

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHEN BERICHT

34. Jahrgang

Berlin, den 27. Oktober 1967

Nummer 43

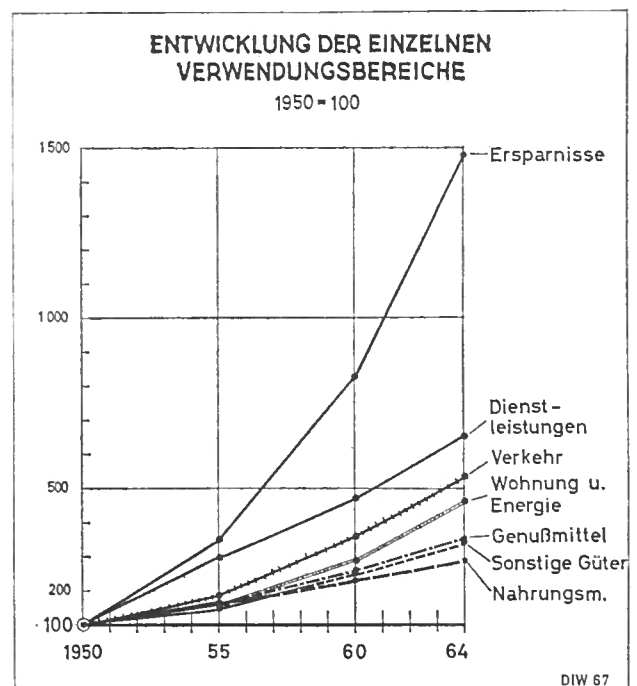
Die Schichtung des privaten Verbrauchs in der Bundesrepublik

Die vorliegenden zusammengefaßten Ergebnisse einer Untersuchung über die Einnahmen- und Ausgabenstruktur der privaten Haushalte in der Bundesrepublik basieren auf Daten, die im Rahmen zum Teil noch unveröffentlichter Forschungsvorhaben des DIW erarbeitet worden sind: die Schichtung der privaten Einkommen — vor und nach der Umverteilung — und eine Analyse der Verbrauchsschichtung. In diesem einführenden Aufsatz soll zunächst nur ein kurzer Überblick gegeben werden. Methode und detaillierte Ergebnisse werden in weiteren Veröffentlichungen ausführlich dargestellt werden.

Über die Einkommensschichtung der privaten Haushalte in den Jahren 1955 bis 1959 wurde bereits früher berichtet¹. Daran anknüpfende Arbeiten haben — bei gleicher Verfahrenstechnik — nun zu ersten Ergebnissen für die Entwicklung der Einkommensverteilung in den Jahren 1950 bis 1964 geführt. Seit kurzem stehen auch die Ergebnisse der vom Statistischen Bundesamt durchgeführten Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 1962/63 vollständig zur Verfügung. Es lag nahe, die einkommens- und verbrauchsstatistischen Informationen zu kombinieren; dabei ergeben sich wertvolle Einblicke in die Verbrauchsstruktur der privaten Haushalte und deren Veränderungen im Zeitablauf.

Bei der Ermittlung der Verwendungsstruktur der verfügbaren Einkommen (privater Verbrauch und private Ersparnisse) wurde von deren Schichtung in den Jahren 1950, 1955, 1960 und 1964 ausgegangen. Eine Einfügung der in der Einkommens- und Verbrauchsstichprobe von 1962/63 ausgewiesenen Strukturdaten in die vorgegebene Einkommensschichtung war für 1960 und 1964 bei jeweils nur geringen Modifikationen nicht schwierig. Für die weiter zurückliegenden Jahre mußten dagegen die unterschiedlichen Verbrauchsquoten aus den laufenden Wirtschaftsrechnungen ausgewählter Haushaltstypen, die seit 1950 geführt werden, abgeleitet bzw. geschätzt werden.

Die makroökonomische Absicherung dieser Methode wurde dadurch erleichtert, daß der gesamte private Verbrauch nach Verwendungsbereichen sowohl vom Statistischen Bundesamt, vom DIW² als auch in einer ausführlichen Untersuchung von H. Schaefer³ aufgegliedert wurde. — Die hier zugrunde gelegte Struktur der Haushalte ist mit den Daten der allgemeinen Bevölkerungsstatistik abgestimmt worden.



¹ G. Göseke: „Verteilung und Schichtung der Einkommen der privaten Haushalte in der Bundesrepublik 1955—1959“. Sonderheft Nr. 66 des DIW.

² Ch. Otto-Arnold: „Entwicklungstendenzen des privaten Verbrauchs und die Bezugswege der Konsumenten in der Bundesrepublik“; in: Vierteljahrshäfte zur Wirtschaftsforschung, Heft 2/1963. Fortgeführt in der laufenden Berichterstattung.

³ H. Schaefer: „Der private Verbrauch nach Herkunft und Verwendung“. Essen 1966.

