
Industriepolitik und gesellschaftlicher Konflikt

Das Beispiel Großbritanniens

Susanne Valter

Die Symptome der britischen Dauerkrise sind bekannt: niedriges Wirtschaftswachstum, niedrige Investitionsraten, bedeutende Schwächung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit und, damit verbunden, chronische Zahlungsbilanzdefizite und eine kontinuierliche Abwertung des Pfundes.

Es ist möglich, daß der langsame Gang der Wirtschaft von den Verantwortlichen zu spät bemerkt, seine Auswirkungen unterschätzt wurden. Sicher ist, daß man sich zu lange unter dem Schutz kolonialer Außen-Marktgesetzmäßigkeiten¹ glaubte und daher notwendige Anpassungsprozesse unterblieben. Sie hätten Einschnitte in die bestehenden Gesellschaftsstrukturen vorausgesetzt.

Welche Ursachen auch immer für das langfristig niedrige Wachstum der britischen Wirtschaft historisch auslösend gewesen sein mögen, gegenwärtig scheint doch die Frage bedeutender zu sein, warum die zahlreichen wirtschafts-, insbesondere industriepolitischen Maßnahmen der jeweiligen Regierungen diesen Trend nicht stoppen konnten (was nicht heißen soll, daß sie vollkommen wirkungslos gewesen sind).

I. Rückblick auf die sechziger Jahre

Es soll hier kein eigener Problemaufriß versucht werden. Die Fragestellung konzentriert sich vielmehr auf: Worin erblickte die damalige Labour-Regierung die Ursachen für das relative Zurückbleiben Großbritanniens gegenüber anderen Industrienationen und welche Maßnahmen ergriff sie, um diesem Trend entgegenzuwirken?

Als die Labour-Partei 1964 die Regierungsgeschäfte übernahm, hinterließ die scheidende Tory-Regierung zwar eine überdurchschnittlich wachsende Wirtschaft (»Maudling-Boom« 1962—1964), jedoch mit einem rapid angewachsenen Zahlungsbilanzdefizit. Es galt eine Wirtschaftspolitik zu

formulieren, die nicht nur in der Lage war, kurzfristig dieses Zahlungsbilanzdefizit abzubauen, sondern gleichzeitig auch die tieferliegenden Ursachen dieses Krankheitssymptoms in die Therapie miteinzubeziehen.

Die Beamten und ökonomischen Berater der Treasury (Schatzkanzleramt), mit ihnen die City, führten das Zahlungsbilanzdefizit auf zu hohen Nachfragedruck zurück und empfahlen der Regierung, so lange zu deflationieren, bis die Arbeitslosenrate bei 2 Prozent liege.

Hingegen vertraten der Labour-Partei nahestehende Ökonomen, unter ihnen Thomas (nun Lord) Balogh, die Auffassung, daß das Zahlungsbilanzdefizit nur die Folge einer tieferliegenden und bereits länger andauernden Krise der britischen Wirtschaft sei: langfristig geringes Wachstum, wenig erfolgreiche Exporttätigkeit, ein stagnierender industrieller Sektor. Großbritannien könne nicht länger die Rolle des Polizisten und Bankiers für die restliche Welt spielen. Die vorgeschlagene Therapie: Stärkung des industriellen Sektors, Erhöhung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität durch gezielte Strukturpolitik. Diese könne aber nur dann erfolgreich durchgezogen werden, wenn es der Regierung gelänge, eine entsprechende Einkommenspolitik, gemeinsam mit den Gewerkschaften, durchzusetzen.

Die Regierung nahm diese Vorschläge — so schien es zunächst — in ihr Programm auf. Die Ziele lauteten: hohes Wirtschaftswachstum und Vollbeschäftigung; der neugeschaffene institutionelle Rahmen war vielversprechend.

Fasziniert von den Erfolgen der indikativen Planung in Frankreich, versuchte man zunächst lose korporative Strukturen zu entwickeln, die staatliche Eingriffe ermöglichen sollten. Die Schaffung neuer Institutionen mit vielversprechender Benennung, eine optimistische Grundhaltung zusammen mit Harold Wilsons philosophischem Konzept der »white heat of technological revolution« (»Weißglut der technologischen Revolution«) sollten das allgemeine Wirtschaftsklima beleben, insbesondere aber die Investitionslust der Unternehmer ankurbeln.

Der »Planungsmechanismus«: Institutionen und Maßnahmen

Bereits die Tory-Regierung entwickelte gegen Ende ihrer Legislaturperiode ein stärkeres »strukturpolitisches Problembewußtsein«. Die Grenzen der Globalsteuerung wurden immer sichtbarer. Es war auch den Konservativen klar, daß gezielte wirtschaftspolitische Eingriffe ein Mindestmaß an Konsens aller am Wirtschaftsprozess Beteiligten voraussetzen. Dieser bisher fehlende Konsens sollte durch ein »Annäherungsgremium« herbeigeführt werden.

1962 wurde das National Economic Development Council (NEDC) mit seinem Büro (NEDO) geschaffen, ein drittelparitätisches Beratungsforum, das für einzelne Industriezweige Arbeitsgruppen (»little Neddies«) installierte, um »Probleme« zu identifizieren und gemeinsame Lösungsansätze zu finden«.

Dieses NEDC wurde 1964 von der Labour-Regierung übernommen und ausgebaut. 1967 existierten bereits 21 »little Neddies«, die vier Fünftel der in der Privatindustrie Beschäftigten repräsentierten. Zusammen mit

dem Department of Economic Affairs (DEA), 1964 errichtet, bildeten sie die Planungsmaschinerie der Regierung. Das DEA, das mit der Erstellung eines nationalen Planes beauftragt wurde, sollte in erster Linie die dominante Stellung der Treasury, und damit der City, schwächen.

Die Kompetenzaufteilung zwischen den beiden Ministerien, schließlich durch ein »Konkordat« geregelt, ging davon aus, daß sich a) das DEA auf langfristige und das Schatzkanzleramt auf kurzfristige Zielsetzungen und b) das DEA auf »physische Ressourcen« und das Schatzkanzleramt auf die Finanzen konzentrieren sollte. Diese Unterscheidung beruhte auf einer Verbindung konservativer Illusionen über die angebliche Autonomie des Finanzwesens mit ebenso altmodischen sozialistischen Vorstellungen über die physische Steuerung der Industrie².

Eine zweite, spezifiziertere Interventionsebene entstand durch das ebenfalls 1964 errichtete Technologieministerium. Mit seiner Hilfe sollte ein neues und modernisiertes Großbritannien »out of the white heat of the technological revolution« entstehen. Durch die National Research Development Corporation (NRDC) sollten Forschungs- und Entwicklungsinvestitionen in der Computer-, Elektronik- und Nachrichtentechnikindustrie finanziert und gefördert werden.

Damit sollte der technologische Entwicklungsrückstand, nach Meinung vieler Experten eine wesentliche Strukturschwäche der britischen Wirtschaft, vor allem gegenüber den USA, entscheidend reduziert werden. Darüber hinaus stellte die Regierung großzügig Mittel für den Aufbau einer heimischen Aluminiumindustrie und die Reorganisation der Schiffbauindustrie zur Verfügung.

Den wohl wichtigsten Schritt stellt die Schaffung des IRC (Industrial Reorganisation Corporation) dar. 1966 ins Leben gerufen, sollte er die Reorganisation einzelner Industriezweige vorantreiben. Mit Mitteln in der Höhe von 150 Millionen Pfund ausgestattet, übernahm er Haftungen, vergab zinsgestützte Kredite und fungierte via Kapitalbeteiligungen als Katalysator bei Unternehmenszusammenschlüssen. Bereits nach kurzer Lebensdauer — er wurde 1971 von den Tories aufgelöst — war seine Erfolgsbilanz beachtlich. Seine Rationalisierungs- und Konzentrationspolitik lag schwerpunktmäßig im Bereich der Computer-, Elektro(Starkstrom)-, Auto-, Maschinenbau- und Kugellagerindustrie.

Ohne IRC wäre die Schaffung des GEC-Komplexes (durch Fusionierung von A.E.I., English Electric and Elliott Automation), der International Computer Holdings Ltd. (ICL) sowie British Leyland — um nur die bedeutendsten Zusammenschlüsse zu nennen — nur schwer denkbar gewesen.

Im Bereich der Fiskalpolitik sollten vor allem zwei Maßnahmen zur Stärkung des industriellen Sektors beitragen. Durch Doppelbesteuerung der Dividenden (Körperschafts- und Einkommensteuer) hoffte man, übermäßige Dividendenausschüttungen zu verhindern und mehr Mittel der internen Investitionsfinanzierung der Unternehmen zuzuführen.

Die Selective Employment Tax (SET) — für jeden männlichen Arbeiter mußten 1,25 Pfund, für Frauen und Burschen 62,5 Pence und für Mädchen

40 Pence wöchentlich abgeführt werden — sollte Rationalisierungs- und Konzentrationsprozesse im Dienstleistungssektor auslösen und die so überflüssig gewordenen Arbeitskräfte dem industriellen Sektor — der 130 Prozent der von ihm abgeführten Beträge refundiert bekam — verfügbar machen.

Ein weiterer, von der Regierung identifizierter Problembereich betraf die regionalen Disparitäten. Eine Reihe regionalpolitischer Maßnahmen, darunter die 1967 eingeführte Regional Employment Premium (REP) — der Staat zahlte wöchentlich 1,50 Pfund (später 3 Pfund) für die Beschäftigung eines männlichen Arbeiters in der verarbeitenden Industrie in den Entwicklungsgebieten —, sollten zu einer gleichmäßigeren Industrialisierung und zu einer Angleichung des regionalen Beschäftigungsniveaus führen.

