

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHENBERICHT

33. Jahrgang

Berlin, den 4. März 1966

A 22127 C

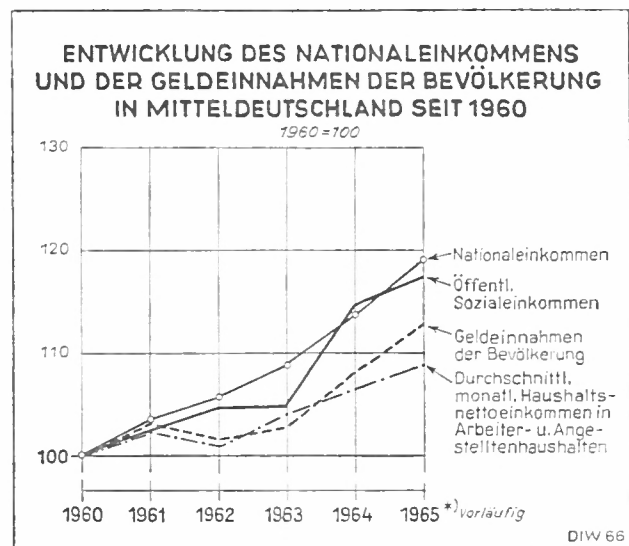
Nummer 9/10

Die Wirtschaft Mitteldeutschlands im Jahre 1965

Wirtschaftsplanung und Organisation

Zur Stellung der laufenden Jahres-Volkswirtschaftspläne innerhalb der langfristigen Wirtschaftsplanung in Mitteldeutschland sind am Ende des Berichtsjahres Tatsachen bekanntgegeben worden, die für die Beurteilung nicht nur des Volkswirtschaftsplanes 1966, sondern auch des tatsächlichen Wirtschaftsablaufs neue Akzente setzen. Bisher galt, daß sich die jährlichen Planvorlagen in einen langfristigen Plan für die Siebenjahresperiode 1964 bis 1970 einfügten, der aber noch nicht fertiggestellt worden ist, dessen Ziele daher für die Außenwelt noch weitgehend unbekannt waren. Seit der Tagung des 11. Plenums des Zentralkomitees der SED steht jedoch fest, daß die Planungsinstanzen nunmehr an einem Fünfjahrplan für die Zeit von 1966 bis 1970 arbeiten, und daß dieses Werk erst im Laufe des Jahres 1966 fertiggestellt werden soll. Aus dieser Änderung des Planungszeitraums ergibt sich einmal, daß die wenigen vordem für das Endjahr beider Pläne (1970) bekannt gewordenen Planziele kaum noch als maßgeblich anzusehen sind, weil die Änderung eines Basisjahres selbstverständlich zu anderen Vorstellungen über das bis zum Ende der Planungsperiode ökonomisch Mögliche und Erstrebenswerte führen muß. Zum anderen ergibt sich für die Beurteilung der Vergangenheit, daß zumindest von 1963 bis 1965 nach Jahresplänen gearbeitet worden ist, die nicht auf langfristige Planziele abgestimmt werden konnten. In dieser Zeit ist im Grunde die Planung durch Improvisation ersetzt worden; die einzige längerfristige Orientierungshilfe der Wirtschaft in einer geplanten Wirtschaftsordnung, der mittel- oder langfristige Plan, hat gefehlt.

Ursprünglich war für die Übergangsperiode, in der nach dem Scheitern des ersten Siebenjahrplans der Anschluß an den neuen langfristigen Plan erfolgen sollte, nur etwa ein Jahr (1963) vorgesehen. Daß dieser Anschluß an fest markierte Planungsziele bis heute nicht gefunden werden konnte, dürfte eng mit den Problemen zusammenhängen, die aus der Anwendung des „Neuen ökonomischen Systems“



für die mitteldeutsche Wirtschaft entstanden sind. Mit dieser Neuerung werden ja nicht nur andere Planungs- und Abrechnungstechniken in die Wirtschaft eingeführt und die Entscheidungsbefugnisse neu verteilt, sondern darüber hinaus das gesamte Preis- und Wertgefüge sowie das System der staatlichen Abgaben neu geordnet. Bevor eine Klärung über die künftig geltenden absoluten und relativen Preise erzielt worden ist, können in Werten ausgedrückte Planziele, die sich wegen veränderter Preise später als falsch erweisen, die Arbeit der an der laufenden Wirtschaftsplanung beteiligten Stellen zusätzlich erschweren und zu immer neuen Unsicherheiten führen.

Es war also durchaus zweckmäßig, auf ein veraltetes Basisjahr für die langfristige Planung zu verzichten und für die Ausarbeitung eines neuen Planes auf die Ergebnisse der Preisreformen zu warten, auch wenn dies mit dem Nachteil einer Verlängerung der Übergangszeit erkauft werden mußte. Außerdem bestand nunmehr die Chance, sich wieder

mit den Partnerländern des Rates für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) über die langfristigen Ziele abzustimmen, nachdem auf diese Möglichkeit wegen des vorzeitigen Scheiterns des ersten Siebenjahresplans zunächst hatte verzichtet werden müssen.

Allerdings können die Vorteile dieser Neubesinnung auch im laufenden Jahre noch kaum wahrgenommen werden: Bei der Aufstellung des Volkswirtschaftsplans 1966 mußte abermals auf die langfristige Orientierungshilfe verzichtet werden. Es ist nicht einmal gewährleistet, daß sich dies wenigstens für 1967 verbessern wird. Denn eine wesentliche Voraussetzung für eine rechtzeitige Fertigstellung des langfristigen Plans ist nicht — wie vorgesehen — noch 1965 geschaffen worden: Die dritte Etappe der Industriepreisreform, die am 1. Januar 1966 in Kraft treten sollte, mußte auf einen späteren Zeitpunkt vertagt werden. Damit fehlen den Planern noch immer unentbehrliche Informationen für ihre Arbeit. Zwar sollen das künftige Preissystem wie auch die Daten des langfristigen Plans flexibler gehalten werden, als das bisher der Fall gewesen ist; dennoch würde eine Berechnung der langfristigen Planansätze auf der Basis der alten Preise später zu Revisionen zwingen, die einer völligen Neukonzipierung gleichkämen.

Die Planansätze für 1966 sind daher, ebenso wie ihre Vorgänger, recht zurückhaltend festgelegt worden, da in einer Übergangsphase Entscheidungen über größere Vorhaben, die eventuell in einen Widerspruch zu den langfristigen Zielen geraten können, nach Möglichkeit vermieden werden. Der Plan ist somit kaum auf Vollausschöpfung der Ressourcen ausgelegt.

Hinzu kommen abermalige organisatorische Umstellungen in den leitenden Organen der Wirtschaft. Der Volkswirtschaftsrat wurde wieder aufgelöst; seine Kontroll- und Weisungsbefugnisse sollen die in einer großen Zahl neugegründeten Industrieministerien übernehmen. Es kann nur die Frage sein, wie stark die Wirtschaft von derartig einschneidenden Änderungen der Organisationsformen beeinträchtigt werden wird.

