

22/2020

EUROPÄISCHE INDUSTRIEPOLITIK NACH DER CORONA-KRISE

AUF EINEN BLICK

Nicht nur in der EU, sondern auch weltweit hat sich in den vergangenen Jahren eine intensive Diskussion um die Industriepolitik entwickelt. Seit den 1980er Jahren war sie bestimmt von der Etablierung guter Rahmenbedingungen, die einen starken Liberalisierungsprozess innerhalb der jeweiligen Länder, aber auch auf weltwirtschaftlicher Ebene begleiten sollten. Zahlreiche Entwicklungen, nicht zuletzt die Corona-Krise, haben jedoch die Grenzen dieses Konzepts und die Notwendigkeit progressiver industriepolitischer Perspektiven deutlich werden lassen.

NEUE INDUSTRIEPOLITISCHE ORIENTIERUNG IN DER EU

Für diesen Perspektivwechsel waren zunächst längerfristige – miteinander verbundene – Tendenzen verantwortlich:

- die säkulare Abnahme des Anteils der verarbeitenden Industrie, insbesondere des Beschäftigungsanteils, die sich in manchen Industrieländern rapide beschleunigte;
- die zunehmende Auslagerung von Produktionsprozessen und -schritten (Tasks), die durch die sprunghafte Verbesserung von Logistik und Informationstechnologie, die Reduktion von Transportkosten und die Liberalisierung von Handelsströmen ermöglicht wurde;
- die dramatische Erhöhung des Produktions- und Exportanteils Chinas an der Weltwirtschaft im Industriebereich, insbesondere nach Chinas Beitritt zur WTO – China wurde zur „Werkbank der Welt“ im Manufakturbereich;
- starke regionale Agglomerationstendenzen in der europäischen Industrie, insbesondere in Zentraleuropa (Stehrer/Stöllinger 2015; Landesmann/Schröder 2020), wo sich eine starke regionale Produktionsvernetzung, initiiert insbesondere durch deutsche Unternehmensstrategien, in den Staaten Ost- und Mitteleuropas nach dem Fall des Eisernen Vor-

hangs aufbaute – dies ging wiederum einher mit einer Abwanderung der Industrie aus anderen west- und südeuropäischen Ländern und führte zu einer verstärkten Peripherisierung von Regionen, insbesondere in Südeuropa.

Hinzu kamen noch zusätzliche neue Herausforderungen, die sich auch noch weit in die nächsten Jahrzehnte strecken werden:

- die neue Welle technologischer Innovationen und Diffusionsprozesse im Bereich Digitalisierung, von der erwartet wird, dass sie alle Wirtschafts- und Lebensbereiche in den kommenden Jahrzehnten massgeblich (um)gestalten wird;
- die Klimakrise, bei der es auf vielen Ebenen ein starkes Engagement dafür gibt, damit Europa hier eine Vorreiterrolle spielen kann, sowohl in den Zielsetzungen als auch in der Möglichkeit, durch Planung und Interventionen eine Wende in Energieeffizienz und beim Energiemix erreichen zu können. Dies wird sich wiederum auf die wirtschaftlichen Entwicklungen unterschiedlich auswirken.

Die Diskussion um die Industriepolitik, mit neuen Zielsetzungen und dem Einsatz neuer (steuer-, industrie- und innovationspolitischer) Instrumente, wurde politisch auch beeinflusst von einer Angst vor einem neu aufkommenden Populismus und den ansteigenden Erfolgen rechtsgerichteter Parteien, die insbesondere die „Verlierer“ der genannten Tendenzen (Verlust von Arbeitsplätzen im Industriebereich, Veränderung von Qualifikationserfordernissen, regionale Ungleichheiten etc.) mit ihrer Mobilisierung ansprechen konnten (Rodriguez-Pose 2018). Das dann einsetzende Umdenken der EU im Bereich der Industriepolitik umfasste vor allem diese Orientierungspunkte:

