

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHENBERICHT

35. Jahrgang

Berlin, den 7. November 1968

Nummer 45

Der Einzel- und Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln in der Bundesrepublik Deutschland von 1962 bis 1967

Im Konsumgütermarkt bilden die Nahrungs- und Genußmittel noch immer die stärkste Warengruppe, wenn auch ihr Gewicht gegenüber den übrigen Ver- und Gebrauchsgütern zurückgegangen ist. Im Laufe der letzten Jahre haben sich im Handel mit Nahrungs- und Genußmitteln sehr lebhafte Veränderungen vollzogen, vor allem in den Formen des Vertriebs, dem Aufbau der Sortimente, der Art der Beschaffung sowie in den Beziehungen zwischen Groß- und Einzelhandel; Anzeichen einer Verschmelzung von Branchen und Wirtschaftsstufen wurden ebenfalls erkennbar. Nachfolgend wird versucht, die Grundlinien dieser Veränderungen für die Zeit von 1962 bis 1967 nachzuzeichnen und — soweit es das statistische Material zuläßt — zu quantifizieren.

Der Einzelhandel

Der Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln, dem hier der Gemischtwarenhandel sowie die Nahrungs- und Genußmittelabteilungen der Warenhäuser und Großversender zugeordnet wurden, hat seinen Umsatz in der Berichtszeit um 29 vH auf 51,2 Mrd. DM erhöht. An diesem Wachstum waren Nahrungsmittel mit fallenden, Genußmittel und vor allem Non-Foods (einschließlich Wasch- und Reinigungsmittel) mit steigenden Anteilen beteiligt.

Gekennzeichnet waren die Veränderungen der letzten Jahre ferner durch die stetige Ausweitung und fortschreitende Modernisierung der Distributionseinrichtungen. Dies zeigt sich vor allem in drei Tendenzen:

— Ausdehnung der Selbstbedienung:

Der Anteil der Nahrungs- und Genußmittel, die in Selbstbedienungsläden verkauft wurden, kann für 1962 auf 40 vH und für 1967 auf etwa 60 vH geschätzt werden. Die weitere Flächenausdehnung ist eine wesentliche Voraussetzung sowohl für verstärkte Selbstbedienung als auch für die Aufnahme von zusätzlichen Non-Foods — vor allem von sperrigen Waren — in das Sortiment.

— Zunehmendes Gewicht der Großbetriebe:

Der Umsatzanteil der Filialunternehmungen und Konsumgenossenschaften sowie der Nahrungs- und Genußmittelabteilungen der Warenhäuser und Großversender nahm insgesamt von 26 vH (1962) auf 30 vH (1967) zu¹. Ihre breitere Kapitalbasis erleichtert es ihnen, bestehende Verkaufsstätten zu erweitern und zu modernisieren und gleichzeitig größere, dem Stand der Entwicklung angepaßte neue Geschäfte einzurichten.

— Verstärkte Kooperation:

Der übrige Nahrungs- und Genußmittel-Einzelhandel, der 1967 einen Marktanteil von 70 vH hatte, bemüht sich erfolgreich, durch kooperative Zusammenschlüsse die Vorteile der Großbetriebe auszugleichen. Innerhalb dieser Gruppe stiegen in der Berichtszeit die geschätzten Umsatzanteile derjenigen selbständigen Einzelhändler, die mit Einkaufsgenossenschaften zusammenarbeiten, von 36 vH auf 40 vH und der Anteil der Mitglieder

¹ Vgl. Wochenbericht des DIW, Nr. 19/1968.

freiwilliger Ketten von 53 vH auf 58 vH. Die Nicht-Organisierten von ihnen setzten 1962 noch 11 vH, dagegen 1967 lediglich 2 vH ab. Eine weitere Ausdehnung der Mitgliederzahl von Genossenschaften und Ketten ist daher nicht mehr zu erwarten; jedoch kann sich die Intensität der Zusammenarbeit erhöhen — sei es durch eine noch stärkere Einkaufskonzentration bei der Zentrale, sei es durch finanzielle Hilfe und Beratung beim Ausbau der Geschäftsräume, der Erweiterung der Sortimente oder bei der Werbung.

