

UNIVERSIDAD DE ALCALA DE HENARES
INSTITUTO DE DIRECCION Y ORGANIZACION DE EMPRESAS

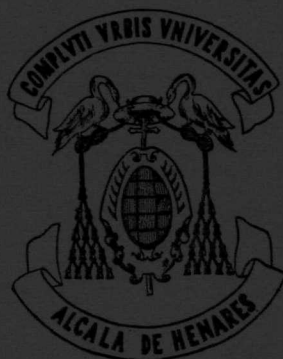
PROF. DR. SANTIAGO GARCIA ECHEVARRIA

Working Papers: n° 59

Título: Die spanische Wirtschaft unter dem
Aspekt des Eintritts in die EG.

Autor : Santiago García Echevarría

Fecha : Mayo 1986



Doc.

1-B 86 59



Universidad de Alcalá de Henares
Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Cátedra de Política Económica de la Empresa
Alcalá de Henares-Madrid



Working Papers: n° 59

Título: Die spanische Wirtschaft unter dem
Aspekt des Eintritts in die EG.

Autor : Santiago García Echevarría

Fecha : Mayo 1986

Secretaría de Redacción:

Srta. Ma Luisa Rodríguez

Srta. Dolores Marcos

C Dr. Santiago García Echevarría

Se prohíbe la reproducción total o parcial por cualquier método del contenido de este trabajo sin previa autorización escrita. Se trata de trabajos de investigación internos de la Cátedra.

Die spanische Wirtschaft unter dem Aspekt des Eintritts in die EG

Prof.Dr.Dr.Santiago Garcia Echevarría
Universidad Alcalá de Henares

I. Einleitung

Am 12. Juni 1985 wurde in Madrid der Beitritt Spaniens zur EG unterzeichnet. Es handelte sich um sehr dauerhafte Verhandlungen seitens Spaniens eher als von Seiten der EG. 1962 wurde der erste Beitrittsantrag Spaniens gestellt.

Eine sehr relevante Entscheidung für eine Annäherung Spaniens zur EG wurde im Jahre 1970 getroffen. In diesem Jahr wurde ein sehr handelsförderndes Abkommen abgeschlossen. Mit diesem Handelsabkommen wurde in der Periode 1970-1986 die Ein- und Ausfuhren der spanischen Wirtschaft an die EG-Ländern orientiert. Im Jahre 1985 wurden 50% der Exporte Spaniens mit EG-Ländern realisiert, während 36% importiert wurden. Weitere 20% der Importe wurden mit OPEC-Ländern, d.h. hauptsächlich Oelimporte, durchgeführt.

Im Jahre 1985 exportierte Spanien 70% der Exporte in die OECD-Länder und importierte 57% der gesamten Importe aus diesen Ländern.

Am 1. Januar dieses Jahres trat der Beitrittsvertrag in Kraft und am 1. März wurde der vorgesehene Abbau der Zölle um 10% durchgeführt. In drei Jahren werden die Zölle mit den EG-Ländern um die Hälfte reduziert sein.

Obwohl die Spanier eine Eingliederung in die EG bejahen, wurde der Abschluß der langjährigen Verhandlungen ohne Begeisterung aufgenommen. In verschiedenen Umfragen kann man die Eingliederung als den einzigen Weg sehen; es fehlt aber an einer entsprechenden Verhaltensänderung.

Die langjährige und tiefgreifende Wirtschaftskrise und die langwierigen Verhandlungen, hauptsächlich durch die Verwaltung durchgeführt, haben eine skeptische Haltung geprägt. Sowohl die Rahmenbedingungen der Normen und Institutionen als auch die Einstellung der Sozialpartner sowie der Wirtschaftspolitiker haben diese Integration der Anpassungsdisposition nicht begleitet. Dazu kommt eine mangelhafte Information über den Verhandlungsprozeß und eine ungenügende Beteiligung der Unternehmer. Es hat völlig an vorbereitender Motivation gefehlt.

Bis heute haben diese neuen Rahmenbedingungen bei der Verwaltung, den Unternehmen und den Gewerkschaften in der Mehrzahl der Fälle keine Impulse für eine ernsthafte Anpassung der spanischen Firmen bewirkt.

Wir werden im folgenden die gegenwärtige Situation der spanischen Wirtschaft analysieren, einerseits durch die Analyse der wichtigsten Wirtschaftsgrößen und andererseits

in bezug auf die gegenwärtige Lage der spanischen Unternehmen. Bei dieser Untersuchung werden wir einige vergleichende Zahlen als Maßstab heranziehen.

