

Volkswirtschaft

Objektyp: **Group**

Zeitschrift: **Mitrex : die Fachzeitschrift für textile Garn- und Flächenherstellung im deutschsprachigen Europa**

Band (Jahr): **82 (1975)**

Heft 4

PDF erstellt am: **21.05.2024**

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.

Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.

Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Volkswirtschaft

eine offene Informationspolitik, wogegen bei der Orientierung der Öffentlichkeit Zurückhaltung eher geboten scheint.

4. Dem Anschluss aller versicherungsfähigen Arbeitnehmer an die Arbeitslosenversicherung ist im personalpolitischen Bereich dringende Priorität einzuräumen.

Dr. Jürg Jent, Rechtsanwalt, Sekretär VATI
8022 Zürich

Die Bekleidungsindustrie im internationalen Konkurrenzkampf

In der Bekleidungsindustrie hat, wie aus einem Communiqué des Gesamtverbandes der Schweizerischen Bekleidungsindustrie hervorgeht, der internationale Preiskampf ein Ausmass angenommen, das in weiten Kreisen der Branche zu ernsthaften Sorgen Anlass gibt. Es ist insbesondere auf zwei Gründe zurückzuführen: einmal die zunehmende Konkurrenz aus dem Fernen Osten und Staatshandelsländern, dann aber auch die mangelnde Beschäftigung in der Bekleidungsindustrie mehrerer westeuropäischer Länder, die zu den wichtigsten Lieferanten der Schweiz gehören. So verlor die deutsche Bekleidungsindustrie innerhalb eines Jahres 52 000 Arbeitsplätze, d. h. 14 % der Gesamtbeschäftigung. In den Niederlanden sind von den 65 000 Beschäftigten des Jahres 1965 noch 37 000 übriggeblieben. Trotz der Bereitschaft der niederländischen Regierung zur Unterstützung der Bekleidungsindustrie gelten zwei Drittel aller noch bestehenden Betriebe als in ihrer Existenz bedroht. In der italienischen Bekleidungsindustrie ist die Arbeitszeit verkürzt worden und die Leistung von Ueberstunden nicht mehr erlaubt, um die Zunahme der Arbeitslosenzahl zu verlangsamen. Es versteht sich von selbst, dass unter diesen Umständen, insbesondere im Exportgeschäft, von diesen Ländern Aufträge ausgeführt werden, die die Selbstkosten kaum oder nicht mehr decken. Auf die drei genannten EWG-Länder entfallen rund 40 % der gesamtschweizerischen Bekleidungseinfuhren. Italien allein vermochte dank billiger Angebote, die noch von einer ständigen Veränderung der Wechselkursrelation begleitet sind, in den ersten neun Monaten des Jahres 1974 die Exporte nach der Schweiz um fast 40 % zu erhöhen.

Neben der in Westeuropa härter werdenden Konkurrenz auf dem Kleidersektor werden auch die Niedrigpreiseinfuhren aus dem Ostblock und dem Fernen Osten immer spürbarer. Die Einfuhren aus dem europäischen Osten machen zwar erst rund 3 % der Gesamteinfuhr aus, sie werden aber 1974 um mehr als 50 % zugenommen haben. Einen Anteil von bereits 10 % erreichen die Fernosteinfuhren. Mit deutlichem Abstand steht dabei Hongkong, das von den wichtigsten Bekleidungslieferanten der Schweiz nach Italien die zweitgrösste Exportzuwachsrate aufweist, an vorderster Stelle. Immer stärker in Erscheinung treten aber neue fernöstliche Lieferantenländer wie Südkorea, Taiwan, Singapur und Malaysia, die in den ersten neun Monaten von 1974 ihre Exporte nach der Schweiz von 11 auf fast 20 Mio Franken erhöhen konnten. Aus Hongkong hört man, dass diese neueren Kleiderexportländer der britischen Kronkolonie mit noch tieferen Preisen den Rang streitig machen und dazu beitragen, die dortigen Lager stark anwachsen zu lassen. Die Durchschnittspreise je 100 Kilo Bekleidung im Export- und Importgeschäft sind deutliche Fingerzeige für die Konkurrenzsituation. Er beträgt bei den schweizerischen Ausfuhren 96 Franken, bei den Einfuhren aus der Bundesrepublik 89 Franken, aus Italien 70, aus Portugal 40, aus Hongkong 37, aus Taiwan

Die mittex werden monatlich in alle Welt verschickt. Europäische Textilfachleute schätzen Aktualität und Fachkunde der mittex-Information: Innerhalb Westeuropa steht Deutschland (28 %), Italien (14 %), Grossbritannien (11 %), Frankreich und Oesterreich (je 10 %) an der Spitze der ins westeuropäische Ausland versandten mittex-Ausgaben. Die verbleibenden 27 % verteilen sich auf die übrigen Staaten Westeuropas.