Die bisher schon im Einzelhandel vorgenommene Zusammenfassung des Einkaufs besonders im Rahmen der Einkaufsgenossenschaften und freiwilligen Ketten sowie deren zunehmendes Gewicht in diesem Bereich hatten zur Folge, daß sich die Bezüge der Nahrungs- und Genußmitteleinzelhändler direkt von den Produzenten verminderten. Ihr Anteil an der Gesamtbeschaffung dürfte von 35 vH (1962) auf 30 vH (1967) zurückgegangen sein.

Der Großhandel

Von 1962 bis 1967 erhöhte der Nahrungs- und Genußmittel-Großhandel, der überwiegend an Wiederverkäufer liefert, seine Umsätze von 46,1 Mrd. DM auf 66,0 Mrd. DM, also um 43 vH (Einzelhandel + 29 vH). Bei dieser Expansion nahmen — hier noch ausgeprägter als auf der Einzelhandelsstufe — die Umsatzanteile der Genußmittel (+ 53 vH) und besonders der Non-Foods (+ 182 vH) überdurchschnittlich zu.

Die Einkaufskonzentration beim Einzelhandel, die u. a. auch aus den höheren Zuwachsraten der Großhandelsumsätze abgeleitet werden kann, betraf also nicht die Nahrungsmittel (Großhandel + 22 vH, Einzelhandel + 24 vH), sondern sie vollzog sich in den beiden anderen Warenbereichen. Einerseits paßte sich der Großhandel dem Bestreben der Einzelhändler zur Sortimentsausweitung an; zum anderen förderte er diese Bemühungen, indem auch er ein vielfältigeres Sortiment anbot, um seine Verbindung zum Einzelhandel über die Branchengrenzen hinaus noch enger zu gestalten.

Die künftige Umsatzentwicklung auch des Nahrungs- und Genußmittel-Großhandels wird in starkem Maße davon abhängen, inwieweit er noch intensiver als bisher der Tendenz folgt, ein Sortiment zusammenzustellen, das Waren unterschiedlicher Branchen zusammenfaßt. Er könnte z. B. noch mehr Waren des Textil- und Bekleidungssektors sowie

des Hausrats und Wohnbedarfs anbieten. Das Schwergewicht dürfte hier besonders bei solchen Waren liegen, die ohne umfangreichen Service — also „problemlos“ — in Selbstbedienung verkauft werden können.

Am Wachstum des gesamten Nahrungs- und Genußmittel-Großhandels in der Berichtsperiode waren die örtlichen *Einkaufsgenossenschaften* (überwiegend Edeka und Rewe) mit einer Zuwachsrate von 54 vH überdurchschnittlich beteiligt. Wegen ihres geringen Gewichts in dieser Gruppe stieg ihr Marktanteil aber nur von 12 vH (1962) auf 13 vH (1967).

Ein Vergleich der Umsatzwachsraten von Groß- und Einzelhandel zeigt den unterschiedlichen Grad der Einkaufskonzentration auf der Einzelhandelsstufe: Die Differenz dieser beiden Größen war zwischen dem genossenschaftlichen Großhandel (+ 54 vH) und dem genossenschaftlich organisierten Einzelhandel (+ 37 vH) beträchtlich höher als zwischen dem einzelwirtschaftlichen Großhandel (+ 42 vH) und den nicht genossenschaftlich gebundenen, aber überwiegend an freiwillige Ketten angeschlossenen Einzelhändlern

Sortiment und seine Veränderung im Einzel- und Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln 1962 bis 1967 im Bundesgebiet einschl. Berlin (West) in vH

Artikel	Durchschnittliche Anteile am Gesamtortiment		Umsatzsteigerung 1967 gegenüber 1962	
	Nahrungs- u. Genußmittel-Einzelhandel	Großhandel	Nahrungs- u. Genußmittel-Einzelhandel	Großhandel
Nahrungsmittel	65	55	24	22
Genußmittel ¹⁾	26	35	35	53
Non-Foods ²⁾	9	10	58	182
Insgesamt	100	100	29	43

¹⁾ Süßwaren, Kaffee, Tee, Tabakwaren und alkoholische Getränke.
²⁾ Einschl. Reinigungsmittel.
 Quelle: Statistisches Bundesamt und Berechnungen des DIW.

(+ 32 vH). Zwar haben beide Bereiche des Einzelhandels ihre Beschaffung in zunehmendem Maße zusammengefaßt; im genossenschaftlichen Sektor ist dies aber in weit stärkerem Umfange geschehen als im übrigen Einzelhandel².

