnett, D.F. and Schorsch, L.: Steel: Upheaval In a Basic Industry. Cambridge, Mass., 1983.
- Bartling, H.: Europäischer Stahlmarkt, Teil 1: Ursachen der Krise und gesamtwirtschaftliche Folgen. "WiSt", München und Frankfurt, Jg. 13 (1984), S. 443ff., Teil 2: Wirtschaftspolitische Maßnahmen zur Überwindung der Krise. "WiSt", München und Frankfurt, Jg. 13 (1984), S. 487ff.
- Baum, H.: Zur Wiederherstellung des Wettbewerbs in der europäischen Stahlindustrie. "List-Forum", Düsseldorf, Band 12 (1983/84), S. 277ff.
- Bierich, M., Herrhausen, A. und Vogelsang G.: Bericht der Moderatoren über Stahlgespräche im Dezember 1982 und Januar 1983 - Presseinformation über den Stand am 23. Januar 1983.
- Bünnagel, H.-L.: Noch einmal: Hat Stahl Zukunft? "Stahl und Eisen", Düsseldorf, Jg. 1984, S. 1185ff.

Bundesverband Deutscher Stahlhandel (Hrsg.): Stahl-Lexikon. (BDS-Fachbuchreihe Bd. 1.) 20. Auflage, Bochum 1978.

Carlson, B.: Struktur und Performance in the West European Steel Industry: A Historical Perspective. In: De Jong, H.W. (Ed.): The Structure of European Industry. The Hague, Boston and London 1982, S. 125ff.

Cockerill, A.J. (with Silberston, A.): The Steel Industry: International Comparisons of Industrial Structure and Performance. Cambridge 1974.

Cordes, W.: Produktion in der Eisen- und Stahlindustrie. Artikel in: Kern, W. (Hrsg.): Handwörterbuch der Produktionswirtschaft. Stuttgart 1979, S. 458ff.

Cox, H.: Möglichkeiten und Grenzen der Bewältigung der Stahlkrise - Eine Produktions-, Kosten- und Wettbewerbsanalyse. "Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 63 (1983), S. 493ff.

-: Die Rolle der staatlichen Stahlindustrie im europäischen Krisenmanagement und in einem neugeordneten europäischen Stahlmarkt. (Diskussionsbeiträge zur öffentlichen Wirtschaft, Nr. 7.) Duisburg 1984.

Crandall, R.W.: The Economics of the Current Steel Crisis in OECD Member Countries. In: Organisation for Economic Co-operation and Development (Hrsg.), Steel in the 80s. Paris 1980, S. 140ff.

-: The U.S. Steel Industry in Recurrent Crisis: Policy Options in a Competitive World. Washington, D.C., 1981.

Dicke, H.: Krise in der Stahlindustrie - Markt oder Politikversagen? Organisation for Economic Co-operation and Development. "Die Weltwirtschaft", Tübingen, Jg. 1983, Heft 1, S. 110ff.

Esser, J.: Sozialisierung als beschäftigungspolitisches Instrument? Erfahrungen mit verstaatlichten Stahlindustrien in Europa. "Gewerkschaftliche Monatshefte", Düsseldorf, Jg. 31 (1980), S. 446ff.

- u.a.: Steel Crisis and Steel Policy - A Comparison. "Intereconomics", Hamburg, vol. 17 (1982), S. 279ff.

Federal Trade Commission, Bureau of Economics: Staff Report on The United Staates Steel Industry and Its International Rivals: Trends and Factors Determining International Competitiveness Nov. 1977. Washington, D.C., 1978, als Manuskript gedruckt.

Glismann, H.H.: Neue Formen der internationalen Handels- und Wettbewerbspolitik: Das Beispiel der Selbstbeschränkungsabkommen für Stahl- und Baumwollprodukte. "Die Weltwirtschaft", Tübingen, Jg. 1972, Heft 1, S. 190ff.

Gold, B.: Pressures for Restructuring the World Steel Industry in the 1980s: A Case Study in Challenges to Industrial Adaption. "Quarterly Review of Economics and Business", vol. 22 (1982), S. 45ff.

