

Analyse des aktuellen und potentiellen Absatzes von Agrarprodukten der Entwicklungsländer in der EWG, dargestellt am Beispiel Pakistans

A. I. MITRASINGH

Dieser Beitrag ist die Kurzfassung einer Fallstudie zu den Problemen des Agrar-exports der Entwicklungsländer, die im Jahre 1967 abgeschlossen wurde. Entsprechend sind die Daten ein wenig veraltet. Da sich jedoch sowohl an den generellen Entwicklungslinien als auch an der Entwicklungsrichtung des pakistanischen Agrar-exports weiterhin wenig geändert hat, spielt dieser Tatbestand bezüglich der Charakterisierung der generellen Situation des Landes nur eine untergeordnete Rolle.

Die heutige wirtschaftliche Situation der sogenannten Entwicklungsländer zeigt in ihren allgemeinen Zügen ein erstaunlich einheitliches Gesicht, wobei die mannigfaltigen speziellen Unterschiede im Regelfall gradueller und nicht prinzipieller Natur sind. Sie ist gekennzeichnet durch:

1. eine unterschiedlich entwickelte agrarische Basis — bei nur andeutungsweiser Entwicklung der übrigen Sektoren der Wirtschaft;
2. Unterbeschäftigung — resultierend aus hohen und rasch wachsenden Bevölkerungszahlen, denen nur eine begrenzte Zahl von Arbeitsplätzen gegenübersteht;
3. ein Leistungsbilanzdefizit — hervorgerufen durch einen verstärkten Waren- und Dienstleistungsimport (z. T. auch Nahrungsmittelimport) im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung bei schwach entwickeltem Export;
4. ein steigendes Zahlungsdefizit — Folge des Leistungsbilanzdefizits und eines sich verstärkenden Kapitalimports in entgeltlicher und unentgeltlicher Form.

In einer Verstärkung ihrer Exporte in die entwickelten Volkswirtschaften liegt für die Entwicklungsländer der Ansatzpunkt für eine Verbesserung ihrer unbefriedigenden Zahlungsbilanzsituation. Der agrarischen Basis entsprechend und aus der Notwendigkeit heraus, sofort etwas zur Entlastung der Leistungsbilanz zu unternehmen, bieten sich in erster Linie Agrarprodukte als potentielle Exportgüter an.

Die Möglichkeit, Außenhandel zu betreiben, ist von der Verfügbarkeit über „außerhandelsfähige“ Erzeugnisse abhängig. Die Produktion solcher Waren, die auf internationalen Märkten Absatz finden, setzt ein Mindestmaß an produktionstechnischem und organisatorischem Wissen der einheimischen Bevölkerung voraus, ein Tatbestand, der dem Bildungswesen einen großen Einfluß auf die Entwicklungsmöglichkeiten des Außenhandels einräumt. Sofern es sich um Agrarprodukte handelt, kommt die Form der Landbewirtschaftung als weitere wesentliche Einflußgröße hinzu, und schließlich wird das Problem der Auslandsschulden insbesondere für diejenigen Entwicklungsländer immer dringlicher, die erst am Anfang ihrer wirtschaftlichen Entwicklung stehen.

Die Chancen pakistanischer Agrarprodukte in der EWG

Im folgenden wird das Ergebnis einer empirischen Untersuchung über die Absatzchancen ausgewählter pakistanischer Agrarprodukte bzw. der daraus hergestellten Fertigwaren am EWG-Markt beispielhaft für andere asiatische Länder mit ähnlicher Produktionsstruktur dargelegt. Unter der Fragestellung: Welche Absatzmöglichkeiten haben landwirtschaftliche Erzeugnisse unter besonderer Berücksichtigung des EWG-Marktes? wurden bestimmte Agrarprodukte einer Analyse unterzogen, die für den pakistanischen Agrarexport eine Rolle spielen oder bei entsprechender Nutzung der potentiellen Marktchancen spielen können. Untersucht wurden die Agrarerzeugnisse Jute, Baumwolle, Reis und Häute und Felle sowie die daraus gewonnenen Produkte.