Die Verwendung des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte nach zusammengefaßten Einkommensklassen¹⁾

Monatliches Haushaltseinkommen in DM	Private Haushalte		Verwendung ²⁾ für						
	Anzahl	Jahresnettoeinkommen	Nahrungsmittel	Genußmittel	Sonstige Güter	Wohnung u. Energie	Verkehr	Dienstleistungen	Ersparnis
	in 1000		in Mill. DM zu jeweiligen Preisen						
			1950						
unter 500	12 265	36 408	13 253	3 499	11 633	4 226	1 475	1 784	538
500 — 1000	2 481	19 207	5 259	2 254	6 598	1 690	1 251	1 437	718
1000 — 1500	347	4 894	1 068	576	1 776	330	423	425	296
1500 — 2000	78	1 579	296	176	603	87	156	139	122
2000 u. mehr	79	3 312	473	326	1 356	132	360	299	366
insgesamt	15 250	65 400	20 349	6 831	21 966	6 465	3 665	4 084	2 040
			1955						
unter 500	8 836	31 309	11 472	2 774	8 347	3 732	1 282	2 694	1 008
500 — 1000	5 346	44 090	12 760	4 695	12 668	4 248	2 630	4 631	2 458
1000 — 1500	1 461	20 936	5 103	2 252	6 261	1 642	1 528	2 469	1 681
1500 — 2000	377	7 825	1 626	802	2 533	514	617	972	761
2000 u. mehr	210	9 140	1 428	903	3 125	488	781	1 213	1 202
insgesamt	16 230	113 300	32 389	11 426	32 934	10 624	6 838	11 979	7 110
			1960						
unter 500	6 610	25 417	8 934	2 132	6 576	3 577	1 226	2 138	834
500 — 1000	7 427	63 008	17 966	6 125	17 479	7 202	4 085	6 039	4 112
1000 — 1500	3 199	46 580	11 139	4 689	13 583	4 428	3 436	4 827	4 478
1500 — 2000	1 149	23 941	4 810	2 363	7 421	1 886	1 972	2 687	2 802
2000 u. mehr	685	27 954	4 114	2 499	9 096	1 511	2 559	3 531	4 644
insgesamt	19 070	186 900	46 963	17 808	54 155	18 604	13 278	19 222	16 870
			1964						
unter 500	4 311	17 470	5 880	1 455	4 322	2 945	842	1 411	615
500 — 1000	7 786	68 397	18 832	6 421	17 943	9 608	4 487	6 368	4 738
1000 — 1500	4 571	66 810	15 381	6 472	18 428	7 971	4 996	6 764	6 798
1500 — 2000	2 023	42 039	8 381	3 981	12 125	4 359	3 348	4 443	5 402
2000 u. mehr	1 679	68 384	9 696	5 701	21 506	5 131	5 980	7 723	12 647
insgesamt	20 370	263 100	58 170	24 030	74 324	30 014	19 653	26 709	30 200
			Anteile in vH						
			1950						
unter 500	80,4	100,0	36,4	9,6	32,0	11,6	4,1	4,9	1,5
500 — 1000	16,3	100,0	27,4	11,7	34,4	8,8	6,5	7,5	3,7
1000 — 1500	2,3	100,0	21,8	11,8	36,3	6,7	8,6	8,7	6,0
1500 — 2000	0,5	100,0	18,7	11,1	38,2	5,5	9,9	8,8	7,7
2000 u. mehr	0,5	100,0	14,3	9,8	40,9	4,0	10,9	9,0	11,1
insgesamt	100,0	100,0	31,1	10,4	33,6	9,9	5,6	6,2	3,1
			1955						
unter 500	54,5	100,0	36,6	8,9	26,7	11,9	4,1	8,6	3,2
500 — 1000	32,9	100,0	28,9	10,6	28,7	9,6	6,0	10,5	5,6
1000 — 1500	9,0	100,0	24,4	10,8	29,9	7,8	7,3	11,8	8,0
1500 — 2000	2,3	100,0	20,8	10,2	32,4	6,6	7,9	12,4	9,7
2000 u. mehr	1,3	100,0	15,6	9,9	34,2	5,3	8,5	13,3	13,2
insgesamt	100,0	100,0	28,6	10,1	29,1	9,4	6,0	10,6	6,3
			1960						
unter 500	34,7	100,0	35,1	8,4	25,9	14,1	4,8	8,4	3,3
500 — 1000	38,9	100,0	28,5	9,7	27,7	11,4	6,5	9,6	6,5
1000 — 1500	16,8	100,0	23,9	10,1	29,2	9,5	7,4	10,4	9,6
1500 — 2000	6,0	100,0	20,1	9,9	31,0	7,9	8,2	11,2	11,7
2000 u. mehr	3,6	100,0	14,7	8,9	32,5	5,4	9,2	12,6	16,6
insgesamt	100,0	100,0	25,1	9,5	29,0	10,0	7,1	10,3	9,0
			1964						
unter 500	21,2	100,0	33,7	8,3	24,7	16,9	4,8	8,1	3,5
500 — 1000	38,2	100,0	27,5	9,4	26,2	14,0	6,6	9,3	6,9
1000 — 1500	22,4	100,0	23,0	9,7	27,6	11,9	7,5	10,1	10,2
1500 — 2000	9,9	100,0	19,9	9,5	28,8	10,4	8,0	10,6	12,8
2000 u. mehr	8,3	100,0	14,2	8,3	31,4	7,5	8,7	11,3	18,5
insgesamt	100,0	100,0	22,1	9,1	28,2	11,4	7,5	10,2	11,5