>

- eine aufgeschlosseneren Haltung auch zu vertikalen Elementen von Industriepolitik, insbesondere im Bereich der Unterstützung strategisch wichtiger Technologien (Key Enabling Technologies – KETs) (European Commission 2009), e. g. der Nano- und der Biotechnologie, und damit verbundenen Wirtschaftsbereichen;
- eine Diskussion bezüglich einer ausgewogeneren Beziehung von Wettbewerbs- und Industriepolitik (Deffains et al. 2020; Landesmann/Stöllinger 2020);
- Dispute bezüglich einer Änderung der praktischen Handhabung von Unternehmensfusionen, um Zusammenschlüsse großer europäischer Unternehmen zu ermöglichen, mit dem Ziel, deren globale Präsenz zu stärken (siehe die Diskussion um den Zusammenschluss Siemens-Alstom, der von der EU-Wettbewerbsbehörde blockiert wurde) (EPSC 2019);
- eine Neuausrichtung der Politik gegenüber Ländern (China insbesondere), bei denen die Rolle staatlicher oder staatsnaher Unternehmen sowie das Aufkaufen strategisch wichtiger Technologiefirmen (Technology Poaching) als Verzerrungen des internationalen Wettbewerbs gesehen werden.¹

Es entwickelten sich in dieser bis heute andauernden Periode auch neue Konzeptionen der Industriepolitik – neue regionalpolitische Konzepte wie das der Intelligenten Spezialisierung (Smart Specialisation) (Foray 2013) oder der Missionsorientierten Industriepolitik (Mazzucato 2018) – sowie eine Neudefinition von Industrie, welche die wichtigen Zulieferungen im Dienstleistungsbereich (produktionsnahe Dienstleistungen) miteinschließen soll (Aiginger/Rodrik 2020).

Auch die Erfahrungen im Verlauf der Finanzkrise hatten zusätzliche Auswirkungen auf die Entwicklung von Instrumenten, die für eine Neuausrichtung der Industriepolitik in Europa wichtig sein können: Einerseits hat die Finanzkrise zu einer weiteren Schwächung der europäischen Position in der Weltwirtschaft geführt und die Disparitäten innerhalb der EU verstärkt. Andererseits wurden neue Instrumente geschaffen (wie der European Stability Mechanism – ESM, der zunächst finanzielle Unterstützung für EU-Mitgliedsländer gewähren sollte, deren Schuldenposition den Zugang zu Finanzmärkten schwierig machte), und es wurde ein größeres Investitionsprogramm auf die Beine gestellt (der sogenannte Juncker-Plan, der dann im Rahmen des InvestEU noch weiter aufgestockt wurde und auch in der nächsten Finanzplanungsperiode 2021–2027 aktiv sein wird) (European Commission 2018). Zusätzlich wurden bestimmte Institutionen wie die European Investment Bank und natürlich auch die EZB in ihrer Rolle als wichtige EU- bzw. EWU-Institutionen gestärkt. Manche sehen in diesen Entwicklungen das Potenzial, mit einer koordinierten Strategie zu einer verstärkten neuen Industriepolitik in Europa zu gelangen (Pianta et al. 2020).

AUSWIRKUNGEN DES SCHOCKS DER CORONA-KRISE

Mit der Corona-Krise verbunden ist ein neuerlicher starker Schock für die Arbeitsmärkte, der unterschiedliche Effekte auf verschiedene wirtschaftliche Aktivitäten hat. Einerseits gab es die kurzfristigen Effekte auf diejenigen Branchen, die

von dem Lockdown und den nachfolgenden internationalen Mobilitätsbeschränkungen besonders betroffen waren (Friseur_innen, Restaurants, Hotels, Flugverkehr etc.). Andererseits wurde die Vulnerabilität der internationalen Produktionsverflechtungen während der Krise ersichtlich und wird zunächst als Teil von Unternehmensstrategien zu mehr Diversifikation von Lieferketten Anlass geben. Die Corona-Krise und der damit verbundene Ausnahmezustand führte jedoch auch zu politischen Reaktionen, die Abhängigkeit von internationalen Produktionsketten zu verringern und eine Reallokation („Reshoring“) essenzieller Produktionsbereiche (pharmazeutische Produkte, medizinische Ausrüstungen) zu initiieren. Gleichzeitig gab es aber auch Produktionsbereiche, die von der Corona-Krise stark profitiert haben, insbesondere der Telekommunikationsbereich, der für Homeworking, Onlineshopping und Konferenzersatzveranstaltungen sehr wichtig geworden ist.