II. Die wichtigsten Eckdaten der Entwicklung der spanischen Wirtschaft

Im Bereich des Außenhandels hat die spanische Wirtschaft eine Stabilisierung des beachtlichen Wachstums des Exports im Jahre 1984 (ca. 31%) erreicht. Die Ausfuhren wuchsen um 10% und die Einfuhren um 9,6%. In US-\$ bewertet bedeutet diese Entwicklung 3,9% und 3,5%. Das Defizit der Handelsbilanz wächst um 7,9% (US-\$ 1,7%) und die Ausfuhren decken 81% der Einfuhren. Das Defizit der Handelsbilanz beträgt im Jahr 1985 4,457 Milliarden US-\$, die Hälfte des Jahres 1982.

Im Außenwirtschaftsbereich zeigt die Zahlungsbilanz eine positive Entwicklung. Der Überschuß von 6,260 Milliarden US-\$ (20% mehr gegenüber 1984) der Dienstleistungsbilanz trägt entscheidend zu dem positiven Ergebnis der Leistungsbilanz von 2,946 Milliarden US-\$ (1982: -4,125 Mrd. US-\$) bei. Die Zahlungsbilanz zeigt einen Saldo von 1,304 Mrd US-\$ gegenüber einem negativen Ergebnis im Jahre 1984 von -4,560 Mrd US-\$.

In bezug auf die Inflationsentwicklung im Jahre 1985 betrug die Jahresdurchschnittsrates 8,8% gegenüber 11,3% im Jahre 1984. Bei Industriepreisen betrug diese Jahresdurchschnittsrates 7,9% (1984: 12,2%). Im Vergleich mit den EG-Ländern liegen diese Inflationsraten sehr hoch.

Es gibt zwei Hauptsorgen bei der gegenwärtigen spanischen Wirtschaftsentwicklung. Einerseits die sehr hohe Quote der Arbeitslosigkeit und andererseits das exponentiell wachsende Staatsdefizit.

Die Arbeitslosigkeit in Spanien beträgt 22% der erwerbstätigen Bevölkerung. Diese Arbeitslosigkeit ist bei der Jugend zwischen 16-19 Jahren (56,4%) sowie zwischen 20-24 Jahren (44,6%) besonders alarmierend. Insgesamt sind 2,7 Millionen Personen als Arbeitslose registriert, und nur die Hälfte bezieht Arbeitslosenunterstützung.

Das Defizit des Staates ist die zweite Hauptsorge der spanischen Wirtschaft, einerseits bedingt durch die Entwicklung der letzten Jahre und andererseits durch die Folge für die private Wirtschaft auf den Kapitalmärkten und auf das Zinsniveau. Für das Jahr 1985 schätzt man das Defizit auf 2,4 Billionen Ptas, das heißt 8,4% des BSP.

Die Verschuldung des Staates Ende 1985 betrug 10,2 Billionen Ptas. Gegenüber 1984 hat sie ein Wachstum von 48,5% erfahren und verglichen mit 1980 728%, d.h. mehr als das Siebenfache.

Die gegenwärtige Situation kann man wie folgt charakterisieren:

1. Wachstum der Arbeitslosigkeit, vor allem der Jugendarbeitslosigkeit
2. Wachstum des Staatsdefizits und der Staatsverschuldung
3. Zu hohe Inflationsrate im Vergleich mit den europäischen Partnerländern
4. Stabilisierung der Exporte
5. Niedrige Auslastung der Produktionskapazität
6. Sehr niedrige Abschreibungen und niedrige Ersatzinvestitionen

III. Charakterisierung der ordnungspolitischen Situation Spaniens

Die heutige ordnungspolitische Situation Spaniens muß man vor dem Hintergrund des traditionellen Interventionismus des Staates sehen. Die administrativen Regelungen in bezug auf eine sehr umfangreiche Preisfestsetzung, administrative Verfahrensregelungen in Produktionsprozessen, die staatliche Regulierung der Lohnfindung und die umfangreiche Normierung im Arbeitsrecht, die fehlende freie Konvertibilität der Peseta und die tiefgreifende Intervention im Devisenverkehr, die heute bestehende Lenkung der Passivbestände der Sparkassen und Privatbanken (2/3 der Sparkassen und über die Hälfte der privaten Banken werden durch staatliche Maßnahmen gelenkt), u.a.m. bestimmen die gegenwärtige spanische Wirtschaftsordnung: d.h., eine verwaltete Wirtschaft nach rein diskretionellen Kriterien.