Zusammenfassung: Ergebnisse und Problembereiche

Man ist leicht verleitet, in das übliche Was-wäre-wenn miteinzustimmen. Fest steht, daß der National-Plan der Pfundkrise 1966 zum Opfer fiel. Statt abzuwerten, wie von der Mehrheit der ökonomischen Berater vorgeschlagen wurde, nahm die Regierung zu deflationistischen Maßnahmen Zuflucht, um das Zahlungsbilanzdefizit abzubauen. Als Folge davon sackte die heimische Nachfrage ab, die Investitionen stagnierten, das Wachstumstempo verlangsamte sich, die Arbeitslosigkeit stieg an. Die Planziele wurden begraben, das DEA war damit seiner Hauptfunktion beraubt und starb 1969 einen stillen Tod.

Statt der vorgesehenen 25 Prozent wuchs das Bruttonationalprodukt im Zeitraum 1964 bis 1970 nur um 14 Prozent; statt einer Zunahme des Gesamtbeschäftigtenstandes um 3 Prozent waren 1970 um 2 Prozent weniger Arbeitskräfte beschäftigt als 1964; die Bruttoanlageinvestitionen wuchsen statt der vorgesehenen 38 Prozent nur um 20 Prozent; in der verarbeitenden Industrie und in der Bauwirtschaft blieben sie um die Hälfte zurück (geplant +55 Prozent, tatsächlich +27 Prozent). Der Standpunkt der Treasury mit dem damaligen Schatzkanzler Callaghan an der Spitze setzte sich durch und bestimmte ab 1966 weitgehend die Konjunktur- und Wirtschaftspolitik des Landes.

Erfolgreicher waren zweifellos einzelne strukturpolitische Maßnahmen der Regierung. Sie sah unter anderem eine wesentliche Strukturschwäche der britischen Wirtschaft in der zu starken Fragmentierung der Unternehmenseinheiten und der damit verbundenen Wettbewerbsschwäche gegenüber den stärker konzentrierten ausländischen Konkurrenten. Die Forcierung der technologisch-innovatorischen Entwicklung, der starke Anstieg der Forschungs- und Entwicklungsausgaben, war geleitet von der Vorstellung, daß die Anwendung moderner Technologien größere Unternehmens- und Betriebseinheiten erfordere.

Die Politik der Unternehmenszusammenschlüsse und -übernahmen, wie sie insbesondere durch den IRC vorangetrieben wurden, war ein wichtiger Schritt zur geplanten Modernisierung der Wirtschaft. In den sechziger Jahren erhöhte sich der industrielle Konzentrationsgrad beachtlich, der

Anteil der 100 größten Unternehmen am industriellen Output stieg auf 41 Prozent. Allein der Anteil der 28 größten Unternehmen am gesamten Nettovermögen der verarbeitenden Industrie stieg von 39 Prozent im Jahre 1961 auf 51 Prozent im Jahre 1968. Heute weist Großbritannien einen höheren Konzentrationsgrad als die Wirtschaft der BRD oder der USA auf.

Wie weit dieser Konzentrationsprozeß nicht mehr war (und ist) als eine bloße Zentralisation vorhandener Kapitale und die tieferliegenden strukturellen Probleme eher verschleiert denn behoben wurden, läßt sich quer durch die verschiedenen Industriezweige nicht beurteilen. Sicher ist, daß Fusionen noch keineswegs Rationalisierungen und Strukturbereinigungen mit sich bringen und daß die britische Industrie heute noch — verglichen mit ihren Hauptkonkurrenten — in wichtigen Teilbereichen (zum Beispiel Automobil, Chemie) an den Problemen zu kleiner Betriebseinheiten, keiner Losgrößen, zu geringer Produktstandardisierung leiden dürfte.

Die Reorganisation wichtiger Industriezweige hinterließ ihre Spuren auch in der Branchenstruktur. Das häufig gezeichnete Bild, die britische Wirtschaft bestünde vorwiegend aus strukturschwachen Branchen, alten Maschinen und Produktionsanlagen und leide an dem historischen Ballast, erste Industrienation der Welt gewesen zu sein, hält der Realität nicht stand. Sie verfügt über eine relativ moderne Industriestruktur, die sich von der anderer Industrienationen nicht wesentlich unterscheidet (siehe Tabelle).

Wie eine jüngst vom NEDO veröffentlichte Studie feststellt, hatten die britische und die westdeutsche Industrie in den sechziger Jahren ein ähnliches Wachstumsmuster: In beiden Ländern wuchs der chemische, elektrotechnische und feinmechanisch-optische Sektor am schnellsten. Auch der Vergleich mit anderen Strukturdaten, wie relative Kapitalintensität, Unternehmens- beziehungsweise Betriebskonzentration, Export- beziehungsweise Importstruktur, läßt nicht den Schluß zu, daß das langfristig niedrige industrielle Wachstum in erster Linie auf strukturelle Faktoren zurückzuführen sei. So hatte Großbritannien zum Beispiel bereits in den fünfziger Jahren eine günstige Warenstruktur der Exporte, das heißt Produkte, nach denen die weltweite Nachfrage besonders stark anstieg. Auch heute ist Großbritannien in dieser Position. M. Panic, der Herausgeber der oben zitierten Studie, kommt zu dem Schluß:

Aus den vorliegenden Untersuchungen ergibt sich die Tatsache, daß die Industriestruktur (das heißt die sektorale Verteilung der Produktion und des Faktoreinsatzes wie auch die Unternehmens- und Betriebsgrößenverteilung) in beiden Ländern ziemlich ähnlich ist... es gab auch wenig Unterschiede im industriellen Wachstumsmuster der beiden Länder... Das relative Versagen der britischen Industrie in dieser Periode... rührte nicht so sehr aus ihrer Struktur als aus der Unfähigkeit, mehr aus ihr herauszuholen³.

Auch ist der schwache Anstieg der Industrieproduktion und der industriellen Investitionen in den sechziger Jahren nur bedingt Resultat geringerer Produktivitätsfortschritte der britischen Wirtschaft. Während im Zeitraum 1955 bis 1965 der Output pro Mannstunde in der verarbeitenden

Industrie jährlich um 3 Prozent stieg, wuchs er im darauffolgenden Jahrzehnt um jährlich 4 Prozent. Hingegen stieg die Industrieproduktion 1955 bis 1965 um 35 Prozent, 1965 bis 1975 jedoch nur mehr um 17 Prozent⁴.

Was die Produktivität betrifft, waren die Voraussetzungen für ein Wachsen der Industrieproduktion in den sechziger Jahren weitaus günstiger als im Jahrzehnt davor, auch wenn der Produktivitätszuwachs der britischen Industrie unter dem seiner Hauptkonkurrenten lag (OECD-Durchschnitt 6 Prozent).

In Wirklichkeit führten die Bemühungen der Regierung und der Industrie, die industrielle Produktivität zu heben, nicht zu den gewünschten Ergebnissen. Im Laufe der Ereignisse — und nur teilweise auf Grund der weltweiten Rezession — stieg die industrielle Produktion halb so rasch wie die Produktivität, so daß sich mehr als die Hälfte des zusätzlichen Produktivitätsgewinns nicht in der Produktion von mehr Gütern, sondern in der Beschäftigung von weniger Arbeitern in kürzerer Arbeitszeit niederschlug. Höhere Produktivität bedeutete *Entlassungen* (Hervorhebung vom Verfasser) und einen Rückgang an Überstunden⁵.

Allein zwischen 1962 und 1973 fiel die Industriebeschäftigung um 1,8 Millionen auf 9,9 Millionen, das heißt, um mehr als 15 Prozent. Im gleichen Zeitraum stieg die Beschäftigung im nichtindustriellen Sektor der Wirtschaft um 29 Prozent (die entsprechenden Zuwachsraten lauten für die USA 19 Prozent, Frankreich 15 Prozent, BRD 8 Prozent).

Das Problem Großbritanniens dürfte — zumindest in den sechziger Jahren — weniger das zu geringer Produktivitätsfortschritte gewesen sein (für die Freigesetzten war es sicher ein Unglück, daß es sie überhaupt gab), sondern daß sie nicht in ein Mehr an industriellen Investitionen und Produktion umgesetzt werden konnten. Großbritannien litt und leidet an den nachteiligen Folgen des technischen Fortschritts mehr, als es an Vorteilen aus ihm zu ziehen vermochte. Die Politik des »freeze and squeeze« der Jahre 1966/67 haben die nach langer Zeit endlich prosperierende Wirtschaft stark zurückgeworfen.

Die strukturpolitischen Erfolge können nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Regierung in ihrer Konjunkturpolitik wenig erfolgreich war. Strukturpolitik bleibt wirkungslos, wenn die Konjunkturpolitik im entscheidenden Augenblick versagt und entgegenwirkend eingesetzt wird. Der geringe Anstieg der Industrieinvestitionen führte nicht nur langfristig zu einem Fall der Profitrate — sie sank 1974 auf null Prozent. Er bedeutete vor allem, daß Großbritannien im vergangenen Jahrzehnt, insbesondere in Zeiten eines weltweiten Booms, nicht genügend industrielle Kapazitäten zur Verfügung hatte, um dem Ansteigen der internationalen und heimischen Nachfrage nachzukommen.

Die Strukturprobleme Großbritanniens sind eher in anderen Bereichen der Wirtschaft zu suchen als im industriellen Sektor selbst.

II. Nationale Besonderheiten

Die geringe Verflechtung von Bank- und Industriekapital

Der Anteil des Finanzsektors am BNP liegt bedeutend höher als in anderen vergleichbaren Ländern. Das liegt in der besonderen, historisch gewachsenen Rolle der City als internationaler Finanzplatz begründet. Aus ihr erklärt sich auch die geringe Verflechtung von Industrie- und Bankkapital.