Für eine Neuorientierung der europäischen Industriepolitik ergeben sich neben den längerfristigen Tendenzen durch die Corona-Krise insbesondere diese Punkte:

- Die Umstellung auf Homeworking (und digitale Vernetzung) einer größeren Gruppe Angestellter wurde notwendig und wird längerfristigen Charakter haben. Dies wird jedoch viel stärker bei Aktivitäten der Fall sein, in denen Besserverdienende angestellt sind. Dort wird es auch die stärksten Sprünge im Bereich der Digitalisierung geben² – wie man mit diesem ungleichen Effekt umgehen kann, ist noch unklar.
- Dadurch, dass der Zeitpunkt der vollen gesundheitlichen Bewältigung der Corona-Epidemie weiterhin unklar ist und nach unterschiedlichen Schätzungen bis Mitte 2021 oder eventuell auch in das Jahr 2022 hineinreichen kann, werden die ökonomischen Auswirkungen noch länger andauern und sich auch längerfristig auf verschiedene Wirtschaftsbranchen unterschiedlich auswirken.
- Die Abhängigkeit von staatlichen Unterstützungen an Arbeitnehmer_innen, die nicht voll arbeiten können, an Firmen, die entweder zusperren müssen oder einen größeren Schuldenberg angehäuft haben, und auch die Unterbrechung internationaler Mobilität wird ebenfalls länger anhalten. Es wird erwartet, dass sich mit dem Druck auf strukturellen Wandel die Wirtschaftspolitik ab Herbst 2020 ändern wird und dass die längerfristigen Herausforderungen für die Wirtschaftsstrukturen der Länder (langfristige Nachfrageverschiebungen, neue Geschäftsmodelle, neue Technologien etc.) zunehmend auch die Interventionen und Unterstützungen beeinflussen werden.
- Letztlich wird der während der Corona-Krise angewachsene Schuldenberg der Nationalstaaten mit hoher Wahrscheinlichkeit zu einem Wechsel der aktuellen expansiven hin zu einer restriktiveren Fiskalpolitik führen. Die Frage ist nun, wann diese Trendumkehr in der Fiskalpolitik stattfinden wird. Dieser Zeitpunkt wird einen massgeblichen Einfluss auf die mittelfristige wirtschaftliche Entwicklung und damit auf längerfristige Disparitäten in der EU haben. Die Hoffnung ist, dass diese Trendumkehr nicht zu früh passiert.

AUFGABEN PROGRESSIVER INDUSTRIE-POLITIK FÜR EUROPA

Progressive Industriepolitik erschöpft sich nicht darin, zusätzliche Zielsetzungen und eine modifizierte Handhabung gegebener wirtschaftspolitischer Maßnahmen vorzuschlagen, sondern stellt eine ganz andere Formulierung von Zielbereichen und Instrumenten für die industriepolitische Strategie der EU dar. Die Argumentation in Richtung einer radikalen Neudefinition von Industriepolitik kritisiert vor allen Dingen, dass wichtige soziale Ziele in der traditionellen Konzeption nicht oder nicht genügend berücksichtigt sind. Diese Argumentation lässt sich unter den folgenden drei Aspekten zusammenfassen.

Strategie gegenüber strukturellem Wandel: Struktureller Wandel ist ein wichtiges Moment wirtschaftlicher Entwicklung. Er bezieht sich auf die Einführung produktivitätssteigernder Technologien, die Entwicklung und Verbreitung neuer Produkte, das Entstehen neuer wirtschaftlicher Aktivitäten und Beschäftigungsmöglichkeiten und ist daher der Grundmotor von wirtschaftlichem Wachstum und (potenziell) steigender Wohlfahrt. Struktureller Wandel erfordert jedoch auch permanente Umstellungen, da alte Beschäftigungsmöglichkeiten wegfallen, gewisse Qualifikationen nicht mehr gebraucht werden, alte Standorte weniger attraktiv werden etc. In der realen Welt von Arbeitnehmer_innen spielen die Herausforderungen des strukturellen Wandels eine ganz wichtige Rolle, und deren Nichtbewältigung kann zu dramatischen sozialen Disparitäten führen. Das Problem für die Politik ist, dass zwar die generelle Richtung des strukturellen Wandels oft bekannt ist (Digitalisierung, Green Deal), jedoch die genauen Implikationen für Qualifikationen, Standorte, neue Business-Modelle etc. nicht klar vorhersehbar bzw. sehr schwierig quantitativ zu erfassen sind.