Jute:

Der Jute-Verbrauch in den sechs Ländern der Gemeinschaft wird in Zukunft — trotz des Rückgangs des Juteanteils am Gesamtverbrauch von Verpackungsmaterial — mehr oder weniger konstant bleiben; denn die durch die Integration verursachte Wachstumsbeschleunigung im Bereich des Gemeinsamen Marktes dürfte auch zusätzlichen Bedarf an Verpackungsmaterial nach sich ziehen. Von der Verwirklichung des Gemeinsamen Marktes kann somit nur ein Vorteil für den pakistanischen Jute-Export erwartet werden, zumal keine institutionellen Hemmnisse für die Einfuhr von Rohjute geplant sind.

Anders sieht es jedoch bei den Juteprodukten aus. Hier ist zu berücksichtigen, daß hinsichtlich des gesamten Absatzvolumens der pakistanischen Jutewaren-Exportindustrie der EWG-Raum (einschließlich Großbritannien) nur eine zweitrangige Stellung einnimmt. Die EWG-Länder und Großbritannien nahmen gemeinsam in den letzten Jahren nur etwa 10% der gesamten pakistanischen Exporte auf. Auch wenn man die Exporte in die EFTA-Länder hinzurechnet, die gleichfalls ihre Aufnahme in die EWG beantragt haben, wird dieser Prozentsatz nur geringfügig überschritten.

Baumwolle:

Das Exportangebot an Rohbaumwolle ist in den letzten Jahren sowohl relativ als auch absolut zurückgegangen. Die Erhöhung des Exportangebots an Baumwolle liegt in erster Linie in einer Steigerung der Flächenerträge. Einer Anbauflächenerweiterung sind jedoch enge Grenzen gesetzt, weil Pakistans Baumwolle ausschließlich auf bewässerten Feldern wächst. Aber nicht nur eine Ertragserhöhung ist wichtig, sondern auch die Qualität. Da Pakistan im allgemeinen den Qualitätsstandard der Konkurrenzländer noch nicht erreicht hat, wird es den Exporteuren nicht so schnell gelingen, ihre Ausfuhren in die hochindustrialisierten Länder — vor allem die EWG-Staaten — zu steigern. Außerdem sind niedrige Preise und eine regelmäßige Lieferfähigkeit über längere Zeiträume wichtige Voraussetzungen für eine lebhaftere Nachfrage nach pakistanischer Baumwolle auf den europäischen Märkten. Es ist allerdings anzunehmen, daß, wenn sich die Ausfuhren in das EWG-Gebiet auch nicht wesentlich steigern lassen, die Importmengen dieser Länder in den nächsten Jahren ihr jetziges Niveau behalten werden. Der pakistanische Export von Baumwollwaren war in den letzten Jahren Schwankungen unterworfen, nicht zuletzt deshalb, weil der Ausfuhrerfolg in erster Linie eine Qualitätsfrage ist. Deshalb bleibt es dahingestellt, ob eine nennens-

werte Expansion des Exports von Baumwollwaren nicht auf Schwierigkeiten stoßen wird, zumal die Befürchtung, daß die Importländer die Einfuhrbestimmungen verschärfen, nicht ohne weiteres von der Hand zu weisen ist. Wir haben erlebt, daß von 1959–1960 der Export von Baumwolltextilien aus Indien, Hongkong und Pakistan enorm angestiegen war und ein Drittel der Fertiggüterexporte der Entwicklungsländer bestritt. Im Jahre 1960 wurde jedoch der gesamte Export von Baumwolltextilien offiziellen und inoffiziellen Einfuhrquoten unterworfen. Dieser Umstand machte sich dahingehend bemerkbar, daß in den darauffolgenden zwei Jahren fast kein Exportzuwachs zu verzeichnen war.

Reis:

Der pakistanische Export-Reis spielt sowohl auf dem EWG-Markt als auch auf dem deutschen Markt bisher keine erwähnenswerte Rolle, obwohl es sich bei der Exportproduktion dieses Landes um den von den europäischen Verbrauchern bevorzugten Langkornreis handelt. Die Gründe hierfür dürften in erster Linie in der Form des Angebots, der Preisgestaltung und den bisher wenig intensiven Bemühungen Pakistans um die europäischen Märkte zu suchen sein. Zukünftige Exporterfolge werden daher vornehmlich von einer Anpassung der Form des pakistanischen Angebots an die Bedingungen der Reismärkte der Mitgliedstaaten, einer den europäischen Preisverhältnissen angepaßten Preispolitik und von der Anpassung der Reislieferungen an die unterschiedliche Importbelastung bei der Einfuhr für bearbeiteten und unbearbeiteten Reis (Cargoreis)¹ abhängen.