Es fehlt an Flexibilität für die Anpassung der Unternehmen, es fehlt an eigener Verantwortung für Risikoübernahme. Die Unternehmen sind nicht fähig, die notwendige Anpassung von Personal- und Kapitalstrukturen an die neuen Märkte und Technologien durchzuführen.

In Spanien ging es bei dem Beitritt in die EG am 1 Januar 1986 nicht nur um eine reine wettbewerbsmäßige Anpassung seiner Wirtschaft und seiner Unternehmen, sondern es handelt sich vor allem um eine Umwandlung von Institutionen, Normen, Verhalten und Werten, die einen tief in der spanischen Gesellschaft verwurzelten Staatsinterventionismus ablösen muß. D.h. die Setzung von ganz anderen Maßstäben, die die gegenwärtige Strategie ersetzen muß. Das bedeutet aber vor allem eine neue Unternehmenskultur. Dies kann auf keinen Fall durch eine sogenannte pragmatische Anpassung

erfolgen, sondern es muß durch eine energische und eindeutige Stellungnahme des Staates zu einer marktwirtschaftlichen Ordnung geschehen. Es handelt sich um eine deutliche Festlegung seitens des Staates, daß die Wirtschaftsprozesse Risiken und Chancen anbieten, die von Unternehmen ausgeübt werden müssen.

Man muß von einer Wirtschaftsstruktur Abstand nehmen, in der viele Unternehmer gute Verwalter sind, aber keine Unternehmer. Die konstante Intervention des Staates im Unternehmen selbst durch Festsetzung der Allokation von den Ressourcen im Betrieb, durch die Regulierung der Märkte und die Förderung von Monopolen bzw. quasi-Monopolen und kartellartigen Unternehmenskonzentrationen hat einen Typus von Unternehmer bzw. Manager entwickelt, der gerade gegenüber einer wettbewerbsfördernden Wirtschaftsordnung ein sehr großes Anpassungsproblem zeigt. Dies trifft auch für Politiker und Beamte zu.

Bei einer vor kurzer Zeit durchgeführten Umfrage in Unternehmerkreisen darüber, welche Wirtschaftsordnung sie als angebracht für die Unternehmenstätigkeit wählen würden, sprachen sich 77% für eine freie Marktwirtschaft und 10,5% für eine soziale Marktwirtschaft aus, d.h. 89% sind für eine marktwirtschaftliche Ordnung, vor allem bei mittleren und kleinen Unternehmen. Aber gleichzeitig waren nur 31% für freie Spielregeln ohne staatliche Intervention, während 50% für die Anwendung von einer indikativen Planung, für Subventionen, etc. als ordnungspolitische Gestaltung plädieren. D.h., man will eine freiheitliche Wirtschaftsordnung, aber der Staat muß die Rahmen der Unternehmenstätigkeit festlegen, um weiterhin mit einem besonders privilegierten Interventionismus die Koordinierung der Wirtschaft durchzuführen.

Das fehlende Vertrauen auf die Regulierungsfunktionen des Marktes, die unzureichende Auffassung und Instrumentierung des "sozialen Ausgleichs" und die fehlende Modernisierung des Managements, sind die Merkmale dieser widersprüchlichen Stellungnahme der spanischen Unternehmerschaft. Aber auch ähnlich wird dies in Gewerkschaftskreisen verlangt, und zwar noch schärfer akzentuiert.

Nur durch eine gezielte Wettbewerbsordnung und das Zurückziehen des Staates von der Wirtschaft in der gegenwärtigen Form bei der Allokation der Ressourcen besteht die Möglichkeit, diese gewaltige Umwandlung der spanischen Gesellschaft durchzuführen. Diese spricht heute nur- nach der oben zitierten Umfrage- mit 21% für eine Wirtschaftsordnung, die auf privatem Eigentum basiert, während 22% für Selbstverwaltung und 33% für eine wirtschaftliche Mitbestimmung sind.

Sowohl von den Sozialpartnern wie auch von der Öffentlichkeit, den Parteien und der Gesellschaft muß immer noch eine gewaltige Überzeugung für die Vorteile einer sozialen marktwirtschaftlichen Ordnung erreicht werden.