Die gegensätzlichen Interessen von Industrie und Finanz haben eine lange Geschichte. So war die City immer für Freihandel, wo die Industrie protektionistischer Maßnahmen bedurfte. Die City favorisierte stets einen hohen Pfundkurs, wenn die Industrie zur Förderung ihrer Exporte auf Abwertung drängte. Das war nicht nur in den zwanziger Jahren bis 1931 der Fall, sondern auch in den fünfziger Jahren und am augenfälligsten während der Pfundkrise 1966. Die City verfolgte immer eine Politik der hohen Zinssätze, um ausländisches Geld anzuziehen, und schreckte die Industrie ab, langfristige Kredite zur Finanzierung ihrer Investitionen aufzunehmen. Und schließlich widersetzte sich die City der Erhöhung von Budgetausgaben schon 1931, 1966 und nicht zuletzt 1976, als sie sich vehement hinter den IMF stellte⁶.

Die gegenwärtige Struktur resultiert unmittelbar aus der Besonderheit des Industrialisierungsprozesses dieses Landes und konnte sich bis heute nicht den international geänderten Bedingungen anpassen. Die Industrie des frühen 18. Jahrhunderts, kleine organisch wachsende Familienbetriebe, konnte auf Grund der einmaligen Stellung Großbritanniens auf dem Weltmarkt — Absenz jeglicher Konkurrenz und geschützt durch hohe Zölle — hohe Profite erzielen und relativ schnell und mühelos intern akkumulieren. Die Notwendigkeit einer Außenfinanzierung war nicht gegeben. Dieses Verhalten behielt der Unternehmenssektor im wesentlichen bis heute bei. Das langsam entstehende Bankkapital konnte sich voll und ausschließlich auf die Finanzierung des Handels und die Durchdringung ausländischer Märkte konzentrieren. Industrie- und Finanzsektor akkumulierten relativ unabhängig voneinander.

Das Auseinanderfallen von Industrie- und Finanzsektor ist ein wesentlicher Widerspruch innerhalb des britischen Kapitalismus. Hier liegt ein wichtiges Moment der britischen Strukturkrise. Mit dem Aufkommen anderer Industrienationen und der sich verstärkenden internationalen Konkurrenz zu Beginn dieses Jahrhunderts hätte die englische Wirtschaft einer Welle neuer Investitionen in modernen Technologien und Betrieben bedurft. Die Finanzierung solcher Investitionen hätte ein ähnliches Zusammenspiel von Industrie und Finanz erfordert, wie es in anderen Industrieländern, vor allem in Deutschland und Frankreich, bestand und heute noch existiert. Statt dessen investierte die City verstärkt innerhalb des Kolonialreiches und in sonstigen politisch abhängigen Gebieten. Dort erwartete sie sich höhere Profite als von Investitionen in der heimischen Industrie.

Diese Tendenzen setzten sich auch nach Ende des Zweiten Weltkrieges

fort. So wurden zum Beispiel die Counterpart-Gelder fast ausschließlich zum Rückkauf von Staatsanleihen verwendet, und es wurde — dem Beispiel anderer Länder folgend — kein System etabliert, das entsprechende Gelder für eine massive Rekonstruktion der Industrie bereitgestellt hätte.

In jüngster Zeit rückte diese strukturelle Besonderheit stärker ins Problembewußtsein der Öffentlichkeit beziehungsweise der politisch Verantwortlichen. Die NEDO-Studie, *Finance for Investment*, entdeckte das zu Großbritannien unterschiedliche Finanzierungsmuster industrieller Investitionen in anderen Industrieländern. Die starke Verschränkung von Finanz- und Industriesektor hätte in diesen Ländern wesentlich zu einem raschen Anstieg der Industrieinvestitionen geführt, so schließen die NEDO-Berater.

In anderen Ländern ist es für den Unternehmenssektor mehr oder minder selbstverständlich, sich zu verschulden und ist beinahe schon zum Lebensprinzip geworden. Die erforderlichen finanziellen Mittel werden von den Personen und Haushalten über den Banken- und Finanzapparat zu den Unternehmen geleitet⁷.

Was in vielen Ländern als Selbstverständlichkeit erscheint, ist für Großbritannien eine relative Neuentdeckung. Britische Unternehmen zeigen eine geringe Bereitschaft, sich zu verschulden, dominiert von der Angst, ihre Unabhängigkeit zu verlieren. Banken legen ihr Kapital lieber in Übersee, Grundstücken oder Wertpapieren an, als sie dem — in ihren Augen risikoreicheren — Industriesektor zur Verfügung zu stellen. Die Folgen: Die Kapitalkosten liegen in britischen Unternehmen höher als zum Beispiel in Frankreich oder der BRD. Samuels et al. sehen in ihrer internationalen Vergleichsstudie, *Company Finance in Europe* (London 1975), darin eine wesentliche Ursache für das niedrige Investitionsniveau Großbritanniens:

Kein Wunder, daß das Investitionsniveau in diesen Ländern höher lag als im Vereinigten Königreich — es gab einfach günstigere Bedingungen. Das hat nichts zu tun mit Streiks, mit der angeblichen Fähigkeit gewisser Rassen, härter als andere zu arbeiten, oder etwa mit dem sogenannten Mangel an Unternehmmergeist unter den Managern, es kann einfach daher kommen, daß Geld in einigen Ländern teurer ist als in anderen⁸.

Auf Grund dieser historischen Bedingungen und daraus resultierenden Verhaltensweisen, weist die Investitionsfinanzierung des industriellen Sektors eine Reihe von Besonderheiten auf: Hang zur Eigenfinanzierung, hoher Anteil der Selbstfinanzierung, stark konjunkturabhängige, kurzfristige Außenfinanzierung, starke Abhängigkeit von den Aktionären, die nach hohen Dividendenausschüttungen drängen.

Alle diese Faktoren erschweren die Investitionsfinanzierung. Teils bedingt durch die Eigentumsstruktur — 50 Prozent aller Aktien werden von privaten Haushalten gehalten —, teils auf Grund sozialer Besonderheiten — wie zum Beispiel die Existenz einer starken Rentierschicht —, sind britische Unternehmen im stärkeren Ausmaß als andere auf die kurz-

fristige Erzielung hoher Gewinne angewiesen. Das macht Risikokapital noch teurer.

Soziale Phänomene lassen sich schwer quantitativ erfassen. Nicht von ungefähr geht Keynes in seiner Theorie des Zinssatzes von einem spekulativen Typ des Kapitaleigentümers aus, der überlegt, ob er sein Kapital nun produktiv investieren oder ob er nicht doch lieber auf dem Kapitalmarkt als Gläubiger auftreten soll. Spekulativ oder produktiv zu investieren, sind für ihn zwei völlig äquivalente Entscheidungen — sicherlich weit vom Schumpeterschen Unternehmertyp entfernt. (In einer bestimmten Phase der historischen Entwicklung Großbritanniens ging sein Akkumulationstrieb verloren.)

Daher auch die Bedeutung der Londoner Börse, weniger als Finanzquelle für die Industrie, sondern dominant wegen ihres »überentwickelten sekundären Marktes«. Dort muß ein Unternehmen beweisen, wie »gut«, das heißt kurzfristig profitabel, es wirtschaften kann?

Ein Unternehmen kann es sich einfach nicht leisten, seine Dividenden stagnieren oder gar zurückgehen zu lassen, auch nicht für kurze Zeit. Um seine Tüchtigkeit tagtäglich unter Beweis zu stellen, muß es auf kurzfristige Rentabilität Wert legen... Da die Banken sich nicht langfristig bei den Unternehmen engagieren und sich ihnen daher auch nicht verbunden fühlen, sind die Unternehmen gezwungen — einfach um überleben zu können —, in Projekte zu investieren, die sehr rasch Gewinne abwerfen¹⁰.

Dieser »Bewährungsdruck« kann unter Umständen fatale Auswirkungen auf das Niveau und die Struktur der Investitionen haben. Die hohe Gewinnerwartung erhöht die Schwelle, ab der ein Unternehmen überhaupt erst bereit sein wird, Investitionen vorzunehmen. Die Kurzfristigkeit der Gewinnrealisierung kann ihrerseits negativ die Investitionsstruktur beeinflussen, denn moderne Produktionsanlagen unter Verwendung hochentwickelter Technologien erfordern oft längere Planungs- und Anlaufzeiten, bis entsprechende Gewinne realisiert werden können.

Stop-go-Politik

Starke Auswirkungen des Einflusses der City auf die Wirtschaftspolitik hat die sogenannte Stop-go-Politik. Sie läßt sich unmittelbar aus dem Machtanspruch der City, der selbstredend auf einem starken Pfund basieren muß, erklären. Da jedes größere Zahlungsbilanzdefizit eine Gefährdung des Pfundkurses signalisiert und eine Flucht aus dem Pfund auslösen kann, mußte sich die Wirtschaftspolitik primär an der Vermeidung eines Zahlungsbilanzdefizites orientieren. So setzten gleich zu Beginn eines Konjunkturaufschwungs, in dem insbesondere die Nachfrage nach Importgütern stieg (die einheimische Industrie hatte zu geringe Kapazitäten, um der gestiegenen Nachfrage nachzukommen), verstärkt deflationäre Maßnahmen ein, die relativ rasch zu einer wirtschaftlichen Stagnation beziehungsweise zu einem Abschwung führten. Derartigen Stop-Phasen folgten unmittelbar den Konjunkturaufschwung unterstützende Go-Phasen, die stärker inflationär wirkten.

Das Resultat dieses »zu spät und zu viel« war ein Wachstumsverlauf in Sprüngen: Die aktuelle Wirtschaftspolitik wirkte destabilisierend und verschärfte die Konjunkturschwankungen.