Faßt man diese Überlegungen in programmatischer Form zusammen, so ergibt sich in etwa folgender Forderungskatalog für ein erfolversprechendes pakistanisches Reisexportförderungsprogramm in bezug auf den Gemeinsamen Markt:

1. Es müssen beste Qualitäten an Langkornreis (Basmatireis) angeboten werden, und zwar in Form von Cargoreis.
2. Der Preis der angebotenen Partien muß sich auf dem Niveau der übrigen Importländer, insbesondere der USA, bewegen.
3. Die jederzeitige Bezugsmöglichkeit an qualitativ hochwertiger Standardware muß für die europäischen Handelspartner gesichert sein.
4. Die pakistanischen Exporteure müssen eine Qualitätsgarantie für die gelieferten Partien übernehmen. Dabei sollte der Anteil an Gelbkorn 7% und derjenige an Bruchreis 7–8% nicht überschreiten. Im übrigen sollten die Partien den üblichen Lieferbedingungen der Reisbranche entsprechen.
5. Die Zahlung sollte nicht gegen Akkreditivbedingungen, die von den europäischen Importfirmen in der Regel abgelehnt werden, sondern handelsüblich als Kasse gegen Dokumente erfolgen.
6. Die Verladung sollte – was von 1000 t ab durchaus möglich ist – lose erfolgen, denn Verpackung in Säcken bedeutet vermehrte Handarbeit, die einmal das Produkt verteuert und zum anderen in der Bundesrepublik und auch in anderen EWG-Ländern immer weniger zur Verfügung steht.
7. Die Angebote müssen „cif“ gemacht werden zur Sicherung ihrer Marktchance, da Angebote „fob“ von europäischen Importeuren ungern akzeptiert werden, weil die häufigen Verstopfungen in den östlichen Häfen einerseits und die schwankenden Frachtraten andererseits bei fob-Lieferungen eine sichere Kalkulation für den Käufer erschweren und mit einem zusätzlichen Risiko belasten.

¹ Bei der Einfuhr von bearbeitetem Reis in der EWG wird eine zusätzliche Abschöpfung zum Schutze der einheimischen Verarbeitungsindustrie erhoben.

8. Es wird erheblicher Werbung bedürfen, um die Einführung pakistanischen Reises auf den Märkten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft durchzusetzen. Dabei sollte man sich in Anbetracht der begrenzten Mittel zunächst auf die Märkte der Nichterzeugerländer konzentrieren. Wichtig erscheint dabei der Hinweis, daß die Verbraucher in den Nichterzeugerländern in der Regel nicht nach geschmacklichen Eigenschaften differenzieren. Der Schwerpunkt einer Werbung sollte deshalb bei allgemeinen Qualitätsmerkmalen und nicht bei Geschmacks- oder gar Duft-Unterschieden nach dem Kochen, die in Reiserzeugerländern eine sehr wesentliche Rolle spielen, ansetzen.

Es wird also insgesamt gesehen erheblicher Anstrengungen und Anpassungsbemühungen von seiten Pakistans bedürfen, wenn die EWG in Zukunft ein ins Gewicht fallender Handelspartner für pakistanischen Reis werden soll. Andererseits sind die Chancen für Pakistan bei dem Produkt Reis insofern günstig, als nicht die Notwendigkeit besteht, traditionelle Reisexporteure von den europäischen Märkten zu verdrängen, um mit einem eigenen Angebot zum Zuge zu kommen. Es wird für Pakistan schon einiges gewonnen sein, wenn es ihm gelingt, sich einen angemessenen Anteil an dem zu erwartenden Reimportzuwachs der EWG zu sichern.