Man muß auf die Festlegung neuer Rahmen für die Unternehmensaktivität bestehen. Die kulturelle Herausforderung an die spanischen Manager ist gewaltig.

IV. Wettbewerbssituation der spanischen Wirtschaft. Eine vergleichende Analyse

Bei einer Analyse der spanischen Wettbewerbsfähigkeit stellt man fest, daß sie im Vergleich mit Japan und der Schweiz 59% erreicht, kurz nach Italien (64%) und vor Portugal (48%).

Eine jetzt in der Durchführung befindliche Untersuchung der Bilanzanalyse von 4000 spanischen Firmen und ca. 24000 deutschen Unternehmungen ergibt folgende Differenzierung:

- Die Arbeitskosten in Spanien betragen ca. 60% der Lohnkosten in der BRD und weniger als 50% der Lohnkosten in der Schweiz
- In der Erfolgsrechnung der oben angegebenen Muster betragen die Lohnkosten der spanischen Unternehmen 19% des Leistungswertes gegenüber 18% in der BRD. Hier reflektiert sich die niedrige Produktivität (50% der BRD bzw. 40% der Schweiz)
- Die Finanzierungskosten betragen bei den spanischen Firmen 9,1% des Leistungswertes (1,2% in der BRD)
- Auch die Abschreibungskosten liegen höher als in der BRD (4,8% gegenüber 3,5%). Allerdings ist diese stärkere Aufwendung für Abschreibungen in der Erfolgsrechnung nur eine Folge der niedrigen Auslastung der Kapazität.
- Die Realität der Abschreibungen muß man allerdings differenzierter betrachten, da die spanischen Unternehmen nur 5,4% des Anlagevermögens im Jahre 1984 abgeschrieben haben, während die Firmen in der BRD bei 14% liegen, ca. das Dreifache.
- Ein sehr interessantes Ergebnis bekommt man bei der Analyse der Arbeitsteilung der spanischen Firmen. Während bei den deutschen Firmen über 65% des Leistungswertes Lieferungen von Dritten bedeuten, liegt dieser Anteil in Spanien nur bei 52%, d.h. die spanische Firma hat eine schlechtere Arbeitsteilung und deshalb auch eine niedrigere Produktivität.

- Bei einer Analyse der Bilanzstrukturen liegt das Eigenkapital bei 14% und die Rücklagen bei 6%. Die Verschuldung der spanischen Firmen bedeutet eine sehr starke Belastung der Erfolgsrechnung sowie eine sehr schwache Finanzierungskapazität. Diese Belastung der Finanzierungskosten wird noch durch eine schlechtere Umsatzfinanzierung verschärft.

Insgesamt kann man bei dieser Untersuchung zu folgenden Ergebnissen gelangen:

- Eine schlechte Arbeitsteilung der spanischen Wirtschaft trägt bei zu einer niedrigen Produktivität
- Diese Arbeitsteilung trägt auch zu einer ineffizienten Organisation der Wirtschaft und der Unternehmen bei. Dies verursacht höhere Produktionskosten
- Die Lohnkostenvorteile werden durch die niedrige Produktivität kompensiert
- Die Finanzierungskosten als Folge der Kapitalstruktur tragen bei zu den ungenügenden Ergebnissen und dem schwachen Wachstumspotential der spanischen Firmen.
- Die Abschreibungsbeträge fälschen die Erfolgsrechnung und machen eine Innovationspolitik unmöglich. Die auf diese Weise errechneten Stückkosten entsprechen nicht der realen Aufwendung. Die spanische Firma verliert an Substanzwert und wird deskapitalisiert.

Die Ergebnisse bestätigen die Ursachen der niedrigen Wettbewerbsfähigkeit der spanischen Wirtschaft.

V. Auswirkungen der Wirtschaftsordnung auf die Unternehmensführung

Für die Entwicklung einer dynamischen und leistungsfähigen Unternehmensführung stellt eine liberale Wirtschaftsordnung die wichtigste Grundlage dar. Jede interventionistische, verwaltende Wirtschaftsordnung führt zu einer statischen Unternehmensführung, da die Anpassung an die Umwelt keine Herausforderung mehr darstellt. Diese Hypothese kann an der spanischen Entwicklung belegt werden.