34 und aus Singapur 31 Franken. In den tieferen Durchschnittspreisen kommt insbesondere dreierlei zum Ausdruck: Die tiefen Lohnkosten, der Verzicht auf modische Interpretation und die oft erst beim Gebrauch feststellbaren Qualitätsunterschiede. In diesem Zusammenhang stellt sich einmal mehr die Frage, ob die Schweiz, dem Beispiel mehrerer Länder folgend, im Sinne einer zusätzlichen Konsumentenklärung zur obligatorischen Herkunftsbezeichnung übergehen sollte.

Die Stellung der schweizerischen Bekleidungsindustrie im Export wird neuerdings durch die Währungsdisparität und die eindeutige Ueberbewertung des Schweizer Frankens stark in Mitleidenschaft gezogen. So wurden erst kürzlich aus diesem Grunde grössere Annulationen und Schwierigkeiten bei Vertragsabschlüssen aus Italien, der Bundesrepublik Deutschland, den USA und Grossbritannien gemeldet. Die Konsumgüterindustrie, die mit äusserst knappen Margen rechnet, wird durch die starke Stellung unserer Währung im Ausland benachteiligt bei gleichzeitiger Konkurrenzzunahme auf dem Inlandmarkt durch die Verbilligung der Einfuhren. Ein Ueberdenken der schweizerischen Währungspolitik wird sich 1975 zwangsläufig aufdrängen müssen.

Rapid steigende Zollausfälle

Jährlich bereits 1,5 Mia Franken

Am 1. Januar 1975 ist eine weitere Zollabbauetappe im Rahmen des Freihandelsabkommens zwischen der Schweiz und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG) zurückgelegt worden. Damit beträgt die Zollbelastung auf Industrieerzeugnissen nur noch 40 % der ursprünglichen Ansätze. Dieser Rest muss bis zum 1. Juli 1977 ebenfalls beseitigt werden. Vollständige Zollfreiheit besteht schon seit Anfang 1967 für den Industriegüteraustausch zwischen unserem Land und den EFTA-Staaten. Zudem räumte die Schweiz im Rahmen der Kennedy-Runde des GATT eine weltweite Reduktion ihrer Industriezölle ein, die in den letzten Jahren stufenweise zu realisieren war, und den Entwicklungsländern wurden zusätzlich Präferenzzölle zugestanden.

Für die Bundeskasse haben diese handelspolitisch notwendigen und volkswirtschaftlich nützlichen Zollabbau-schritte beträchtliche Einnahmehausfälle zur Folge. Die bisherigen Mindereinnahmen werden nach den heutigen Einfuhrwerten im Vergleich zu 1960/61 (Beginn des EFTA-Zollabbaus) auf einen Betrag in der Grössenordnung von jährlich 1,5 Mia Fr. beziffert. Dazu kommen die weiteren Einbussen aus dem EWG-Freihandelsabkommen, die für 1975 auf 455 Mio Fr., für 1976 auf 668 Mio und für 1977 auf 826 Mio Fr. geschätzt werden und bei voller Auswirkung des stufenweisen Abbaus im Jahre 1978 rund