Häute und Felle:

Pakistan nimmt eine bedeutende Stellung in der Welt als Produzent und Exporteur von Häuten, Fellen und Leder ein. Der große Anteil von unbearbeiteten Häuten und Fellen an der Gesamteinfuhr ist vor allem auf den Rohwarenbedarf der deutschen Lederindustrie zurückzuführen. Gegenüber den eher rückläufigen Exporten an Häuten und Fellen hatte sich die Ausfuhr von Leder und Lederwaren insgesamt noch nicht entsprechend erhöht. Die Ursachen für Importschwankungen sowie das noch nicht befriedigende Volumen sind weniger auf mangelnde Qualität der Rohware zurückzuführen; sie resultieren vielmehr erstens hauptsächlich aus Mängeln bei der Gerbung, da die Gerber die Vorgerbung nicht pfleglich genug durchführen, und zweitens teilweise aus der mangelhaften Qualifikation der einheimischen Exporthändler, deren Zuverlässigkeit gegenüber ausländischen Vertragspartnern oft zu wünschen übrig läßt.

Die Nutzung von Möglichkeiten zur Steigerung pakistanischer Exporte von Leder und Lederwaren in die EWG-Länder erfordert einen allmählichen und arbeitsreichen Entwicklungsprozeß, bei dem es im wesentlichen um eine Hebung der Qualität und die Anpassung des Angebots an die Besonderheiten des europäischen Marktes geht. Der europäische Markt ist ein Käufermarkt, d. h. die Initiative zur Erweiterung pakistanischer Marktanteile muß von Pakistan ausgehen.

Schriftliche Angebote an Firmen, kurze Geschäftsreisen und Teilnahme an europäischen Ausstellungen genügen nicht. Pakistanische Firmen müssen die anfängliche und kontinuierliche Bearbeitung eines Auslandsmarktes in der Regel noch lernen. Bisherige Erfahrungen deutscher Firmen mit pakistanischen Exporteuren oder Produzenten sind, abgesehen von dem Problem mustergerechter Lieferungen, vor allem deshalb oftmals negativ, weil ein kontinuierliches Exportinteresse sehr selten und das fortsetzungslose Einzelgeschäft bisher die Regel geblieben ist.

Schlußbetrachtung

Die Entwicklungsländer haben es außerordentlich schwer, sich in Umfang und Zusammensetzung ihrer Exporte den Bedingungen der Weltmärkte anzupassen. Diese

Schwierigkeiten erwachsen daraus, daß Produktion und Angebot primärer Erzeugnisse kurzfristig wenig elastisch sind, während konjunkturelle Wechsellagen in den Abnehmerländern (Industriestaaten) sich rasch und kräftig auf die Nachfrage nach solchen Primärprodukten auswirken. Ferner behindern strukturelle Mängel die Produktionsumstellung in den meisten Bereichen, und Fertigwaren aus Entwicklungsländern erreichen selten auf Antrieb den Qualitätsstandard, der sie auf internationalen Märkten wettbewerbsfähig macht.

Vor diesem Hintergrund sind Bewegungen und Entwicklungen der Exporterlöse der Entwicklungsländer zu betrachten. Es wird daraus ersichtlich, warum gerade die Entwicklungsländer bei Fehlentwicklungen auf internationalen Märkten stets in stärkerem Maße die Betroffenen sind, obwohl die westlichen Industrienationen eine wesentlich größere Primärproduktion aufweisen. Diese Primärproduktion der Industrieländer ist — absolut gesehen — sehr groß, stellt jedoch nur einen geringen Anteil an der Gesamtproduktion dieser Länder. Ungünstige Absatzbedingungen bei primären Erzeugnissen lassen sich im Rahmen der breit gestreuten, leistungsfähigen Produktionsstrukturen der entwickelten Länder auffangen, ohne daß gesamtwirtschaftliche Störungen auftreten.

In den Entwicklungsländern liegen die Verhältnisse dagegen anders. Diese Länder sind durch ihre einseitige Produktionsstruktur von der Nachfrageentwicklung weniger Produkte abhängig, denn ihr entwicklungspolitisch unentbehrlicher Außenhandel stützt sich in der Regel nicht auf ein breites Angebotssortiment, sondern auf einige wenige Erzeugnisse. Diese Produktionsausrichtung kann für den Einzelfall solange vorteilhaft sein, wie die Situation auf den Weltmärkten günstig ist, sie schließt aber von vorneherein ein nicht unerhebliches Risiko ein. Dieses Risiko kurzfristig zu beseitigen, ist nicht möglich, langfristig sollte gerade die Erweiterung des Exportsortiments an der Spitze außenhandelspolitischer Anstrengungen stehen.