¹⁾ Ab 1960 einschl. Berlin (West) und Saarland. — ²⁾ Die hier vorgenommene Abgrenzung der Verwendungsbereiche weicht von der in anderen Veröffentlichungen des DIW ab.

Die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im untersuchten Zeitabschnitt seit 1950 ist durch eine ständige, teilweise sogar ungestüme Einkommens-expansion gekennzeichnet; im Durchschnitt der Jahre 1950 bis 1964 nahmen die verfügbaren Nettoeinkommen um 10,5 vH zu. Die den Haushalten zufließenden Einnahmen haben sich von 1950 bis 1955 fast verdoppelt, bis 1964 mehr als vervierfacht. Die Erhöhung des realen Lebensstandards war allerdings geringer, da sich die Preise für die Lebenshaltung nach der amtlichen Indexberechnung in dieser Zeit beträchtlich (um 34 vH) erhöht haben. Außerdem ist die Bevölkerung in der genannten

Zeit um fast ein Viertel — nämlich um 11 Millionen⁴ — gewachsen; die durchschnittlichen Einkommen sind also nicht so stark wie die Summe der verfügbaren Einkommen gestiegen. Bei aller Problematik von Preisbereinigungen ist die durchschnittliche reale Einkommenserhöhung der privaten Haushalte seit 1950 auf insgesamt etwa das Zweieinhalbfache zu beziffern.

Gemessen am durchschnittlichen Haushaltseinkommen (360 DM bzw. 1075 DM Monatseinkommen in den Jahren 1950 und 1964) hat sich die nominale

⁴ Ab 1960 einschl. Berlin (West) und Saarland.

Kaufkraft verdreifacht. Eine annähernd gleiche Einkommenssteigerung in dieser Periode hat sich sowohl für die durchschnittlichen Nettoeinkommen je Einkommensbezieher (1964 = 670 DM) als auch für das Einkommen je Einwohner (1964 = 376 DM) ergeben.

Einkommenschichtung 1950—1964

Die vorliegenden Daten über die allgemeine Einkommensverteilung können lediglich als erste Orientierung für eine darauf aufbauende Verbrauchsstruktur dienen. Die hier zugrunde gelegte „Durchschnittsschichtung“ der gesamten Haushaltseinkommen vernachlässigt so wichtige Kriterien wie die Gliederung nach sozio-ökonomischen Haushaltstypen, die Größe der Haushalte sowie die Gliederung nach der Zahl der Einkommensbezieher. Die Differenzierung nach großen Einkommensklassen läßt jedoch erkennen, daß im Jahre 1950 bei monatlichen Durchschnittseinkommen je Haushalt von 360 DM über vier Fünftel aller Haushalte weniger als 500 DM verdienten. Lediglich 3 vH der Haushalte (rund eine halbe Million) hatten monatlich mehr als 1000 DM zur Verfügung.

Mit anhaltender Einkommensexpansion ist eine starke Aufwärtsverlagerung der Einkommen in den hier ausgewiesenen Klassen festzustellen. Dies hat zunächst dazu geführt, daß die Zahl der Haushalte mit Verdiensten, die die untere Bereichsgrenze nicht übersteigen, rapide abnahm (1955 = 55 vH, 1960 = 35 vH, 1964 = 21 vH); die Anteile aller anderen Einkommensklassen haben sich entsprechend erhöht. 1964 war jedoch schon eine geringe anteilmäßige Abnahme auch der Haushalte mit Einkommen zwischen 500 und 1000 DM festzustellen. Ein weiteres typisches Kennzeichen dieser Aufwärtsverlagerung ist die besonders stark steigende Besetzung des oberen Bereichs: So erzielten 1964 immerhin schon mehr als 8 vH aller Haushalte (rund 1,7 Mill.) Nettoverdienste von über 2000 DM monatlich.