Wenn wir die gesamtwirtschaftliche Situation miteinbeziehen, muss daher im Kontext der Corona-Krise mit zweierlei Unsicherheiten gerechnet werden: (1) die zyklische Unsicherheit, in welcher Form und mit welchem Zeitverlauf sich eine gesamtwirtschaftliche Erholung abspielen wird; (2) die Unsicherheit bezüglich des Charakters und der Implikationen strukturellen Wandels. Daran schließen sich zwei weitere Aspekte: Corona-bedingte kurz- und mittelfristige Effekte auf unterschiedliche Industriebranchen und längerfristige strukturelle Änderungen, die mit Digitalisierung und anderen technologischen Entwicklungen sowie den Auswirkungen der Klimakrise und auch mit Veränderungen in globalen wirtschaftlichen und geopolitischen Beziehungen zu tun haben.

Wir leben daher während und nach der Corona-Krise in einer Situation von akzentuierter Unsicherheit, was die Stärke, den strukturellen Charakter und den Zeithorizont der zu erwartenden strukturellen Umstellung anlangt. In einem solchen Kontext kommt staatlicher Politik eine besonders wichtige Rolle zu, da private Unternehmen bei großer Unsicherheit eher abwartend agieren und sich mit Entscheidungen zurückhalten.

Beschäftigungseffekte und Ungleichheit: Es besteht nun die Gefahr, dass fiskalpolitisch zwar auf aggregierter Ebene (und kurzfristig) relativ stark reagiert wird durch Kurzarbeit,

Kreditunterstützungen und Fixkostenbelastungsausgleich, jedoch den strukturellen Herausforderungen der Corona-Krise und den längerfristigen Herausforderungen strukturellen Wandels nicht genügend Beachtung geschenkt wird. Deshalb ist es wichtig, dass man Trade-offs richtig erkennt und entsprechend wirtschaftliche und sozialpolitische Begleitmaßnahmen effizient einsetzt. Diese Begleitmaßnahmen:

- beeinflussen die Geschwindigkeit des strukturellen Wandels;
- beinhalten Kosten für die Kompensation solcher Personen (und Regionen), die zu den „Verlierer_innen“ des Strukturwandels zählen könnten – diese Kosten können reduziert werden, wenn vorausschauend Qualifikations-, Umschulungs- und Arbeitsmarktprogramme gut eingesetzt werden;
- bedingen oft eine Intervention in marktabhängige Lohn- und Einkommensentwicklungen und können auf die aus dem strukturellen Wandel resultierende Ungleichheit einen signifikanten Effekt ausüben. Steuer- und subventionspolitische Interventionen (auch Mindesteinkommen) können auf den Standortwettbewerb einen Einfluss haben. Dieser wird jedoch durch Qualifikations-, Innovations-, Infrastrukturmaßnahmen wiederum stark beeinflusst bzw. moderiert.

Arbeitsmarkt- und Qualifikationsprogramme müssen sich deshalb im Detail mit der Heterogenität des Arbeitskräftepotenzials beschäftigen. Das heißt, man muss die Menschen „dort abholen, wo sie sich befinden“, und die Schwierigkeiten, die sie bei Umschulung, Zugang zu Arbeitsmarkt und Karriere-möglichkeiten haben, direkt differenziert angehen. Arbeitsmarkt- und Schulungsprogramme müssen auf die sich verändernden Bedingungen und den strukturellen Wandel abgestimmt werden.

Agglomeration und regionale Peripherisierung: Innovationspolitik kann sich nicht nur auf Länder, Regionen und Branchen/Technologiebereiche konzentrieren, die sich an der Grenze des technisch Machbaren (Technology Frontier) befinden, sondern muss sich auch um jene weit dahinter liegenden Regionen, Länder und Industriebereiche bemühen – wir haben entsprechende Vorschläge zu Appropriate Industrial Policy ausgearbeitet (Landesmann/Stöllinger 2019). Dies bedeutet, dass sich Qualifikations- und Forschungsprogramme nicht nur an der Technology Frontier orientieren dürfen, sondern auch Entwicklungen und Diffusion von weniger fortgeschrittenen Technologien begleiten und das ganze Spektrum von Unternehmen (nach Produktivitätsniveaus, Qualifikation ihrer Mitarbeiter_innen und Standorten) abdecken müssen.