Die bremsende Wirkung einer verwaltenden Wirtschaftsordnung ist sowohl die Konsequenz des fehlenden Wettbewerbs, wie auch die Folge der Verlagerung der echten Führungsentscheidungen von der Unternehmensebene auf die überbetriebliche Ebene, d.h. auf staatliche Verwaltungsinstanzen. Entscheidungen über die Preisgestaltung oder die Finanzierungsstrukturen gehören zu den Entscheidungsbereichen, die auf überbetriebliche Ebenen verlagert werden. Auf Unternehmensebene bleiben nunmehr Verwaltungsaufgaben und die technische Leitung. Bei dieser Wirtschaftsordnung bestehen keine Möglichkeiten für die Entwicklung einer modernen Unternehmensführung.

Die Betonung des dispositiven Faktors gegenüber den elementaren Faktoren hat schon seit Gutenberg in der betriebswirtschaftlichen Theorie eine systematische Behandlung erfahren. Die Entwicklung der Managementlehre hat in den letzten zwei Jahrzehnten Grundlagen geliefert, so daß wir heute in der Lage sind, das Wirtschaftspotential eines Landes an dem Know-how des Managements zu messen. Hier müssen die Chancen eines jeden Landes entwickelt werden.

In diesem Sinne haben wir versucht, empirisch die Beziehungen zwischen Unternehmen und Unternehmern mit der Umwelt zu ermitteln. Dazu haben wir in einer ersten Annäherung die Führungs- und Organisationsstrukturen der spanischen Unternehmen analysiert.

Als Ergebnis dieser Untersuchung lassen sich folgende Thesen formulieren:

1. Als Folge der verwaltenden Wirtschaftsordnung und des fehlenden Wettbewerbs entspricht die spanische Unternehmensführung nicht der technischen und technologischen Entwicklung.
2. Heute fehlt immer noch jeder dynamische Druck; und es fehlt daran, die notwendigen wirtschaftspolitischen Bedingungen zu fördern.
3. Die Ausbildungsinstitutionen auf jedem Niveau sind heute noch sehr weit davon entfernt, in der Ausbildung und in der Lehrtätigkeit den Erfordernissen eines modernen Managements zu entsprechen.
4. Von der Unternehmensseite her hat sich eine positive Entwicklung durchgesetzt: die mit Führungsaufgaben beauftragten Manager sind heute bereit, die Anpassung durch Lernprozesse mitzumachen.
5. Eine der Hauptbedingungen für die Anpassung der spanischen Wirtschaft hängt von dieser Managementausbildung ab. Dabei müssen drei Aufgaben erfüllt werden:
 - a) Ausbildungsprogramme
 - b) Reformen der Ausbildungsstruktur an den Universitäten und Technischen Hochschulen

c) Umdenken der spanischen Unternehmen bezüglich der Rolle des Unternehmers in einer pluralistischen Wirtschaftsordnung.

6. Die Eingliederung in die EG bedeutet eine sehr tiefe Umwandlung nicht nur der spanischen Produktions- und Institutionsstruktur, sondern vor allem im Management.

Die großen Chancen des Beitritts Spaniens zur EG sollen heute bei der Möglichkeit der Gestaltung einer Wirtschaftsordnung, die durch den Wettbewerb und den entsprechenden sozialen Ausgleich harmonisch angewandt werden kann, liegen:

1. Durch den Beitritt muß Spanien in vielen Bereichen des Rechts eine Modernisierung der Normen und des Verhaltens mit sehr geringen Kosten und in kurzer Zeit durchführen.
2. Durch den Beitritt kann eine wettbewerbsorientierte Wirtschaftsordnung mit geringerem Widerstand eingeführt werden.
3. Durch den Beitritt wird sicher eine neue Generation von Unternehmern und Führungskräften heranwachsen, die die Anpassung Spaniens schneller, als man heute denkt, durchsetzen.
4. Durch den Beitritt werden auch die Gewerkschaften an die Festlegung einer neuen Gewerkschaftspolitik denken müssen.
5. Durch den Beitritt muß die Regierung und die öffentliche Verwaltung auf die Bindung einer harmonischen Wirtschaftspolitik mehr achtgeben müssen.

6. Der große Beitrag der EG für Spanien bedeutet den Eintritt in eine Modernisierung seines Produktionsprozesses, seiner wirtschaftlichen Normen, seiner Wirtschaftsaktivität und die Freilegung von unternehmerischen Kräften, die sofort wirken können.

Nur durch eine marktwirtschaftliche Ordnung kann Spanien in sehr kurzer Zeit den großen Sprung der Anpassung durchführen.