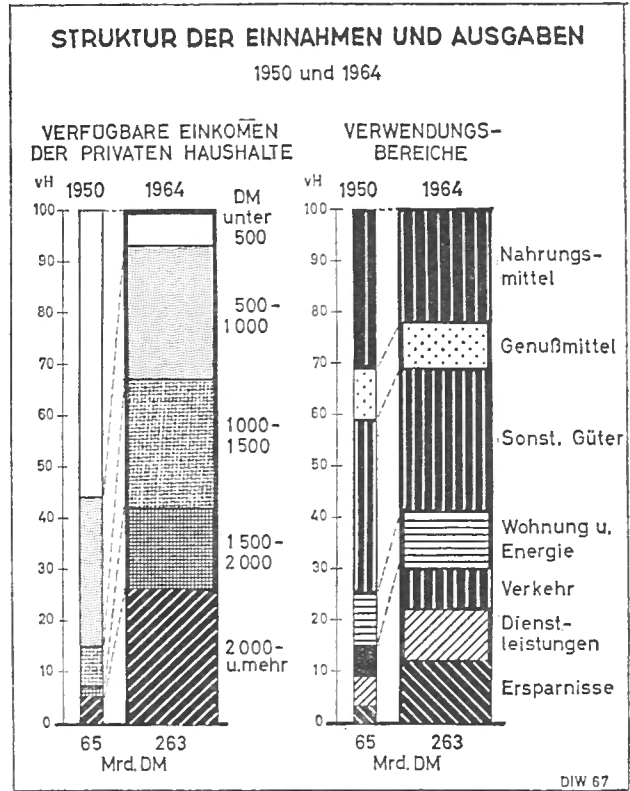
Zur Einkommenschichtung des Jahres 1964 sei darauf hingewiesen, daß diejenigen Haushalte, die sich zu dieser Zeit noch mit Einkünften unter 500 DM monatlich begnügen mußten, überwiegend Rentner-Haushalte waren. Dabei handelte es sich zum größeren Teil um alleinlebende Personen oder allenfalls 2-Personen-Haushalte. Diese Haushalte hatten zwar einen Anteil von 21 vH an der Gesamtzahl der Haushalte, in ihnen lebten aber nur 12 vH der Gesamtbevölkerung.

Preisindex für die Lebenshaltung

4-Personen-Arbeitnehmer-Haushalte mit mittlerem Einkommen
1950 = 100¹⁾

	1955	1960	1964
Nahrungsmittel	116	127	141
Genußmittel	86	84	86
Sonstige Güter	99	107	115
Wohnung und Energie	117	136	163
Verkehr	119	132	145
Dienstleistungen ²⁾	109	122	139
Gesamtlebenshaltung	110	120	134

¹⁾ Alte Systematik, umbasiert von 1962 = 100. — ²⁾ Reinigung und Körperpflege sowie Bildung, Unterhaltung und Erholung.



Verbrauchsschichtung 1950—1964

Zur Struktur der hier ausgewiesenen Ausgabebereiche sei vorausgeschickt, daß das Verhalten der Verbraucher in der vorliegenden, wenig gegliederten Gesamtübersicht nur annäherungsweise dargestellt werden kann. Vor einer Verallgemeinerung der hier festgestellten Tendenzen im Sinne einer Gesetzmäßigkeit muß daher gewarnt werden. Einmal waren im untersuchten Zeitabschnitt die einzelnen Verwendungsbereiche durch eine sehr differenzierte Preisentwicklung gekennzeichnet, die sich in Zukunft sicher nicht in gleicher Weise fortsetzen dürfte. Zum anderen hatte das überaus starke Wachstumstempo der Einkommen in der Vergangenheit zu einem „optimistischen“ Verbraucherverhalten aufgrund sich ständig rechtfertigender positiver Einkommenserwartungen geführt. Ob mit diesem Verhalten auch in Zukunft gerechnet werden kann, ist nach den jüngsten Erfahrungen zumindest zweifelhaft.

Die in dieser Untersuchung ermittelten Anteile der einzelnen Verbrauchsarten an den verfügbaren Einkommen wie auch die Verbrauchsveränderungen im Zeitverlauf bestätigen, daß die Höhe der Ausgaben für bestimmte Verbrauchsgruppen vor allem von den jeweiligen Einkommen abhängt. Es zeigt sich, daß die Veränderungen der Verbrauchsstruktur am stärksten von den bereits genannten „Aufwärtsverlagerungen“ der Haushalte im Schichtungsschema, also von den effektiven Einkommenserhöhungen, beeinflußt wurden.

Dagegen haben sich die schon 1950 in der Bundesrepublik festgestellten Verbrauchsunterschiede, die zwischen den niedrigen und den höheren Ein-

kommen bestehen, nur wenig verändert. Vieles spricht dafür, daß mit steigendem Einkommen im Zeitverlauf die Haushalte schnell in die Verbrauchsgewohnheiten der ihnen vorher „übergeordneten“ Einkommensschichten hineinwachsen. Es scheinen also offensichtlich in jeder Einkommensklasse recht stabile Anteile der einzelnen Verbrauchsgruppen an den Gesamtausgaben zu bestehen, die durch unterschiedliche soziale Stellung der Haushalte wie auch den zeitbedingten Wechsel (Mode, Werbung und neue Güter) zwar modifiziert, aber nicht aufgehoben werden. Zumindest kann wohl bei mittelfristiger Betrachtung von einer relativen „Verbrauchsstarrheit“ ausgegangen werden.