-: Productivity, Technology, and Capital-Economic Analysis, Managerial Strategies, and Government Policies. Lexington and Toronto 1979.

Hekmann, J.S.: An Analysis of the Changing Location of Iron and Steel Production in the Twentieth Century. "American Economic Review", Menasha, Wisc., vol. 68 (1978), S. 123ff.

Hogan, W.T.: World Steel in the 1980s. A Case of Survival. Aldershot 1983.

International Iron and Steel Institute (IISI), Committee on Economic Studies: Causes of the Mid-1970's Recession in Steel Demand. Brüssel 1980.

-: Projection '85 - World Steel Demand. Brüssel 1972.

itz-KVR (Hrsg.): Regionaldienst, Sondernummer Stahl. Juni 1983.

Jeske, J.: Die Fallstricke der Krise - Das Beispiel Saarstahl. "Frankfurter Allgemeine Zeitung", Frankfurt, Ausgabe vom 6.7.1983, S. 11/12.

- Judith, R. u.a.: Die Krise der Stahlindustrie, Krise einer Region. Das Beispiel Saarland. (Qualifizierte Mitbestimmung in Theorie und Praxis, Nr. 4.) Köln 1980.
- Karlson, S.H.: Modeling Location and Production. An Application to U.S. Fully-Integrated Steel Plants. "Review of Economics and Statistics", Amsterdam and New York, vol. 65 (1983), S. 41ff.
- Keeling, B.: The World Steel Industry - Structure and Prospects in the 1980s. (The Economist Intelligence Unit, Special Report, No. 128.) London 1982.
- Klemmer, P. und Schrumpf, H.: Die Auswirkungen der Stahlpolitik auf die Wirtschaftsstruktur des Ruhrgebiets. Gutachten im Auftrag des Kommunalverbandes Ruhrgebiet. Essen 1982.
- Kommission der Europäischen Gemeinschaft (Hrsg.), Allgemeine Ziele Stahl 1985. KOM (83) 239 endg. Brüssel 1983.
- : Anmerkungen zu dem Allgemeinen Zielen Stahl 1985. KOM (84) 89 end. Brüssel 1984.
- Latz, R.E.: Gegenwart und Zukunftschancen der deutschen Stahlindustrie. Eine Betrachtung der Wettbewerbslage der deutschen Stahlindustrie mit exemplarischem Einschluß der Saar-Stahlindustrie. Frankfurt 1978.
- Martin, W. und Stein, G.: Zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Stahlerzeugung - Entwicklung, Stand und Vergleich der Verfahrenstechnik und des Investitionsaufwandes. "Stahl und Eisen", Düsseldorf, Jg. 1982, S. 1003ff.
- Monopölkommision: Zur Neuordnung der Stahlindustrie. (Sondergutachten 13.) Baden-Baden 1983.
- Mueller, H.G.: The Steel Industry. "Annals of the American Academy of Political and Social Science", vol 460 (1982), S. 73ff.

Oberender, P.: Wettbewerbliche Marktprozesse und struktureller Nachfragerückgang. In: F. Böhm u.a. (Hrsg.), Ordo-Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft, Bd. 26. Stuttgart u.a. 1975, S. 131ff.

Organisation for Economic Co-operation and Development (Hrsg.): Steel in the 80's. Paris Symposium February 1980. Paris 1980.

Porschen, D. und Heinemann, W.: Auswirkungen der europäischen Stahlkrise auf das Land Bremen, "Bremer Zeitschrift für Wirtschaftspolitik", Bremen, Jg. 5 (1982), Heft 3-4, S. 5ff.

Poznanski, K.Z.: International Diffusion of Steel Technologies, Time-Lag and the Speed of Diffusion. "Technological Forecasting and Sozial Change", New York, vol. 23 (1983), S. 305ff.

Presse- und Informationsamt der Bundesregierung (Hrsg.): Stand der Stahlpolitik - Europäische Produktionsquoten bis 1985 verlängert. (Aktuelle Beiträge zur Wirtschafts- und Finanzpolitik, Nr. 8/1984.) Bonn 1984.