Zum ersten Mal kann man von der Gestaltung einer Wirtschaftsverfassung sprechen sowie von der Notwendigkeit der Festlegung einer neuen Gewerkschaftspolitik.

VI. Chancen und Strategie der spanischen Unternehmen

Die Strategie der spanischen Unternehmen kann man zusammenfassend wie folgt darlegen:

- (1) Durch die stabilen Elemente der Umwelt hat man eine kurzfristige Anpassungsstrategie in allen Bereichen der Unternehmen. Die Prämisse der Stabilität der Umwelt ersetzt eine langfristige Strategie bei den Unternehmen.
- (2) Man hat hauptsächlich eine Strategie auf den nationalen Märkten. Die ausländischen Märkte sind eher subsidiärer bzw. konjunktureller Art. Es fehlt deshalb eine Aussenhandelsorganisation.
- (3) Sowohl im Personal-, Finanz- und Einkaufsbereich besitzen die spanischen Unternehmen eine kurzfristige Anpassungsstrategie immer in der Hoffnung, Mengen und Preise zu festgelegten Bedingungen zu erhalten. Deshalb eine kurzfristige Disposition.

- (4) Durch die starke Bedeutung des Inlandsmarktes hat man auch eher innerhalb kartellartiger Bedingungen eine kurzfristige Anpassungsstrategie ausgewählt.
- (5) Kontrollfragen werden immer im technischen Bereich verstanden. In der Haushaltsmaschinenindustrie hat man die Kontrollkosten bis auf 16% der gesamten Produktionskosten geschätzt (Japan ungefähr 4%).
- (6) Die Folge dieser kurzfristigen Anpassungsstrategie an eine "stabile" Umwelt hat folgende Konsequenzen gebracht:
- (a) Niedrige Ausnutzung der Kapazitäten (ca. 60-70%)
 - (b) Niedrige Produktivität (56% des EG-Durchschnitts)
 - (c) zu hohe Produktionskosten
 - (d) niedrige Qualität
 - (e) starke Verschuldung der Unternehmen
 - (f) fehlende langfristige Personalpolitik bzw. nur eine verwaltete Personalwirtschaft
 - (g) fehlende Forschung und Entwicklung
 - (h) Management als Verwaltung interpretiert
- (7) Im Moment des Bruches von der "stabilen Umwelt" (ab 1975) sind die spanischen Unternehmen nicht mehr fähig, als Institution und Management die Anpassung durchzuführen. Es gibt heute nur eine Strategie des Überlebens.

In bezug auf die Unternehmenskultur kann man folgende Bewertung machen:

- (a) Die patriarchalische Führungspolitik der 50er Jahre und die Immobilität des Managements hat man heute durch keine neue Unternehmenskultur ersetzt.

- (b) Es fehlt an der Definition einer neuen Unternehmenskultur. Die fehlende Unternehmensphilosophie und -politik hat eine solche Änderung nicht hervorgerufen. Die "Tagesanpassungssorge" läßt keinen Spielraum für diese grundsätzlichen Fragen.
- (c) Die fehlende Kultur provoziert eine sehr mangelhafte Integration und Identifizierung von Manager und Personal mit den Firmen. Die Situation einer "Übergangslage" schadet der Anpassung der spanischen Unternehmen.
- (d) Solange keine bewußte Unternehmenskultur entwickelt wird, wird sehr schwer eine Wirtschaftsstrategie durchzuführen sein.
- (e) Die Hauptaufgabe beim heutigen Management ist die bewußte Integration von Unternehmenskultur und -strategie in Denken und Handeln. Ohne diesen Schritt wird die notwendige Festlegung von Unternehmenspolitik und die dringend notwendige neue Organisationsgestaltung nur kurzfristiger Natur sein.

VII. Folgen des Beitritts für die spanische Wirtschaftsordnung

Nach dem Beitrittsvertrag vom 12. Juni verfügt die spanische Wirtschaft über eine Anpassungsperiode von 7 bis 10 Jahren. Nach dem Inhalte des Vertrags kann man in seiner Struktur folgende Hauptelemente festhalten.

Erstens: Übergangszeit bis zu 10 Jahren, gegliedert in mehrere Phasen.