Über den Verbrauch von Nahrungsmitteln wie über die Höhe der Mietausgaben sind im Rahmen der Konsumforschung schon seit langem Untersuchungen angestellt worden. Bereits vor genau 100 Jahren kam der Statistiker Schwabe aufgrund seiner Zahlenreihe zu dem Ergebnis: „Je ärmer Jemand ist, einen desto größeren Theil seines Einkommens muß er für Wohnung verausgaben“⁵. Schon 10 Jahre früher hatte Engel nachgewiesen, daß die Ausgaben für Nahrungsmittel bei steigenden Einkommen absolut zunehmen, anteilmäßig jedoch zurückgehen.

Diese Aussagen finden sich hinsichtlich des *Nahrungsmittelverbrauchs* in der Bundesrepublik eindeutig bestätigt. Vergleicht man in den untersuchten Jahren jeweils die unterste mit der höchsten Einkommensklasse, so betrug die Quote für Nahrungsmittel bei den Haushalten mit Einkommen über 2000 DM stets weniger als die Hälfte derjenigen mit Einkommen unter 500 DM. Dennoch wurde von den Haushalten der höchsten Einkommensklasse in absoluten Beträgen je Kopf mehr als das Doppelte für Nahrungsmittel aufgewendet. Der allgemeinen Einkommensexpansion ist es daher zuzuschreiben, daß die Ausgaben für Nahrungsmittel, die 1950 insgesamt noch fast ein Drittel des verfügbaren Einkommens beanspruchten, bis 1964 auf reichlich ein Fünftel gesunken sind. Hier ist Kaufkraft in außerordentlichem Umfang freigestellt worden, die anderen Verwendungszwecken zugute gekommen ist. Da die Nahrungsmittelpreise überdurchschnittlich gestiegen sind, ist der mengenmäßige Rückgang ihres Anteils sogar noch größer gewesen.

Die unterschiedlichen Anteile der *Mietausgaben* (in dieser Übersicht einschließlich kalkulatorischer Eigenheimmiete und des privaten Energieverbrauchs) bei Haushalten mit niedrigem und hohem Einkommen scheinen 1950 und 1955 das „Schwabesche Gesetz“ zu bestätigen. Mit steigenden Baukosten und allmählicher Freigabe des seit dem ersten Weltkrieg praktizierten Mietstopps ist hier jedoch ein Wandel festzustellen. Trotz des immer noch bestehenden Mischsystems von sozialer Mietpreisbindung und freien Marktmieten nimmt der Anteil der Ausgaben für die Wohnung seit 1960 kräftig zu. Dabei ist allerdings die erhebliche (jedoch kleiner werdende) Belastungsdifferenzierung zwischen niedrigem und hohem Einkommen

noch bestehen geblieben. In dem Maße, wie sich die Vorstellungen vom Wohnen als einem Existenzbedürfnis zu einer Kategorie des gehobenen Bedarfs wandeln, werden jedoch bisherige Annahmen über den Anteil der Mietausgaben am Einkommen zu revidieren sein.

Die Ausgaben für *Genußmittel* (einschließlich des Genußmittelverzehr in Gaststätten) werden häufig mit denen für Nahrungsmittel zusammengefaßt. Die vorliegenden Ergebnisse zeigen jedoch ganz eindeutig, daß erst ein getrennter Nachweis zu verwertbaren Erkenntnissen führt. Im Gegensatz zu allen anderen Ausgabenbereichen ist in den mittleren Einkommensklassen in allen Jahren eine fast lineare Korrelation zwischen dem Haushaltseinkommen und dem Genußmittelverbrauch festzustellen. Lediglich in den untersten und obersten Einkommensklassen werden hierfür anteilmäßig etwas geringere Beträge aufgewendet. Insgesamt ist vom verfügbaren Einkommen seit 1950 relativ immer weniger für Genußmittel ausgegeben worden. Wären mit steigendem Einkommen nicht teurere Qualitäten gekauft worden, so wären vom reinen Mengenverbrauch her noch weit engere Grenzen gesetzt gewesen. Dabei war das Preisniveau für Genußmittel seit 1955 stabil, nachdem anfangs der 50er Jahre die sehr hohen Sätze der Verbrauchsteuern im Genußmittelsektor erheblich gesenkt worden waren.

Die Ausgabengruppe *Sonstige Güter* umfaßt als größter Verwendungsbereich Erzeugnisse recht unterschiedlicher Art, wie insbesondere Hausrat, Bekleidung und Gegenstände der persönlichen Ausstattung. Da diese Zusammenfassung lediglich aus praktischen Gründen — um die Darstellung zu vereinfachen — vorgenommen wurde (eine spätere weitere Disaggregation ist vorgesehen), ist die Interpretation der vorliegenden Ergebnisse nur mit gewissen Vorbehalten möglich. Eindeutig ergibt sich, daß in allen Berichtsjahren ein von Einkommensklasse zu Einkommensklasse höherer Anteil des verfügbaren Einkommens für Güter dieser Art aufgewendet wurde. Die Gesamtausgaben für diesen Verwendungsbereich nahmen allerdings von 1950 bis 1955 anteilmäßig beträchtlich ab, vermochten jedoch seitdem ihre Quote annähernd zu halten.