Die meiste Zeit hindurch reagierten die Finanzminister wie Pawlowsche Hunde auf zwei Hauptstimuli: der eine war »run auf die Sterling-Reserven« und der andere »500.000 (später 600.000) Arbeitslose« ... Daher schien es den jeweiligen Regierungen nur als vernünftig, a) die Arbeitslosigkeit so niedrig wie möglich zu halten, und zwar für möglichst lange Zeit, aber b) wann immer es notwendig erschien, zu deflationieren, um den Wechselkurs stabil zu halten; vorausgesetzt, daß die Aussichten günstig standen, die Arbeitslosigkeit noch rechtzeitig vor den nächsten Wahlen wieder herunterzubringen¹¹.

Arbeitsbeziehungen

Es wird viel über die »englische Krankheit« geschrieben. Es ist von — oft aus nichtigen Gründen geführten — Streiks die Rede, von schlechten Management-Gewerkschaft-Beziehungen, von restriktiven Praktiken der Gewerkschaften, vom ineffizienten Einsatz von Arbeitskräften (»overmanning«) und nicht zuletzt von übertriebenen Lohnforderungen. Sie alle seien eine wesentliche Ursache der niedrigen Produktivität, an der die britische Industrie leidet, sie entmutige die Unternehmer, Investitionen vorzunehmen.

Man kann nicht von den Problemen der britischen Wirtschaft sprechen und diese »Phänomene« unerwähnt lassen. Auf sie näher einzugehen, ist eine eigene Untersuchung wert. Daher sei hier nur Grundsätzliches vermerkt. Die Probleme der Arbeitsbeziehungen sind nur Symptome, nicht Ursache einer »strukturellen« Besonderheit der britischen Gesellschaft. Sie sind Ausdruck eines Klassensystems, das klare Demarkationslinien kennt, die sich durch alle Lebensbereiche der Gesellschaft ziehen. Sie erklären sich aus der Konstanz der politischen Herrschaft, an der seit mehr als 300 Jahren — im Gegensatz zu allen anderen europäischen Ländern — nie gerüttelt wurde. Es gab zwar immer wieder Reformen, jedoch keine einschneidenden politischen Umstürze, vergleichbar der Französischen Revolution und den revolutionären Kämpfen 1917—1919 auf dem Kontinent. Die beiden Klassen der britischen Gesellschaft reproduzieren sich losgelöst voneinander, haben ihre eigenen Kultur- und Verkehrsformen. So rekrutiert sich zum Beispiel das Management der britischen Industrie fast vollständig aus den Eliteschulen und -universitäten, aus einer abgeschlossenen Welt.

Die jeweiligen Regierungen, die veröffentlichte Meinung, machen fast ausschließlich die Gewerkschaften für das Problem der schlechten Arbeitsbeziehungen verantwortlich. Aber Beziehungen setzen ein Mindestmaß an Gemeinsamkeit, gegenseitigen Interessen voraus. Es sind nicht die Gewerkschaften, die die Produktion und damit auch den Einsatz der Arbeit organisieren. Dieser Bereich der Arbeitsbeziehungen kann daher gar nicht zu einem Problem der Gewerkschaften werden, weil sie in das System der Organisierung der Gesellschaft nie aktiv einbezogen wurden. Ihr Agieren kann daher nur defensiv sein.

Die »Militanz« der britischen Gewerkschaften ist daher auch keine »revolutionäre«. Traditionell ist sie immer — im Gegensatz zur kontinentalen Arbeiterbewegung — reformistisch gewesen. Sie ist die Militanz der täglichen Kraftproben, diese Demarkationslinien in den Betrieben zu ihren Gunsten auszudehnen, wo die Unternehmer felsenfest auf dem »right to manage« beharren¹² und das erst in den letzten Jahren zunehmend von den Gewerkschaften in Frage gestellt wird. Sie ist der Kampf dagegen, die einzig Leidtragenden sein zu müssen in einem System, das nicht ihren Interessen entspricht. Sie haben es auch leid, daß bei Konflikten, wirtschaftlichen Krisen stets nur an ihre »Vernunft« appelliert wird, weil man das Vertrauen in die Vernunft der anderen Seite anscheinend schon verloren hat.

Wenn daher von veralteten Strukturen der britischen Industrie und Wirtschaft die Rede ist, dann wäre es wohl besser, zuerst von den veralteten Strukturen des britischen Sozialsystems zu sprechen. Sicher kann nur die Arbeiterbewegung der Motor einer grundlegenden Veränderung sein, aber diese Veränderung kann niemals von oben oktroyiert werden — wie es die Regierung Heath durch den Industrial Relations Act versuchte (und daran scheiterte) —, sondern nur durch eine Bewegung von unten, durch eine Veränderung der Machtstrukturen in den Betrieben.

Das Problem der Diskontinuität

Bis zum Juni 1970 hatte jede Regierung Erfolge wie Mißerfolge aufzuweisen. Maudling und Brown erhöhten die Investitionsrate; Jenkins brachte die Zahlungsbilanz in Ordnung. Gewiß, Maudling konnte die Investitionen nur auf Kosten der Zahlungsbilanz und Jenkins wiederum die Zahlungsbilanz nur auf Kosten der Investitionen verbessern; aber es gab wenigstens Erfolge ebenso wie Mißerfolge. Das Einmalige an der Regierung Heath 1970 bis 1974 war, daß sie auf allen Ebenen versagte¹³.

Als die Tories 1970 an die Macht kamen, war eine ihrer ersten Maßnahmen die Auflösung des IRC. Damit knüpfte sie konsequent an ihre Tradition an, alle jene »Wahrzeichen« ihrer Vorgängerin abzuschaffen, die allzu offen den Stempel des Staatsinterventionismus trugen. Denn schließlich treten sie als wahre Konservative für die volle Entfaltung der Marktkräfte ein. War es 1953 die Stahlindustrie, die reprivatisiert wurde — so daß sie die Labour-Regierung 1967 wieder verstaatlichen mußte —, so fiel 1971 der IRC der marktwirtschaftlichen Ideologie zum Opfer.

Bei dieser Maßnahme konnte die Regierung nicht nur der Unterstützung der City, sondern auch maßgeblicher Kreise innerhalb der Industrie sicher sein. Zum Beispiel der 1967 gegründeten Industrial Policy Group (IPG), deren Vorsitzender Sir Paul Chambers (ICI) seinerzeit die Öffentlichkeit vor dem IRC warnte, »for bringing Britain to the verge of communism« (»Großbritannien an den Rand des Kommunismus zu bringen«). In der IPG dominierten Monopole wie Dunlop, Shell, Unilever, Guinness, Tate and Lyle. Sie formierten sich als Oppositionsgruppe zu dem ihrer Ansicht nach mit der Labour-Regierung allzu kooperationsfreudigen Industriellenverband (CBI).

Der IPG zog jene Unternehmungen an, die, im Gegensatz zu schrumpfenden Industriezweigen, wie Textilien, oder neueren, risikoreicheren, technologisch hochentwickelten, wie zum Beispiel Computer, kaum auf staatliche Unterstützung angewiesen waren¹⁴.

Die konservative Radikalität der Regierung Heath dauerte nicht lange an. Ein Jahr später war sie gezwungen, Rolls Royce, den drittgrößten Flugzeugmotorenhersteller der Welt, zu verstaatlichen. Nicht nur das: Dem aus dem Technologieministerium hervorgegangenen Department of Trade and Industry wurden durch das Industriegesetz 1972 insgesamt 550 Millionen Pfund für direkte Investitionsförderung zur Verfügung gestellt. Darüber hinaus wurde die indirekte Investitionsförderung massiv ausgebaut: sie ist heute eine der großzügigsten in Europa. Die wirtschaftliche Realität Großbritanniens hielt den ideologischen Anforderungen der konservativen Regierung nicht stand. Zur Illustration der wirtschaftspolitischen Erfolge der Regierung Heath kurz ein Ausschnitt aus der Rede des Premierministers vor dem Institute of Directors:

Als wir ans Ruder kamen, sagte man uns, daß es nicht genügend Investitionsanreize gäbe. Also sorgten wir für entsprechende Anreize. Dann sagte man uns, daß die Leute Angst hätten, daß die Zahlungsbilanzprobleme zur Stop-go-Politik führen könnten. Also ließen wir das Pfund »floaten«. Dann erzählte man uns von der Inflationsangst, und wir sind gerade dabei, auch damit fertig zu werden. Aber Sie investieren noch immer zuwenig¹⁵.

Der internationale Konjunkturaufschwung zu Beginn der siebziger Jahre schlug sich in Großbritannien nicht in einer Belebung industrieller Aktivitäten nieder, sondern führte zu dem heute schon legendär gewordenen Spekulationsboom. Grundstücke, Gebäude, Kunstwerke usw. waren das Ziel der »Investitionstätigkeit« einer stark inflationären Wirtschaft. Von 1970 bis 1973 stiegen die Investitionen des Privatsektors in Büro- und Wohnbauten um 83 Prozent, während Investitionen in Produktionsanlagen und Maschinen nur um 25 Prozent wuchsen. Berücksichtigt man die Inflation, blieb von dem Zuwachs der produktiven Investitionen im industriellen Sektor fast nichts mehr übrig.

Der starke innere Zwang zur ideologischen Abgrenzung — und die Regierung Heath ist nur die gemäßigte Variante innerhalb des konservativen Lagers — zeigt die Unmöglichkeit, langfristige strukturelle Reformen durchzuziehen. Diese Diskontinuität der politischen und wirtschaftlich-institutionellen Entwicklung wird selbst zu einem wesentlichen gesellschaftlichen Strukturproblem.