Quaden, G. u.a.: Staat und Stahl in Europa "Analnen der Gemeinwirtschaft", Lüttich, Jg. 49 (1980). (Berichte eines Kolloquiums "Staat und Stahlkrise in Europa" am 18.-20. Sept. 1980 in Lüttich.)

Rall, L. und Wied-Nebbeling, S.: Preisbildung auf Märkten mit homogenen Massengütern. Tübingen 1977.

Ray, G.F.: The Management of Technological Change in the British Steel Industry. "European Journal of Operational Research", New York, vol. 14 (1983), S. 104ff.

Röper, B. (Hrsg.): Rationalisierungseffekte der Walzstahlkontore und Rationalisierungsgruppen. (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N.F. Bd. 79.) Berlin 1974.

Rheinisch-Westfälisches Institut für Wirtschaftsforschung: Konjunkturberichte. Teil II: Die Lage auf dem Stahlmarkt. Berlin, lfd. Jgg.

Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung: Gegen Pessimismus - Jahresgutachten 1982. Stuttgart und Mainz 1982.

-: Ein Schritt voran - Jahresgutachten 1983. Stuttgart und Mainz 1983.

Sonnenschein, U.: Die Montanindustrie des Ruhrgebiets als Objekt der sektoralen Wirtschaftspolitik. "Wirtschaftspolitische Chronik", Köln, Jg. 1970, Heft 3, S 21ff.

Stegemann, K.: Price Competition and Output Adjustment in the European Steel Market. (Kieler Studien 147.) Tübingen 1977.

Tiano, A.: Transfer of Iron and Steel Technology to the Third World: Effects on Employment in the Developed Countries. "International Labor Review", Genf, vol. 122 (1983), S. 429ff.

Tietmeyer, H.: Bedürfen Märkte homogener Massengüter einer besonderen 'Ordnung'? (Gespräche der List Gesellschaft e.V., N.F. Bd. 3.) Baden-Baden 1978, S. 41ff.

Tomann, H.: Das Dilemma der Strukturpolitik. "Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 63 (1983), S. 499ff.

United Nations, Economic Commission for Europe: Structural Changes in the Iron and Steel Industry. New York 1979.

Weisweiler, F. und Oberhofer, A.: Modell mit Anwendung für Standortuntersuchungen von Hüttenwerken mit Weiterverarbeitung. "Stahl und Eisen", Düsseldorf, Jg. 1973, S. 517ff.

Wiener, H.: Nachfrageschwäche und Staatsintervention - Zur Entwicklung der Stahlkrise seit 1975. "Mitteilungen des Rheinisch-Westfälischen Instituts für Wirtschaftsforschung", Berlin, Jg. 34 (1983), S. 257ff.

-: Ein Ende der Krise ist nicht in Sicht. "Wirtschaftsdienst", Hamburg, Jg. 63 (1983), S. 72ff.

Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie: Positionspapier anläßlich der bevorstehenden Entscheidungen des Ministerrates der EG über Krisenmaßnahmen auf dem Stahlmarkt. Düsseldorf, 3.6.1983.

-: EG-Stahlpolitik vor neuer Bewährungsprobe - Positionspapier der deutschen Stahlindustrie. Düsseldorf, Sept. 1984.

Wissenschaftlicher Beirat beim Bundesministerium für Wirtschaft: Stellungnahme zu Problemen der Stahlindustrie in der Europäischen Gemeinschaft. Bonn 1981.

Wolf, F. und Rijst, A. van der: Der Einfluß des technischen Fortschritts auf die Investitions- und Verarbeitungskosten von Massenstein. "Stahl und Eisen", Düsseldorf, Jg. 1982, S. 233ff.

Wolter, F.: Strukturelle Anpassungsprobleme der westdeutschen Stahlindustrie - Zur Standortfrage der Stahlindustrie in hochindustrialisierten Ländern. (Kieler Studien 127.) Tübingen 1974.

-: Perspectives for the International Location of the Steel Industry. (Kieler Arbeitspapiere 60.) Kiel 1977.