Daß Schwankungen der Exporterlöse nicht nur das Zahlungsbilanzgleichgewicht, sondern auch die wirtschaftliche Entwicklung in dem betroffenen Entwicklungsland gefährden, ist bei der Abhängigkeit vom Fertigwarenimport in der Aufbauphase unmittelbar einsichtig.

Da bei den Primärprodukten das Angebot preisunelastisch, die Nachfrage jedoch elastisch reagiert, verursachen schon kurzfristige Störungen des Gleichgewichts zwischen Angebot und Nachfrage heftige Preisschwankungen.

Zudem unterliegen sowohl das Angebot als auch die Nachfrage mehr oder minder unvorhersehbaren Einflüssen. Das Angebot ist z. B. bei den landwirtschaftlichen Produkten witterungsabhängig und somit von einer gewissen Unbeständigkeit. Die Nachfrage wiederum — vor allem die nach Rohstoffen — richtet sich nach der konjunkturellen Lage in den importierenden Industrienationen und nach der Agrarpolitik dieser Länder. Vielfach schließt der Import von Primärprodukten lediglich eine Lücke zwischen Eigenproduktion und Bedarf. Die Eigenproduktion genießt dabei in der Regel den vollen Schutz der Wirtschaftspolitik. Das führt dazu, daß entwickelte Länder einerseits ihre Märkte gegenüber Importen abschirmen und andererseits eine durch die Hochpreispolitik bedingte eventuelle Überproduktion zu subventionierten Preisen auf dem Weltmarkt absetzen und hier den Entwicklungsländern die Absatzchancen streitig machen. Somit beeinträchtigt eine protektionistische Wirtschaftspolitik — insbesondere Agrarpolitik — der entwickelten Volkswirtschaften die Exportchancen der Entwicklungsländer auf doppelte Weise, einerseits durch einen durch Handels-

hemmnisse verschiedenster Art erschweren Zugang zu den binnenwirtschaftlichen Märkten und andererseits durch die Notwendigkeit, eigene Produktionsüberschüsse am Weltmarkt unterbringen zu müssen.

Pakistan wird dringend einer Steigerung der Fertigwarenexporte bedürfen, wenn das Plansoll für 1969/70 erreicht werden soll. Die Fertigwarenexporte, die 1964/65 etwa 27% des Gesamtexports ausmachten, müßten 1969/70 auf 42% des Gesamtexports ansteigen. In den Richtlinien für die Zukunft wird Pakistans gegenwärtiger und potentieller Fertigwarenexport in vier große Kategorien aufgeteilt:

1. Fertigwaren, die auf landwirtschaftlichen Rohstoffen (wie z. B. Jute und Baumwolle) basieren. Diese Produkte stellen jetzt 60% des Gesamtexports pakistanscher Fertigwaren. Bei ihnen wird die Chance einer sofortigen Exportsteigerung als am günstigsten angesehen.
2. Industrieprodukte, die hauptsächlich auf inländischen Rohstoffen basieren, wie z. B. Zement, Dünger, petrochemische Produkte und Papier. Die Exporte solcher Erzeugnisse belaufen sich momentan nur auf 5% des Fertigwarenexports, werden aber für erweiterungsfähig gehalten.
3. Fertigwaren, bei denen ein Handelsvorteil gegenüber vergleichbaren ausländischen Produkten erwartet werden kann auf Grund spezieller Fähigkeiten, die Pakistan entwickelt hat. Diese Erzeugnisse: Sportartikel, Bestecke, Musikinstrumente, Teppiche usw. stellen zur Zeit nur 6% der Fertigwarenausfuhr. Sie sollen jedoch einen bedeutenderen Umfang in der 3. Planperiode erreichen.
4. Industrien, die in erster Linie auf importierten Rohmaterialien basieren, wie z. B. die Herstellung von Elektrogeräten, landwirtschaftlichen Maschinen und Ausrüstungen. Der Export dieser Güter ist gegenwärtig unerheblich, und es wird eine längere Zeit der Entwicklung bedürfen, um daran etwas Entscheidendes zu ändern, zumal der Eigenbedarf an diesen Investitionsgütern ständig zunimmt. Diese entwicklungspolitischen Leitlinien werfen mehr neue Fragen auf, als sie beantworten.

Welche Fertigwaren in jeder Kategorie sind z. B. für einen Export am besten geeignet und für welche Märkte?