III. Industriepolitik ab 1974

Die Industriepolitik der sechziger Jahre war der Versuch, technokratische Reformen durchzusetzen, die die wirtschaftlichen — weniger aber die politischen — Strukturen der britischen Gesellschaft via »Vernunft«

den Erfordernissen des heutigen Kapitalismus anpassen sollten. Man kopierte französische und italienische Vorbilder und pflanzte diese spezifischen nationalen Erfahrungen in politisch abgeschwächter Form den britischen Gegebenheiten auf.

Das angewandte Planungs- und Lenkungsinstrumentarium war unverbindlich, die Kooperation der »Sozialpartner« vage. In den »little Neddies«, wo es um konkrete Probleme, Rationalisierungs- und Reorganisationsvorschläge einzelner Industriezweige und Unternehmen ging, dominierten Industrielle, sofern sie auf finanzielle Unterstützung seitens der Regierung hoffen konnten, die Gewerkschaften nahmen Statistenrollen ein. Es wurde kein Transmissionsriemen von den oberen Beratungs- und Entscheidungsgremien hinunter in die Betriebe beziehungsweise zu den shop stewards geschaffen.

Diese Problematik wurde von der Labour-Linken aufgegriffen. Ihre Strategie in Kurzform: Massive Ausdehnung staatlicher Kontrolle und des öffentlichen Eigentums im verarbeitenden Sektor der Wirtschaft durch Schaffung des National Enterprise Boards (siehe genaue Darstellung im Anhang des Artikels) und Planabkommen mit den 100 größten Unternehmen des Landes. »We want industry to be in the public sector, to change the power structure of our society«, erklärte der damalige Industrieminister Tony Benn. Als dritte Ebene kam noch die Forderung nach industrieller Demokratie hinzu, die eine verbindliche Verankerung der wirtschaftspolitischen Maßnahmen der Regierung in den Betrieben gewährleisten sollte.

Durch die Beteiligung an 25 Schlüsselunternehmen der wichtigsten Industriezweige — nicht unbedingt die größten, aber führend in ihrer Branche — sollte der NEB insbesondere auf die Investitions-, Beschäftigungs- und Exportpolitik entscheidenden Einfluß gewinnen. Man hoffte so ein Klima des Wettbewerbs herzustellen, das die anderen Unternehmen der Branche ebenfalls zu einer aktiven Unternehmenspolitik zwingen würde. Hinter dem Konzept, Planabkommen mit den 100 größten Unternehmen gesetzlich zu erzwingen, steht der Versuch, staatlichen Einfluß vor allem auf die eigenen multinationalen Konzerne zu gewinnen. Die Planabkommen sollten in erster Linie Daten zur aktuellen Unternehmenspolitik (Investitionen, Preise, Produktentwicklung, Marketing, Exporte usw.) liefern, um der Regierung die für eine globalere Planung notwendigen Informationen zu sichern. Das waren die Grundzüge des industriepolitischen Teils des Wahlprogramms, mit dem die Labour-Partei 1974 die Wahlen gewann.

Die Realisierung des Konzepts

Die ursprünglichen Architekten des NEB hofften — in den Tagen, als Benn noch König war —, daß er 100 der größten Unternehmen des Landes übernehmen würde. Durch eine merkwürdige Schicksalswendung entwickelte sich der NEB nun zum Champion der Kleinunternehmen¹⁶.

Die Durchführung dieses Plans, der das staatliche Budget stark belastet hätte — allein dem NEB sollte im ersten Jahr seines Bestehens eine Mil-

liarde Pfund zugewiesen werden —, fiel mit der weltweiten Krise zusammen. Auch in Zeiten günstiger Konjunktur wäre diese Strategie politisch nicht ohne Abstriche durchsetzbar gewesen, dafür hätte schon die City gesorgt. Der Realisierung der Bennschen Vorstellungen waren so von vornherein klare Grenzen gesetzt. Hinzu kam, daß mit der Niederlage im EWG-Referendum der Einfluß der Linken innerhalb der Regierung zu sinken begann. Kurz die bisherigen Ergebnisse:

- Zweifellos ist der NEB das Kernstück der derzeitigen Industriepolitik der Regierung und dient als wichtiger Katalysator für die Durchsetzung anderer wirtschaftspolitischer Maßnahmen der Regierung, auch wenn seine finanzielle Schlagkraft und Wirksamkeit erheblich reduziert wurde. Er ist weit mächtiger als sein Vorgänger IRC. Obwohl er zurzeit vorwiegend »lahme Enten« gesundzupflegen hat, bewirkte seine bloße Existenz Spill-over-Effekte im Finanzsektor durch die Gründung zweier Kapitalbeteiligungsgesellschaften: *Finance for Industry (FFI)*, Grundkapital 1 Milliarde Pfund, im Besitz der wichtigsten Depositenbanken (Barclays, National Westminster, Lloyds und Midlands), an der die Bank of England eine 15prozentige Beteiligung hat, und *Equity Capital for Industry (ECI)*, ebenfalls im Bankenbesitz, mit einem Grundkapital von 40 Millionen Pfund.

Der NEB sieht in den beiden Instituten keine Konkurrenten, sondern eine willkommene Ergänzung:

Mein Ziel ist es, beizutragen, daß die Dinge, die getan werden müssen, auch tatsächlich getan werden. Wenn es Finance for Industry oder die Equity Bank macht, so kann es uns nur recht sein, wenn damit unser Ziel, die Leistungsfähigkeit der britischen Industrie zu verbessern, erreicht wird¹⁶.

Das erklärte Lord Ryder, der ehemalige Vorsitzende des NEB.

- Durch das Industriegesetz 1975 ist die Möglichkeit freiwilliger Planabkommen vorgesehen. Die bisherigen Ergebnisse — es kam noch kein Planabkommen mit den verstaatlichten Unternehmen zustande — sind eher enttäuschend, und der TUC kritisiert die Regierung zu Recht, auf dieser Ebene staatlicher Interventionsmöglichkeit versagt zu haben. Bisher existieren Planabkommen mit dem Autokonzern Chrysler, der von der Regierung »gerettet« wurde, als der Konzern 1975 drohte, seine britischen Niederlassungen zu sperren, sowie mit den Ölgesellschaften Shell und Esso. Dieses Abkommen sieht vor, daß die — kürzlich gegründete — staatliche Ölholding British National Oil Corporation (BNOC) bis zu 51 Prozent des von Esso und Shell unter den derzeit gültigen Lizenzen geförderten Nordseeöls zum Marktpreis aufkaufen kann (man erwartet, daß die beiden Ölgesellschaften das von der BNOC erworbene Öl wieder zurückkaufen werden).
- Auch ihre Verstaatlichungspläne konnte die Regierung bisher nur teilweise durchsetzen. So war neben der Verstaatlichung des Schiffbaus

und der Luftfahrtindustrie auch eine Überführung der Schiffsreparaturen in Staatseigentum vorgesehen. Die Tories stimmten der Verstaatlichung der profitablen Schiffsreparatur nicht zu. Bei der zweiten Abstimmung im Unterhaus scheiterte die Regierung sogar am Widerstand in ihren eigenen Reihen: zwei rechtsstehende Labour-Abgeordnete verweigerten ihre Zustimmung. Damit war eine weitere Hoffnung — endlich mit der Tradition der Verstaatlichung nur defizitärer Unternehmen zu brechen — begraben.

Die jetzige Politik

Ende 1975 formulierte die Regierung Callaghan eine neue »industrielle Strategie«. Sie soll 39 Industriezweige umfassen, für die bereits Arbeitsgruppen innerhalb der bisherigen Beratungsmaschinerie geschaffen wurden. Im wesentlichen handelt es sich um einen erweiterten NEDC. Die auszuarbeitenden Konzepte und Vorschläge sollen sich auf Probleme der Strukturreform, Produktenentwicklung und Exportförderung konzentrieren. Die bisher bekanntgegebenen Schwerpunktbereiche sind: Industriemaschinen, Baumaschinen, Büromaschinen, elektronische Bestandteile und elektrische Haushaltsgeräte. Nicht mehr von der Ausweitung staatlichen Eigentums im industriellen Sektor ist die Rede, sondern von nicht sehr verbindlichen kurz- und mittelfristigen Subventionen für die Privatindustrie.

Nach fast eineinhalb Jahren unverhüllter Feindschaft gegenüber dem freien Unternehmertum heißt die Konservative Partei die plötzliche Sorge der Regierung und ihr Bekenntnis zur Privatwirtschaft willkommen¹⁸,

kann man im Parteiprogramm der Tories lesen. Die jetzige Industriepolitik der Regierung Callaghan ähnelt hinsichtlich ihrer Ziellosigkeit und des Fehlens einer die Strukturen grundsätzlich verändernden Perspektive immer mehr der ihrer Vorgängerin unter Premierminister Heath.

Diese Trendumkehr industrie- und wirtschaftspolitischer Zielsetzungen ist Ausdruck der zunehmenden wirtschaftlichen und politischen Schwächung der Regierung. Sie erfolgte schrittweise und unter starkem Druck in- und ausländischer Machtgruppen, wie des Internationalen Währungsfonds, des britischen Industriellenverbandes und der City. Politische Auflagen für Bankenkredite zur Deckung der Staatsschulden führten in jüngster Zeit zur Kürzung der Budgetausgaben um 33 Milliarden Schilling, der unter anderem die eingangs erwähnte Regional Employment Premium zum Opfer fiel.

Für die unmittelbare Zukunft heißt das, daß der industriellen Entwicklung Priorität über den privaten Konsum und *sogar unseren sozialen Zielsetzungen* eingeräumt werden muß¹⁹,

heißt es in dem Gesetzentwurf zu den Zielsetzungen der neuen »industriellen Strategie«. Die Partizipationsbereitschaft der Gewerkschaften gerät zunehmend ins Wanken. Sie kritisieren, daß der Beschäftigungs-

politik bisher noch keine Priorität beigemessen und auch keinerlei institutionelle Voraussetzungen geschaffen wurden, um diese »Strategie« erfolgreich in den Betrieben durchsetzen zu können.