Wuppermann, Th. u.a.: Strukturmaßnahmen und technische Konzepte in Unternehmen der deutschen Stahlindustrie: (Bericht auf dem Eisenhüttentag 1984.) Erscheint voraussichtlich in "Stahl und Eisen", Düsseldorf, Jg. 1985, Heft 1.

Statistische Quellen

American Iron and Steel Institute (AISI), New York

- Annual Statistical Report

**Europäische Gemeinschaft für Kohle und Stahl (EGKS),
Kommission, Brüssel,**

**Die Investitionen in den Kohle- und Stahlindustrien der
Gemeinschaft, Bericht über die Erhebung ... Luxemburg,
jährlich**

International Iron and Steel Institute (IISI), Brüssel,

**Press Information, Rohstahlerzeugung der Mitgliedsländer,
monatlich**

Steel Statistical Yearbook

Indirect Trade in Steel - 1962 to 1979 (1982)

Japan Iron and Steel Federation (JISF), Tokio,

**Monthly Report of the Iron and Steel Statistics (Mit er-
weitertem Berichtsteil jeweils im März-Heft)**

**Organization for Economic Co-operation and Development
(OECD), Paris,**

**The Iron and Steel Industry in ..., jährlich, mit Kommen-
tar**

**The Steel Market in ... and the Outlook for ..., jährlich,
mit Kommentar**

**Selected World Steel Statistics 1961-1980, Special
Supplement to "The Steel Market in 1981 and the Out-
look for 1982" (1982)**

**Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaft (EURO-
STAT), Luxemburg,**

Monätsbericht Eisen und Stahl

Vierteljahresheft Eisen und Stahl

Jahrbuch Eisen und Stahl

Eisen und Stahl 1952-1982 (1983)

Statistisches Bundesamt, Außenstelle Düsseldorf,

Monatsheft Eisen und Stahl (Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 8.1.)

Vierteljahresheft Eisen und Stahl (Fachserie 4: Produzierendes Gewerbe, Reihe 8.1.)

United Nations, Economic Commission for Europe, Genf,

Quarterly Bulletin of Steel Statistics for Europe, New York

Annual Bulletin of Steel Statistics for Europe, New York

Statistics of World Trade in Steel, New York, jährlich

The Steel Market in ..., New York, jährlich, mit Kommentar

Wirtschaftsvereinigung Eisen und Stahl, Düsseldorf

Statistisches Jahrbuch der Eisen- und Stahlindustrie

Verzeichnis der Referenten und Diskussionsteilnehmer

Heinz-Lothar Bünnagel,
Wirtschaftsvereinigung Eisen- und Stahlindustrie,
Düsseldorf

Prof. Dr. Helmut Cox,
Universität-Gesamthochschule Duisburg

Bernhard Filusch,
Wissenschaftlicher Direktor des
Rheinisch-Westfälischen Instituts für
Wirtschaftsforschung, Essen

Dr. Thomas Geer,
Fried. Krupp GmbH, Essen

Prof. Dr. Erhard Kantzenbach,
Universität Hamburg,
Vorsitzender der Monopolkommission

Dr. Heinz Kriwet,
Vorsitzender des Vorstandes der Thyssen Stahl AG,
Duisburg

Dr. Norbert Lammert,
Mitglied des Deutschen Bundestages, Bonn

Dr. H. Ulrich Meiswinkel,
Ministerialrat im Bundesministerium
für Wirtschaft, Bonn

Prof. Dr. Manfred Neumann,
Friedrich-Alexander-Universität,
Erlangen-Nürnberg,
Vorsitzender des Wissenschaftlichen Beirats
beim Bundesministerium für Wirtschaft

Prof. Dr. Hans K. Schneider
Universität Köln,
Mitglied des Sachverständigenrats
zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen
Entwicklung

Prof. Dr. Horst Tomann,
Freie Universität Berlin

Christiane Vosen,
Institut für Wirtschaftspolitik an der
Universität Köln

Helmut Wienert,
Rheinisch-Westfälisches Institut für
Wirtschaftsforschung, Essen