Regionalpolitik muss allzu starken Agglomerationsprozessen entgegenwirken, die sich insbesondere in den Bereichen wissensorientierter Aktivitäten deutlich verstärkt haben. Dazu gehört die Unterstützung von 2nd und 3rd Tier Agglomerationen/Clustern, also auch der „zweiten Reihe“, die auch in periphere Regionen ausstrahlen können. Es müssen Bedingungen geschaffen werden, um periphere Regionen auch in transnationale Produktionsnetzwerke einzubauen. Innovationssysteme sind wiederum nach den Bedürfnissen der unterschiedlichen Typen von Regionen aufzubauen und auszurichten.

Die wichtigen beiden Herausforderungen, Digitalisierung und Green Deal, die jetzt in allen programmatischen Plänen und Konzepten der EU-Kommission stark verankert sind (European Commission 2020b), werden starke strukturelle Veränderungen hervorrufen, verlangen neue Qualifikationsprofile und bergen die Gefahr, Ungleichheiten noch weiter auszubauen. Sie erfordern deshalb starke Interventionen in all den genannten Bereichen (Qualifikations- und Arbeitsmarktpolitik, Innovationspolitik, Regionalpolitik), um einen sozial verträglichen und wirtschaftlich doch auch effizienten Pfad des strukturellen Wandels einzuleiten und zu begleiten.

SCHLUSSFOLGERUNGEN

Die relativ intensive Auseinandersetzung mit Industriepolitik in der Europäischen Union, auch weltweit, während der vergangenen Jahrzehnte war bestimmt wie limitiert auf die Etablierung guter Rahmenbedingungen. Längerfristig ist jedoch klar, dass sich die europäische Wirtschaft einem starken strukturellen Wandel unterziehen wird, der sich aufgrund der Herausforderungen des zu erwartenden Digitalisierungsschubs und des Green Deals noch über die nächsten Jahrzehnte erstrecken wird.

Progressive Industrie- und Innovationspolitik muss in diesem Kontext folgende Elemente in die Diskussion und Politikformulierung einbringen: (1) Es müssen Trade-offs transparent diskutiert und diesbezüglich politische Entscheidungen getroffen werden. Diese beziehen sich auf die Geschwindigkeit und Muster strukturellen Wandels, die auf der einen Seite Produktivitätsentwicklung, gesamtwirtschaftliches Wachstum und Platzierung in internationalen Wirtschaftsbeziehungen maßgeblich beeinflussen und die andererseits sehr unterschiedliche Effekte auf unterschiedliche soziale Gruppen (bezüglich Einkommen, Beschäftigung, Arbeitsplatzgestaltung, Standort) haben werden. (2) Unterschiedliche Modelle sozialen und wirtschaftlichen Wandels können im Kontext dieser Trade-offs entwickelt werden. Zugleich wird das Engagement breiter Teile der Bevölkerung in den Diskussionen und Entscheidungen des angepeilten Modells und der damit verbundenen Industrie- und Innovationspolitik (einhergehend mit Arbeitsmarkt-, Qualifikations- und Regionalpolitik) sehr wichtig sein. (3) Zusätzlich müssen die externen Effekte, die diese Entscheidungen auf andere Länder, Regionen und Berufsgruppen haben, in die Diskussion eingebracht werden, zunächst von Analyst_innen, die dann aber auch in weiteren Schritten zu politischen Entscheidungen im Rahmen politischer Iterations- und Verhandlungsprozesse innerhalb und zwischen den EU-Mitgliedsländern führen werden.

Über den Autor

Michael A. Landesmann, Wiener Institut für Internationale Wirtschaftsvergleiche (WIIW); landesmann@wiiw.ac.at

Anmerkungen

1 – Siehe zu Industrial and Strategic Autonomy: European Commission (2020a).

2 – Es wird hier eine der wichtigsten Aufgaben sein zu untersuchen, bei welchen Aktivitäten und für welche Berufsgruppen Digitalisierung eine komplementäre Rolle spielen und sich daher positiv auf deren Einkommen auswirken wird und in welchen Bereichen und für welche Qualifikationen Digitalisierung substitutiv sein und daher mit Arbeitsplatzverlust einhergehen wird.