Es gibt keine — auf Grund der unterschiedlichen Rechtsstruktur und -tradition — generell verbindlichen Normen und Verfahrensprozeduren, die die Beziehungen zwischen Management und gewerkschaftlichen Vertrauensleuten auf innerbetrieblicher Ebene regeln. Die jeweilige Verhandlungsmaschinerie ist das Resultat innerbetrieblicher Kräfteverhältnisse und muß seitens der Gewerkschaften in jedem einzelnen Betrieb neu ausgehandelt und erkämpft werden. Diese generell unverbindlichen Strukturen erschweren die erfolgreiche Umsetzung wirtschaftspolitischer Maßnahmen im Mikrobereich.

Ein solcher Transmissionsriemen wäre der vor einigen Monaten veröffentlichte Bullock-Report, der Vorschläge über ein britisches Modell zur industriellen Demokratie enthält. Vorgesehen ist eine paritätische Entsendung von Vertretern der Gewerkschafts- und Kapitaleseite in den Vorstand von Kapitalgesellschaften mit mehr als 2000 Beschäftigten (britische Aktiengesellschaften kennen nicht die Trennung von Vorstand und Aufsichtsrat, wie es in Westdeutschland und in Österreich üblich ist). Dieser Vorschlag wurde im Parlament nicht diskutiert und ist als politisch tot zu betrachten. Im Augenblick ist die Regierung, gestützt von den Liberalen, zu schwach, um tiefgreifende Reformen, wie sie unter anderem der Bullock-Report darstellt, durchsetzen zu können. Sie sind aber eine wesentliche Voraussetzung für das Wirksamwerden wirtschaftspolitischer Maßnahmen. Industriepolitik in Großbritannien wird nur dann erfolgreich sein können, wenn es gelingt, sie mit grundlegenden gesellschaftlichen Veränderungen zu verbinden.

Tabelle 1

Prozentuelle Verteilung des Nettoproduktionswertes und der Beschäftigten in der verarbeitenden Industrie in Großbritannien (UK) und der BRD 1972

	Netto- produktionswert		Beschäftigte	
	UK	BRD	UK	BRD
Nahrungsmittelindustrie	7,0	7,1	7,5	4,8
Getränke- und Tabakindustrie	4,2		2,4	1,5
Chemische Industrie	12,3	16,4	6,0	7,7
Metallhütten	6,3	11,2	6,2	10,2
Maschinen-, Stahlbau- und Elektroindustrie	24,4	23,2	26,2	29,4
davon: Maschinenbau	11,6	9,8	—	—
Feinmechanische und optische Geräte	1,4	1,2	—	—
Elektroindustrie	11,6	12,3	—	—
Schiffsbau	1,3	0,8	2,3	0,9
Fahrzeug- und Luftfahrtindustrie	9,7	9,1	9,4	8,1
Eisen- und Metallwaren	5,4	5,5	6,5	6,9
Textilindustrie	7,5	4,8	7,7	5,7
Ledererzeugung und -verarbeitung, Bekleidungsindustrie	3,6	3,7	6,5	6,2
Steine und Keramik, Glasindustrie	4,3	6,0	3,9	5,1
Holzverarbeitende Industrie	2,8	3,4	3,7	3,8
Papierindustrie, Druck- und Verlagswesen	7,5	4,5	7,3	5,2
Sonstige Industrie	3,9	4,3	4,3	4,6
Insgesamt	100,0	100,0	100,0	100,0

Quelle: The UK and West German manufacturing industry 1954—72, ed. by M. Panic, NEDO Monograph 5, NEDO 1976, S. 8 und S. 24.

Tabelle 2
Verarbeitende Industrie

	Anlage- investition zu Preisen 1970 in Millionen Pfund	Index 1970 = 100 Produktion	Beschäftigung	Pro- Kopf- Produktion	Anteil der Investitionen der verarbeitenden Industrie an den Bruttoanlage- investitionen
1966	1773,7	89,2	102,6	86,9	22,2
1967	1737,7	89,8	99,8	90,0	20,2
1968	1851,2	96,0	99,0	97,0	19,9
1969	1977,5	99,6	100,3	99,3	22,4
1970	2129,8	100,0	100,0	100,0	23,0
1971	1990,7	99,6	96,8	102,9	21,4
1972	1739,2	102,4	93,7	109,3	18,9
1973	1871,7	110,8	94,2	117,6	19,2
1974	2024,0	108,1	94,4	114,5	—
1975	1737,2	101,4	90,3	112,3	—

Quelle: Monthly Digest of Statistics; NEDO: Finance for Investment, 1975, Tabelle 2.3.

Tabelle 3

**Anteil der Finanzierungsquellen (in Prozent) an den Bruttoinvestitionen
in Großbritannien**

	1964	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
Aktien	5,6	2,1	4,5	2,7	11,1	5,7	1,1	4,9	11,4	1,8
Obligationen	9,4	11,5	16,7	15,8	8,4	10,9	3,7	6,5	9,5	1,0
Langfristige Kredite	9,5	11,5	19,8	18,2	18,1	19,6	21,6	24,4	11,6	15,0
Andere — Netto	-5,0	-19,2	-36,0	-43,6	-19,2	-15,2	12,1	-31,3	-9,4	-1,2
Netto										
Außenfinanzierung	19,5	5,9	5,0	-6,9	18,4	21,0	38,5	4,5	23,1	16,6

Quelle: NEDO Finance for Investment, a. a. O., Tabelle 4.5.

ANMERKUNGEN

- 1 So sorgte zum Beispiel das System der »Empire preferences« auch bei den nicht unter direkter politischer Herrschaft stehenden Gebieten für Austauschbedingungen, die außerhalb jener Marktbeziehungen lagen, denen sich die Hauptkonkurrenten Großbritanniens unterziehen mußten.
- 2 Samuel Brittan, *Steering the Economy*, Harmondsworth 1971, S. 312.
- 3 *The UK and West German manufacturing industry 1956—1972*, ed. by M. Panic, NEDO Monograph 5, NEDO London 1976, S. X.
- 4 Robert Bacon und Walter Eltis: *Britain's Economic Problem: Too Few Producers*, Macmillan 1976, S. 3 f.
- 5 Ebenda, S. 10.
- 6 1976 befand sich die Regierung in einer akuten Finanzkrise, die nur durch die Aufnahme internationaler Kredite gelindert werden konnte. Der Internationale Währungsfonds machte die Einräumung dieser Kredite von massiven Kürzungen im Wohlfahrtsprogramm abhängig. Die City unterstützte diese Politik der politischen Auflagen. Für das Finanzjahr 1977/78 sind nun Budgetkürzungen im Ausmaß von 33 Milliarden Schilling geplant.
- 7 *Banking and Finance*, A statement by the NEC presented to the Labour Annual Conference, Blackpool 1976, S. 8.
- 8 Samuels, Groves, Goddard: *Company Finance in Europe*, London 1975, S. 333.
- 9 Im »take-over boom« der sechziger Jahre florierte auch die Praxis des »asset stripping«. Nicht die Fortführung der übernommenen Firmen, sondern die Erzielung lukrativer Liquidationsgewinne an den zu verwertenden Vermögensbestandteilen (vor allem Grundstücken) stand im Vordergrund dieser »Konzentrationspolitik«. Das trieb nicht nur die Gewinne der »Muttersgesellschaft« in die Höhe, sondern auch den Kurswert ihrer Aktien.
- 10 Samuels et al, a. a. O., S. 335.
- 11 Ebenda, S. 455.
- 12 Dieser Herr-im-Haus-Standpunkt stärkt »die Trennung in ›Wir‹ und ›Sie‹ und fördert die Bereitschaft der Arbeiter und Angestellten, die Arbeit aus gelegentlich nichtig erscheinenden Anlässen niederzulegen.« Theodor Prager, *Tendenzen und Schwerpunkte der britischen Wirtschaftsforschung*, Wien 1974, S. 43.
- 13 Bacon und Eltis, a. a. O., S. 56.
- 14 Trevor Smith, in: *Big Business and the State*, ed. by Raymond Vernon, Macmillan 1974, S. 101.
- 15 »The Director«, June 1973.
- 16 »Guardian« vom 5. April 1977.
- 17 »Guardian« vom 4. Mai 1977.
- 18 *The Campaign Guide 1977*, Published by the Conservative and Unionist Central Office, London 1977, S. 157.
- 19 White Paper »An Approach to Industrial Strategy« (Cmnd. 6315).

Anhang*

Der National Enterprise Board

Vorgeschichte

Nach den Vorstellungen der Tribune-Gruppe (linker Flügel der Labour Party) unter dem damaligen Industrieminister Tony Benn sollte der NEB die 100 größten britischen Privatfirmen, die mehr als 40 Prozent der industriellen Produktion auf sich vereinen, unter staatliche Kontrolle bringen. Im Parteiprogramm einigte man sich dann auf die 25 wichtigsten Unternehmen des Landes. Der NEB sollte innerhalb der nächsten fünf Jahre über finanzielle Mittel im Ausmaß von 1 Milliarde Pfund jährlich verfügen und in erster Linie auf profitable Unternehmen Einfluß nehmen. Damit sollte mit der Tradition, nur defizitäre Unternehmen zu verstaatlichen, endgültig gebrochen werden. Verbindliche Planabkommen mit den 100 größten Unternehmen des Landes und die Einführung industrieller Demokratie sollten den staatlichen Einfluß verstärken und die Effizienz staatlicher Industriepolitik garantieren.