Bei den Ausgaben für *Verkehrsleistungen* ergibt sich für alle Jahre ebenfalls ein mit steigendem Einkommen wachsender Anteil an den verfügbaren Einkommen. Die zusätzlichen Ausgaben sind jedoch weniger dem öffentlichen als vielmehr dem Individualverkehr zugute gekommen. Mit der Ende der 50er Jahre einsetzenden Motorisierungswelle haben die Ausgaben für das private Kraftfahrzeug und dessen laufende Unterhaltung sprunghaft zugenommen. Eine Aussonderung der Haushalte mit eigenem Personenwagen würde für diese Gruppe noch erheblich höhere als die hier nachgewiesenen durchschnittlichen Aufwendungen ergeben. Ande-

⁵ H. Schwabe: „Das Verhältniß von Miete und Einkommen in Berlin“; in: Gemeinde-Kalender und städtisches Jahrbuch für 1868.

rerseits wird insbesondere in Rentner-Haushalten für Verkehrsleistungen relativ wenig Geld ausgegeben. Aufgrund der bisher zu beobachtenden Entwicklung ist die Vermutung sicherlich gerechtfertigt, daß mit der immer noch zunehmenden Kraftfahrzeugdichte das Haushaltsbudget von dieser Seite noch stärker belastet wird.

Dienstleistungen werden von privaten Haushalten mannigfaltig in Anspruch genommen. Eine Erfassung in einer Gruppe ist daher schon statistisch nicht unproblematisch. Immerhin handelt es sich auch hier zunehmend um „Wohlstandsausgaben“, die im Warenkorb der Haushalte mit höherem Einkommen stärker vertreten sind. Seit 1955 haben jedoch die hier ausgewiesenen Dienstleistungen, gemessen an dem gesamten Haushaltseinkommen, nicht mehr weiter an Bedeutung gewonnen. Gerade auf diesem Sektor des Verbraucherverhaltens scheinen die Entwicklungstendenzen noch nicht restlos geklärt zu sein: Angesichts der steigenden Dienstleistungspreise werden einer stärkeren Inanspruchnahme gewisse subjektive Grenzen gesetzt, andererseits

sind auch deutliche Anzeichen erkennbar, Dienstleistungen mehr als bisher in den Bereich der industriellen Güterproduktion zu verlagern oder sie durch eigene Leistungen (do it yourself) zu substituieren.

Aus der Banken- und Kreditstatistik, wie auch aus der Geldvermögensrechnung sind die *Gesamtersparnis* der privaten Haushalte und ihre Anlageformen als Zeitreihen seit 1950 hinlänglich bekannt. Recht dürftig sind dagegen die Kenntnisse über die Zusammenhänge zwischen Einkommen und Sparneigung, insbesondere die Sparmotive. Die hier ausgewiesenen Daten über die Höhe der Ersparnisse bei unterschiedlichem Einkommen stützen sich neben den laufenden und einmaligen Wirtschaftsrechnungen auch auf Sondererhebungen der Kreditinstitute. Wie zu ersehen, nimmt das Sparen mit höherem Einkommen ungemein stark zu. Die Unterschiede hinsichtlich der Spartätigkeit sind zwischen den einzelnen Einkommensklassen erheblich größer als die Verbrauchsdifferenzierung in anderen Verwendungsbereichen.

Die französische Wirtschaftspolitik zwischen langfristigen Zielen und konjunkturpolitischem Druck

In letzter Zeit wird zunehmend deutlicher, daß die Ziele des französischen Planes zu Leitlinien der Wirtschaftspolitik werden. Der Fünfte Plan (1966 bis 1970) fordert eine jährliche Wachstumsrate des realen Bruttoinlandsprodukts von 5 vH bei Vollbeschäftigung und größtmöglicher Preisstabilität. Diese Ziele sind zwar mittelfristig — als Fünfjahresdurchschnitte — definiert; eine planorientierte Wirtschaftspolitik muß jedoch solche konjunkturellen Ausschläge zu vermeiden suchen, die Gefahren eines nachhaltigen Abweichens der wirtschaftlichen Entwicklung von dem erwünschten Wachstumspfad in sich tragen.

Zur Erleichterung dieser Aufgabe hat man erstmals für den Fünften Wirtschaftsplan das System der „Warnsignale“ eingeführt. Überschreiten bestimmte, eindeutig definierte Indikatoren — z. B. die Arbeitslosenzahl, das Deckungsverhältnis zwischen Ein- und Ausfuhr oder das Wachstum der Industrieproduktion — bestimmte Schwellen, so ist die Regierung zu korrigierendem Eingreifen oder zu einer Überprüfung der Planziele verpflichtet.