1 Mia Fr. erreichen sollen. Warum hat die Schweiz denn überhaupt zu solchen Zollabbauaktionen Hand geboten, wenn sie davon doch derart massive Einnahmeverluste zu erwarten hatte, die auf andere Weise wettzumachen sind? Als ein stark weltmarktorientiertes und in hohem Masse auf den Aussenhandel angewiesenes Land, dessen Wohlstand weitgehend vom Zugang zu den Auslandsmärkten und von deren Aufnahmefähigkeit abhängt, konnte sie nicht abseits stehen. Wir hatten ein vitales Interesse daran, dass die in der Regel höheren Zölle der wichtigsten Handelspartner gesenkt wurden, um für unsere Wirtschaft dort günstige Marktverhältnisse zu schaffen. Ohne Gegenleistung auf den eigenen Zöllen wäre dieses Ziel nicht zu erreichen gewesen. Die Teilnahme an dieser Handelsliberalisierung führte zu einem weiteren Aufschwung des Warenaustausches, damit zur Anfachung des Wettbewerbes und durch den Zwang zu intensiverer Arbeitsteilung zu einer Steigerung der Leistungsfähigkeit und Produktivität, zur Erhöhung des Bruttosozialproduktes und Volkseinkommens, mit einem Wort zur Wohlstandsmehrung.

Wie aber sollen nun die aus dem Zollabbau in der Bundeskasse entstandenen und weiter entstehenden Milliardenlöcher gestopft werden? Der Bundesrat hat wiederholt mit Nachdruck unterstrichen, dass dies durch eine modernere und wirksamere Verbrauchsbesteuerung zu geschehen habe. Da Zölle Verbrauchsabgaben sind, ist es nur logisch und zweckmässig, in diesem Bereich für Ersatz zu sorgen, wenn durch den Abbau und die Beseitigung von Zollbelastungen Einnahmehausfälle entstehen. Die von den Räten auf den 1. Januar 1976 beschlossene Erhöhung der Warenumsatzsteuer ist ein erster Schritt auf diesem Weg, doch muss die entscheidende Umstellung erst noch durch den Uebergang zu einem Mehrwertsteuersystem vollzogen werden, dies auch im Interesse eines gesunden Steuergleichgewichts, denn seit Jahren ist der Verbrauchssteueranteil an den gesamten Fiskaleinnahmen in rapidem Sinken begriffen, da die progressive Einkommenssteuerbelastung überproportional stark zugenommen hat. Insbesondere ist zu beachten, dass die Einfuhrzölle heute an den Bundeseinnahmen mit weniger als 10 % beteiligt sind (gegenüber 20 % im Jahre 1960); die Warenumsatzsteuer ihrerseits trägt gegenwärtig nicht mehr an den Bundeshaushalt bei als in den Jahren 1943 bis 1949.

K. W.

3 Rappen Reingewinn auf 1 Franken Umsatz

Kaum jemand überlegt sich beim Kauf eines Erzeugnisses, aus welchen Kostenelementen sich der Verkaufspreis zusammensetzt. Man macht sich keine Gedanken über Materialkosten, Arbeitsaufwand und dergleichen mehr. Dagegen wird dem Gewinnanteil oft rein gefühls-

Technik

mässig eine überragende Rolle zuerkannt. Ueber die Bedeutung dieses Faktors bestehen weitherum übertriebene Vorstellungen. In Tat und Wahrheit entfällt im allgemeinen nur ein ganz kleiner Teil des Verkaufsumsatzes auf den eigentlichen Gewinn.

Eine von der «Wirtschaftsförderung» vorgenommene Analyse der Geschäftsergebnisse von 75 repräsentativen Industrie- und Handelsunternehmungen der Schweiz hat ergeben, dass von jedem Umsatzfranken im Mittel nur gut 3 Rappen Reingewinn erzielt werden. Den allergrössten Teil zum durchschnittlichen Verkaufspreis tragen die Materialkosten, Löhne, Sozialleistungen, Steuern und allgemeinen Geschäftsunkosten bei. Im Jahre 1973 wurden im Durchschnitt der erwähnten Gruppe namhafter Firmen rund 9 1/2 Rappen je Umsatzfranken als Bruttogewinn abgezweigt, d. h. für Abschreibungen, Rückstellungen und Reingewinn verwendet. Von den 9 1/2 % Bruttogewinnanteil am Verkaufsumsatz gelangte jedoch nur ein geringer Bruchteil zur Ausschüttung. Ein wesentlich grösserer Teil wurde wieder in die Unternehmungen investiert, um es diesen zu ermöglichen, durch Ausbau und Modernisierung der Produktionsmittel leistungs- und wettbewerbsfähig zu bleiben. Diese Mittelabzweigung dient mit andern Worten der Existenzsicherung der Betriebe und damit der langfristigen Arbeitsplatzhaltung.