Ende 1974 wurde der Gesetzentwurf zur *Wiederbelebung der britischen Industrie*, der unter anderem die Errichtung des NEB vorsah, veröffentlicht. Dies war zugleich das Startsignal für eine breitangelegte Kampagne gegen ihn. Der Industriellenverband drohte mit einem Investitionsstreik und der Aufkündigung jeglicher Zusammenarbeit mit der Regierung. Am stärksten war jedoch der Widerstand der City, die sich in ihrer Macht bedroht sah.

Die Niederlage der Labour-Linken und der Gewerkschaften in ihrem Kampf gegen die EWG-Mitgliedschaft Großbritanniens schwächte sie auch in ihren Bemühungen um die Durchsetzung einer sozialistischen Industriepolitik. Der Druck der City trug zur Versetzung Tony Benns und seines Mitarbeiterstabes in das weniger bedeutende Energieministerium bei. Das jetzige Industriegesetz 1975 ist das Ergebnis eines Kompromisses. Nur ein Teil vorgeschlagenen Maßnahmen ist darin berücksichtigt.

Zusammensetzung

Die Mitglieder des Boards werden vom Industrieminister ernannt. Neben dem derzeitigen Vorsitzenden Leslie Murphy, der nebenberuflich Direktor einer in Beirut und Liechtenstein registrierten Bank ist, kommen drei Mitglieder des Boards aus der Gewerkschaftsbewegung, die restlichen fünf sind Repräsentanten der Industrie. Darunter der stellvertretende Vorsitzende der ICI und ein Direktor der ehemaligen britischen Niederlassung des schwedischen SKF-Konzerns.

* Zusammengestellt von Robby Guttman

Allgemeine Ziele

Laut Industriegesetz 1975 soll der NEB a) die britische Wirtschaft unterstützen, b) industrielle Effizienz und internationale Wettbewerbsfähigkeit vorantreiben und c) die Erhaltung und Errichtung produktiver Arbeitsplätze sicherstellen.

Funktionen

Der NEB soll a) finanzielle Mittel in Form von Risikokapital und Krediten für die Errichtung und Aufrechterhaltung von Industriebetrieben zur Verfügung stellen, b) bei industriellen Umstrukturierungen Finanzierungs- und Beratungsdienste bereitstellen, c) Eigentum auch an profitablen Industrieunternehmen erwerben und d) industrielle Demokratie in seinen Unternehmungen installieren. Schließlich fungiert der NEB als Holding für eine Reihe von Unternehmungen, die in den letzten Jahren ganz oder teilweise in das Eigentum des Staates übergegangen sind. (Die per Gesetz verstaatlichten Industrien, wie British Steel Corporation, National Coal Board, British Gas Corporation — um nur einige zu nennen —, wurden nicht dem NEB inkorporiert, sondern blieben weiterhin Staatsbetriebe, die direkt dem jeweiligen Ministerium unterstellt sind.)

Finanzierung

Der Staat stellt dem NEB 700 Millionen Pfund innerhalb eines nicht näher spezifizierten Zeitraumes in mehreren Tranchen zur Verfügung; teils als Eigenkapital, das Dividenden tragen soll, teils als Kredit, für den Zinsen gezahlt werden müssen. Der Minister kann bei Zustimmung des Parlaments den Betrag auf 1 Milliarde Pfund aufstocken.

Investitionskriterien

Abgesehen von Fällen der direkten Anordnung seitens des Ministers muß der NEB auf die Profitabilität seiner Investitionen achten. Dabei sollen jedoch Aspekte der Regionalpolitik und langfristige industriepolitische Überlegungen berücksichtigt werden. Er darf seine finanzielle Kraft nicht dazu benutzen, seinen Unternehmen unzulässige Wettbewerbsvorteile zukommen zu lassen.

Politische Kontrolle und Weisungsgebundenheit

Der Industrieminister kann dem Board in allen Angelegenheiten generale wie auch spezifische Anweisungen geben. Der NEB ist verpflichtet, dem Minister auf Verlangen ausführlich Bericht zu erstatten. Will er mehr als 30 Prozent des Aktienkapitals einer Firma oder Aktienkapital im Wert von mehr als 10 Millionen Pfund erwerben, bedarf der NEB der Zustimmung des Ministers.

Darüber hinaus sieht eine Spezialklausel vor, daß der Minister den NEB

jederzeit beauftragen kann, mit vom Schatzkanzleramt zur Verfügung gestellten Mitteln Firmen aufzukaufen, wenn durch Eigentümerwechsel das nationale Interesse gefährdet wird. Ferner bedürfen die Investitions- und Fusionspläne des NEB der Zustimmung des Ministers.

Information an Gewerkschaften

Alle Informationen, die der NEB dem Minister gibt, kann dieser an die betroffenen Gewerkschaften weiterleiten. Das Gesetz sieht jedoch Ausnahmen vor, die derart allgemein gehalten sind, daß diese Weitergabe von Informationen weitgehend vom Wohlwollen des jeweiligen Industrieministers abhängig ist.

Der NEB und Industriestrategie

Ende 1975 formulierte die Regierung in Zusammenarbeit mit dem TUC und dem Industriellenverband (CBI) im Rahmen des NEDC eine neue »industrielle Strategie«. Es wurden drittelparitätisch besetzte Arbeitsgruppen gebildet, die die Probleme und wirtschaftspolitisch steuerbaren Rationalisierungsmöglichkeiten in 39 Industriezweigen (insgesamt 70 Prozent der verarbeitenden Industrie) untersuchen sollen.

Im Rahmen dieser Strategie wurde der NEB vom Industrieminister beauftragt, sich auf die Förderung von Schlüsselindustrien zu konzentrieren. Neben Möglichkeiten der Exportforcierung soll der NEB vor allem regional- und beschäftigungspolitische Aspekte in seine Investitionspolitik miteinbeziehen.

Der NEB und seine Beteiligungen

Ende 1976 hatte der NEB Interessen in 13 Unternehmen (siehe nachstehende Tabelle), deren Vermögen sich auf insgesamt 959 Millionen Pfund beläuft. Der Gesamtumsatz betrug 2750 Millionen Pfund (davon Exporte im Wert von 1015 Millionen Pfund). Wie aus dem kürzlich veröffentlichten Jahresbericht hervorgeht, erwirtschaftete der NEB in den 13½ Monaten seines Bestehens einen Gewinn (vor Steuerabzug) von 51,3 Millionen Pfund, der fast zur Gänze von British Leyland erwirtschaftet wurde.

Im März 1977 erhöhte der NEB seine Beteiligung bei *Data Recordings Instruments* um eine weitere Million Pfund. Über seine im März neu gegründete Tochter *INSAC Data Systems* (Aktienkapital: 100.000 Pfund) erwarb der NEB eine 29,9prozentige Beteiligung an *Computer Analysts and Programmers (CAP)*, einem bedeutenden heimischen Software-Produzenten (Wert des übernommenen Aktienpakets: 549.000 Pfund).

Ebenfalls neu gegründet wurde *United Medical Company International*, an der sich der NEB mit 55 Prozent (Wert: 250.000 Pfund) und *Allied Investments* mit 45 Prozent beteiligen. Die Firma wird sich vor allem auf den Export kompletter medizinischer Ausrüstungen für Spitäler konzentrieren. Zu den regionalen Aktivitäten des NEB gehört die Gründung von *Keland Electric* (Stammkapital: 100.000 Pfund), die derzeit 120 Arbeiter

beschäftigt und Transformatoren herstellt. Ferner hat sich der NEB mit 47,2 Prozent (50.000 Pfund) an *R. R. Chapman (Sub-Sea Surveys)* beteiligt, die auf dem Gebiet der Unterwassertechnologie tätig ist. Beide Firmen liegen im Norden Englands.

Tabelle 1
National Enterprise Board (per 31. Dezember 1976)

Unternehmen	Produkte	Be- schäftigte	Umsatz in Millio- nen Pfund	Beteiligung in Prozent	Wert der vom NEB gehaltenen Aktien in Millionen Pfund
<i>Tochtergesellschaften</i>					
British Leyland Ltd.	Fahrzeuge	183.000	2892,0	95,1	246,49
Data Recordings	Periphere				
Instruments	Computereinheiten	1.030	8,5	53,9	2,41
Ferranti Ltd.	Elektro- und elek- tronische Geräte	15.576	108,5	62,5	8,67
Herbert Ltd.	Werkzeugmaschinen	6.017	49,4	100,0	26,20
Rolls-Royce Ltd.	Flugzeugmotoren	59.758	620,2	100,0	175,00
					458,77
<i>Beteiligungen</i>					
Agemaspark Ltd.	Werkzeugmasch.	unter 100	1,7	30,0 + 100,0 ¹	0,10 + 0,05 ¹
The Cambridge					
Instruments Co. Ltd.	Medizin. Geräte	1.172	15,4	46,3 + 100,0 ¹	1,77 + 0,50 ¹
ICL Ltd.	Computer	23.350	288,3	24,4	12,08
Reed & Smith Holdings					
Ltd.	Papier	1.572	31,4	29,8	0,79
Sinclair Radionics Ltd.	Elektron. Geräte	244	5,6	42,9 + 100,0 ¹	0,45 + 0,20 ¹
Twinlock Ltd.	Bürotechnik	2.246	19,7	33,3	1,00
					16,94
<i>Sonstige</i>					
Brown Boveri Kent Ltd.	Maschinen	— ²	— ²	17,6	1,88
Dunford & Elliott Ltd.	Edelstahl	— ²	— ²	2,6	0,12
					2,00

¹ Vorzugsaktien beziehungsweise nicht stimmberechtigte Aktien.

² Keine Angaben erhältlich.