Zweitens: Für die Landwirtschaft ist eine Übergangszeit vorgesehen, die je nach Produktgruppen bis zu zehn Jahren dauert. Nach der eigenen Komplexität der

EG-Marktordnung werden zahlreiche Regelungen für den Beitritt getroffen, Regelungen, die im großen und ganzen die bestehende Agrarmarktordnung beachten müssen und vor allem die starken Beziehungen Spaniens auf diesem Sektor mit Drittländern.

Spanien verfügt über umfangreiche Reserven für eine gewaltige Erhöhung der Produktivität und Produktion in kritischen Bereichen wie Wein, Olivenöl, Gemüse und Obst, u.a.m. Die Einschränkungen dieses Ausbaupotentials bei einer gleichzeitig nötigen Produktivitätssteigerung werden sehr große Spannungsmomente mit sich bringen.

Deshalb ist die Festlegung von Quoten für Zucker und Isoglukose und Tafelwein, die lineare jährliche Zollanpassung beim Obst und Gemüse, die Regulierung vom Import-Überwachungssystem, u.a.m. als das notwendige Instrumentarium für die Anpassung vorgesehen.

Das Problem wird allerdings auf ganz anderer Ebene liegen. Die moderne Agrarproduktion Spaniens hat in den letzten Jahren durch die Einführung der Spitzentechnologie die Anfänge einer starken Wandlung schon erfahren. Die Produktionsprogramme sind heute bei wertvollen Agrarprodukten sehr flexibel und deshalb marktanpassungsfähig. Die natürlichen klimatischen Ressourcen der spanischen Landwirtschaft bei entsprechender marktgemäßer betrieblicher Führung können eine hervorragende Position erlangen lassen. Die zukünftigen Substitutionseffekte sind eine offene Frage.

Drittens: Im Fischereibereich ist eine sehr harte Anpassung der spanischen Fischereiflotte festgelegt. Bis 1990 werden sie keinen vollen Zugang in die wichtigsten Fischereizonen erlangen. Durch die vorgesehene Umstrukturierung der Flotte mit Hilfe der EG versucht man, diese Aktivität zu beschränken.

D.h. im landwirtschaftlichen Sektor, wo Spanien ohne Zweifel im Wettbewerb große Impulse für die eigene Umstrukturierung des spanischen Agrarsektors erreichen und gleichzeitig eine Änderung auf marktwirtschaftlichen Kurs der Agrarpolitik der EG erwirken könnte, ist es meines Erachtens unmöglich, bei dem Umfang der Flexibilität und der gegenwärtigen Dynamik einiger Pionier-Agrarsektoren die vorgegebenen Strukturen durchhalten zu können. Hier wird sich wahrscheinlich der Beitrag Spaniens zur EG bemerkbar lassen.

Viertens: Im Industriesektor ist die große Wirkung der Integration auf die spanische Wirtschaft zu erwarten. Die multinationalen Firmen haben mit neuen Gründungen eine integrationsorientierte Produktionsaktivität gestaltet. Das gilt vor allem für die moderne Automobilindustrie, elektronische Industrie und einige eher im Montageverfahren konsignierte Industriezweige. Das Problem gilt für die nationalen und auch z.T. multinationalen Unternehmungen älterer Gründungen, die durch die Belastung der Personalstruktur und ihre schwierige Anpassung, sowie durch die Verwässerung des Kapitals als Folge der jahrelangen Verluste für eine Anpassung sehr große neue Kapitalzufuhren und harte Personalreduktion und -umbildung verlangen.

Abgesehen von Krisensektoren wie Textil, Schiffbau und Stahlindustrie wird die spanische verarbeitende Industrie durch die kartellartigen Abkommen mit der Regierung (Reestructuración industrial) kaum eine Chance für die Anpassung haben.

Es fehlt an Forschung und Entwicklung in Spanien, es fehlt an Kapital und an einer entsprechenden Kapazität bei dem Management und bei der Gestaltung von Auslandsmärkten, um Fertigprodukte auf internationalen Märkten konkurrenzfähig anzubieten.