Welche Änderungen müßten vorgenommen werden, um diese Produkte für internationale Märkte attraktiv zu machen? Was müßte geschehen, um den Export pakistanscher Güter gewinnbringender zu gestalten?

Pakistans Probleme der Exportentwicklung werden weiterhin ständig komplizierter durch die raschen Veränderungen der Angebots- und Nachfrageverhältnisse auf den internationalen Märkten. Einmal arbeitet eine wachsende Anzahl anderer Entwicklungsländer an ähnlichen Programmen für eine Erweiterung des Exports und verschärft somit die Konkurrenz auf dem Weltmarkt bei den zur Diskussion stehenden Produkten, zum anderen stellen sich viele dieser Länder — ähnlich wie Pakistan im Falle von Jute und Baumwolle — vom Rohwaren- auf den Halb- und Fertigwarenexport um, um dadurch höhere Exporterlöse zu erlangen. Eine solche Umstellung erschwert aber die traditionellen Handelsbeziehungen zu den Industrieländern, da diese auf die Lieferung von Rohstoffen angewiesen sind und in der Regel den Import von Fertigprodukten zum Schutze der einheimischen Verarbeitungsindustrie erschweren. Auf der anderen Seite entstehen im Zuge der wirtschaftlichen Entwicklung zunehmend neue Märkte im Nahen und Fernen Osten, in Afrika und Lateinamerika,

deren systematische Bearbeitung zusätzliche Exportchancen verspricht. Ein erfolgversprechendes Exportförderungsprogramm sollte demnach folgende Komponenten berücksichtigen:

1. Die kontinuierliche und systematische Bearbeitung von potentiellen internationalen Absatzmärkten einschließlich des Studiums der dort anzutreffenden Handelshemmnisse.
2. Die Unterweisung der am Export beteiligten und für den Export verantwortlichen Kreise in modernen Marktforschungsmethoden.
3. Eine engere Koordinierung der behördlichen und privaten Institutionen, die sich mit dem pakistanischen Außenhandel befassen.
4. Verstärkte Anstrengungen zur Erlangung und Sicherung einer kontinuierlichen Lieferfähigkeit standardisierter und hochwertiger Qualitäten einschließlich der Lösung des Problems der Risikoversicherung des mit besonderen Risiken ausgestatteten Exportgeschäftes.
5. Eine Verbesserung des Verhältnisses zu Indien, um die in einer verstärkten wirtschaftlichen Zusammenarbeit und Arbeitsteilung zwischen diesen benachbarten Nationen liegenden Chancen für die Entwicklung des Außenhandels zu nutzen.

Anhang

1. Der Import und der Export Pakistans 1960/61–1964/65 (Mill. Rs.)

Wirtschaftsjahr	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
Import	3188	3109	3819	4430	5374
Export	1799	1843	2247	2299	2420
Handelsbilanzdefizit	—1389	—1266	—1572	—2131	—2954

Quelle: Ministry of Finance, Rawalpindi

2. Der Handel Pakistans mit den EWG-Ländern 1960/61–1964/65 (Mill. Rs.)

Export nach . . .	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
Bundesrepublik Deutschland	91	94	89	67	71
Frankreich	71	84	83	94	77
Italien	42	43	56	51	34
Belgien/Luxemburg	74	110	103	86	92
Niederlande	37	35	40	39	34
EWG insgesamt	315	366	371	337	308

Import aus . . .	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
Bundesrepublik Deutschland	274	293	397	477	731
Frankreich	78	44	65	46	73
Italien	102	89	80	81	126
Belgien/Luxemburg	102	62	37	46	69
Niederlande	64	52	41	63	61
EWG insgesamt	620	540	620	713	1060

Saldo Exporte - Importe	1960/61	1961/62	1962/63	1963/64	1964/65
Bundesrepublik Deutschland	-183	-199	-308	-410	-660
Frankreich	- 7	+ 40	+ 18	+ 48	+ 4
Italien	- 60	- 46	- 24	- 30	- 92
Belgien/Luxemburg	- 28	+ 48	+ 66	+ 40	+ 23
Niederlande	- 27	- 17	- 1	- 24	- 27
EWG insgesamt	-305	-174	-249	-376	-752

Quelle: Ministry of Finance, Rawalpindi