Zu diesen Schwierigkeiten treten aber auch die ganz allgemein mit der Einführung neuer Anforderungen an die Menschen in den Betrieben und Verwaltungen einhergehenden Unsicherheiten. Auch klar formulierte theoretische Ansätze werden an diesen Stellen nicht immer richtig verstanden und reibungslos in die Praxis umgesetzt. Da sich das „Neue ökonomische System“ nun aber selbst noch im Werden, in einem Experimentalstadium, befindet, bleiben sicherlich viele schon latente positive Möglichkeiten unausgeschöpft, während an anderen Stellen Reibungen entstehen, die bei einem Handeln nach gewohnten Regeln nicht zu erwarten gewesen wären.

Die Entwicklung 1965

Unter diesen Voraussetzungen einer unzureichenden Planung und einer ständig überforderten Anpassungsfähigkeit der Menschen und Institutionen sind die 1965 erzielten Wirtschaftsergebnisse in Produktion, Güterverwendung und Einkommensverteilung zu beurteilen. Für die Produktionserfolge gilt dabei für das ganze Jahr im wesentlichen das, was an dieser Stelle bereits zu den Ergebnissen des ersten Halbjahrs gesagt werden konnte¹⁾: Das Wirtschaftswachstum hat sich 1965 im Vergleich zum

Vorjahr erneut verstärkt und war damit wesentlich größer als in den Jahren 1961 bis 1963. Wenn nunmehr festgestellt werden kann, daß das Brutto-sozialprodukt um 4,5 bis 5 vH gestiegen ist, so folgt daraus aber auch, daß die Beschleunigung des Wachstums im zweiten Halbjahr nicht fortgesetzt wurde. Vielmehr scheint nur ein neuer, etwas höher gelegener Wachstumspfad gefunden worden zu sein. Eine Erhöhung des Sozialprodukts um 5 vH könnte angesichts der (leicht) rückläufigen Zahl der Arbeitskräfte als durchaus günstig bezeichnet werden, wenn dem Jahre 1965 nicht eine längere Zeit ständig größer werdender Kapazitätsüberhänge vorangegangen wäre. So ist einschränkend festzustellen, daß die — wenn auch nur für eine kürzere Zeitspanne — vorhandenen Möglichkeiten einer eindrucksvolleren Produktionssteigerung ausgelassen worden sind. Offenbar überwiegen zur Zeit die von dem „Neuen ökonomischen System“ ausgehenden anregenden Impulse noch nicht — oder nur wenig — die retardierenden Momente, die mit der Einführung dieses Systems in die Wirtschaft ebenfalls verbunden sind und die von dem unbefriedigenden Stand der lang- und kurzfristigen Wirtschaftsplanung herrühren.

Kam es so auch nicht zu einem „Boom“, der ähnlich dem der Jahre 1958/59 zu einem Entwicklungssprung hätte führen können, so stand diesem „Verlust“ ein im ganzen ungestörtes und recht ausgeglichenes Wachstum der einzelnen Wirtschaftsbereiche als „Gewinn“ gegenüber. Alle großen Bereiche haben in etwa gleichem Tempo ihre Leistung steigern können. Die — im allgemeinen sehr vorsichtig veranschlagten — Planaufgaben sind zumeist erfüllt worden, wobei der Vorbehalt wiederholt werden muß, daß eine derartige Erfolgskontrolle für das Jahr 1965 sehr schwierig ist, weil sich die im Volkswirtschaftsplan veröffentlichten Daten häufig in Abgrenzung oder Wertstellung nicht mit den Angaben der laufenden Statistik vergleichen lassen.

Vierteljährliche Zuwachsraten der sozialistischen Industrieproduktion in vH

Bereich	1964 ¹⁾				1965 ²⁾			
	I	II	III	IV	I	II	III	IV
Grundstoffindustrie ³⁾	11,6	4,5	5,9	5,0	5,8	7,1	6,1	6,2
Metallverarb. Industrie	5,9	3,2	5,2	3,6	11,1	9,3	5,4	7,3
Leichtindustrie	4,3	1,7	2,6	2,8	5,9	3,4	4,7	3,4
Nahr. u. Genußm.-Ind.	10,4	4,0	2,0	3,0	4,6	7,0	10,1	-0,1
Sozialistische Ind.	8,0	3,5	4,6	3,8	7,6	7,2	6,1	5,2

¹⁾ Bruttoproduktion der sozialistischen Industrie zu unveränderlichen Planpreisen. — ²⁾ Warenproduktion der sozialistischen Industrie zu unveränderlichen Planpreisen. — ³⁾ Einschl. Bergbau und Energie. Quelle: Statistische Praxis.

Die industrielle Warenproduktion hat um über 6 vH zugenommen. Dies war offenbar noch etwas mehr, als im Plan vorgesehen war. Doch konnte das sehr starke Wachstum des ersten Halbjahres 1965 (über 7 vH) nicht mehr aufrechterhalten werden. Abgeschwächt hat sich vor allem die Expansion in der metallverarbeitenden Industrie und im vierten Quartal in der Nahrungs- und Genußmittelindustrie.

¹⁾ Vgl. Wochenbericht des DIW, Nr. 40/1965.

Aufschluß über die Entwicklung der Industriebereiche und -zweige geben die monatlich veröffentlichten Daten für die „sozialistische“ Industrie, die fast 90 vH der Produktion der gesamten Industrie repräsentiert.

Innerhalb der Industriebereiche weisen die metallverarbeitende Industrie (+ 8,2 vH) trotz der Abschwächung im zweiten Halbjahr und die Grundstoffindustrie (+ 6,3 vH) die stärksten Wachstumsraten auf. Alle Industriebereiche — mit Ausnahme der Grundstoffindustrie — zeigen eine Beschleunigung des Wachstums im Vergleich zu den Produktionsfortschritten des Jahres 1964. Die metallverarbeitende Industrie dürfte damit auch ihr Produktionsoll erfüllt haben.

Bei den Industriezweigen ist die Entwicklung allerdings viel unausgeglichener gewesen: Innerhalb der Grundstoffindustrie haben Bergbau (— 0,5 vH) und Energiewirtschaft (+ 1,7 vH) praktisch stagniert, die Planziele sind hier bei weitem nicht erreicht worden. Andererseits haben sich die chemische Industrie (+ 8,6 vH), die Metallurgie (+ 5,3 vH) und die Baumaterialienindustrie (+ 6,1 vH) kräftig und im wesentlichen mit den Planzielen übereinstimmend entwickelt.

**Zuwachsraten der
Warenproduktion in der sozialistischen Industrie 1965**
in vH gegenüber dem Vorjahr

Grundstoffindustrie (einschl. Bergbau und Energie)	6,3
Energie	1,7
Bergbau	—0,5
Metallurgie (einschl. Gießereien u. Schmieden)	5,3
Chemische Industrie	8,6
Baumaterialien	6,1
Metallverarbeitende Industrie	8,2
Schwermaschinenbau	8,6
Allg. Maschinenbau	2,5
Fahrzeugaufbau	3,6
Schiffbau	13,5
Metallwaren	4,0
Elektrotechnische Industrie	12,9
Feinmechanische und optische Industrie	13,7
Leichtindustrie	4,3
Holz- und Kulturwarenindustrie	4,5
Textilindustrie	4,2
Bekleidung und Näherzeugnisse	2,1
Leder-, Schuh- und Pelzwarenindustrie	5,0
Zellstoff- und Papierindustrie	4,6
Polygraphische Industrie	2,9
Glas- und keramische Industrie	7,4
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	5,1
Gesamte sozialistische Industrie	6,5

Innerhalb der metallverarbeitenden Industrie heben sich vor allem drei Zweige positiv hervor: Feinmechanik und Optik (+ 19 vH), Elektrotechnik (+ 13 vH) und Schiffbau (+ 14 vH). Die feinmechanische und optische Industrie hat damit wesentlich stärker zugenommen, als geplant gewesen war, und auch für die elektrotechnische Industrie sind Planüberschreitungen wahrscheinlich. Demgegenüber ist die Produktionszunahme beim Allgemeinen Maschinenbau (+ 2,5 vH) weit hinter den Planvorstellungen, die bei etwa 8 vH gelegen haben, zurückgeblieben. Die Metallwarenindustrie (+ 4,0 vH) sowie der Fahrzeugbau (+ 3,6 vH) sind merklich schwächer gewachsen als im Vorjahr.

Hervorzuheben ist für die gesamte industrielle Entwicklung das starke Vordringen der Zweige, deren Ausstoß von großem Einfluß auf die Rationalisierungs- und Modernisierungsbestrebungen der Industrie selbst wie auch der gesamten Wirtschaft ist. In den Produktionserhöhungen der elektrotechnischen sowie der feinmechanischen und optischen Industrie kommen noch weit darüber hinaus-

gehende Erfolge bei der Erzeugung einzelner in diesem Zusammenhang besonders wichtiger Gütergruppen zum Ausdruck. Beispiele hierfür sind die Teilefertigung für Regelungsanlagen (+ 24 vH) und die Produktionsziffern für Hochspannungsschaltgeräte (+ 19 vH). Ob die schwache Produktionsleistung des allgemeinen Maschinenbaus auf Typenveränderungen beruht, die mit der Übernahme neuer technischer Erkenntnisse in die Praxis erforderlich werden, läßt sich zwar nicht eindeutig sagen, jedoch vermuten. Wäre die Annahme richtig, so ergäben sich aus der sonst fast unerklärlich schwachen Leistung des Maschinenbaues positive Aspekte für den künftigen Mengenausstoß, darüber hinaus aber für die Verbesserung der eigenen Anlagenausstattung und die Möglichkeiten im außenwirtschaftlichen Verkehr.

Auch die Steigerung der Bauproduktion ist im zweiten Halbjahr 1965 schwächer geworden. Nach einer Expansion von 6 vH in den ersten sechs Monaten wird für das volle Jahr nur noch eine Zunahme von 4,5 vH berichtet. Das Plansoll ist damit nicht erreicht worden. Im Wohnungsbau war der Planrückstand (— 3 vH) bei rund 70 000 neugebauten Wohnungen noch größer als im Durchschnitt des Bereichs. Die „Hebel“ des „Neuen ökonomischen Systems“ haben offenbar in der Bauwirtschaft bisher noch recht wenig Ansatzpunkte gefunden, denn die Klagen, die schon in der Vergangenheit immer wieder z. B. über zu lange Bauzeiten und schlechte Ausnutzung der Baumaschinen erhoben wurden, sind keineswegs verstummt.

Die mitteldeutsche Landwirtschaft ist nach den vorliegenden Daten von der ungünstigen Witterung des vergangenen Sommers weit weniger betroffen worden als die westdeutsche. Die Hektarerträge sind bei Kartoffeln, Zuckerrüben, Getreide und Ölfrüchten höher gewesen als 1964 und haben den Durchschnittsertrag der Jahre 1960/64 weit übertroffen. Auch die Produktion von tierischen Erzeugnissen hat weitere Fortschritte gemacht. Das staatliche Aufkommen (Ablieferungen) ist bei Schlachtvieh um fast 11 vH, bei Milch um 12 vH gestiegen. Die gesamte Produktionszunahme dürfte in der Landwirtschaft größer gewesen sein als in der Industrie und damit weit über dem Durchschnitt aller Wirtschaftsbereiche gelegen haben.

Die Entwicklung in den übrigen Wirtschaftsbereichen bleibt nun schon fast traditionell hinter dem allgemeinen Durchschnitt zurück. Dies gilt insbesondere für den Verkehr, in dem nur die Seeschifffahrt überdurchschnittliche Leistungssteigerungen erreicht hat und — hier aufgrund der Konzeptionen über das volkswirtschaftlich optimale Konsumwachstum geplant — für den Handel, dessen Entwicklung überwiegend von der Einzelhandels-expansion (4 vH) bestimmt wird.

Auf der Verwendungsseite des Sozialprodukts sind die grundsätzlichen Entwicklungstendenzen, wie sie bereits seit 1964 sichtbar geworden sind, erhalten geblieben. Die wirtschaftspolitische Zielsetzung läuft seitdem auf eine Einschränkung der Expansion des privaten Verbrauchs und eine überproportionale Ausdehnung der Anlage-Investitionen hinaus. Diese Tendenz wird durch eine entsprechende Zurückhaltung in der Bewilligung von Einkommenserhöhungen im privaten Bereich unterstützt (vgl. Schaubild). Die Geldeinnahmen der Bevölkerung haben 1965 nur um 4,1 vH zugenom-

men und bereits damit die geplante Zuwachsrate überschritten. Dies ist mit Sicherheit auf die unerwartet starke Ausdehnung der landwirtschaftlichen, insbesondere der tierischen Produktion zurückzuführen, während für die Arbeits- und Sozialeinkommen die Zunahme unterdurchschnittlich und nicht planwidrig gewesen sein dürfte. Die Arbeitseinkommen steigen bereits seit 1962 nicht mehr im Tempo der Produktion. Insbesondere in der Industrie gehen damit die Arbeits-Stückkosten ständig zurück, so daß allmählich eine Senkung der in vielen Fällen überhöhten Selbstkosten erreicht wird.

Die Zunahme des privaten Verbrauchs hat sich mit 4 vH im Rahmen der privaten Einkommensentwicklung gehalten. In der Versorgung der Bevölkerung sind weitere empfindliche Lücken geschlossen oder wenigstens verkleinert worden. Überproportional haben mit 7,5 vH die Investitionen zugenommen, wobei aus der schwächeren Entwicklung der Bautätigkeit hervorgeht, daß der Ausrüstungsanteil der Investitionen abermals zugenommen hat und ihre Zusammensetzung daher „wachstumsgünstiger“ geworden ist. In der Reduzierung der Wachstumsrate, die im ersten Halbjahr noch 10 vH betragen hatte, tritt aber auch bei den Investitionen die fast allgemeine Verlangsamungstendenz in der zweiten Jahreshälfte deutlich hervor. — Über Lagerbildung und öffentlichen Verbrauch geben die laufenden Statistiken und die Planerfüllungsberichte der Statistischen Zentralverwaltung keine Auskunft. Es darf angenommen werden, daß der öffentliche Verbrauch weiter zu den überproportional expandierenden Verwendungsbereichen gehört.

Wenig Aussagegewert für die allgemeine ökonomische Analyse des Berichtsjahrs haben auch die spärlichen Daten, die für die Außenhandelsentwicklung bekanntgegeben worden sind. Der gesamte Umsatz soll sich hier nur um 5 vH erhöht haben. Wie er sich auf Einfuhr und Ausfuhr aufschlüsselt, ist ungewiß. Die gerade der durchschnittlichen Wirtschaftsexpansion entsprechende Zuwachsrate des Umsatzes zeigt jedoch, daß in der außenwirtschaftlichen Verflechtung keine allgemeinen Fortschritte erzielt worden sind und die hier noch ruhenden

Möglichkeiten weiter der Erschließung harren. Daß aus der regionalen Verteilung des Zuwachses einige — positivere — Schlüsse gezogen werden können, wird in dem nachstehenden Beitrag dieses Wochenberichts nachgewiesen.

Ausblick auf das Jahr 1966

Nach den Erfahrungen dieses Jahres und angesichts der immer noch hinter der laufenden Wirtschaftsentwicklung herhinkenden Wirtschaftsplanung ist für 1966 mit keinen wesentlichen Tendenzumschwüngen zu rechnen. Dies entspricht auch den Ansichten der mitteldeutschen Planungsinstanzen selbst, die eine Erhöhung des „Nationaleinkommens“ (Nettosozialprodukt ohne Dienstleistungen) von 5 vH in den Jahresplan für 1966 eingesetzt haben. Dabei sind jedoch negative Auswirkungen des für April dieses Jahres vorgesehenen ersten Schritts zur Fünf-Tage-Woche hin bereits berücksichtigt. Die Wirtschaftsinstanzen halten offenbar die gegenwärtige Entwicklungstendenz für stabil genug, auch mit Beeinträchtigungen, die von dieser Umstellung ausgehen können, fertig zu werden. Für die industrielle Produktion ist eine Zuwachsrate von 5 vH geplant, das ist weniger als 1965 erreicht worden ist. Die Entwicklung des privaten Verbrauchs soll wieder auf 3 vH hinabgedrückt werden, die Investitionen sollen dafür weit überproportional, um 10 vH, zunehmen. Befremdlich sind die Planansätze für die Außenhandelsexpansion, die mit 5 vH sowohl bei Importen wie Exporten wiederum keine überdurchschnittliche Zunahme, wie an sich notwendig, verheißen.

Aus all dem ergibt sich, daß nach wie vor die Konsolidierung der Wirtschaftsstruktur (Erhöhung der Investitionsquote) als noch nicht ausreichend für die Inangsetzung eines neuen stärkeren Aufschwungs gehalten wird. Dieser wird erst zu erwarten sein, wenn nach der Festlegung der längerfristigen Ziele die zur Zeit herrschende Zurückhaltung bei der Inangriffnahme neuer größerer Investitionsvorhaben aufgegeben wird und die Wirtschaft dann unter dem Druck verstärkter Anforderungen (Nachfrage) zu einer besseren Ausschöpfung ihrer Ressourcen gezwungen werden wird.

Zur Entwicklung des mitteldeutschen Außenhandels

Die langfristigen Handelsvereinbarungen, die um die Jahreswende von der mitteldeutschen Wirtschaftsführung insbesondere mit der Sowjetunion geschlossen worden sind, haben erneut die außenwirtschaftlichen Beziehungen Mitteldeutschlands in den Blickpunkt des Interesses gerückt.

Da 1965 auf die Länder, die im Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe (RGW) zusammengeschlossen sind, 70 vH des mitteldeutschen Außenhandelsumsatzes entfielen, scheinen diese Abmachungen die weitere Entwicklung der Außenwirtschaft weitgehend zu bestimmen. Versucht man, die in der Öffentlichkeit stark beachteten Abmachungen einer nüchternen Beurteilung zu unterziehen, indem man sie in den Rahmen der für die Außenwirtschaft und die Gesamtwirtschaft verfügbaren Daten stellt, so erweisen sie sich allerdings als für die Außenhandelsplanung keineswegs sensationell.

Die Entwicklung 1965

Trotz der sehr lückenhaften Angaben über den auswärtigen Gütertausch im Jahre 1965¹⁾ läßt sich ein grobes Bild von dessen Entwicklung und Länderstruktur im abgelaufenen Jahr gewinnen. Hiernach hat sich die seit 1963 spürbare rückläufige Tendenz des Ostblockhandels fortgesetzt. Während für die übrigen Regionen 1965 recht beachtliche Steigerungsraten genannt werden, kann für den Warenverkehr mit den kommunistischen Ländern eine Zunahme von nur etwa 1 vH gegenüber 1964 errechnet werden. Damit sank deren Anteil am gesamten Außenhandelsumsatz auf 73 vH — gegenüber noch 76,4 vH im Jahre 1964 — und hat die seit 1957 niedrigste Quote erreicht.

¹⁾ Vgl. Bericht der Statistischen Zentralverwaltung über die Erfüllung des Volkswirtschaftsplanes 1965, Neues Deutschland vom 15. 1. 1966.

Länderstruktur des mitteldeutschen Außenhandels

	1955	1960	1961	1962	1963	1964	1965 ¹⁾	1961-65
in Mrd. Valutamark								
Außenhandelsumsatz ²⁾	10,30	18,46	18,99	20,67	21,15	23,35	24,52	108,08
1. Kommunistische Länder ³⁾	7,43	13,83	14,44	15,87	16,63	17,85	18,00	82,77
a) RGW-Länder ⁴⁾	6,57	12,46	13,45	15,00	15,71	16,83	17,00	78,00
darunter UdSSR	3,94	7,91	8,32	9,82	10,28	10,90	11,00	50,32
b) Sonstige kommunistische Länder	0,86	1,37	0,99	0,87	0,92	1,02	1,00	4,80
2. Übrige Welt	2,87	4,63	4,55	4,20	4,52	5,50	6,52	25,31
a) Westliche Industrieländer	0,97	1,36	1,47	1,25	1,35	1,60	2,13	7,80
b) Interzonenhandel	1,12	1,88	1,75	1,69	1,82	2,17	2,40	9,83
c) Entwicklungsländer	0,40	0,95	0,97	0,92	0,90	1,11	1,33	5,23
d) Nichtaufgegliederte Länder	0,58	0,44	0,36	0,34	0,45	0,62	0,66	2,43
Anteile in vH								
1. Kommunistische Länder ³⁾	72,2	74,9	76,0	79,0	78,6	76,4	73,4	76,6
a) RGW-Länder ⁴⁾	63,8	67,5	70,8	74,7	74,3	72,0	69,3	72,2
darunter UdSSR	38,3	42,8	43,8	48,9	48,6	46,7	44,9	46,6
b) Sonstige kommunistische Länder	8,3	7,4	5,2	4,3	4,3	4,4	4,1	4,4
2. Übrige Welt	27,9	25,2	24,0	20,9	21,4	23,6	26,6	23,4
a) Westliche Industrieländer	9,4	7,4	7,7	6,3	6,4	6,9	8,7	7,2
b) Interzonenhandel	10,9	10,2	9,2	8,4	8,6	9,3	9,8	9,1
c) Entwicklungsländer	3,9	5,1	5,1	4,6	4,3	4,8	5,4	4,8
¹⁾ Errechnet nach Angaben in: Neues Deutschland v. 16. 12. 1965 und 15. 1. 1966; Berliner Zeitung v. 22. 1. 1966. — ²⁾ Gesamteinfuhr, Gesamtausfuhr, einschl. Interzonenhandel; Wertstellung: fob. — ³⁾ RGW-Länder zuzügl. China, Jugoslawien, Kuba, Nord-Korea, Nord-Vietnam. — ⁴⁾ Ohne Albanien, ohne Mongolei Quelle: Statistisches Jahrbuch der DDR 1955 und 1965.								

Der Warenverkehr mit den westlichen Industrieländern (ohne Bundesrepublik Deutschland) soll nach Verlautbarungen auf dem 11. Plenum des ZK der SED²⁾ „um ein Drittel“ zugenommen haben. Hiermit wären die in den Vorjahren erzielten Expansionsraten von 8 und 19 vH bei weitem übertroffen worden; vor allem die Importsteigerung dürfte hier sehr hoch gewesen sein. Der Anteil dieser Staatengruppe am Außenhandelsumsatz stieg auf knapp 9 vH. Er nähert sich damit dem Umfang des Interzonenhandels. Für die Entwicklungsländer ist für 1965 eine Steigerung „um ein Fünftel“ genannt worden und für den Interzonenhandel läßt sich — nach Angaben des Statistischen Bundesamtes — eine Jahreszunahme von fast 11 vH ermitteln. Für alle nicht-kommunistischen Länder läßt sich somit eine Zunahme von 18 vH gegenüber 1964 errechnen.

Der Interzonenhandel hat 1965 die vom DIW — aufgrund der Ergebnisse der ersten acht Monate — vorausgesagte Rekordhöhe³⁾ noch übertroffen. Durch eine starke Ausdehnung der Bezüge aus Mitteldeutschland wurde der Warenhandel für die Bundesrepublik wieder (um 41 Mill. Verrechnungseinheiten) defizitär. Verantwortlich hierfür waren in erster Linie die überproportional ausgedehnten westdeutschen Einfuhren von Ernährungsgütern um 54 vH, Textilien (30 vH), von elektrotechnischen und feinmechanisch-optischen (26 vH) sowie chemischen Erzeugnissen (35 vH)⁴⁾. Mit dieser Entwicklung hat sich der durch den Rückgang der traditionell dominierenden Mineralölserzeugnisse und Braunkohlenbriketts unvermeidlich gewordene Umstellungsprozeß in der Warenstruktur fortgesetzt.

Die neuen langfristigen Handelsabkommen

Im Mittelpunkt aller bis 1970 getroffenen Handelsvereinbarungen steht der mit der Sowjetunion abgeschlossene Vertrag. Der Handelsumsatz zwischen beiden Ländern hat für die Jahre 1961 bis 1964 39,3 Mrd. Valutamark⁵⁾ betragen; 1965 war ein Güter-

austausch von 11,7 Mrd. VM⁶⁾ vorgesehen. Wäre er in dieser Höhe erreicht worden, hätten die Warenströme in beiden Richtungen in der Fünf-Jahresperiode 1961/65 rd. 51 Mrd. VM betragen. Bei einer Summierung der für diese Periode abgeschlossenen einzelnen Jahresverträge gelangt man zu derselben Größe. Da aber aller Wahrscheinlichkeit nach der Handelsvertrag für 1965 nicht erfüllt worden ist, ist im abgelaufenen Planjahr fünf ein Handelsaustausch von etwas über 50 Mrd. VM erreicht worden. Insgesamt decken sich aber die für die Jahre 1961 bis 1965 eingegangenen beiderseitigen Exportverpflichtungen mit dem tatsächlich vollzogenen Gütertausch fast völlig, auch wenn in einzelnen Jahren Abweichungen zu verzeichnen waren.

Der neue langfristige Handelsvertrag mit der Sowjetunion sieht für die Zeit von 1966 bis 1970 einen Gütertausch zwischen beiden Gebieten von reichlich 60 Mrd. Valutamark vor. Von der mitteldeutschen Publizistik wurde versucht, die gegenüber dem vorhergehenden Jahrfünft geplante Steigerung durch einen Vergleich mit den Werten des langfristigen Vertrages 1961/65 zu erläutern. Dieser alte Vertrag eignet sich schon wegen widerspruchsvoller Angaben über das damals vereinbarte Volumen (42,0 bzw. 44,5 Mrd. VM) nicht zu einem derartigen Vergleich. Vor allem ist er aber durch die tatsächlichen Ergebnisse, die erheblich (um 15 bis 20 vH) über den vereinbarten Umfang hinausgingen, überholt worden.

Legt man für 1965 einen Handelsumsatz von 11 Mrd. Valutamark zugrunde und unterstellt, daß der Warenaustausch von 1966 bis 1970 kontinuierlich steigt, so würde bei einem Gesamtumsatz von 60 Mrd. VM 1970 ein Warenverkehr mit der UdSSR von 12,7 Mrd. erreicht werden. Das ergäbe eine jährliche durchschnittliche Zunahme von nur 2,9 vH.

²⁾ Neues Deutschland vom 16. 12. 1965.

³⁾ Vgl. Wochenbericht des DIW, Nr. 48/1965.

⁴⁾ Zuwachsraten aufgrund der Ergebnisse Jan.-Nov. 1965.

⁵⁾ Die Valutamark (VM) ist die mitteldeutsche Außenwährungseinheit; sie entspricht 0,214 Rubeln und ist damit dem Wert der DM-West vor der Aufwertung im Jahre 1961 gleichgesetzt worden.

⁶⁾ Die Wirtschaft, Nr. 4/1965, S. 21.

Der Außenhandel Mitteldeutschlands mit den RGW-Ländern

Land	Realisiertes Handelsvolumen		Vertragsvereinbarungen		Voraussichtlicher Güter-austausch 1970	Durchschnittl. Jahres-zunahme 1963-1970
	1965 ¹⁾	1961-65 ²⁾	1961-65	1966-70		
	in Mrd. Valutamark					
UdSSR . . .	11,0	50,3	51,0	60,0	12,7	2,9
CSSR	2,1	9,8	9,0	12,1	2,6	4,3
Polen	1,6	7,5	7,8	11,4	2,7	11,1
Ungarn . . .	1,0	4,7	4,5	6,3	1,4	7,5
Bulgarien . .	0,7	3,4	3,3	4,1	0,9	4,6
Rumänien . .	0,5	2,3	³⁾ 2,4	⁴⁾ 3,4	0,8	8,0
RGW-Länder ⁵⁾	16,9	78,0	78,0	97,3	21,1	4,5

¹⁾ Geschätzt. — ²⁾ 1961-64: Stat. Jahrbuch der DDR 1965, S. 390-391.
³⁾ Summe der Jahresverträge vgl. auch „Neues Deutschland“ vom 24. 2. 1961; Berliner Zeitung vom 6. 3. 1962; Neues Deutschland vom 24. 3. 1963 und 27. 10. 1963; Die Wirtschaft Nr. 4/1965. — ⁴⁾ Geschätzt.
⁵⁾ Ohne Albanien, ohne Mongolei.

Im Vergleich dazu hat der durchschnittliche Jahreszuwachs in der Zeit von 1955 bis 1964 12 vH und von 1960 bis 1964 noch 8,3 vH betragen. Selbst unter der Annahme, daß der neue langfristige Handelsvertrag ebenfalls erheblich, z. B. um 10 vH übertroffen werden würde, ergäbe sich nur eine jahresdurchschnittliche Zunahme von knapp 6 vH.

Bei den einzelnen Gütergruppen sind — soweit dazu Angaben gemacht worden sind — nur für wenige Erzeugnisse Steigerungen vereinbart worden, die aus diesem Rahmen fallen. Die im einzelnen genannten Waren umfassen die Hälfte des Wertes aller mitteldeutschen Importe aus der UdSSR. Beträchtlich vermehrte Einfuhren sind nur bei Walzenerzeugnissen — einschl. Rohre — (jährliche durchschnittliche Zunahme fast 12 vH), Erdöl (knapp 12 vH) und Aluminium (6,5 vH) vorgesehen; die übrigen aufgeführten Erzeugnisse überschreiten im Durchschnitt der kommenden fünf Jahre im allgemeinen kaum das Niveau von 1964.

Da der überwiegende Teil der künftigen Erweiterungen wiederum Rohstoffe und Halbfertigerzeugnisse betrifft, verbleibt für die Vermehrung der Bezüge von sowjetischen Industrieerzeugnissen wenig Raum. Es ist also keine grundlegende Veränderung der Warenstruktur zu erwarten — womit zugleich die Grenzen der Expansion im mitteldeutsch-sowjetischen Güteraustausch deutlich sichtbar werden⁷⁾.

Die mit den übrigen RGW-Ländern geschlossenen Fünfjahresabkommen weisen, gemessen an den Gesamtsummen, höhere Zuwachsraten auf als dies bei der UdSSR der Fall ist. Während der Warenverkehr mit allen RGW-Ländern 1965 17 Mrd. VM betragen hat, läßt sich für das Jahr 1970 ein Wert von 21 Mrd. Valutamark errechnen, wenn der Güteraustausch gleichmäßig steigen und die gesamte vereinbarte Summe erreichen würde. Das bedeutet ein jährliches durchschnittliches Wachstum von 4,5 vH, wie aus der — für die einzelnen Länder aufgeschlüsselten — Zahlenzusammenstellung hervorgeht. Auch mit dem gesamten RGW-Raum einschl. UdSSR ist demnach eine recht bescheidene Expansion des mitteldeutschen Außenhandels geplant. Für den Zeitraum 1955/64 hatte diese noch bei 11,2 vH und 1960/64 bei 7,8 vH gelegen.

Über die vorgesehene Entwicklung des gesamten

mitteldeutschen Außenhandels bis 1970 ist bisher nur wenig gesagt worden. Nach Angaben von Ministerpräsident Stoph anlässlich der vorjährigen Leipziger Frühjahrsmesse⁸⁾ soll der Außenhandelsumsatz 1970 „30 Mrd. Valutamark pro Jahr weit übersteigen“. Eine Höhe von 33 Mrd. VM würde aber erst einer jährlichen Wachstumsrate von 6,2 vH entsprechen. Ein derartiger Zuwachs kann als Untergrenze dessen angesehen werden, was erreicht werden muß, wenn die außenwirtschaftliche Verflechtung der mitteldeutschen Volkswirtschaft in Übereinstimmung mit dem wirtschaftlichen Entwicklungsstand des Landes gebracht werden soll.

Zwar war die jährliche Expansionsrate des mitteldeutschen Außenhandels in der letzten Zeit rückläufig — im Zeitraum 1955 bis 1964 betrug sie 9,5 vH und 1960 bis 1964 nur 6,0 vH. Hierbei haben jedoch Sondereinflüsse mitgewirkt, z. B. die nach 1961 einsetzende Phase stark abgeschwächter Entwicklung der Gesamtwirtschaft.

Den gegenwärtigen Diskussionen und Verlautbarungen in Mitteldeutschland zufolge ist künftig eine raschere Expansion der Außenwirtschaft beabsichtigt, um in Zukunft die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung stärker zu nutzen. Durch einen forcierten Güteraustausch vor allem mit hochindustrialisierten Volkswirtschaften sollen — über die notwendigen Einfuhren von Ernährungsgütern und Rohstoffen hinaus — mehr industrielle Fertigerzeugnisse importiert werden als bisher, um auf diesem Wege den ausländischen technischen Entwicklungsstand nutzbar zu machen. Daß mit einer verstärkten Einfuhr von industriellen Fertigerzeugnissen — und damit einer erstrebten Warenumstrukturierung auf der Importseite — auch regionale Veränderungen einhergehen müssen, ist offensichtlich, da es der Sowjetunion — dem wichtigsten Handelspartner — offenbar nicht gelingt, die Ausfuhr von Industrieerzeugnissen in wünschenswertem Umfang zu erhöhen.

Nach den bis jetzt vorliegenden Daten wird sich die seit 1963 sichtbare Tendenz einer begrenzten Umstrukturierung des mitteldeutschen Außenhandels sowohl in regionaler Hinsicht als auch in bezug auf das Warensortiment fortsetzen. Bei einer jährlichen Mindestzuwachsrate von 6 vH beliefe sich der kumulierte Außenhandelsumsatz 1966 bis 1970 auf 146,5 Mrd. VM, wovon dann auf die UdSSR nur noch 41 vH und auf den gesamten RGW-Raum 66 vH entfallen würden. Die Quoten im Jahre 1970 würden sogar noch niedriger sein. Nur wenn der Handelsumsatz mit der UdSSR die vertraglich vereinbarte Summe erheblich überschritte, könnte sich an diesen Tendenzen etwas ändern.

Die um die Jahreswende abgeschlossenen Handelsverträge mit einigen westlichen Industrieländern für das Jahr 1966 scheinen die wachsende Bedeutung des Westhandels zu bestätigen. So sollen z. B. die Außenhandelsumsätze mit Schweden um 35 vH, mit den Niederlanden um 40 vH und mit Österreich um 30 vH zunehmen. Auch die im Volkswirtschaftsplan für 1966 vorgegebene Quote des „sozialistischen Lagers“, d. h. der RGW- und der sonstigen kommunistischen Länder, am gesamten Außenhandel von nur 72 vH⁹⁾ bekräftigt diese Tendenz.

⁷⁾ Vgl. hierzu auch Wochenbericht des DIW, Nr. 14/1965.

⁸⁾ Neues Deutschland v. 28. 2. 1965.

⁹⁾ Neues Deutschland v. 22. 1. 1966.

Grüner Bericht: Mehr Differenzierung erforderlich

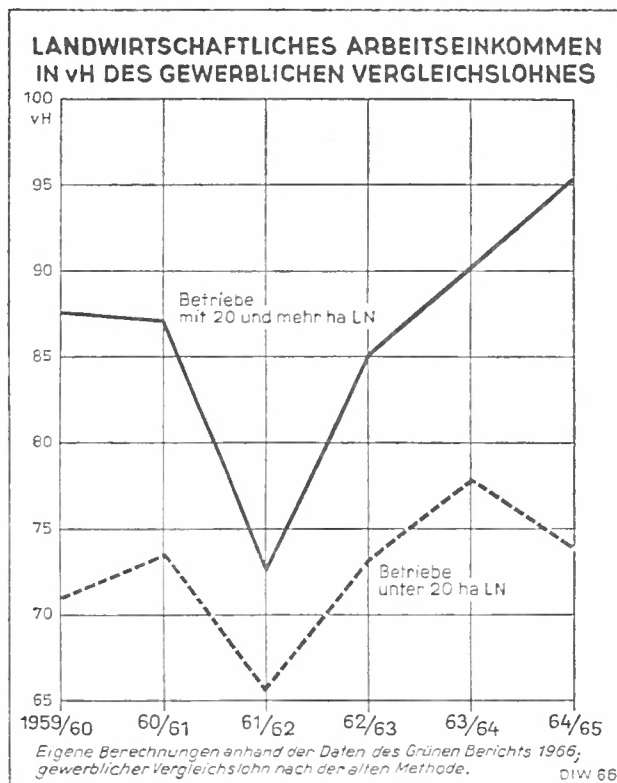
Im Februar ist der Grüne Bericht 1966 dem Bundestag zugeleitet worden. Er soll — wie alljährlich — Auskunft darüber geben, ob die soziale Lage der in der Landwirtschaft tätigen Menschen im Wirtschaftsjahr 1964/65 an diejenige „vergleichbarer“ Berufsgruppen angeglichen werden konnte. Als Maßstab für den Erfolg der agrarpolitischen Maßnahmen ist seit Jahren ein Vergleich zwischen dem Arbeitseinkommen (oder „erzielten Lohn“) landwirtschaftlicher Vollarbeitskräfte in Testbetrieben und dem Lohn gewerblicher Arbeitnehmer entwickelt und verwendet worden.

Größere Betriebe — höhere Einkommen

Obwohl ein Vergleich der sozialen Lage einer Gruppe, die sich zu einem erheblichen Teil aus selbständigen, gleichzeitig Produktionsmittel besitzenden, Arbeitskräften zusammensetzt, mit der Lage einer nur als Bezieher von Arbeitseinkommen erfaßten Gruppe nicht unproblematisch ist, sei von dieser und anderen methodischen Fragwürdigkeiten einmal abgesehen. Denn auch in der vorliegenden Form liefert der Einkommensvergleich noch andere Ergebnisse als die, die in dem Bericht ausgesprochen werden. Sie treten zutage, sobald man den Vergleich etwas nuancierter auswertet.

Wie das Schaubild zeigt, wirkt die Betriebsgröße von Jahr zu Jahr stärker differenzierend auf das Einkommen. Dabei ist hier — zugegebenermaßen willkürlich — die Grenze einmal bei 20 ha gezogen worden. Sie könnte auch höher liegen und brächte dann die Differenzierung noch schärfer zum Ausdruck. Dieses grundlegende Ergebnis der Vergleichsrechnung ändert sich auch dann nicht, wenn das Arbeitseinkommen von darin enthaltenen Betriebsleiterzuschlägen und Arbeitgeberanteilen zur Sozialversicherung bereinigt und nur die verbleibende Größe als „erzielter Lohn der Landwirtschaft“ dem gewerblichen Lohn gegenübergestellt wird.

Zur entscheidenden Frage, welche Betriebsgrößen dem Einkommensvergleich zugrunde zu legen sind, heißt es in § 4 des Landwirtschaftsgesetzes: „... dabei ist im wesentlichen von Betrieben mit durchschnittlichen Produktionsbedingungen auszugehen, die bei ordnungsmäßiger Führung die wirtschaftliche Existenz einer bäuerlichen Familie nachhaltig gewährleisten.“ Eine etwas genauere Antwort, welche Betriebe diese wirtschaftliche Existenzbasis gewähren, erhielt man zum Beispiel aus der Landwirtschaftszählung 1960. Danach muß man davon ausgehen, daß die Arbeitskraft der Betriebsleiter in erheblich weniger als der Hälfte der Betriebe unter 20 ha voll beansprucht wird. Umgekehrt: In mehr als der Hälfte dieser Betriebe geht der Betriebsleiter einem außerlandwirtschaftlichen Neben- oder Haupterwerb nach. In noch größerem Umfang gilt dies natürlich von jüngeren mithelfenden Familienangehörigen. Der Anteil der Fälle jedoch, in denen der Betrieb — trotz Subventionen — keine ausreichende, geschweige denn eine nachhaltige Existenzbasis für eine Familie mehr darstellt, ist noch höher. Denn nicht überall besteht die Möglichkeit zum außerlandwirtschaftlichen Erwerb oder werden bestehende Möglichkeiten auch wahrgenommen. Dennoch gibt man bei der Zusammen-



fassung der Vergleichsergebnisse zur sogenannten Disparität den Betriebsgruppen unter 20 ha etwa dasselbe Gewicht wie den Gruppen mit 20 und mehr Hektar landwirtschaftlicher Nutzfläche (LN). Das könnte so verstanden werden, als ob von offizieller Seite die Entwicklungs- und Zukunftschancen als unabhängig von der Betriebsgröße beurteilt würden.

Es wäre indessen sicherlich falsch, der offiziellen Agrarpolitik dieselbe Neutralität gegenüber der Betriebsgröße als erfolgbestimmendem Faktor zu unterstellen, wie sie im Wägungsprinzip der Testergebnisse zum Ausdruck kommt. Sie stünde in diesem Fall in Gegensatz zu den Ergebnissen ihres eigenen Untersuchungsberichtes.

Freilich ist die Betriebsgröße nur ein Bestimmungsgrund des Arbeitseinkommens; Betriebssystem, natürliche Ertragsvoraussetzungen sowie Qualität des Betriebsleiters und seiner Mitarbeiter kommen hinzu. Dennoch ist die Beantwortung der Frage dringend, ob eine und welche Mindestbetriebsgröße unter den jeweiligen Naturbedingungen und bei durchschnittlicher Arbeitsqualität gegeben sein muß, damit eine Angleichung der sozialen Lage der nur in der Landwirtschaft tätigen Menschen an die vergleichbarer Berufsgruppen mit Hilfe der Mittelverwendung der Grünen Pläne überhaupt denkbar wird. Andernfalls wird ein Erfolg von Maßnahmen erhofft, die diesen Erfolg gar nicht bringen können. Niedrige Einkommen von im sozialökonomischen Entwicklungsprozeß wirtschaftlich zu klein gewordenen Betrieben müssen dann eine Mittelverwendung rechtfertigen helfen, die möglicherweise in erster Linie gerade den größeren Betrieben zugute kommt.

**Direkthilfen je Vollarbeitskraft am Beispiel
verschiedener Bodennutzungssysteme und Betriebsgrößen
in DM je Arbeitskraft**

Bodennutzungssystem	nach Betriebsgrößenklassen in ha landwirtschaftl. Nutzfläche		
	unter 10	10 bis unter 20	50 und mehr
Zuckerrübenbau Niedersachsen	1035	930
Hackfruchtbau Hessen	596 - 817	962 - 1000	1174
Hackfruchtbau-Getreidebau Nordrhein-Westfalen	706 - 765	1186 - 1239	1511 - 1773
Rheinland-Pfalz	593 - 615	754 - 781	.
Getreide-Hackfruchtbau Schleswig-Holstein	1204 - 1357	1586 - 1657
Bayern	644 - 710	762 - 885	933 - 959
Futterbau Nordrhein-Westfalen	964 - 1142	1623 - 1752	1516 - 2089
Baden-Württemberg	798 - 811	1036 - 1171	1574

Berechnungen des DIW anhand der Angaben im Grünen Bericht 1966.

Größere Betriebe — höhere Direkthilfen

Diese Vermutung läßt sich ebenfalls auf Untersuchungsergebnisse des Grünen Berichtes 1966 stützen. Rechnet man die einkommenswirksamen Direkthilfen des Bundes¹⁾, deren Höhe je ha LN in dem Bericht für verschiedene typische Bodennutzungssysteme und Regionen wiedergegeben ist (Grüner Bericht 1966, S.113), mit Hilfe des entsprechenden Arbeitskräftebesatzes je ha LN (a.a.O., S. 86) auf Direkthilfen je Vollarbeitskraft um, so gelangt man zu den Beträgen der obigen Tabelle.

Auch wenn sie anhand der im Grünen Bericht enthaltenen Unterlagen für die einzelnen Betriebsgruppen nur mit einer Spanne angegeben werden können, zeigt sich doch deutlich, daß die Direkthilfen je Vollarbeitskraft mit steigender Betriebsgröße zunehmen. Größere Betriebe haben einen weitaus niedrigeren Arbeitskräftebesatz je 100 ha LN als kleine. Anfangs ist gezeigt worden, daß das Arbeitseinkommen je Arbeitskraft (AK) im Durchschnitt der größeren Betriebe über dem im Durchschnitt der kleineren Betriebe liegt. Sieht man jetzt, daß die in diesem Arbeitseinkommen bereits enthaltenen Direkthilfen des Bundes je AK gleichfalls in größeren Betrieben größer sind als in kleineren, so muß geprüft werden, inwieweit das überdurchschnittliche Einkommen je AK auf die Direkthilfen zurückzuführen ist. Eine solche Bereinigung ändert das grundlegende Einkommensgefälle ganz augenscheinlich nicht.

**Regionale Einkommensunterschiede
nicht nur in der Landwirtschaft**

Als ein Beispiel dafür, daß — wie erwähnt — die Betriebsgröße nicht das einzige einkommendifferenzierende Merkmal ist, verdienen vor allem die Futterbaubetriebe hervorgehoben zu werden. Hier ist aus den Daten des Grünen Berichtes sogar überhaupt kein Betriebsgrößeneinfluß auf die durchweg schlechte Einkommenslage herauszulesen. Betriebe dieses Bodennutzungssystems sind in der Regel mit hohen Anteilen an absolutem Grünland belastet. Die Möglichkeiten, ihre Ertragslage zu verbessern,

¹⁾ D. h. ohne die Maßnahmen zur Verbesserung der Agrarstruktur.

**Betriebseinkommen je Vollarbeitskraft am Beispiel
verschiedener Bodennutzungssysteme und Betriebsgrößen
in DM je Arbeitskraft**

	nach Betriebsgrößenklassen in ha landw. Nutzfläche			
	unter 10	10 bis unter 20	20 bis unter 50	50 u. mehr
Zuckerrübenbau Nordwestdeutschland	12261	13589	15 426	17294
Hackfruchtbau Süddeutschland . . .	5780-5945	8047- 8608	10956-11138	15326
Hackfrucht-Getreidebau Nordwestdeutschland	7487-7833	7999-11256	10350-13567	13287-16680
Süddeutschland . . .	5711-6761	7628- 9232	8706-10758	12275-12612
Getreide-Hackfruchtbau Nordwestdeutschland	7821-8591	7428- 9317	8027-12382	12296-15969
Süddeutschland . . .	4922-6240	6548- 7837	7926- 9057	6797-14532
Futterbau Nordwestdeutschland	5679-7771	7622- 9777	9205- 9855	10600-12129
Süddeutschland . . .	4741-6206	6035- 7606	5984- 8312	8353

Grüner Bericht 1966, Seite 91.

sind damit bei den bestehenden Preis-Kosten-Relationen besonders beschränkt. Da diese Betriebe unter einer Ungunst vorwiegend ihrer natürlichen Ertragsbedingungen leiden und in bestimmten Gegenden des Bundesgebietes stärker vertreten sind, ist diese Betriebsgruppe ein Beispielfall für vorwiegend regionale Einkommensdifferenzierung.

Mit diesem Beispiel sei auch auf eine weitere Eigenart eines über das ganze Bundesgebiet hinweg durchgeführten Einkommensvergleichs hingewiesen, die nicht erst bei der neuen Methode der Ermittlung des gewerblichen Vergleichslohnes, bei dieser aber besonders stark auffällt: So wird das Einkommen der Futterbaubetriebe — wie das Einkommen aller anderen Betriebssysteme — in der Vergleichsrechnung einem als Durchschnitt aus dem ganzen Bundesgebiet ermittelten gewerblichen Lohn gegenübergestellt. Dabei können kaum Zweifel bestehen, daß viele Regionen, die schlechte landwirtschaftliche Existenzmöglichkeiten bieten, auch gewerblich schwach strukturiert sind. Im Fall der Futterbaubetriebe wären das z. B. Friesland, Oldenburg, Emsland, Schwarzwald, Schwäbische Alb, Allgäu und Oberbayern. Es kann kaum unterstellt werden, daß ein solcherart herausgestellter gewerblicher Vergleichslohn tatsächlich so etwas wie eine naheliegende alternative Verdienstchance der dortigen landwirtschaftlichen Arbeitskräfte bildet.

Erfolgskontrolle und Differenzierung helfen sparen

Der Grüne Bericht ist nicht ein Erfolgsbericht abschließenden Charakters. Ursprünglich wurde er viel stärker als eine Vorstufe des folgenden Grünen Planes behandelt. Er war als Instrument der Erfolgskontrolle gedacht, sollte also dazu beitragen, alte Maßnahmen im Lichte neuer Erfahrungen zu überholen. Elemente der Erfolgskontrolle in diesem Sinn sind auch im Grünen Bericht 1966 vorhanden. Sie warten jedoch auf eine differenziertere Auswertung, die allein auch zu einem differenzierteren und zielgerechteren Mitteleinsatz im Rahmen des Grünen Planes führen könnte. Die zunehmende Knappheit an öffentlichen Mitteln für Subventionszwecke sollte diesen wirkungsvolleren, d. h. sparsameren Einsatz nahelegen.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5 u. 53 Bonn, Koblenzer Str. 170
Präsident: Prof. Dr. Dr. h. c. Ferdinand Friedensburg. Abteilungsleiterkollegium: Dr. Klaus Dieter Arndt, Dr. Dieter Hüb-
Dr. Gerhard Kade, Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg, Dr. Rolf Krengel, Dr. Manfred Liebrucks, Dr. Herbert Martell, Dr. Horst Seidler,
Prof. Dr. Joachim Tiburtius.

Schriftleitung: Dr. Horst Seidler, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5. Verlag: Duncker & Humblot, 1 Berlin 41, Dietrich-Schäfer-Weg 9.
Nachdruck und sonstige Verbreitung - auch auszugsweise - nur mit Quellenangabe zulässig. Druck: Gustav Ahrens, Buch- und
Kunstdruckerei, 1 Berlin 36, Glogauer Straße 19. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany. Bezugspreis für den Jah-
gang DM 32,-, halbjährlich DM 17,-, vierteljährlich DM 9,-

Der nächste Wochenbericht erscheint am Freitag, dem 18. März 1966.