Die Kooperationsform der *freiwilligen Ketten* wurde ursprünglich dazu geschaffen, die traditionellen Strukturen des Handels zu bewahren, und zwar sowohl im Hinblick auf die Gliederung des

² Eine Unterscheidung nach Warenarten ist hier aus Mangel an entsprechenden statistischen Daten nicht durchführbar.

Absatzweges vom Produzenten über Groß- und Einzelhandel zu den Endverbrauchern als auch zum Zweck der Erhaltung der Betriebsgrößenstruktur. Sie richtete sich folglich auch gegen die Tendenz zum Großbetrieb, die sich auf beiden Handelsstufen abgezeichnet hatte. Inzwischen ist jedoch offenkundig geworden, daß sich auch die freiwilligen Ketten — zum mindesten auf der Großhandelsstufe — dem Zug zur größeren Unternehmung nicht entziehen konnten: Wiederholte Fusionen haben die Anzahl der Kettenorganisationen vermindert, dafür aber größere Einheiten entstehen lassen. Dieser Trend dürfte sich fortsetzen.

Im Großhandelsbereich haben die freiwilligen Ketten — vorläufig noch in einem Experimentierstadium — damit begonnen, auf mehreren Linien zu operieren: Erstens werden die formal selbständigen Einzelhändler der Organisation weiterhin beliefert. Zweitens wird versucht, eigene Filialsysteme einzurichten; dabei ist nicht auszuschließen, daß sich der eine oder andere Kettenverbund in ein Filialunternehmen umwandelt. Zum Dritten haben die Kettenzentralen damit begonnen, Verbrauchermärkte³ — auch Discount-Warenhäuser genannt — aufzubauen oder sich an ihnen zu beteiligen. In diesen Betrieben werden überwiegend „problemlose“ Waren verkauft. Zur Zeit ist noch offen, ob dieses Operieren auf drei Linien fortgesetzt werden kann oder ob sich nicht eine Beschränkung auf einen oder auch zwei Schwerpunkte als nötig erweisen wird.

Später als im Einzelhandel wurde das System der Selbstbedienung im Nahrungs- und Genußmittel-Großhandel eingesetzt, dann aber auch hier mit zunehmender Häufigkeit. So erhöhte sich im Beobachtungszeitraum die Anzahl der *Cash-and-Carry-Großhandelslager* von etwa 200 auf 550; ihr Umsatz wird für 1967 mit 6 Mrd. DM⁴ (Marktanteil etwa 9 vH) angegeben. Diese Betriebsform war zunehmend an der Belieferung des Einzelhandels mit Genußmitteln und Non-Foods beteiligt.

Das Umsatzwachstum der C+C-Läger ist in den letzten beiden Jahren geringer geworden, und zwar nicht nur aus konjunkturellen Gründen (1964 + 35 vH, 1967 + 7 vH)⁵. Nach der anfänglich raschen Ausdehnung werden jetzt die Grenzen für ein weiteres überproportionales Wachstum des

Umsatzanteils nicht zuletzt durch die Transporteinrichtungen der Abnehmer gezogen: Die Inhaber auch größerer Betriebe verfügen in der Regel nicht über ein so großes Kraftfahrzeug, um den größten Teil der benötigten Waren selbst zu transportieren; der Einkauf in einem Cash-and-Carry-Lager kann daher nur das Sortiment ergänzen. Der größte Teil muß nach wie vor von einem Bedienungsgroßhändler bezogen werden. Die Neugründungen von Verbrauchermärkten durch C+C-Läger sind zum Teil als Versuche anzusehen, die Expansionschranken zu überspringen.

Ausblick

Drei Tendenzen scheinen sich beim Einzel- und Großhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln für die kommenden Jahre abzuzeichnen: Beim Aufbau der Sortimente wird in verstärktem Umfang die bisherige Branchengliederung aufgegeben; in Verbindung damit wird die Verkaufsfläche erweitert. Dies begünstigt den Trend zu größeren Unternehmenseinheiten. Weiterhin werden neue Betriebsformen entstehen bzw. sich ausbreiten, von denen der Verbrauchermarkt zur Zeit im Vordergrund des Interesses steht.

Dieser Typ kann auf großer Fläche ein breites Sortiment unter Einschluß auch sperriger Non-Foods unterbringen. Er kann die Vorteile eines „problemlosen“ Einkaufs unter einem Dach zu Preisen bieten, die auf der Grundlage eines Mengenabsatzes und des weitgehenden Verzichts auf Service kalkuliert sind. Er wird sich neben einem anderen neuen, aber ähnlichen Geschäftstyp — dem SB-Warenhaus — zu behaupten haben, das in einem noch breiteren und tieferen Sortiment auch Waren des gehobenen Bedarfs führt. Zu seinen Gründern gehören ebenfalls Unternehmen des Nahrungs- und Genußmittelhandels, die häufig selbst nur die Nahrungs- und Genußmittelabteilung betreiben und den Non-Food-Bereich an Unternehmen anderer Branchen vermieten.

³ Dieser Geschäftstyp wurde im Wochenbericht Nr. 19/1968 beschrieben.

⁴ Diese Zahlen stützen sich auf Angaben des Instituts für Cash-and-Carry-Großhandel, Hannover. Darüber hinaus gibt es noch etwa 150 Großhandlungen, die sich als Cash-and-Carry-Läger bezeichnen, aber überwiegend an Letztverbraucher liefern.

⁵ Quelle: Der Lebensmittel-Großhandel Nr. 839 vom 19. 10. 1967 und Nr. 864 vom 21. 4. 1968.

Beziehungen zwischen deutscher Entwicklungshilfe und deutschen Exporten in Entwicklungsländer

Die deutsche Warenausfuhr in die Entwicklungsländer¹ erreichte im Jahre 1967 einen Wert von 16 Mrd. DM; damit waren diese Länder — wie im Durchschnitt der sechziger Jahre — mit 19 vH am deutschen Gesamtexport beteiligt. In den fünfziger Jahren lag der Anteil der Entwicklungsländer noch bei durchschnittlich 25 vH. Die Entwicklungsländer haben mithin am Exportwachstum der Bundesrepublik in den sechziger Jahren nur unterdurchschnittlich teilgenommen.

Im gleichen Zeitraum hat sich die bilaterale deutsche Entwicklungshilfe² von 750 Mill. DM (jährlicher Durchschnitt 1950—1960) auf 2 Mrd. DM pro Jahr (jährlicher Durchschnitt 1961—1967) erhöht. Die Anteile der Kontinente und Länder an der deutschen Entwicklungshilfe haben sich während dieser Zeit erheblich verschoben. Die unterschiedliche Entwicklung ist zu einem großen Teil auf die veränderte Zusammensetzung der Entwicklungshilfe zurückzuführen: In den fünfziger Jahren bestand die Hilfe zu 75 vH aus privaten Leistungen; nach dem verstärkten Einsatz der öffent-

lichen Hilfe zu Beginn der sechziger Jahre haben die öffentlichen Leistungen mit einem Anteil von 55 vH (Durchschnitt 1961—1967) die privaten überholt.

Vordringen der öffentlichen Hilfe begünstigt Asien

Von der deutschen Entwicklungshilfe flossen in den fünfziger Jahren je knapp ein Drittel nach Lateinamerika und Asien; die europäischen Entwicklungsländer hatten mit reichlich einem Viertel einen — vor allem gemessen an ihrer Bevölkerungszahl — sehr hohen Anteil an den deutschen Hilfeleistungen, während die afrikanischen Länder nur etwa ein Zehntel der insgesamt von der Bundesrepublik bereitgestellten Mittel erhielten.

¹ Einschl. der europäischen Entwicklungsländer gemäß der OECD/DAC-Abgrenzung.

² Von der gesamten deutschen Hilfe werden hier nur die öffentlichen Kredite und privaten Leistungen (Kredite und Investitionen) betrachtet. Sie dürften am ehesten in direkter Verbindung zum deutschen Warenexport stehen. Im Gegensatz dazu werden mit den öffentlichen Zuschüssen (vornehmlich technische Hilfe) hauptsächlich Dienstleistungen finanziert. Ausgeschlossen wurden ferner die Wiedergutmachungsleistungen sowie die multilateralen Zahlungen, die nicht nach Empfängerländern zu gliedern sind.

Entwicklungshilfe¹⁾ und Ausfuhr²⁾ der Bundesrepublik Deutschland nach Entwicklungsländern

Entwicklungsländer	Durchschnittsbetrag in Mill. DM				Anteile in vH an der				Entwicklungshilfe in vH der Ausfuhr	
	Entwicklungshilfe		Deutsche Ausfuhr		Entwicklungshilfe		deutschen Ausfuhr		1950—1960	1961—1967
	1950—1960	1961—1967	1950—1960	1961—1967	1950—1960	1961—1967	1950—1960	1961—1967		
Europa	209	278	1 299	3 026	27,6	14,1	18,8	23,7	16,1	9,2
dar.: Griechenland	35	27	282	677	4,6	1,4	4,1	5,3	12,2	4,0
Jugoslawien	70	46	297	635	9,3	2,3	4,3	5,0	25,7	7,2
Spanien	38	145	319	1 277	5,0	7,3	4,6	10,0	12,0	11,3
Türkei	66	60	401	437	8,7	3,0	5,8	3,4	16,4	13,7
Afrika	68	405	1 048	2 017	9,0	20,5	15,2	15,8	6,5	20,1
dar.: Ghana	2	37	50	104	0,3	1,9	0,7	0,8	4,0	35,4
Kenia	1	22	39	73	0,2	1,1	0,6	0,6	3,4	30,4
Liberia	3	75	115	111	0,4	3,8	1,7	0,9	2,8	67,6
Marokko	0	35	79	115	0,0	1,8	1,1	0,9	0,3	30,1
Nigeria	1	46	100	210	0,1	2,3	1,5	1,6	1,0	22,1
VAR (Ägypten)	40	63	239	366	5,2	3,2	3,5	2,9	16,5	17,1
Amerika	249	439	2 273	3 479	32,9	22,4	32,9	27,3	11,0	12,6
dar.: Argentinien	84	14	412	545	11,1	0,7	6,0	4,3	20,4	2,6
Brasilien	92	81	479	532	12,1	4,1	6,9	4,2	19,2	15,2
Chile	20	66	151	280	2,7	3,3	2,2	2,2	13,3	23,5
Kolumbien	7	27	172	203	0,9	1,4	2,5	1,6	4,0	13,2
Mexiko	12	97	182	445	1,6	4,9	2,6	3,5	6,8	21,8
Peru	3	96	95	295	0,4	4,9	1,4	2,3	3,0	32,6
Asien	231	850	2 282	4 242	30,5	43,0	33,1	33,2	10,1	20,0
dar.: Indien	160	187	604	829	21,1	9,5	8,7	6,5	26,4	22,5
Indonesien	16	60	206	275	2,2	3,0	3,0	2,2	7,9	21,8
Iran	25	99	251	573	3,3	5,0	3,6	4,5	9,9	17,2
Israel	3	67	168	259	0,4	3,4	2,4	2,0	2,0	25,8
Korea	0	60	53	98	0,0	3,0	0,8	0,7	0,8	64,9
Malaysia	0	6	88	217	0,0	0,3	1,3	1,7	0,1	2,5
Pakistan	3	128	131	370	0,4	6,5	1,9	2,9	2,1	34,4
Thailand	3	25	79	199	0,3	1,3	1,1	1,6	3,3	12,4
Entwicklungsländer, gesamt	758	1 973	6 902	12 764	100,0	100,0	100,0	100,0	9,7	15,5

¹⁾ Bilaterale öffentliche Kredite und bilaterale private Leistungen. — ²⁾ Spezialhandel nach Verbrauchsländern.
 Quellen: Schätzungen und Berechnungen nach Angaben des Statistischen Bundesamts, Wiesbaden: Außenhandel der BRD, Zusammenfassende Übersichten, Teil 1; Handbuch der Entwicklungshilfe, Baden-Baden, Bonn; OECD, Paris: Geographical distribution of financial flows to less developed countries.

Im Gegensatz dazu sind in den sechziger Jahren vor allem die asiatischen Länder in den Genuß deutscher Entwicklungshilfe gekommen. Auf sie entfielen mehr als zwei Fünftel des Gesamtbetrages. Erheblich mehr Mittel — absolut wie relativ — sind in diesem Zeitraum auch den afrikanischen Entwicklungsländern zur Verfügung gestellt worden, denen fast genau so viel Hilfe wie Lateinamerika gewährt wurde. Eine nur bescheidene absolute Steigerung der Entwicklungshilfe bei Halbierung ihres Anteils ist bei den europäischen Entwicklungsländern zu verzeichnen.

In den *europäischen* Entwicklungsländern haben im Durchschnitt die privaten Leistungen die öffentlichen Kredite in beiden Perioden übertroffen. Ausnahmen bilden nur Jugoslawien in den fünfziger und die Türkei in den sechziger Jahren. Hier leistet die öffentliche Hand einen ständigen Beitrag im Rahmen des Finanzierungskonsortiums³, während bei den privaten Leistungen die Rückzahlungen bereits die Auszahlungen überschreiten.

Demgegenüber überwiegen bei den *asiatischen* Entwicklungsländern die öffentlichen Mittel, deren vermehrter Einsatz dieses Gebiet zum Hauptempfänger deutscher Entwicklungshilfe werden ließ. Hervorzuheben ist dabei, daß im Zusammenhang mit der größeren regionalen Streuung Indiens Anteil an der Entwicklungshilfe zurückgegangen ist.

Die verstärkte Einbeziehung der *afrikanischen* Länder in die deutsche Entwicklungshilfe⁴ ist zwar gleichfalls weitgehend dem öffentlichen Engagement zuzuschreiben; aber auch die Leistungen der privaten Wirtschaft an diese Länder sind überproportional gestiegen. Sie übertreffen — mit Ausnahme von Liberia — nach wie vor die bilateralen öffentlichen Leistungen.

Die private Wirtschaft bevorzugt im Gegensatz zur öffentlichen Hand die *lateinamerikanischen* Länder, denen in beiden Perioden im Durchschnitt jeweils knapp zwei Fünftel der gesamten privaten Leistungen zuflossen. Nur in Chile überwogen in den sechziger Jahren die öffentlichen Leistungen — eine Folge der aus öffentlichen Mitteln finanzierten Erdbebenhilfe.

Deutsche Industrie erhöht ihren Marktanteil in Entwicklungsländern

Die Hauptempfänger der deutschen Entwicklungshilfe sind nicht immer zugleich die wichtigsten Importländer für deutsche Produkte unter den Entwicklungsländern. Nur Indien war in

den fünfziger Jahren sowohl bei der Hilfe als auch beim Export der wichtigste Partner; in den sechziger Jahren wurde es beim Exportanteil jedoch von Spanien übertroffen. Überhaupt nehmen die europäischen Entwicklungsländer insofern eine besondere Stellung ein, als ihr Anteil an der Hilfe (ausgenommen Spanien) relativ klein ist, während sie — mit Ausnahme der Türkei — aufgrund ihres im Vergleich zu den außereuropäischen Entwicklungsländern höheren Entwicklungsstandes und Wirtschaftswachstums eine größere Bedeutung für den deutschen Export haben⁵. Zudem profitieren sie aufgrund ihrer geographischen Lage auch stärker von den europäischen Integrationsimpulsen.

Ein Vergleich der sechziger Jahre mit den fünfziger Jahren zeigt, daß sich die deutschen Entwicklungshilfeleistungen und Exporte in den meisten Ländern in der gleichen *Richtung* verändert haben: Die Länder, deren Anteile an der Entwicklungshilfe überproportional oder unterproportional gestiegen oder gefallen sind, waren auch über- bzw. unterproportional an der Exportentwicklung beteiligt. Gleichwohl ist das *Ausmaß* der Übereinstimmung gering. So ergibt eine Korrelation der Rangordnung⁶ einen Koeffizienten von 0,3. Dieser Wert ist bei 10 vH Irrtumswahrscheinlichkeit gerade noch gesichert.

Diese geringe Korrelation erklärt sich nicht zuletzt aus der Tatsache, daß die deutsche Entwicklungshilfe nur 16 vH der deutschen Exporte in die Entwicklungsländer erreicht. Hinzu kommt, daß nicht der gesamte Betrag unmittelbar zur Finanzierung von Einfuhren aus der Bundesrepublik eingesetzt wird. Von den hier betrachteten Entwicklungshilfeleistungen hängen nur die privaten Exportkredite direkt mit dem deutschen Export zusammen. Dagegen werden Privatinvestitionen nicht in vollem Umfang unmittelbar deutsche Exporte nach sich ziehen, wenn die Investoren Landeswährungskosten finanzieren oder Investitionsgüter aus Drittländern kaufen. Ähnliches gilt für die deutschen Kapitalhilfekredite, die im allgemeinen nicht liefergebunden sind, wenn auch ein gro-

³ In Griechenland übertreffen trotz des deutschen Beitrags zum Konsortium die privaten Nettoauszahlungen die öffentlichen geringfügig.

⁴ Die deutschen Zahlungen an den EWG-Entwicklungsfonds, die den afrikanischen Ländern zugute kommen, werden hier als multilaterale Leistungen nicht berücksichtigt.

⁵ Vgl. Klaus Henkner: „Struktur und Entwicklung des Warenverkehrs zwischen der Bundesrepublik und den südeuropäischen Entwicklungsländern“. In: Vierteljahrshefte zur Wirtschaftsforschung, Heft 3 1967.

⁶ Nach S p e a r m a n.

ber Teil direkt zu Exporten der deutschen Wirtschaft führt⁷.

Da der deutsche Export in die Entwicklungsländer in den sechziger Jahren gegenüber den fünfziger Jahren (35 vH) weniger stark gestiegen ist als die bilaterale Entwicklungshilfe (160 vH), hat sich die Relation von Entwicklungshilfe zu Export von nur 10 vH in den fünfziger Jahren auf knapp 16 vH im Durchschnitt der letzten Jahre erhöht. Im einzelnen ist diese Relation sehr unterschiedlich. Sie schwankte in den sechziger Jahren zwischen rund zwei Dritteln bei Liberia und Korea und 3 vH bei Argentinien und Malaysia; in einigen Ländern können also die Einfuhren aus der Bundesrepublik zu einem beträchtlichen Teil aus der diesen Ländern zur Verfügung gestellten deutschen Entwicklungshilfe finanziert werden. Diese Möglichkeit haben besonders die afrikanischen und asiatischen Länder, die — aufgrund ihres im Verhältnis zu den anderen Entwicklungsländern niedrigeren Entwicklungsstandes — besondere Schwierigkeiten haben, den zum Wachstum notwendigen Importbedarf selbst zu finanzieren. In den sechziger Jahren hat sich vor allem in Afrika die Relation zwischen deutscher Entwicklungshilfe und deutschen Exporten erhöht. In diesem Kontinent hat sich auch die Konkurrenzposition der BRD bei unterdurchschnittlichem Wachstum der Gesamteinfuhr und überproportionalem Anstieg der deutschen Exporte am meisten verbessert.

Der deutsche Export in die Entwicklungsländer ist insgesamt im Durchschnitt der sechziger gegenüber den fünfziger Jahren doppelt so schnell gestiegen wie deren Gesamtimport, so daß sich der

Anteil der Bundesrepublik am Import der Entwicklungsländer insgesamt erhöht hat. Generell läßt sich ein deutlicher Zusammenhang zwischen der Entwicklung der deutschen Entwicklungshilfe und des deutschen Importanteils in den einzelnen Ländern⁸ feststellen. Mit Ausnahme der in der Fußnote erwähnten Länder ergibt sich ein Rangkorrelationskoeffizient von fast 0,8 vH; der Importanteil der BRD hat somit hauptsächlich in den Ländern zugenommen, deren Entwicklungshilfenzuwachs besonders hoch war. Dies beweist jedoch allerdings keine kausale Abhängigkeit der beiden untersuchten Größen, die sich sowohl gegenseitig beeinflussen als auch von anderen Faktoren abhängig sind. So kann einerseits beispielsweise die wachsende Bedeutung eines Absatzmarktes — gemessen am Importanteil — die private Wirtschaft veranlassen, sich auch finanziell stärker zu engagieren; andererseits wird häufig ein mit deutscher Entwicklungshilfe finanziertes Projekt einen Folge-Importbedarf auslösen, der auch zu vermehrten deutschen Lieferungen führt. Bei diesen Wechselwirkungen spielen unabhängige Faktoren — wie Warenstruktur und Wettbewerb der deutschen Exporte — eine wichtige Rolle.

⁷ Da hier die Entwicklungshilfeauszahlungen (nicht Zusage) betrachtet werden, dürfte der time lag zwischen Entwicklungshilfe und Export unerheblich sein.

⁸ Von den hier betrachteten Ländern konnten in die Korrelationsrechnung mangels statistischer Unterlagen Liberia, Korea, Thailand nicht einbezogen werden. Ferner blieben zwei Länder mit Sonderbewegungen unberücksichtigt: In Argentinien hat die deutsche Entwicklungshilfe in den sechziger gegenüber den fünfziger Jahren stark abgenommen; die private Wirtschaft der BRD stellte aufgrund der politischen Entwicklung in Argentinien dort weniger Mittel bereit, während der Export von der politischen Unsicherheit weniger betroffen wurde. Israel wurde aus der Korrelationsrechnung ebenfalls ausgeschlossen, weil die hier nicht betrachteten, 1965 ausgelaufenen Wiedergutmachungszahlungen den Einfluß der Entwicklungshilfeleistungen verzerren.