Im Nordwesten des Landes beteiligt sich der NEB mit 29,8 Prozent (gegen die Ausgabe neuer Aktien im Wert von 750.000 Pfund) an *Francis Shaw & Co.*, einem wichtigen Maschinenbauproduzenten für die Gummi- und Kunststoffindustrie (derzeit 750 Beschäftigte). Mit 1 Million Pfund wird sich der NEB an *White Child & Beney Ltd.* (Containerbau, zirka 1000 Beschäftigte) beteiligen, an der auch die Guinness Group Interessen hat. Beide Firmen liegen in der Manchester-Region.

Im April gab der NEB drei weitere Beteiligungen bekannt: *Mollart Engineering* (Präzisionsmaschinen), Beteiligung: 71 Prozent (382.000

Pfund), zirka 300 Beschäftigte, *Packaging Methods Ltd. (Pakmet)*, Maschinenbau, Beteiligung: 34 Prozent, Aktienanteil: 46.000 Pfund, und *Thwaites & Reed Ltd.*, Uhrenproduktion, Beteiligung: 90 Prozent, Wert der gehaltenen Aktien: 240.000 Pfund.

Im März kündigte der NEB zusammen mit der Barrow Hepburn Group (BMG) die Gründung einer neuen Firma, *British Tanners Products Ltd. (BTP)*, an. (BMG hat eine 40prozentige Beteiligung an Frankreichs größter Lederfärberei und führt zurzeit Gespräche mit der französischen Regierung zur Reorganisation dieses Industriezweiges.) Die 50prozentige NEB-Beteiligung an BTP sieht unter anderem die Bereitstellung von Mitteln in Höhe von 3 Millionen Pfund vor. Eine Gruppe von 16 britischen Firmen dieser Branche kündigte gesetzliche Schritte gegen den NEB an. Seine Hilfe führe zur Monopolisierung und würde Arbeitslosigkeit im Rest des Industriezweiges zur Folge haben, lautet ihre Begründung.

Der NEB und die Rationalisierung der »lahmen Enten«

Die wichtigste NEB-Tochter ist zweifellos British Leyland, Großbritanniens Hauptexporteur und eine der zehn größten Autofirmen der Welt. Zirka die Hälfte des NEB-Vermögens entfällt auf British Leyland.

British Leyland, bereits Produkt der Zusammenschlußpolitik des IRC, fiel 1974 der weltweiten Krise zum Opfer. Die Regierung sah sich gezwungen, Leyland zu retten. Der Verlust von 180.000 Arbeitsplätzen und weiteren 100.000 in Zulieferbetrieben hätte katastrophale Auswirkungen auf das ohnehin schon angespannte soziale Klima gebracht. In den eineinhalb Jahren seines Bestehens erarbeitete der NEB einen Fünfjahresplan für British Leyland, dessen wichtigste Punkte sind: Erneuerung des Maschinenparks, Schließung veralteter und unrentabler Betriebsstätten, Zusammenschluß zu größeren Betriebseinheiten, Abbau von 30 Prozent der Arbeitskräfte zur Erhöhung der Produktivität sowie die Produktion eines neuen Mini für 1979. Die Durchführung dieses Plans wird dem NEB in den nächsten zwei Jahren 400 bis 500 Millionen Pfund kosten, das sind beinahe die Hälfte seiner ihm insgesamt zugedachten finanziellen Mittel. Damit zeigt sich, daß das Schicksal des NEB weitgehend auch vom Schicksal British Leylands abhängig sein wird.

Die zweitgrößte NEB-Investition ist Rolls-Royce, der drittgrößte Produzent von Flugzeugmotoren auf der Welt. Auch hier sind zurzeit breitere Umstrukturierungsprozesse im Gange. Die Entwicklung neuer Generationen von Flugzeugmotoren ist nicht nur sehr forschungs- und kapitalintensiv, vor allem der time lag zwischen Ausgaben und Erträgen ist sehr groß. Rolls Royce, derzeit profitabel, stellt daher einen Risikofaktor für den NEB dar, weil die Zukunft der zivilen und militärischen Luftfahrt sehr ungewiß ist. Man rechnet damit, daß der NEB 1976/77 Finanzmittel im Ausmaß von rund 100 Millionen Pfund für Rolls Royce zur Verfügung stellen wird.

Eine weitere Tochter ist Alfred Herbert, eine der wichtigsten Maschinenbaufirmen Großbritanniens, deren Schicksal weitgehend von dem

British Leylands abhängig ist. Trotz Kredite in Höhe von insgesamt 5 Millionen Pfund konnte Alfred Herbert bisher noch keine nennenswerten Erfolge erzielen.

Einer der größten Erfolge des NEB ist die Reorganisation der Elektrofirma Ferranti. Vor zwei Jahren noch ein wenig zukunftsreiches, schwer verschuldetes Unternehmen, weist es heute bereits wieder beachtliche Gewinne auf. Neue Investitionspläne sehen die Schaffung von mehr als 3500 Arbeitsplätzen vor.

Der NEB und profitable Unternehmen

Dem NEB sind hinsichtlich des Ausbaus öffentlichen Eigentums und staatlicher Kontrolle in profitablen Industrieunternehmen enge Grenzen gesetzt. So wurden zum Beispiel die Pläne, das Preiskartell der pharmazeutischen Industrie durch NEB-Aufkäufe einer oder mehrerer Großfirmen zu brechen, bis auf weiteres fallengelassen.

Die Verwendung der restlichen Mittel konzentriert sich vor allem auf kleine, für gewöhnlich profitable Firmen in technologisch hochentwickelten Wachstumsindustrien, die auf Grund ihrer geringen Größe oder des hohen Risikogrades ihrer Investitionen nur unzureichend Finanzmittel auf dem Kapitalmarkt beziehungsweise von den Banken erhalten oder auf Firmen, die sich kurzfristig in Liquiditätsschwierigkeiten befinden. Der NEB ermöglicht auf diese Weise das Überleben und die Expansion einer Reihe von Firmen und hofft so, durch Spill-over-Effekte Investitionen in anderen Unternehmen beziehungsweise Industriezweigen zu bewirken.

Ein Beispiel für Interventionen dieser Art ist der Kauf der Sinclair-Aktien. Eine kleine Firma, die Digitaluhren, Taschenfernseher und Taschenrechenmaschinen herstellt und mit Unterstützung des NEB die marktbeherrschenden US-Firmen aus dem britischen Markt verdrängen soll. Hier sind auch die Beteiligungen an Data Recording Instruments (periphere Computereinheiten), Cambridge Instruments (Hersteller von medizinischen Instrumenten), Twinlock (Büromaschinen) und Reed & Smith (Nordseeöl-Unterwassertechnologie) zu nennen.

Wirtschaftsberater der Regierung hoffen, daß jedes Pfund an NEB-Ausgaben dieser Art zwei Pfund an Privatinvestitionen stimuliert. Es ist daher anzunehmen, daß dem NEB zusätzliche Mittel überwiesen werden, um Investitionen in diesen Bereichen anzukurbeln.

Der NEB und die Reorganisation ganzer Industriezweige

Das ist eine der Hauptaufgaben des NEB, die er aber auf Grund seiner unzureichenden Budgetierung nur ansatzweise wahrnehmen kann. Gewisse Schwerpunkte beziehungsweise Tendenzen lassen sich dennoch erkennen:

Über seinen Aktienanteil (24,4 Prozent) an der Computerfirma ICL Ltd. beteiligt er sich an der Produktentwicklung und -finanzierung verschiedener Generationen von Computersystemen (hardware) und wirkt an einer

Kooperation zwischen ICL und Plessey (Datenübermittlung) beziehungsweise zwischen Ferranti und Plessey (Minicomputer und integrierte Schaltkreise) mit. Außerdem ist der NEB mehrheitlich an Data Recording Instrument & Co. Ltd. beteiligt, die periphere Computereinheiten herstellt. Es handelt sich hier um einen expansiven und profitablen Sektor, der aber in Großbritannien an einer zu starken Fragmentierung der Firmenstruktur leidet und sich gegen seine mächtigeren, stärker konzentrierten Auslandskonkurrenten nur ungenügend durchsetzen kann.

Auch der Software-Sektor leidet an ähnlichen Organisationsschwächen. Der NEB plant, sich an einer Reihe von Software-Firmen zu beteiligen. Eine neue Gesellschaft, die INSAC Data Systems, wurde bereits gegründet, die eine 30prozentige Beteiligung an der Computer Analysts and Programmers (CAP) erworben hat.

Andere Aufgabenbereiche des NEB

Der NEB soll größere Exportgeschäfte britischer Firmen finanziell unterstützen. Zwei Versuche, nämlich die Beteiligung an einem Konsortium für die Lieferung eines Kraftwerkes und einer Wasserentsalzungsanlage im Arabischen Golf und einem anderen Konsortium für den Bau einer Eisenbahnlinie in Venezuela, schlugen jedoch fehl. Der NEB griff in diese Projekte ein, da sich englische Privatbanken weigerten, die notwendigen Haftungen zu übernehmen. Schließlich scheiterte jedoch das Angebot der britischen Firmen an der ausländischen Konkurrenz.

Ein weiterer Aufgabenbereich umfaßt regionalpolitische Aspekte. So ist die Errichtung von am Modell des NEB angelehnten selbständigen Körperschaften für Schottland und Wales geplant, die vor allem in industriellen Notstandsgebieten die Schaffung neuer Arbeitsplätze vorantreiben sollen. Darüber hinaus hat der NEB zwei Regionalbüros im Nordosten und Nordwesten Englands, die sich mit der Erneuerung der Industriestruktur in diesen Regionen befassen. Daneben gibt es Pläne, die die Zusammenarbeit des NEB mit den zuständigen Gemeindebehörden in Städten wie Manchester, Liverpool, Coventry und anderen vorsehen und die lokale Industrie durch entsprechende Investitionsanreize und Subventionen forcieren sollen.