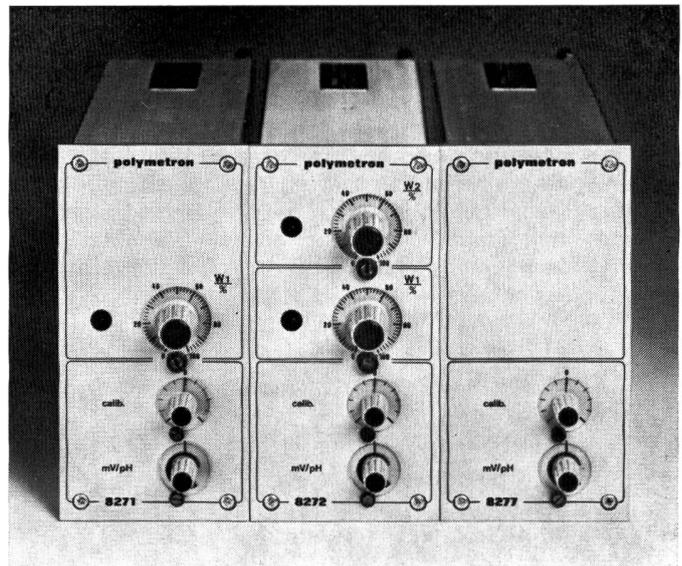
Die in die genannte Untersuchung einbezogenen 75 repräsentativen Firmen der Industrie und des Handels haben im Jahre 1973 durchschnittlich über zwei Drittel des Bruttogewinnes solchen Zwecken nutzbar gemacht. Der wiederinvestierte Unternehmungsgewinn war somit mehr als doppelt so gross wie der zur Verteilung gelangte Reingewinn, welcher der Verzinsung des eingezahlten Unternehmungskapitals dient. Vom Umsatzerlös entfielen über 6 % auf Abschreibungen und Rückstellungen, jedoch weniger als 3 % auf Gewinnausschüttungen. Die gewinnfremden Kostenelemente (Löhne und Sozialaufwendungen, Materialien, Steuern, allgemeine Geschäftsunkosten) machten über 90 % des Verkaufsumsatzes aus.

Alles in allem zeigt sich, dass die Gewinne am Umsatzerlös der Firmen in relativ bescheidenem und auf jeden Fall viel geringerem Masse beteiligt sind, als gemeinhin angenommen wird. Weder könnten bei partieller oder völliger Gewinnauflösung die Löhne spürbar erhöht noch die Preise merklich gesenkt werden, ganz abgesehen davon, dass es das Huhn, das goldene Eier legt, schlachten hiesse, wenn die Gewinnanteile solchen Verwendungszwecken zugeführt würden.

W. F.

Neue pH-/Redox-Messumformer

Die abgebildeten pH-/Redox-Messumformer mit vollgekapselften Junction-FET-Eingangverstärkern sind für Schaltschrankbau, 72 × 144 mm, vor allem für industrielle Abwasseranlagen gebaut. Erhältlich sind ein solides Einfachgerät (Typ 8277), dasselbe mit einem Schaltpunkt (Typ 8271) und mit zwei Schaltpunkten (Typ 8272) sowie ein Gerät mit galvanisch getrenntem Ausgang (Typ 8270).



pH-/Redox-Messumformer Typ 8277, Typ 8271 (mit einem Schaltpunkt) und Typ 8272 (mit zwei Schaltpunkten)

Der Aufbau und die Qualität der Bauteile ergeben eine mittlere Lebensdauer von über 80 000 Stunden. Die Geräte können in Räumen mit erhöhter klimatischer Belastung eingesetzt werden, d. h. bei Temperaturen bis zu 50 °C bei einer mittleren Jahresfeuchtigkeit von bis zu 75 %. Der Ausgangsstrom ist wählbar (0...20, 4...20 oder 0...5 mA eingepprägter Strom).

Die Messumformer passen elektrisch und mechanisch zu den neuen Abwasserreglern. Der Schaltschrankbau ist mit den neuen Geräten, dank einem Minimum an Querverbindungen, sehr vereinfacht worden.

Polymetron AG
Elektrochemische Mess- und Regeltechnik
8634 Hombrechtikon ZH