Literaturverzeichnis

- Aiginger, Karl; Rodrik, Dani** 2020: Rebirth of Industrial Policy and an Agenda for the Twentieth Century, in: Journal of Industry, Competition and Trade 20 (2).
- Deffains, Bruno; d’Ormesson, Olivier; Perroud, Thomas** 2020: Competition Policy and Industrial Policy: For a Reform of European Law, in: Foundation Robert Schuman, European Issues 543.
- European Commission** 2009: Preparing for our Future: Developing a Common Strategy for Key Enabling Technologies in the EU, COM(2009)512 final, Brüssel.
- European Commission** 2018: Establishing the InvestEU Programme, Communication by the Commission, COM(2020)439 final, Brüssel.
- European Commission** 2019: EU Industrial Policy, https://ec.europa.eu/commission/sites/beta-political/files/brochure_industrial_policy_euco13032019_0.pdf (8.9.2020).
- European Commission** 2020a: A New Industrial Strategy for Europe, Communication by the Commission, COM(2020)102 final, Brüssel.
- European Commission** 2020b: Strategy on Shaping Europe’s Digital Future, Communication by the Commission, COM(2020)67 final, Brüssel.
- European Political Strategy Centre (EPSC)** 2019: EU Industrial Policy after Siemens-Alstom: Finding a New Balance between Openness and Protection, Brüssel, https://ec.europa.eu/epsc/sites/epsc/files/epsc_industrial-policy.pdf (8.9.2020).
- Foray, Dominique** 2013: The Economic Fundamentals of Smart Specialisation, in: *Ekonomiaz* 83 (2), S. 54–78.
- Landesmann, Michael A.; Stöllinger, Roman** 2019: Structural Change, Trade and Global Production Networks: An „Appropriate Industrial Policy“ for Peripheral and Catching-up Economies, in: *Structural Change and Economic Dynamics* 48, S. 7–23.
- Landesmann, Michael; Stöllinger, Roman** 2020: The European Union’s Industrial Policy; in: Chang, H.-J.; Cramer, C.; Kozul-Wright, R.; Oqubay, A. (Hrsg.): *Handbook of Industrial Policy*; Oxford, S. 621–660.
- Landesmann, Michael; Schröder, Joris** 2020: Agglomeration of European Industries, in: Oqubay, A.; Lin, J. Y. (Hrsg.): *The Oxford Handbook of Industrial Hubs and Economic Development*, Oxford, S. 227–242.
- Mazzucato, Mariana** 2018: Mission-oriented Innovation Policies: Challenges and Opportunities, in: *Industrial and Corporate Change* 27 (5), S. 803–815.
- Pianta, Mario; Lucchese, Matteo; Nascia, Leopoldo** 2020: The Policy Space for a Novel Industrial Policy in Europe, in: *Industrial and Corporate Change*, S. 1–17.
- Radosevic, Slavo** 2017: Assessing EU Smart Specialisation Policy in a Comparative Perspective, in: Radosevic, S.; Curaj, A.; Gheorghiu, R.; Andrescu, L.; Wade, I. (Hrsg.): *Advances in the Theory and Practice of Smart Specialisation*, London.
- Rodriguez-Pose, Andres** 2018: The Revenge of the Places That Don’t Matter (and What to Do about It), in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society* 11, S. 189–209.
- Stehrer, Robert; Roman Stöllinger** 2015: The Central European Manufacturing Core: What Is Driving Regional Production Sharing?, in: *FIW-Research Report No. 2014/15* (2).

Impressum

© 2020 Friedrich-Ebert-Stiftung

Herausgeberin: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
Godesberger Allee 149, 53175 Bonn, Fax 0228 883 9202, 030 26935 9229,
www.fes.de/wiso

Für diese Publikation ist in der FES verantwortlich:
Max Ostermayer, Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik
Bestellungen/Kontakt: wiso-news@fes.de

Die in dieser Publikation zum Ausdruck gebrachten Ansichten sind nicht notwendigerweise die der Friedrich-Ebert-Stiftung.
Eine gewerbliche Nutzung der von der FES herausgegebenen Medien ist ohne schriftliche Zustimmung durch die FES nicht gestattet.

ISBN: 978-3-96250-743-5