

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHENBERICHT

34. Jahrgang

Berlin, den 3. März 1967

Nummer 9

Der Handel mit Konsumgütern im Konjunkturabschwung

Der Konjunkturabschwung in der Bundesrepublik spiegelt sich auch in der Entwicklung des Handels im Jahre 1966 wider. Nach der beachtlichen Umsatzexpansion im Jahre 1965 in Höhe von 10 vH im Einzelhandel und etwas über 8 vH im Großhandel ermäßigte sich das Entwicklungstempo auf reichlich 5 vH bzw. reichlich 2 vH im Jahre 1966. Der zuvor erzielte Gleichschritt der Entwicklung zwischen dem Sozialprodukt und dem Umsatz des gesamten Handels konnte damit 1966 nicht mehr gehalten werden.

Sozialprodukt, Einkommen und Umsätze 1966¹⁾
Zuwachs gegenüber dem Vorjahr in vH

	I. Vj.	II. Vj.	III. Vj.	IV. Vj.	gesamt
Bruttosozialprodukt ²⁾	8,0	7,2	6,0	4,4	6,4
Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte ²⁾	7,2	6,0	5,4	3,7	5,5
Privater Verbrauch ²⁾	10,7	7,7	6,4	4,0	7,0
Umsätze des Großhandels	8,9	4,1	0,5	-3,1	2,3
dav. mit: Rohstoffen u. Prod.-Gütern	8,2	3,0	-0,4	-4,8	1,2
Konsumgütern	10,1	6,0	2,5	-0,5	4,1
Umsätze des Einzelhandels	10,4	5,8	4,8	1,8	5,3

¹⁾ Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden, und eigene Berechnungen des DIW. — ²⁾ Vorläufige Ergebnisse.

Die absoluten Umsatzbeträge¹⁾ sind 1966 auf fast 140 Mrd. DM für den Einzelhandel und fast 237 Mrd. DM für den gesamten Großhandel zu schätzen. Wenn dies auch die höchsten jemals erreichten Jahresumsätze sind, so kann doch der Entwicklungsverlauf des vergangenen Jahres — besonders während der letzten Monate — als Ausgangslage für den weiteren Geschäftsgang 1967 nicht befriedigen. In beiden Handelsstufen stiegen zwar am Jahresanfang 1966 die Umsätze noch im Fortschrittstempo des Boomjahres 1965, doch sehr schnell folgten der nachlassenden Investitionsbereitschaft der Wirtschaft Nachfrageeinschränkungen, die schon in der Mitte des Jahres im Rohstoff- und Produktionsverbindungshandel Umsatzverluste

gegenüber der gleichen Zeit des Vorjahres verursachten; am Jahresende waren die Umsätze auf das Niveau von Ende 1964 gesunken.

Im Einzelhandel näherten sich die Umsätze im vierten Quartal — nach vorangegangenen beträchtlichen monatlichen Schwankungen — zunehmend dem Niveau von 1965, während sie im Großhandel mit Konsumgütern am Jahresende bereits etwas unter den Stand von 1965 gesunken waren. Die Entwicklung des Handels verlangsamte sich damit stärker als die der Gesamtausgaben der Haushalte für den privaten Verbrauch, von denen nicht ganz die Hälfte auf Käufe beim Einzelhandel entfallen. Unter dem Einfluß der sich verschlechternden Beschäftigungslage und der gedämpften Einkommensentwicklung waren die Verbraucher zurückhaltender bei ihren Einkäufen geworden, nachdem sie im vorangegangenen Jahr ihre Ausgaben für Konsumgüter außergewöhnlich stark erhöht hatten²⁾. Überdies absorbierten die relativ hohen Steigerungen einiger Dienstleistungspreise einen größeren Teil des Einkommens — die Mietpreissteigerungen allein z. B. erforderten einen Mehrbetrag von etwa 2 Mrd. DM.

Der dem Einzelhandel vorgelagerte Konsumgütergroßhandel entwickelte sich noch im Frühjahr parallel zum Einzelhandel, doch bereits seit Mitte des Jahres stiegen seine Umsätze sehr viel langsamer als dort. Darin spiegeln sich vor allem die Bemühungen des Einzelhandels, seine Vorratshaltung möglichst weitgehend der schwächer wachsenden Nachfrage anzupassen. Folgen dieser vorsichtigen Lagerdispositionen zeigten sich in der Verbrauchsgüterindustrie. Ihre Auftragseingänge aus dem Inland verminderten sich rasch; in der „reinen“ Verbrauchsgüterindustrie (ohne Nahrungsmittel, Kraftfahrzeuge, Elektroartikel) lagen sie am

¹⁾ Auf der Basis der Ergebnisse der Umsatzsteuerstatistik für 1964 berechnet.

²⁾ Über die Beziehungen zwischen Einkommen und Verbrauch wurde im Wochenbericht des DIW, Nr. 2/1967, berichtet.

Jahresende um 15 vH unter dem Vorjahr und damit etwa auf dem Niveau von Ende 1964.

Die Entwicklung nach Warenbereichen

Im Warenbereich *Nahrungs- und Genußmittel* entsprach in beiden Handelsstufen die Jahreszuwachsrate dem Durchschnitt des gesamten Einzel- bzw. Konsumgütergroßhandels mit 5,2 bzw. 4,3 vH.

Der Umsatz im Sortimentsgroßhandel jedoch wuchs wie schon in den früheren Jahren auch 1966 wieder stärker (8,2 vH) als der Umsatz des entsprechenden Einzelhandelszweiges (6,1 vH). Nach

wie vor wirken hier strukturelle Veränderungen — die wachsende Kooperation und die Ausbreitung moderner Handelsformen — begünstigend. Der lebhaftere Wettbewerb im Lebensmittelhandel führte zu weiteren Steigerungen des direkten Verkaufs des Großhandels an die Konsumenten, den verstärkten Ausbau von Genossenschaften, die weitere Verbreitung freiwilliger Ketten, die Umstellung auf Selbstbedienung im Großhandel und die Bildung von Ratioläden. Nachteilig wirkte sich aber in diesem Jahr für den Großhandel die Tatsache aus, daß die Fach-Sortimente der übrigen Zweige (Großhandel mit Süßwaren; Eiern; Fleisch- und Fleischwaren u. a.) im allgemeinen stärker spezialisiert

Entwicklung der Umsätze in ausgewählten Zweigen des Konsumgüterhandels im Jahre 1966¹⁾

Zuwachs im Zweimonatsdurchschnitt gegenüber dem Vorjahr in vH

Geschäftszweig	Jan./Feb.	März/April	Mai/Juni	Juli/Aug.	Sept./Okt.	Nov./Dez.	Jahr
I. Warengruppe: Nahrungs- und Genußmittel							
<i>Einzelhandel mit:</i>							
Nahrungs- und Genußmitteln versch. Art	7,8	8,6	8,5	4,1	4,8	3,3	6,1
Gemüse und Obst	- 1,6	0,1	- 1,0	- 12,6	- 13,9	- 7,6	- 6,3
Milch, Fettwaren und Eiern	5,0	5,9	7,0	- 2,5	2,7	0,6	3,0
Süßwaren	- 4,7	2,5	2,5	6,5	3,7	- 1,3	1,4
Wein und Spirituosen	3,8	2,7	3,3	1,4	6,3	- 7,3	0,7
Tabakwaren	5,3	6,2	7,2	8,2	6,8	5,5	6,5
<i>Großhandel mit:</i>							
Nahrungs- und Genußmitteln versch. Art	10,5	11,0	13,9	9,0	5,9	1,7	8,2
Gemüse, Obst und Gewürzen	13,2	8,0	4,9	- 6,8	- 10,3	- 5,5	- 0,1
Milcherzeugnissen und Fettwaren	9,7	3,1	- 6,9	1,2	5,5	- 2,4	1,1
Eiern und lebendem Geflügel	12,3	1,5	- 1,8	- 6,4	- 12,5	- 13,2	- 4,7
Süßwaren	0,7	0,4	11,0	4,4	1,9	- 4,1	2,0
Wein und Spirituosen	1,6	12,3	1,3	0,8	4,4	- 13,3	- 0,8
Tabakwaren	4,1	1,1	5,1	0,7	4,6	- 0,3	2,5
II. Warengruppe: Bekleidung, Wäsche, Schuhe							
<i>Einzelhandel mit:</i>							
Textilwaren versch. Art	7,1	4,6	3,6	4,0	0,9	- 0,4	2,9
Oberbekleidung	17,0	5,6	1,9	4,9	- 0,7	- 0,5	3,6
Leibwäsche, Wirk- und Strickwaren	8,2	6,7	7,0	2,4	1,0	- 1,1	3,4
Teppichen und Gardinen	6,4	4,5	4,1	7,4	5,8	0,5	4,6
Sport- und Campingartikeln	14,9	6,0	18,8	6,6	4,2	3,5	8,4
Schuhen und Schuhwaren	22,3	8,2	2,7	4,4	5,6	- 1,8	5,4
<i>Großhandel mit:</i>							
Textilwaren versch. Art	9,3	4,3	7,1	7,3	- 2,7	- 6,9	2,0
Wirk-, Strick- und Kurzwaren	4,7	6,9	5,8	1,2	- 4,3	- 9,7	± 0
Heimtextilien	6,1	6,2	5,4	4,9	5,1	1,0	4,6
Schuhen und Schuhwaren	14,3	- 3,0	8,8	11,0	- 3,8	- 13,8	0,2
III. Warengruppe: Sonstige Konsumgüter							
<i>Einzelhandel mit:</i>							
Kraftwagen und Krafträdern	8,7	9,1	6,3	1,0	- 5,0	- 11,6	1,6
Mineralölzeugnissen (Tankstellen)	23,0	23,9	23,6	17,4	6,5	17,3	18,3
Möbeln	10,6	8,5	8,8	8,7	8,8	6,1	8,4
Hausrat aus Metall und Kunststoffen	6,5	5,7	8,1	4,0	4,7	1,0	4,5
Haushaltskeramik und Glaswaren	7,5	12,1	7,5	12,9	10,1	5,7	8,8
Öfen, Kühlschränken u. Waschmaschinen	12,4	9,2	10,8	5,5	3,1	- 1,4	5,7
Elektroerzeugnissen	8,5	7,6	6,0	11,4	0,7	2,6	5,7
Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten	5,4	8,2	4,5	10,4	- 1,5	- 4,6	2,6
Foto- und Kinoapparaten	9,1	7,3	6,1	1,5	5,8	1,6	4,7
Uhren und Schmuckwaren	10,1	8,9	8,4	7,0	7,8	1,4	5,9
Galanterie- und Spielwaren	12,2	13,7	6,4	9,8	11,1	8,3	9,8
Büchern und Fachzeitschriften	4,7	7,3	11,9	7,2	10,5	11,9	9,3
Parfüm und Körperpflegemitteln	15,6	10,9	10,6	14,2	3,9	10,1	10,6
Drogerien	5,3	5,0	6,6	- 0,8	3,1	2,0	3,3
Lacken und Farben	8,9	11,3	11,3	8,0	11,0	7,3	9,8
<i>Großhandel mit:</i>							
Kraftwagen und Krafträdern	8,7	15,8	3,1	- 3,1	- 15,0	- 20,8	- 1,7
Metall- und Kunststoffwaren	6,6	10,1	5,2	- 1,7	- 3,6	- 6,8	1,1
Elektroerzeugnissen	8,8	5,4	8,5	4,5	- 3,6	- 3,1	2,7
Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräten	7,0	4,5	2,4	3,0	- 6,3	- 6,0	0,3
Edelmetall- und Schmuckwaren	6,1	6,3	13,7	12,2	6,7	- 5,0	5,4
Papierwaren, Schul- und Büroartikeln	6,8	9,7	8,9	14,5	8,0	12,4	10,0
pharmazeutischen Erzeugnissen	9,6	12,0	14,4	12,3	13,1	9,4	11,7
Lacken, Farben, Tapeten u. ä.	6,5	6,1	7,2	3,4	4,5	2,3	5,0
I.-III. Einzelhandel, gesamt	9,0	7,8	6,9	4,8	3,5	1,6	5,3
I.-III. Konsumgütergroßhandel, gesamt	9,3	7,4	7,3	3,4	1,5	- 1,8	4,1

¹⁾ Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden.

sind als im Einzelhandel; gerade diejenigen Zweige aber, deren Umsätze sich 1966 zum Teil negativ veränderten — z. B. durch Verbrauchsminderung bei Spirituosen oder aber durch Preissenkungen wie bei Süßwaren und Eiern — haben im Großhandel ein stärkeres Gewicht als im Einzelhandel.

Beim Einzelhandel nahmen die Umsätze im Durchschnitt der gesamten Gruppe im ersten Halbjahr 1966 gegenüber 1965 noch in unvermindertem Tempo (+ 8 vH) zu, später jedoch ermäßigte sich die jährliche Fortschrittsrate erheblich. Dies lag im wesentlichen an kräftigen Preiserhöhungen in der Warengruppe „Kartoffeln, Obst und Gemüse“, die nach guter Ernte mit dem reichlichen saisonalen Angebot an pflanzlichen Produkten einsetzten. Während sich die beachtlichen Preiserhöhungen gegenüber 1965 in dieser Warengruppe bis etwa Mai (+ 11 vH) mit Steigerungen bei anderen wichtigen Ernährungsgütern — z. B. Getreideerzeugnisse (+ 5,9 vH), Fleisch und Fleischwaren (+ 5,9 vH) — kumulierten, konnten ihre Preisrückgänge in den nachfolgenden Monaten (bis zu 17 vH) die anderen zumeist weiterhin steigenden Preise kompensieren. — Im Durchschnitt der gesamten beim Lebensmitteleinzelhandel gekauften Waren verminderte sich — der Preisstatistik nach — der Preis auftrieb gegenüber 1965 von 5 vH im Januar/Februar auf 1 vH im November/Dezember 1966.

Werden die Umsätze preisbereinigt, so zeigt sich eine während des Jahres um rd. 3 vH schwankende reale Zunahme. Bemerkenswert ist, daß der reale Umsatz im Gemüsehandel bei den hohen Preisen im ersten Halbjahr beträchtlich niedriger als im Vorjahr war, dieser aber auch später — bei gesunkenen Preisen — den Vorjahresumfang außer im August nicht wieder erreichte. Im Handel mit Wein und Spirituosen, der im Dezember 1965 von den durch die bevorstehende Steuererhöhung angeregten sehr umfangreichen Vorratskäufen der Haushalte profitiert hatte, blieben die realen Umsätze nicht nur in den ersten Monaten des Jahres 1966 nach der starken Preisanhebung (rd. 13 vH), sondern auch während des ganzen Jahres weit unter dem Vorjahrsniveau; die Konsumenten haben ihre Vorräte abgebaut, offenbar aber auch ihren Verbrauch eingeschränkt, wie die rückläufige Produktion erkennen läßt.

Diese Berechnungen können nur sehr grobe Vorstellungen über die realen Nachfragetendenzen vermitteln, da die Preisstatistik unvollständig ist und strukturelle Änderungen nicht berücksichtigt. So werden z. B. Möglichkeiten begünstigter Einkäufe von der Statistik nicht ausreichend erfaßt. Daß die Konsumenten davon lebhaften Gebrauch machen, beweisen z. B. die 1966 auch im Fachhandel weiter verbreitete Methode des Discountprinzips, der lebhafte Preiskampf bei Markenartikeln — sowohl innerhalb der Herstellergruppen als auch beim Handel durch eigene Marken — und der neueste Versuch einiger Filialunternehmen, sogenannte Nettopreise durch Abschaffung von Rabattmarken zu bieten.

Das Nachlassen des Wachstums der Konsumenten-nachfrage zeigte sich zuerst in der Gruppe des Einzelhandels *Bekleidung, Wäsche und Schuhe*, als nach den außerordentlich guten Umsatzerfolgen im Januar/Februar (+ 12 vH gegenüber 1965), mit

denen sich die lebhafteste Nachfragesteigerung des Vorjahres fortzusetzen schien, die Umsatzausdehnung auf reichlich 9 vH gegenüber 1965 abfiel. Sie pendelte dann in der Sommersaison bis August mit außerordentlich starken monatlichen Ausschlägen um 5 vH. Nach einer Wachstumsrate von durchschnittlich 13 vH in der gleichen Vorjahrszeit war diese Abschwächung nicht unvorhergesehen, wenn auch etwas stärker als erwartet. Seit Herbst sank die Expansionsrate mit geringen Ausnahmen (z. B. Sportartikel) weiter ab; diese Entwicklung wurde zusätzlich gefördert durch die ungünstigen, wenig kaufanregenden Saisonfaktoren, den warmen Herbst und milden Winter, sowie durch regional differenzierte Kurzarbeit und Einkommensminderungen verschiedener Art. Als Resultate dieser verschiedenen Einflüsse ergab sich schließlich ein Gesamtumsatz, der nominell knapp dem von 1965 entsprach. Bis auf wenige Ausnahmen herrschte diese Tendenz in allen Zweigen der Gruppe, allerdings konnte der Schuhhandel im Dezember wieder eine relativ konstante Umsatzausdehnung melden. Hier dürfte die Mode wichtige Anregungen gegeben haben.

Die Mode war im Bekleidungshandel nach der reichlichen Eindeckung der Verbraucher im Vorjahr zu einem wichtigen umsatztragenden Faktor geworden, der mittelbar auch Lagerbildung und Dispositionen des Einzelhandels erheblich beeinflußt hat. Vor allem in der Oberbekleidung wurden die ausgesprochen modischen Artikel auch bis zum Jahres-schluß gut abgesetzt, während Standardartikel vor allem höherer Preisklassen von der Nachfrage vernachlässigt wurden, so daß die Läger beim Handel wuchsen. Manche Läger — besonders bei kleineren Firmen — wurden auch dadurch belastet, daß einzelne Orders, die die Händler etwas reichlich bemessen hatten, weil sie bei früheren Bestellungen von der Industrie in der Regel gekürzt worden waren, in diesem Jahr unerwarteterweise voll aus-

Warengruppe Bekleidung, Wäsche, Schuhe¹⁾
Umsätze im Handel und Inlands-Auftrags-eingänge²⁾ in der Industrie

	Umsätze im			Umsätze im		
	Fach-Einzelhandel	Großhandel	Inlands-Auftrags-eingänge	Fach-Einzelhandel	Großhandel	Inlands-Auftrags-eingänge
	1962 = 100			Zuw. geg. d. Vorjahr in vH		
1963	103,4	103,9	101,2	3,4	3,9	1,2
1964	110,4	111,0	112,7	6,8	6,8	11,4
1965	121,0	121,1	127,7	9,6	9,1	13,3
1966	125,3	122,1	123,2	3,6	0,8	3) -5,7
1965						
Jan./Febr.	90,3	100,6	75,4	.	4,1	0,6
März/April	119,4	125,4	155,6	.	12,1	17,1
Mai/Juni	115,0	104,4	139,2	.	11,8	14,8
Juli/Aug.	108,5	106,3	74,4	.	8,7	1,7
Sept./Okt.	125,4	146,5	194,8	.	5,0	23,5
Nov./Dez.	167,4	143,3	127,0	.	13,0	8,9
1966						
Jan./Febr.	100,8	107,2	80,4	11,6	6,6	6,6
März/April	126,2	128,9	175,7	5,7	2,8	12,9
Mai/Juni	118,9	109,4	119,1	3,3	4,7	-14,4
Juli/Aug.	113,0	110,2	75,7	4,2	3,7	1,7
Sept./Okt.	128,8	143,4	160,0	1,1	- 2,1	-17,8
Nov./Dez.	166,5	133,5	4) 133,5	- 0,5	- 6,8	-15,8

1) Berechnet nach Angaben des Statistischen Bundesamtes, Wiesbaden. — 2) Durchschnitt für Bekleidungs- und Schuhindustrie. — 3) Januar bis November. — 4) November (1965: 158,6).

geliefert wurden. Außerdem stellte ein sehr schneller Modewandel im Berichtsjahr hohe Anforderungen an die Elastizität des Einzelhandels und der ihm vorgelagerten Stufen. Bestelltermine, die Spielraum für die Anpassung an die Mode- und Nachfrageentwicklung gewährleisten sollten, wurden wieder aktuell. Die Industrie versuchte offenbar den Bemühungen des Handels um einen veränderten Orderrhythmus — eine Reduzierung der Hauptorder zugunsten kurzfristiger späterer Nachdispositionen — zu entsprechen. Eine solche breitere Streuung der Auftragseingänge über das Jahr erhöht für sie allerdings das Lagerrisiko oder erfordert Veränderungen im Produktionsrhythmus. Jedenfalls hat die zu geringe Entlastung der Handelslager am Jahresende, wie sie sich in den bereits Ende Dezember einsetzenden Sonderverkäufen des Einzelhandels und den Kürzungen der Auftragsingänge in der Industrie offenbarte, die Dringlichkeit zu intensiverer Zusammenarbeit zwischen dem Einzelhandel und seinen Vorstufen gezeigt. Im Zuge einer solchen Entwicklung wächst die Bedeutung mancher Zweige des Großhandels, die in ihrer Funktion als Bindeglied zwischen den Wirtschaftsstufen die Risiken verteilen und Aufträge rationaler bündeln können.

Die stärksten Einschränkungen der Umsatzentwicklung erfolgten im Verlaufe des Jahres 1966 in dem zur Warengruppe *Übrige Konsumgüter* gehörenden Einzelhandel mit Brennstoffen und im Handel mit Fahrzeugen und Maschinen.

Die ungewöhnlich milde Witterung in den Herbst- und Wintermonaten drückte die Nachfrage nach Brennstoffen unter das Vorjahrsniveau. Hinzu kamen strukturelle Veränderungen des Sortiments im Brennstoffhandel. Bei den gegebenen Preisverhältnissen im Jahre 1966 kostete das Heizöl zur Erzeugung einer bestimmten Wärmemenge rund 20 vH weniger als Kohle. Der wachsende Anteil des Heizöls zu Lasten der Kohle brachte also im Handel eine strukturbedingte Ermäßigung des Umsatzwertes mit sich.

Die Nachfrage im Handel mit Fahrzeugen und Maschinen, die stärker als in anderen Zweigen des Einzelhandels auch aus dem gewerblichen Bereich kommt, wurde schon um die Jahresmitte erheblich eingeschränkt. Nach einem relativ günstigen Frühjahrsgeschäft mit etwa gleichem Umsatzfortschritt wie im Jahre zuvor — im Durchschnitt der ersten vier Monate fast 9 vH über dem Vorjahr — gingen die Umsätze zunächst bei Fahrzeugen und Landmaschinen, dann auch bei Büromaschinen rapide zurück.

Die Nachfrage nach Kraftfahrzeugen wurde sowohl durch saisonale als auch durch konjunkturelle und wirtschaftspolitische Faktoren ungünstig beeinflusst. Zu der ausgeprägten saisonalen Abschwächung nach einem besonders starken Frühjahrboom kam eine im Laufe der folgenden Monate sich verstärkende Zurückhaltung der Käufer, weil die angekündigten Veränderungen in der Besteuerung der Fahrzeughaltung (km-Pauschale, Mineralölsteuer) eine noch schwerer zu übersehende Steigerung der Haltungskosten bedeuteten; überdies vermehrten sich die Meldungen über die Verschlechterung der allgemeinen Beschäftigungslage und der Einkommensentwicklung. Unter solchen Umständen

ist der Anschaffungsbedarf bei dem erreichten Motorisierungsgrad (ein PKW je fünf Einwohner) in den meisten Fällen so wenig dringend, daß die Kaufentscheidung in der Regel aufgeschoben werden kann. Daher stagnierte die Zahl der Zulassungen neuer PKW erstmals; die der Umschreibungen gebrauchter PKW stieg nur noch um 7 vH. Als Folge wuchsen die Läger bei Handel und Industrie bis zum Jahresende beträchtlich; sie wurden auf über 1 Million Stück mit einem ungewöhnlich hohen Anteil neuer Fahrzeuge (mindestens 300 000 Stück) geschätzt.

Der Handel mit Mineralölzeugnissen dagegen erzielte nach wie vor beträchtliche Umsatzsteigerungen, die Tankstellen standen mit ihren Umsatzerfolgen an der Spitze aller Einzelhandelszweige. Nicht zuletzt dürfte zu diesem Erfolg allerdings auch eine im letzten Jahre forcierte Erweiterung im Sortiment der Tankstellen beigetragen haben. Das Dienstleistungsangebot sowie der zusätzliche Verkauf von Autozubehör, von Spielzeug und Reiseartikeln wie auch von Lebensmitteln und Erfrischungsartikeln kennzeichnen die Entwicklung in nahezu allen Tankstellennetzen. In dem wachsenden Wettbewerb zwischen den Tankstellen, der sich im neuen Jahre bei erhöhten Benzinpreisen noch verschärfen wird, hofft man dadurch die Ertragslage der einzelnen Stationen zu verbessern.

Ein gemeinsames Merkmal aller übrigen Einzelhandelszweige ist ein deutlicher Abfall der Umsatzausdehnung im Dezember. Die Umsatzentwicklung dieser übrigen Zweige bis zum November läßt sich in zwei große Gruppen gliedern:

1. Die eine Gruppe umfaßt die Zweige, deren Umsätze sich in den ersten elf Monaten des Jahres — wenn auch unter Schwankungen — etwa gleich stark oder auch teilweise stärker als im Vorjahr erhöhten oder nach einer Verminderung der sehr hohen Zuwachsraten vom Jahresanfang fast gleichmäßig in noch immer beachtlichem Tempo stiegen. Dazu gehören vor allem der Einzel- und Großhandel mit Gesundheits- und Körperpflegemitteln wie auch die Apotheken, die seit Jahren Spitzenerfolge in der Umsatztätigkeit verbuchen. Die Statistik weist allerdings für die Drogerien im Vergleich zum Facheinzelhandel mit Parfüm und Körperpflegemitteln ein geringeres Expansions-tempo aus. Das dürfte vor allem darauf zurückzuführen sein, daß ihr Sortiment zu rund 40 vH aus anderen, von diesen Zweigen des Facheinzelhandels kaum geführten Artikeln besteht, die 1966 von der Nachfrage weniger begünstigt wurden, so z. B. Reinigungsmittel, Fotoartikel und Spirituosen.

Weit überdurchschnittliche Umsätze erzielten der Einzelhandel mit Galanterie- und Spielwaren und seit Mitte des Jahres der Handel mit Büchern und mit Papierwaren, Schul- und Büroartikeln. Das sind Zweige, die Artikel führen, die nicht täglich gebraucht werden und als Geschenke geeignet und beliebt sind, infolgedessen auch im Dezember gut verkauft wurden. Hinzu kommt, daß die Verschiebung des Schuljahrsbeginns im Dezember die Umsätze an Papier- und Druckerzeugnissen begünstigte.

Bemerkenswert lebhaft war die Nachfrageentwicklung im Einzelhandel mit Möbeln, Haushaltskeramik, Glaswaren sowie mit Farben, Tapeten u. ä.

Dies ist wahrscheinlich zurückzuführen auf das zunehmende Bedürfnis der Haushalte, die in der ersten Nachkriegszeit erworbene Einrichtung zu erneuern bzw. die Haushaltsausstattung zu vervollkommen. Vor allem im ersten Halbjahr dürfte auch manche Anschaffung im Haushalt aus Sorge vor weiteren Preissteigerungen vorzeitig oder zusätzlich vorgenommen worden sein. In Anbetracht der allgemeinen wirtschaftlichen Lage disponierte der Möbelhandel daher vorsichtiger. Da er größtenteils nach Mustern verkauft, dürften bei ihm ebenso wie auch bei den anderen in dieser Gruppe genannten Zweigen keine hohen Läger vorhanden sein. Er scheint für 1967 bei unveränderten Preisen etwa den gleichen Umsatz wie 1966 zu erwarten.

2. Zur anderen Gruppe gehören die Zweige, deren Umsatzausdehnung sich im Laufe des Jahres kontinuierlich oder auch mit größeren Schwankungen verminderte und die schon im November nur geringe, zum Teil auch negative Wachstumsraten aufwiesen.

Bemerkenswert ist hier die Lage im Handel mit Elektrogeräten, der von den erwähnten Nachfrage-tendenzen der Haushalte nicht in gleich hohem Maße profitierte. Immerhin konnte der Einzelhandel noch Mehrumsätze im Jahresdurchschnitt von 5,7 vH (im Vorjahr 8,5 vH) — im Rundfunkhandel allerdings nur von 2,6 vH (im Vorjahr 6,3 vH) — verbuchen, während der Großhandel auf eine Umsatz-zunahme von 2,7 vH (9,0 vH 1965) bzw. 0,3 vH (11,0 vH 1965) zurückfiel. Offensichtlich hat der Einzelhandel seine Bestellungen eingeschränkt und teilweise hohe Lagerbestände der sich verlangsamenden Nachfrageentwicklung anpassen können. Die Umsätze z. B. an Fernsehgeräten scheinen sich vor allem auf die Frühjahrs- und Sommermonate vor der Fußballweltmeisterschaft konzentriert zu haben, an Rundfunkgeräten wurden vorwiegend die weniger aufwendigen Koffer- und Taschengereäte verkauft; die teuren Stereo-Rundfunkgeräte und -anlagen gewinnen zwar an Bedeutung, ihr Anteil am Sortiment ist jedoch noch sehr gering. Ähnlich war die Situation für Tiefkühltruhen und Geschirrspülautomaten bei den Händlern mit Kühl- und Waschmaschinen. Im allgemeinen scheint der Absatz von größeren teureren Geräten beeinträchtigt worden zu sein. Bei dem hohen Sättigungsgrad der Haushalte an traditionellen Elektrogeräten — jeder Haushalt ist mit einem oder mehreren Rundfunkgeräten versorgt, schätzungsweise jeder zweite Haushalt hat einen Kühlschrank und ein Fernsehgerät und jeder dritte eine Waschmaschine — wird es für den Handel schwieriger, bei konjunktureller Abschwächung neue Käuferschichten zu werben.

Auch Eisenwaren und Kunststoffartikel waren in den vorangegangenen Jahren zügig verkauft worden, im zweiten Halbjahr 1966 wurden diese Erzeugnisse aber nur noch schleppend abgesetzt. Im Großhandel fielen gleichzeitig die Umsätze zunehmend unter den Vorjahrsstand zurück; allerdings haben dazu auch Nachfragerückgänge aus anderen Bereichen als dem Einzelhandel, z. B. aus dem Baugewerbe, beigetragen.

Bei dem Umsatzvergleich zwischen 1966 und 1965 war auch eine größere Zurückhaltung der Nachfrage im Einzelhandel mit Schmuckwaren, mit feinmechanischen und optischen Erzeugnissen und mit Leder-

waren zu erkennen. — Im Fachhandel mit Fotoartikeln wurde die Entwicklung während des Jahres zusätzlich negativ beeinflusst durch die aus Rabattänderungen (Preise von Markenartikeln) und Belieferungsveränderungen (Lieferung an Warenhäuser) einiger großer Hersteller entstandenen Spannungen. — Im Fachhandel für Schmuckwaren ergaben sich unterschiedliche Tendenzen; vor allem regional scheint die Lage verschieden zu sein, wobei das Ruhrgebiet besonders ungünstig abschneidet. Allgemein ist das Weihnachtsgeschäft in Schmuckwaren unbefriedigend verlaufen, dies gilt in besonderem Maße auch für den Großhandel. Die Läger konnten daher nicht in ausreichendem Maße abgebaut werden. — Der Handel mit Lederwaren, der im Einzelhandel zu einem relativ großen Teil Luxusbedarf befriedigt, im Großhandel auch noch auf andere gewerbliche Nachfrage außerhalb des Einzelhandels angewiesen ist, zeigte bereits um die Jahresmitte stagnierende, teilweise auch rückläufige Umsatztendenzen.

Zusammenfassung

Wie häufig in Phasen konjunkturellen Umschwungs ist eine eindeutige Entwicklungslinie für den Handel im Laufe des vergangenen Jahres schwer zu erkennen. Es ist daher verständlich, daß am Jahresende einander widersprechende Urteile über die Geschäftslage im Handel abgegeben wurden. Die Umsatzvorstellungen, mit denen der Einzelhandel in das Jahr 1966 gegangen war, erfüllten sich nur zu einem kleinen Teil. Wie aus Fachkreisen mitgeteilt, wurde anfänglich z. B. der Umsatzzuwachs im Textil- und Bekleidungshandel und im Büromaschinenhandel mit 8 bis 10 vH, beim Handel mit Haushaltswaren, Möbeln, Elektroartikeln mit 5 bis 8 vH angenommen. Infolge der wachsenden Zurückhaltung der Verbrauchernachfrage mußten die Erwartungen zum Teil reduziert werden.

Diese Revision führte zu Einschränkungen der Dispositionen des Handels, die nicht allein von seinen eigenen Umsatzerfahrungen, sondern auch von der Unsicherheit über die Einschätzung der gesamtwirtschaftlichen Situation und von der beschleunigten Lieferfähigkeit der Industrie beeinflusst worden sind. Daraus folgten schließlich Rückgänge der Inlandsaufträge an die Konsumgüterindustrie, die Herbstbestellungen sanken auf ein Minimum. Es ergab sich also eine bemerkenswert schnelle Rückwirkung der konjunkturellen Abschwächung auf den gesamten Konsumgüterbereich, im besonderen Maße auf die Konsumgüterindustrie.

Offenbar ist es dem Handel gelungen, bis zum Jahresende seine Läger überwiegend auf einen den saisonalen und den sonstigen Umsätzen angemessenen Stand abzubauen. Sonderverhältnisse bestanden vor allem im Fahrzeughandel, dem Textil- und Bekleidungshandel und teilweise in einzelnen Zweigen mit Waren des gehobenen Bedarfs (Schmuck- und Lederwaren). Der Bekleidungshandel hat jedoch im Winterschlußverkauf Anfang dieses Jahres noch eine gewisse — wenn auch noch nicht ganz ausreichende — Entlastung erreicht. Von dieser gesamten Lagersituation ausgehend wird man erwarten können, daß der Handel in den ersten Monaten dieses Jahres seine Bestel-

lungen zwar noch vorsichtig, aber doch saisongerecht und den Umsatzerwartungen angepaßt aufgeben wird.

Die Umsatzerwartungen müssen in erster Linie von der Einschätzung des Verbraucherverhaltens am Markt ausgehen. Dabei übt die Entwicklung der Einkommen den wichtigsten Einfluß aus. Entlassungen, Ausdehnung der Kurzarbeit und Beschränkung der Lohn- und Gehaltserhöhungen werden in den ersten Monaten des Jahres 1967 die ver-

fügbaren Einkommen kaum über den vorjährigen Stand hinaus steigen lassen. Nach Abwägung aller positiven und negativen Einflußfaktoren wird daher die Verbrauchernachfrage zunächst nicht sehr viel schneller als am Jahresende 1966 zunehmen (nominal rund 2 vH gegenüber dem Vorjahr). Man kann jedoch erwarten, daß bei folgerichtiger Durchführung der eingeleiteten konjunkturpolitischen Maßnahmen noch im Jahre 1967 eine Belebung im Verbrauch und damit der Umsatzentwicklung im Handel eintritt.

Löhne und Gehälter in West-Berlin

Niveau und Entwicklung der Durchschnittslöhne und -gehälter haben in Berlin eine besondere Bedeutung. Sie entscheiden mit darüber, ob es gelingt, das Arbeitskräfteproblem Berlins zu lösen, ob es also gelingt, jährlich einen Wanderungsgewinn von 16 000 Erwerbspersonen zu erzielen. Ein Zustrom in dieser Größenordnung ist auf lange Zeit erforderlich wegen der ungünstigen Altersstruktur der Westberliner Bevölkerung. Nur so kann das Arbeitskräftepotential der Stadt gehalten und das wirtschaftspolitische Ziel — gleiches Expansionstempo wie im Bundesgebiet insgesamt — erreicht werden.

Ein attraktives Lohnniveau ist freilich nicht die einzige Voraussetzung hierfür, sicher aber eine notwendige. Löhne und Gehälter haben daneben andere Funktionen im Wirtschaftsprozeß. Einmal sind sie ein wichtiger Bestandteil des Nachfragepotentials. Zweitens sind sie ein maßgeblicher Faktor in der Kostenrechnung der Betriebe. Dies kann nicht übersehen werden, es ist aber im Falle Berlins von zweitrangiger Bedeutung. Langfristig steht hier die *Lenkungsfunktion* der Löhne im Prozeß der Zu- und Abwanderung von Arbeitskräften im Vordergrund. Langfristig ist Wettbewerbsfähigkeit auf den Absatzmärkten nicht möglich ohne Wettbewerbsfähigkeit auf den Faktormärkten, also auch auf dem Arbeitsmarkt.

Um die derzeitige Wettbewerbsposition Westberlins in dieser Hinsicht zu prüfen, wurde vom DIW im Auftrage des Senators für Arbeit und Sozialwesen ein Einkommensvergleich zwischen Berlin und Westdeutschland angestellt. Die Ergebnisse beziehen sich auf das Jahr 1965. Vergleichsgebiete sind einmal das Bundesgebiet insgesamt, zum zweiten sind es westdeutsche Großstädte mit vergleichbaren Lebensbedingungen, denn dort ist das Einkommensniveau allgemein höher als auf dem Lande. Die Betriebe in den westdeutschen Großstädten sind daher die entscheidenden Konkurrenten Berlins im Wettbewerb um Arbeitskräfte.

Verglichen wurden hier in erster Linie die *Effektiveinkommen* der Arbeitnehmer. Das heißt nicht, die Bedeutung interregionaler Unterschiede in der Höhe der *Tarifeinkommen* zu verkennen. Ihre Quantifizierung ist aber mit nahezu unlösbaren statistischen Problemen verbunden. Zudem besteht in den meisten Wirtschaftsbereichen — verschieden je nach der jeweiligen Konjunkturlage — ein nicht unbedeutender Unterschied zwischen Tarif- und *Effektiveinkommen*. Ferner wurde hier angenommen, daß in diesem Zusammenhang der Vergleich der *Jahreseinkommen* sinnvoller ist als etwa

der Vergleich von Stunden-, Wochen- oder Monats-einkommen. Einmal gehen in diese Jahreszahl alle Sonderzuwendungen ein, zweitens kommt darin die durchschnittliche Jahresarbeitszeit zum Ausdruck; zwei Komponenten des Einkommens, die für *den* nicht unbeachtlich sein dürften, der seine Standortentscheidung von der Höhe des Einkommens abhängig macht.

Die Berechnung wurde in *der* Tiefengliederung vorgenommen, die für die erstrebte Strukturvereinigung erforderlich schien und die von der Qualität des statistischen Materials her möglich war. Die Differenzierung erfolgte nach 11 Wirtschaftsbereichen, nach dem Geschlecht und nach der Stellung im Beruf. Innerhalb der Industrie wurden die Zahlen feiner (nach etwa 30 Industriezweigen) untergliedert. Dieses differenzierte Strukturbild der Arbeitnehmerschaft und der Einkommen ermöglicht eine wesentliche Verbesserung des Einkommensvergleichs durch die Eliminierung der strukturbedingten Verschiedenheiten. Es wurde gefragt, in welchem Maße sich das Einkommensniveau in Berlin von dem in den Vergleichsgebieten nur dadurch unterscheidet, daß hier die Zusammensetzung der Arbeitnehmerschaft und der Wirtschaft insgesamt eine andere ist als dort. Es wurden also die Berliner Einkommensdurchschnitte der einzelnen Beschäftigtengruppen mit der Beschäftigungsstruktur jener Gebiete gewichtet. Neben den erwähnten Strukturkomponenten wurde außerdem der Faktor „Arbeitszeit“ berücksichtigt. Es wurde also zusätzlich gefragt, wie hoch das Durchschnittseinkommen der Berliner Arbeitnehmer in jenem Jahr gewesen wäre, wenn die durchschnittliche Zahl individuell geleisteter Arbeitsstunden hier so hoch gewesen wäre wie in den Vergleichsgebieten. Die Differenz zwischen dem so errechneten fiktiven und dem tatsächlichen Einkommensniveau von Berlin wurde als strukturbedingt angesehen. Dieser Teil der Differenz ist nicht Ausdruck eines „Einkommensgefälles“ im Sinne einer regional unterschiedlichen Entlohnung vergleichbarer Arbeitsleistung.

Das Ergebnis des Einkommensvergleichs

Im Jahre 1965 betrug das durchschnittliche Brutto-Jahreseinkommen der Westberliner Arbeitnehmer 9285 DM. Im Bundesgebiet insgesamt war dieser Mittelwert mit 9340 DM nur wenig höher als hier. In Hamburg, dem für einen derartigen Vergleich weitaus besser geeigneten Gebiet, verdienten die Arbeitnehmer im Durchschnitt 10 475 DM, rund 12 vH mehr als im Bundesdurchschnitt und knapp

**Bruttodurchschnittseinkommen der Arbeitnehmer¹⁾ nach Wirtschaftsbereichen im Jahre 1965
in der Bundesrepublik, in Berlin (W) und in Hamburg**

Wirtschaftsbereich	Bruttajahreseinkommen je Beschäftigten ²⁾ DM			Berlin (W) in vH des jeweiligen Vergleichsgebietes					
				unbereinigtes Verhältnis		strukturbereinigtes Verhältnis ³⁾			
	BRD	Bln. (W)	Hbg.	BRD	Hbg.	BRD		Hbg.	
						ohne	mit ⁴⁾	ohne	mit ⁴⁾
Arbeitszeit									
Land- und Forstwirtschaft	6 905	7 020	7 800	101,7	90,0	99,5	99,5	95,5	95,5
Energieversorgung und Bergbau .	11 278	11 500	11 962	102,0	96,1	96,7	96,8	95,1	91,3
Industrie	9 481	8 757	10 594	92,4	82,7	94,7	98,4	89,1	94,0
Produzierendes Handwerk	7 290	7 790	8 275	106,9	94,1	100,6	102,3	91,6	91,7
Baugewerbe	9 829	11 543	12 582	117,4	91,7	114,8	119,7	90,9	85,9
Großhandel	9 141	9 291	10 438	101,6	89,0	97,9	98,7	87,3	87,7
Einzelhandel	6 664	7 735	8 277	116,1	93,5	102,9	103,1	91,7	91,9
Verkehr	9 832	9 562	11 120	97,3	86,0	99,8	101,2	86,3	87,6
Banken u. Versicherungen	10 040	10 326	11 197	102,8	92,2	97,4	97,6	89,1	89,3
Sonstige private Dienste	7 440	6 390	8 238	85,9	77,6	89,1	91,5	83,2	84,9
Öffentliche Dienste	12 054	12 360	12 136	102,5	101,8	108,1	108,1	102,6	102,6
Wirtschaftsbereiche, insgesamt .	9 340	9 285	10 475	99,4	88,6	100,0	102,3	90,4	91,6

¹⁾ Einschl. Heimarbeiter und Beschäftigte in industriellen Kleinbetrieben. — ²⁾ Ohne Arbeitgeberbeiträge zur Sozialversicherung. — ³⁾ Relation zwischen den durchschnittlichen Arbeitnehmereinkommen West-Berlins und denen des Bundesgebiets bzw. Hamburgs, die sich im Falle gleicher Zusammensetzung der Arbeitnehmerschaft in den Vergleichsgebieten ergeben hätte. — ⁴⁾ Unter der Annahme gleicher Jahresarbeitszeit in den Vergleichsgebieten.

13 vH mehr als in Westberlin¹⁾.

Die Relation zwischen den Jahreseinkommen in den verglichenen Gebieten ist in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und bei den verschiedenen Beschäftigtengruppen unterschiedlich. Eliminiert man die wichtigsten Strukturunterschiede, unterstellt man also, daß die Zusammensetzung der Berliner Arbeitnehmerschaft ebenso gewesen wäre wie in Hamburg oder im Bundesgebiet, dann ergeben sich die in der vorstehenden Tabelle aufgeführten strukturbereinigten Verhältniszahlen. Im Durchschnitt der Gesamtwirtschaft errechnet sich so ein Berliner Brutto-Einkommensniveau, das dem im gesamten Bundesgebiet gleichkommt, wenn man die Unterschiede in der effektiven Arbeitszeit der Arbeiter außer acht läßt. Zieht man diesen Faktor mit in die Betrachtung ein, dann hätte das Westberliner Einkommensniveau 1965 um reichlich 2 vH über dem des Bundesgebietes gelegen.

Im Verhältnis zu Hamburg verringert sich die Unterlegenheit Berlins mit der Strukturbereinigung stärker. Im gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt verbleibt jedoch auch nach Ausschaltung der Strukturdivergenz noch immer ein Rückstand Berlins von knapp 10 vH ohne und ein Abstand von 8 vH mit Berücksichtigung der Arbeitszeitdivergenz.

Die Einkommensberechnung für die *Industrie* ist das Kernstück der Untersuchung, sowohl wegen der Bedeutung der Industrie für die Gesamtwirtschaft als auch im Hinblick auf Vollständigkeit und Zuverlässigkeit des statistischen Ausgangsmaterials. Gegenüber der Bundesrepublik insgesamt verbleibt in der Industrie nach Ausschaltung der Strukturdivergenz eine Unterlegenheit Berlins von rund 5 vH. Bei gleicher Arbeitszeit hätte das Einkommensniveau hier allerdings nur noch um 1,6 vH unter dem Bundesdurchschnitt gelegen. Im Vergleich zu Hamburg ergibt sich eine strukturbereinigte Unterlegenheit der individuellen Brutto-

Einkommen von 11 vH ohne und eine solche von 6 vH mit Berücksichtigung der Arbeitszeitkomponente.

Zur Prüfung der Frage, ob Hamburg in dieser Hinsicht den Durchschnitt westdeutscher Großstädte repräsentiert, wurde der Einkommensvergleich im Bereich der Industrie auf acht andere Großstädte des Bundesgebietes ausgedehnt. Die Auswahl dieser Städte mußte sich zum Teil an der Verfügbarkeit der Statistiken ausrichten, daher sind nicht aus allen Bundesländern Großstädte vertreten. Dennoch kann wohl davon ausgegangen werden, daß mit der hier getroffenen Auswahl ein repräsentativer Querschnitt erreicht wurde. Eliminiert man auch hier die strukturbedingten Unterschiede, dann zeigt sich eine Unterlegenheit der Berliner Industrieerwerbseinkommen von etwa 10 vH. In fast allen hier betrachteten Großstädten ist die Zahl der jährlich individuell geleisteten Arbeiterstunden größer als in der Berliner Industrie. Berücksichtigt man dies, dann reduziert sich die Unterlegenheit auf 7 vH; der Abstand ist also nahezu der gleiche wie zwischen Berlin und Hamburg.

Die Einkommen der im *Baugewerbe* beschäftigten Arbeitnehmer sind in Berlin entschieden höher als im Bundesgebiet. Die Arbeiter verdienen in dem konjunkturell in Berlin besonders günstigen Jahr 1965 um 17 bis 18 vH mehr als in Westdeutschland. Das Lohnniveau im Hamburger Bauwesen war in jenem Jahr allerdings noch höher als hier. Auf die gesamte Bundesrepublik hat dieses Einkommensniveau in der Berliner Bauwirtschaft offensichtlich sehr attraktiv gewirkt, wie die starke Aufwärtsentwicklung der Beschäftigtenzahl in diesem Wirtschaftsbereich während der vergangenen Jahre zeigt.

¹⁾ Eine ausführliche Darstellung des Einkommensvergleichs wird demnächst in Heft 1/1967 der Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung veröffentlicht unter dem Titel „Löhne und Gehälter in West-Berlin im Jahre 1965 — Ein Vergleich mit Westdeutschland“ von Lutz Reyher.