Die mittleren und kleineren Unternehmen Spaniens bieten aber eine große Chance für eine flexible Anpassung der Wirtschaft. Bei dieser Größenstruktur kann man mit einer marktwirtschaftlichen Ordnung eine Umwandlung der Produktionsprozesse erreichen. Was man braucht, ist einerseits eine Belebung der Märkte und eine starke Flexibilität des Arbeitsrechts, eine Liberalisierung der nationalen und internationalen Kapital- und Kreditmärkte, sowie eine umfangreiche Kapitaldisposition. Für das Jahr 1989, d.h. in drei Jahren ist eine Halbierung der Außenzölle vorgesehen. Bei der heutigen niedrigen Produktivität der spanischen Wirtschaft kann praktisch jede ausländische Firma im Hinblick auf die Entwicklung der nächsten Jahre schon auf den spanischen Markt eindringen. Die Konsequenzen für die spanische Industrie werden sich nicht erst in drei bzw. sieben Jahren bemerkbar lassen. Von reiner Markt- und Produktionsstrategie her wird jede Firma, die an den spanischen Märkten Interesse haben könnte, heute schon die Teilnahme an diesen Märkten fördern.

Deshalb kann man damit rechnen, daß bei einer marktwirtschaftlichen Orientierung der Wirtschaftsordnung starke Impulse in kurzer Zeit für die spanische Wirtschaft zu erwarten wären. Eine große Chance bei entsprechender Liberalisierung wird für mittlere und kleinere Firmen im Bereich der Komponentenherstellung eher als bei Fertigprodukten liegen. Später in einer zweiten Phase der Restrukturierung und bei einer Beteiligung an der internationalen Arbeitsteilung können spanische Firmen Technologie, Führung und Märkte ausbauen und wettbewerbsfähig gestalten.

Fünftens: Ein sehr wenig zufriedenstellender Beitrag der Verhandlungen ist die starke Beschränkung bei der Arbeitsmobilität. Bis 1993 wird im Prinzip, abgesehen von bestehenden Situationen, keine Freizügigkeit der Arbeitnehmer erreicht. Das bedeutet, daß die Entlastung des Arbeitsmarktes Spaniens wie in den sechziger Jahren nicht stattfinden wird.

VIII. Zusammenfassung

Zusammengefaßt könnte man folgende Bewertung des Beitritts Spaniens zur EG machen:

- 1) Der Beitritt Spaniens bedeutet die historische Wende einer mehrere Jahrhunderte langen Entwicklung. Es handelt sich um die Integration Spaniens in die kulturelle und gesellschaftliche Entwicklung der europäischen Länder.

- 2) Diese Integration, obwohl sie in einem sehr durch die Wirtschaftskrise belasteten Moment stattfindet, wird als einziger Weg für die Zukunft des Landes gesehen und findet, z.T. trotz großer Hemmungen, Anklang bei der spanischen Gesellschaft.
- 3) Die Integration soll für Spanien nicht nur eine Herausforderung an die Modernisierung der Wirtschaft sein, sondern vor allem zu einer Harmonisierung der Normen, Gesetze und Institutionen sowie des Verhaltens beitragen.
- 4) Durch die Märkteerweiterung, und trotz der defensiven Agrarpolitik der EG, hat die spanische Landwirtschaft durch eine auf moderner Technologie verfügbaren Produktionsanpassung eine große Zukunft. Die entsprechende betriebliche Ausbildung im Agrarsektor sowie eine entsprechende Handelsorganisation kann für Spanien einen der erfolgreichen Aspekte des Beitritts bedeuten. Jede Beschränkung und die Fortführung der bestehenden Marktordnung kann für Spanien sehr nachteilig werden. Praktisch wird die bestehende Agrarordnung die Kapazität des spanischen Agrarsektors nur durch strengere interventionistische Eingriffe durchgehalten werden. Dies bedeutet, daß die Wirkung der Integration Spaniens zu einer Verhärtung der EG-Entwicklung führen kann.
- 5) Im industriellen Bereich wird kurzfristig die Anpassung mit sehr negativen Wirkungen verbunden sein. Die Suche nach der wettbewerbsfähigen Arbeitsteilung der spanischen Wirtschaft kann nur unter Einbezug der mittleren und kleineren Betriebe innerhalb einer marktwirtschaftlichen Ordnung erfolgen. Jede weitere Kontinuität des staatlichen Interventionismus auf die Märkte und Ressourcenverteilung kann die Anpassung verschlechtern.

-
- 6) Eine ernste Förderung der Berufsausbildung und eine Verbesserung der Führungskapazität der spanischen Unternehmen sind die *conditio sine qua non* für diese Herausforderung an die spanische Wirtschaft. Die große Verfügbarkeit an Menschen bei der vorhandenen Infrastruktur kann durch eine strenge Wettbewerbsordnung in kurzer Zeit eine erfolgreiche Anpassung der spanischen Gesellschaft erreichen.