Freilich weist dieses System bisher noch Mängel auf. So wurde die Toleranzgrenze für das Wachstum der Industrieproduktion erstmals im Juni 1967 unterschritten — zu einem Zeitpunkt, in dem die Verschlechterung des konjunkturellen Klimas bereits allgemein zu spüren war und die Träger der Wirtschaftspolitik schon anregende Maßnahmen ergriffen hatten. Man mag fragen, ob es jemals möglich sein wird, dieses Instrumentarium so auszugestalten, daß es zuverlässig und vor allem frühzeitig genug mögliche Fehlentwicklungen signalisiert. Der Versuch, das Warnsystem zu verbessern, sollte dennoch nicht unterlassen werden; denn seine grundsätzlichen Vorteile als Entscheidungshilfe gerade bei der Bestimmung des *Zeitpunktes* von Interventionen sind offenkundig.

Konjunkturaneigende Maßnahmen an langfristigen Zielen ausgerichtet

Nach der kurzen Phase der konjunkturellen Wiederbelebung im Jahre 1966 ist es erneut zu einer ausgeprägten Verlangsamung des Wirtschaftswachstums gekommen. Die expansiven Maßnahmen waren zu vorsichtig dosiert; auch in Frankreich erwies sich die Zielsetzung der Preisstabilität als konjunkturpolitischer Hemmschuh. Immerhin ist es der Regierung gelungen, eine Rezession zu vermeiden. Sie stand dabei vor der Aufgabe, die Erfordernisse der Konjunkturpolitik mit den Zielen des Wirtschaftsplanes abzustimmen. Dies war in einigen Fällen unproblematisch. So wurde, wie es der Fünfte Plan vorschreibt, das System der Exportförderungen ausgebaut. Bis 1970 ist gleichfalls eine Steigerung des Anteils der öffentlichen Investitionen am Bruttoinlandsprodukt vorgesehen; um die erwartete Verminderung des Wachstums der privaten Nachfrage auszugleichen, waren die öffentlichen Investitionen im Jahre 1967 bereits höher angesetzt, als es dem im Fünften Plan vorgesehenen Jahresdurchschnitt entspricht. Darüber hinaus sind im Laufe des Jahres 1967 die öffentlichen Investitionsausgaben weiterhin gesteigert worden: Zunächst wurde die Vergabe der im Budget vorgesehenen Aufträge beschleunigt, sodann auf Mittel vorgegriffen, die für das Haushaltsjahr 1968 veranschlagt waren. Man hat im laufenden Fiskaljahr bewußt ein Budgetdefizit in Kauf genommen und damit eine Ausgabenpolitik verfolgt, die sich in das Konzept einer mittelfristigen Finanzplanung einfügt. Nur die Abkehr von kameralistischen Grundsätzen hat dies ermöglicht.

Verzichtet hat die französische Regierung jedoch auf eine massive Anregung der privaten „produktiven“ Investitionen, deren überproportionale Zunahme ebenfalls Ziel des Wirtschaftsplanes ist. Die

im Februar 1966 eingeführten fiskalischen Erleichterungen wurden bereits Ende 1966 wieder ausgesetzt, offenbar aus der Befürchtung heraus, das Wirtschaftswachstum würde sich zu stark — oder vielmehr unkontrollierbar — beschleunigen. Im Sommer 1967 wurden nur punktuell wirksame Maßnahmen zur Belebung der Investitionstätigkeit in solchen Bereichen ergriffen, die von der Konjunkturabschwächung besonders betroffen waren.

Als sich die Konjunktur und damit auch die Arbeitsmarktlage verschlechterten, wurde ein umfangreiches Programm zur Verbesserung der Arbeitsvermittlung sowie der sonstigen Bedingungen für eine höhere Arbeitsmobilität aufgestellt und im Sommer 1967 im Rahmen der Sondervollmachten der Regierung beschlossen. Diese Maßnahmen haben zwar eher langfristigen Charakter. Unter konjunkturpolitischen Aspekten ist die Wahl des Zeitpunkts und die rasche Inangriffnahme des Programms jedoch ebenfalls günstig zu beurteilen, da das Bemühen um die Bekämpfung der Arbeitslosigkeit psychisch positiv gewirkt haben dürfte. Die Verschlechterung der Beschäftigungslage — durch strukturelle Wandlungen und durch die konjunkturelle Abschwächung bedingt — hatte zur Zurückhaltung der privaten Konsumenten beigetragen. Vieles läßt darauf schließen, daß sich die Sparquote der privaten Haushalte auch infolge der unsicheren Einkommenserwartungen erhöhte. Dabei dürfte die unzureichende Arbeitslosenversicherung in Frankreich eine Rolle gespielt haben. Die jüngst beschlossene Reform dieses Systems könnte daher auch über den stabilisierenden Einfluß auf das Konsumentenverhalten ausgleichend auf den Konjunkturverlauf wirken.