Bruttolöhne und -gehälter, Abzüge und Nettolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer in der Bundesrepublik, Berlin (West) und Hamburg 1965
Strukturbereinigt¹⁾

	BRD	Bln. (W) bei der Struktur		Hamburg
		der BRD	von Hamburg	
DM / Jahr				
Bruttolöhne u. -gehälter . . .	9 340	9 340	9 469	10 475
Abzüge	1 538	1 186	1 174	1 887
davon: Lohnsteuer	689	261	265	943
Sozialversicherung	849	925	909	944
Nettolöhne u. -gehälter . . .	7 802	8 154	8 295	8 588
Berlin (W) = 100				
Bruttolöhne u. -gehälter . . .	100,0	100,0	100,0	110,6
Nettolöhne u. -gehälter . . .	95,7	100,0	100,0	103,5
Anteile in vH				
Bruttolöhne u. -gehälter . . .	100,0	100,0	100,0	100,0
Abzüge	16,5	12,7	12,4	18,0
davon: Lohnsteuer	7,4	2,8	2,8	9,0
Sozialversicherung	9,1	9,9	9,6	9,0
Nettolöhne u. -gehälter . . .	83,5	87,3	87,6	82,0

¹⁾ Bruttolöhne und -gehälter (bzw. Abzüge, bzw. Nettolöhne und -gehälter) je Arbeitnehmer, die sich für Berlin (W) im Fall gleicher Struktur der Arbeitnehmer (hinsichtlich der hier untersuchten Komponenten) wie in der Bundesrepublik (bzw. Hamburg) ohne Berücksichtigung unterschiedlicher Arbeitszeit ergeben hätten.

Die Einkommensentwicklung zwischen 1960 und 1965

Zwischen 1960 und 1965 hat sich das Niveau der Westberliner Arbeitnehmereinkommen dem westdeutschen Durchschnitt nahezu angeglichen. Im Jahre 1960 hatte noch ein Gefälle zuungunsten Berlins von mehr als 3 vH bestanden, 1965 war der Bundesdurchschnitt erreicht (ohne Berücksichtigung des Arbeitszeitfaktors). Auch gegenüber Hamburg hat sich die Unterlegenheit im gleichen Maße verringert (von knapp 13 Punkten im Jahre 1960 auf knapp 10 Punkte 1965). Die relative Erhöhung des Einkommensniveaus in Berlin vollzog sich in den einzelnen Wirtschaftsbereichen im Zeitablauf unterschiedlich. Vielfach bestand jedoch ein unmittelbarer Zusammenhang mit der Verknappung von Arbeitskräften im August 1961. Dies gilt in erster Linie für die Industrie. Hier hat sich z. B. der Ausfall der Grenzgänger und des Zustroms von Arbeitskräften aus der Umgebung Berlins in einer drastischen Niveauanhebung ausgewirkt. Die Stundenlöhne der Industriearbeiter stiegen im Durchschnitt des Jahres 1962 um 18,4 vH, die Zuwachsrate in der Industrie des ganzen Bundesgebiets (11,3 vH) wurde beträchtlich übertroffen. Bezogen auf die gesamte Arbeitnehmerschaft hat die Berliner Industrie in jenem Jahr schlagartig drei Punkte des Abstandes zum Bundesgebiet aufgeholt. Seitdem hielt das Einkommenswachstum in der Industrie im ganzen gesehen mit der Entwicklung in Westdeutschland Schritt.

Der Vergleich der Nettoeinkommen

Das Ergebnis des Einkommensvergleichs zwischen Berlin und Westdeutschland verändert sich beträchtlich, wenn man die unterschiedliche Höhe der

Abgaben in den Vergleichsgebieten berücksichtigt. Die Beiträge der Arbeitnehmer zur Sozialversicherung sind zwar in allen drei Gebieten annähernd gleich hoch. Die Einkommensrelation verschiebt sich jedoch erheblich durch die Berliner Steuerpräferenzen: Einer durchschnittlichen Lohnsteuerquote von 7,4 vH im Bundesgebiet bzw. von 9,0 vH in Hamburg steht eine Quote von nur 2,6 vH in Berlin gegenüber. Berücksichtigt man zusätzlich die strukturellen Verschiedenheiten zwischen den Gebieten auch hinsichtlich der unterschiedlichen Höhe der Abzüge bei den einzelnen Beschäftigtengruppen, dann ergibt sich schließlich ein Nettoeinkommen der Berliner Arbeitnehmer, das um 5,4 vH über dem Bundesdurchschnitt und um nur 3,4 vH unter dem Hamburgs liegt. Bei gleicher Arbeitszeit hätte die Überlegenheit Berlins im Vergleich zum Bundesgebiet sogar fast 7 vH betragen, der Abstand zu Hamburg hätte sich auf nur noch gut 2 Punkte reduziert.

Schlußbemerkung und Ausblick

Die volle Angleichung des Niveaus der Bruttoeinkommen Berlins an dasjenige westdeutscher Großstädte ist in den letzten fünf Jahren nicht gelungen. Die individuellen Nettoeinkommen der Arbeitnehmer kommen hier aber — wenn auch zum Teil nur durch Lohnsteuerpräferenz und Berlin-Zulage — dem Einkommensniveau in westdeutschen Städten schon sehr nahe. Freilich wird es immer Einzelfälle geben, für die das nicht zutrifft. Selbst ein um strukturelle Verschiedenheiten bereinigter Durchschnittswert schließt das nicht aus. Im ganzen gesehen — und nur darauf kommt es hier an — ist das Lohnniveau in Berlin jedoch kein Hindernis mehr für den Arbeitskräftezustrom.

Im Jahre 1966 sind die Durchschnittseinkommen hier wieder etwas rascher gestiegen als in Westdeutschland. Der noch verbliebene Rest des Lohngefälles wurde also weiter abgebaut, wenn auch nicht ganz. Zumal in der Industrie war die Zunahme der Durchschnittseinkommen in Berlin mit 9 vH entschieden stärker als im Bundesdurchschnitt (7,6 vH).

Trotzdem verringerte sich die Zahl der Beschäftigten im Jahresablauf zunehmend, im Dezember betrug der Rückgang in der Berliner Industrie im Vergleich zum Vorjahr bereits mehr als 6 vH. Die Entwicklung in diesem Jahr zeigt recht eindeutig, daß das Wachstumstempo der Wirtschaft und die Erhaltung des Arbeitskräftepotentials nun in erster Linie von der Nachfrage nach Westberliner Produkten bestimmt werden. Nur bei weiterer Expansion der Nachfrage kann die Steigerung des Investitionsvolumens und der Effizienz erwartet werden, die die wichtigste Voraussetzung für die volle Angleichung an das (Brutto-)Einkommensniveau in westdeutschen Großstädten ist. Dann wird auch das Problem der Wohnknappheit leichter zu lösen sein. Im Hinblick auf die Nachfrageentwicklung in der Industrie ist Berlin aber ein Bestandteil des westdeutschen Marktes und somit weitgehend von dem Konjunkturverlauf in der Bundesrepublik abhängig.

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 Hiß, Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg, Dr. Rolf Krengel, Dr. Manfred Liebrucks, Dr. Herbert Martell, Dr. Dieter Mertens, 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: Büro-Technik G. m. b. H., Abt. Buchdruckerel, 1 Berlin 36, Muskauer Str. 43. Alle Rechte vorbehalten. Printed in Germany.
Bezugspreis für den Jahrgang DM 32,—, halbjährlich DM 17,—, vierteljährlich DM 9,—.