Probleme der langfristig orientierten Wirtschaftspolitik

Wo konjunkturpolitische Erfordernisse und langfristige Zielsetzungen miteinander im Konflikt stehen, hat sich die französische Wirtschaftspolitik bislang eher für das Einhalten der langfristigen Ziele entschieden. So hat sie selbst zur Verschlechterung der Arbeitsmarktlage und damit des konjunkturellen Klimas beigetragen. Sie unterstützte die im allgemeinen mit Freisetzung von Arbeitskräften verbundenen Konzentrationsbewegungen in der Industrie beispielsweise durch den Abbau fiskalischer Hemmnisse bei Fusionen; neuerdings sollen für Unternehmenszusammenschlüsse sogar steuerliche Anreize geschaffen werden. Zweck dieser langfristig orientierten Maßnahmen ist es, die Angebotsposition der französischen Industrie durch die Verbesserung der Betriebsgrößenstruktur zu stärken.

Auch an einem anderen Beispiel werden die konjunkturpolitischen Schwierigkeiten einer an

langfristigen Zielen ausgerichteten Wirtschaftspolitik deutlich. Seit 1966 bemüht man sich verstärkt darum, die Sparquote der privaten Haushalte zu erhöhen, das Wachstum des privaten Verbrauchs also einzugrenzen, um die privaten Haushalte stärker an der Investitionsfinanzierung zu beteiligen. Das zu diesem Zweck eingeführte System der Sparförderung — dem deutschen System ähnlich — und die weiteren fiskalischen Begünstigungen für langfristige Anlagen wurden aber zu einer Zeit wirksam, in der aus konjunkturellen Gründen die Sparneigung der privaten Haushalte schon relativ hoch war. Die Zurückhaltung der Verbraucher wiederum hatte — verstärkt durch die nachlassende Intensität der Auslandsnachfrage — einen negativen Effekt auf die private Investitionstätigkeit, der nicht nur in dieser speziellen konjunkturellen Situation unerwünscht sein mußte. Eine Politik der Sparanreize zum Zwecke der Investitionsförderung ist an sich problematisch: Langfristig wird damit gerade eine der stärksten Antriebskräfte zu Kapazitätserhöhungen — das Wachstum des privaten Konsums — gedrosselt. Dieser Schwierigkeit tragen die Ende Juni 1967 beschlossenen Maßnahmen zur Anregung des privaten Verbrauchs Rechnung (Krediterleichterungen für den Kauf langlebiger Konsumgüter), die damit neben den Maßnahmen zur Förderung der langfristigen Sparanlagen stehen.

Die Gefahr negativer Auswirkungen auf die private Investitionsneigung suchte die Regierung auch in der Ausgestaltung des Gesetzes über die obligatorische Gewinnbeteiligung der Arbeitnehmer zu bannen. Hinter dieser Neuerung, die bereits 1968 eingeführt werden soll, steht das anspruchsvolle Ziel der Regierung, langfristig die Gegensätze zwischen dem Interesse der Arbeitgeber und der Lohnempfänger zu mildern. Eine konsumanregende Wirkung dieser Maßnahme ist weder kurz- noch mittelfristig beabsichtigt, da die Beträge für fünf Jahre fest angelegt werden müssen und auf diese Weise der Investitionsfinanzierung erhalten bleiben sollen. Die Ankündigung des Gesetzes hat im Sommer 1967 das Klima für private Investitionen zunächst verschlechtert; die Wahl des Zeitpunkts ist damit unter konjunkturpolitischen Gesichtspunkten als ungünstig zu bezeichnen. Die Regierung glaubt, zwischen ihren einkommenspolitischen Zielen und dem Wunsch, die private Investitionsneigung nicht zu tangieren, schließlich einen Kompromiß gefunden zu haben: Die Unternehmen sollen weder durch Einräumung von Mitbestimmungsrechten noch durch eine einschneidende Kürzung der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten in ihrer Initiative gehemmt werden. Dadurch allerdings, daß der Staat die Lasten der „Gewinnbeteiligung“ zum überwiegenden Teil selbst übernehmen will, gleicht die beabsichtigte Maßnahme eher einer Vermögensumverteilung zwischen Staat und Lohnempfänger als einer Maßnahme zur Einkommensumverteilung zwischen Unternehmern und Arbeitnehmern.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5 u. 53 Bonn, Adenauerallee 170
Tel. 76 10 33 — telex 0183247 diwbl

Präsident: Prof. Dr. Dr. h. c. Ferdinand Friedensburg, Abteilungsleiterkollegium: Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg,
Dr. Rolf Krengel, Dr. Manfred Liebrucks, Dr. Herbert Martell, Dr. Horst Seidler

Schriftleitung: Dr. Wolfgang Watter, 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., 1 Berlin 36, Muskauer Str. 43. Bezugspreis für den Jahrgang DM 32,—, vierteljährlich DM 9,—

Hierzu ein Prospekt des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung