

DEUTSCHES INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG

Institut für Konjunkturforschung

WOCHEN BERICHT

36. Jahrgang

Berlin, den 17. April 1969

Nummer 15/16

Einzelhandelsumsätze im Konjunkturaufschwung

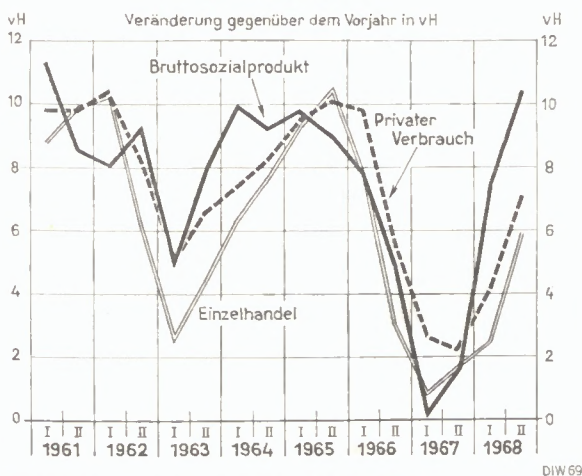
Der Handel mit Konsumgütern hatte im größten Teil des vergangenen Jahres noch im Schatten des Konjunkturaufschwungs gestanden. Im Herbst schlugen sich jedoch die konjunkturellen Auftriebskräfte in einer lebhafteren Nachfrage der privaten Verbraucher nieder, und sie werden weiterhin zu einer verstärkten Umsatzexpansion des Einzelhandels führen. Die sich seit Ende 1967 beschleunigende Steigerung der verfügbaren Einkommen — im zweiten Halbjahr 1968 unterstützt durch eine beachtliche Beschäftigungsausweitung — regt zunehmend die Verbrauchsneigung der privaten Haushalte an und läßt kräftige Ausgabenerhöhungen für Gebrauchs- und Verbrauchsgüter erwarten. Obwohl 1969 die

Sozialversicherungsbeiträge erneut heraufgesetzt worden sind und die Wohnungsmieten weiter starken Preiserhöhungen ausgesetzt sein werden (etwa 10 vH gegenüber dem Vorjahr), bleibt selbst bei unveränderter Sparneigung Spielraum für eine beschleunigte Nachfragesteigerung.

Die konjunkturelle Entwicklung schlägt sich, wie die Beobachtung der zurückliegenden Jahre zeigt, bei den Umsätzen des Einzelhandels in stärkeren Schwankungen nieder als bei dem Sozialprodukt und dem privaten Verbrauch. Im gegenwärtigen Zyklus sind die Umsätze seit 1965, dem letzten Höhepunkt, beträchtlich langsamer gewachsen als die privaten Verbrauchsausgaben; auch in der wieder aufwärts gerichteten Entwicklungsphase haben sie bisher das Wachstumstempo des privaten Verbrauchs noch nicht wieder erreicht.

Die privaten Haushalte gaben 1968 knapp 16 Mrd. D-Mark mehr für ihren Verbrauch aus als 1967. Davon mußten rund 4 Mrd. DM für die Wohnungsnutzung aufgewendet werden; und noch einmal knapp 4 Mrd. DM wurden von den durch die Mehrwertsteuer besonders belasteten Dienstleistungen absorbiert. Nur knapp 6 Mrd. DM erhielt der Einzelhandel. Dies sind etwa 37 vH der Mehrausgaben, während der Anteil des Einzelhandels an den gesamten Verbrauchsausgaben der Haushalte auf fast 45 vH zu schätzen ist. Mit der erwarteten Ausgabensteigerung im Jahre 1969 wird sich jedoch die marginale Ausgabenstruktur wieder zugunsten des Einzelhandels verlagern.

**BRUTTOSOZIALPRODUKT, PRIVATER VERBRAUCH
UND UMSÄTZE DES EINZELHANDELS
IN DER BUNDESREPUBLIK**



Die Umsatzentwicklung im Einzelhandel

Zunahme gegenüber der jeweiligen Vorjahrszeit in vH

Wirtschaftsgliederung	1966	1967	1968	1968						1969*)
				J/F	M/A	M/J	J/A	S/O	N/D	Januar
Einzelhandel insgesamt	5,3	1,2	4,3	0,4	4,4	2,4	6,2	6,4	5,4	12,3
davon mit										
Waren verschiedener Art ¹⁾ . . .	9,0	3,4	9,3	6,6	10,5	7,4	13,0	10,6	8,0	11,2
Nahrungs- und Genußmitteln . .	5,2	2,9	4,6	4,3	4,2	2,1	6,1	3,7	7,1	9,6
Bekleidung, Wäsche, Schuhen .	3,6	-1,7	2,2	-8,3	4,8	-3,7	3,9	6,8	6,5	12,2
Hausrat und Wohnbedarf	7,2	-0	2,4	-10,1	0,6	5,4	5,9	9,2	1,7	18,1
Elektro- und optischen Erzeugnissen, Uhren	4,6	-1,9	3,8	-5,8	-0,7	3,3	3,5	6,9	9,1	13,6
Papierwaren und Druckerzeugn.	8,0	5,2	4,4	-4,1	0,8	4,6	15,8	5,2	4,9	10,3
Pharmaz., kosmet. u. ä. Erzeugn.	9,3	7,3	7,8	10,0	8,3	6,3	7,1	9,3	6,2	9,0
Kohle und Mineralölzeugnissen	1,4	1,9	8,6	18,6	3,3	-0,7	15,6	9,7	6,4	3,8
Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen	0,9	-5,7	-2,4	-10,0	-0,6	3,1	-2,4	3,9	-10,3	34,4
Sonstigen Waren	5,3	3,8	2,1	-5,4	0,7	3,3	2,1	7,5	3,3	13,7

1) Warenhausunternehmen, Versandhandelsunternehmen mit warenhausähnlichem Sortiment. — *) Vorläufig.
Quelle: Statistisches Bundesamt und eigene Berechnungen.

Allmählich beschleunigtes Wachstum

Nachdem sich die Belebung der Umsatzentwicklung in der ersten Hälfte des Jahres 1968 unter sehr ausgeprägten Schwankungen vollzogen hatte, pendelte sie sich im zweiten Halbjahr auf einen Zuwachs von rund 6 vH für den Durchschnitt des gesamten Einzelhandels ein. Die leichte Abschwächung am Ende des Jahres erklärt sich dabei vor allem aus der Zuwachsratenrechnung: Im Nov./Dez. 1967 — der Bezugsperiode — hatten die Umsätze infolge von Sondereinflüssen, die auch lebhaft gewerbliche Nachfrage z. B. nach Büromaschinen, Fahrzeugen und Landmaschinen auslösten, relativ hoch gelegen. Weit überdurchschnittlich nahm 1968 der Umsatz im „Einzelhandel mit Waren verschiedener Art“ (vorwiegend Warenhäuser) zu. Gegen Ende des Jahres verminderte sich jedoch diese Entwicklungsdifferenz gegenüber dem Facheinzelhandel, bei dem sich die Belebung mit leichter Verzögerung durchgesetzt hatte. Unterschiede in der Sortimentszusammensetzung dürften dabei eine wichtige Rolle gespielt

haben. Bemerkenswert ist, daß die Preise — bei allerdings deutlichen Entwicklungsdifferenzen zwischen den Wirtschaftsgruppen — im Durchschnitt des gesamten Einzelhandels unverändert geblieben sind.

Von der Belebung der Umsatztätigkeit im Jahre 1968 profitierten besonders die Gruppen des Einzelhandels, die *vorwiegend Verbrauchsgüter* verkauften:

- Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln,
- Einzelhandel mit pharmazeutischen und kosmetischen Erzeugnissen,
- Einzelhandel mit Kohle und Mineralölzeugnissen.

In der letztgenannten Gruppe herrschte während des ganzen Jahres mit nur wenigen Unterbrechungen eine im Vergleich zu 1967 sehr rege Nachfrage, so daß sich die Umsätze in einem seit Jahren nicht mehr erreichten Tempo ausdehnten. Die besondere Witterungslage und die gleichzeitig erheblichen Preissteigerungen dürften hierfür bestimmend gewesen sein. In welchem Maße die Vorräte der Haushalte durch die weit in das neue Jahr hinein anhaltende Winterwitterung abgebaut wurden und 1969 Zukäufe erfordern, ist zur Zeit nicht zu übersehen; in jedem Falle aber werden die Haushalte 1969 durch den zu erwartenden Fortfall der Sommer rabatte bei Steinkohle durch höhere Preise belastet sein.

In den beiden anderen Gruppen erhöhte sich die Nachfrage real annähernd gleichermaßen um reichlich 5,5 vH. Allerdings wuchs der Gesamtumsatz im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln infolge von Preisrückgängen (— 1,1 vH) nominell nur um 4,6 vH, im Einzelhandel mit pharmazeutischen und kosmetischen Erzeugnissen durch Preissteigerungen jedoch um 7,8 vH. In dieser Gruppe unter-

Entwicklung der Einzelhandelspreise

Zunahme gegenüber der Vorjahrszeit in vH

Wirtschaftsgruppe	1967	1968	1969 J/F
Einzelhandel insgesamt	0,5	0,0	0,7
davon mit			
Nahrungs- und Genußmitteln . .	0,3	-1,1	0,9
Bekleidung, Wäsche, Schuhen .	1,0	-0,1	0,6
Hausrat und Wohnbedarf	0,3	-0,3	-0,1
Elektro- u. optischen Erzeugn., Uhren	-1,0	-0,2	0,5
Papierwaren und Druckerzeugn.	4,1	1,6	0,5
Pharmaz., kosmet. u. ä. Erzeugn.	1,4	2,3	2,6
Kohle und Mineralölzeugnissen	2,5	4,1	0,1
Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen	0,3	1,3	1,1
Sonstigen Waren	-0,8	0,3	1,4

Quelle: Statistisches Bundesamt und eigene Berechnungen.

scheidet sich der Zuwachs damit nur geringfügig von der Entwicklung im Jahre 1967; sie steht wie nun schon seit vielen Jahren mit an der Spitze der Zuwachsratskala der Umsätze des Einzelhandels. Die Voraussetzungen für eine gleichartige Entwicklung dürften sich auch im Jahre 1969 nicht ändern.

Im Vergleich zu den meisten anderen Gruppen des Einzelhandels verlief die konjunkturelle Entwicklung im Einzelhandel mit Nahrungs- und Genußmitteln in einer relativ flachen Umsatzkurve. Innerhalb der Gruppe zeigten sich beträchtliche Wachstumsunterschiede durch eine überdurchschnittliche Nachfragesteigerung im Handel mit Wein, Spirituosen, Bier und alkoholfreien Getränken (+ 7,2 vH), im Gegensatz zu Rückgängen im Handel mit Kaffee, Tee (— 7,5 vH), mit Milch, Fettwaren sowie Eiern (— 2,0 vH) und mit Süßwaren (— 4,1 vH). Wie schon in den vorangegangenen Jahren konnte der Einzelhandel mit einem gemischten Sortiment von Nahrungs- und Genußmitteln seine Umsätze stärker ausdehnen als der größte Teil der Spezialgeschäfte. Es handelt sich dabei vor allem um die modernen Betriebsformen vorwiegend großer Unternehmen (13,4 vH Zuwachs bei Unternehmen mit 2 Mill. DM und mehr Jahresumsatz), die nicht nur im Einzelhandel, sondern auch im Großhandel den Wettbewerb in diesem Warenbereich zunehmend verschärfen. Diese Entwicklung wird im Jahre 1969 anhalten und die Durchsetzung von Preissteigerungen erschweren.

Die einzige Gruppe, deren Umsatzwachstum sich von 1967 auf 1968 abschwächte, war der Einzelhandel mit Papierwaren und Druckerzeugnissen. Allerdings steht hinter dieser nominellen Entwicklung infolge schwächerer Preisveränderungen im Vergleich zum Jahre 1967 doch noch eine leichte Beschleunigung der realen Nachfrage. Besondere Schwächen zeigten sich bei den Umsätzen der Buchsortimenter und Versandhandelsunternehmen dieser Branche.

Deutlich geringer als bei den Verbrauchsgütern waren die Umsatzerfolge in den Gruppen des Einzelhandels, die *vorwiegend Gebrauchsgüter* verkaufen:

- Einzelhandel mit Bekleidung, Wäsche und Schuhen,
- Einzelhandel mit Elektro-, optischen und feinmechanischen Erzeugnissen,
- Einzelhandel mit Hausrat und Wohnbedarf,
- Einzelhandel mit Fahrzeugen u.ä.

Zwar brachte die allgemeine konjunkturelle Belebung auch für diese Gruppen im Laufe des Jahres 1968 — nach Umsatzrückgängen im Vorjahr — eine bessere Geschäftstätigkeit, doch waren die Umsätze kaum höher als im Jahre 1966, in vielen Zweigen wurde dieses Niveau sogar noch nicht wieder erreicht.

Am besten schnitten hier die Zweige des Einzelhandels mit Elektroerzeugnissen, Rundfunk-, Fernseh-, Phonogeräten, feinmechanischen und optischen Erzeugnissen, mit Galanteriewaren, Schmuck, Spielwaren u. ä. ab. Nach einem Umsatzverlust von 1,9 vH im Durchschnitt des Jahres 1967 erbrachte die 1968 sich allmählich beschleunigende Nachfragebelebung bei einem durchschnittlichen Jahreszuwachs von 3,8 vH am Jahresende Mehrumsätze von 12 vH für Rundfunk-, Fernseh- und Phonogeräte, von 10 vH für Galanterie- und Spielwaren, von rund 7 vH für Photo- und Kinoapparate und 6 vH für Uhren und Schmuckwaren.

Sieht man von Fernsehgeräten ab, so hat sich — der Umsatzentwicklung nach zu urteilen — die Nachfrage im Rahmen der gesteigerten Einkommen zunächst vermehrt den Waren des besonderen individuellen Bedarfs — weniger des Bedarfs der Haushaltsausstattung — zugewendet. In diese gleiche Kategorie ist auch die Bekleidung — speziell mit modischen Artikeln — einzuordnen: Der Umsatzverlust 1967 (— 1,7 vH) in der Gruppe des Einzelhandels mit Bekleidung, Wäsche und Schuhen konnte hier durch den Zuwachs 1968 (2,2 vH) wieder ausgeglichen werden. Am Jahresende wurde sogar der durchschnittliche Zuwachs des gesamten Einzelhandels wieder übertroffen. Während auch hier Haushaltstextilien weniger Interesse fanden, standen Oberbekleidung, Wäsche und vor allem Sport- und Campingartikel in der Gunst der Verbraucher. Diese überdurchschnittliche Nachfragesteigerung, die sich 1969 fortsetzen wird — sie erhält überdies gegenwärtig eine nicht übersehbare Stütze von der Mode her —, folgt einer drei Jahre währenden weit unterdurchschnittlichen Entwicklung.

Uneinheitlich war die Entwicklung im Einzelhandel mit Hausrat und Wohnbedarf. Die Nachfrage nach Hausrat aus Metall, Kunststoffen, Keramik sowie Glas und auch nach elektrischen Großgeräten, Kühlschränken, Waschmaschinen u. ä. blieb zurückhaltend. Der Einzelhandel mußte — wie schon 1967 — nahezu während des ganzen Jahres Umsatzverluste hinnehmen; sie lagen im Jahresdurchschnitt 1968 zwischen 1 und 6 vH. Lediglich der Einzelhandel mit Möbeln (+ 5,7 vH) konnte nach sehr ruhiger Entwicklung 1967 (+ 1,7 vH) seit Mitte 1968 hohe Umsatzsteigerungen von 10 vH und mehr erzielen. Bei leichten Preisrückgängen übertraf die reale Nachfrageentwicklung die nominelle noch geringfügig.

Besonders nachhaltig sind die Auswirkungen der konjunkturellen Schwäche in der Gruppe des Einzelhandels mit Fahrzeugen, Maschinen und Büroeinrichtungen gewesen. Obwohl sie auch den durch gewerbliche Nachfrage bereits seit langem positiv beeinflussten Handel mit Büromaschinen (+ 6,4 vH) umfaßt, wird doch ihr Ergebnis (— 2,4 vH) wesent-

lich durch den Handel mit Kraftwagen (— 3,0 vH) geprägt. Er konnte während des Jahres 1968 noch keinen entscheidenden Auftrieb verzeichnen. Die Zahl der Neuzulassungen von Personenkraftwagen lag unter dem Niveau des Jahres 1965:

1965	1 382 830
1966	1 374 740
1967	1 240 460
1968	1 307 840

Im Ausgleich dazu stehen die Umsatzsteigerungen beim Handel mit Fahrzeugteilen (+ 12,5 vH), der in dieser Gruppe aber nur ein geringes Gewicht hat. Mit dem neuen Jahr scheint sich im Kraftfahrzeughandel eine sprunghafte Besserung anzudeuten: Die Neuzulassungen betrugen in den ersten beiden Monaten 215 560; ihre Zahl ist damit erstmals wieder höher als 1966 und wird als ein Zeichen für eine neue dynamische Nachfrageentwicklung gewertet.

Die gegenwärtige Konstellation der Einflußfaktoren — hoher Beschäftigungsstand und fortgesetzter Arbeitskräftebedarf, weiterhin steigende Masseneinkommen — rechtfertigt für die Umsätze in den folgenden Monaten dieses Jahres hohe Erwartungen. Die kräftigen Januar-Zuwachsraten können allerdings noch nicht als Maßstab hierfür gewertet werden, da sie auf das sehr niedrige Umsatzniveau des Vorjahres bezogen sind. Wenn das konjunkturelle Niveau des Januar gehalten werden soll, so müßte im Februar trotz der geringeren Zahl von Schlußverkaufstagen und der wenig kaufanregenden Witterung ein Mehrumsatz von 7 bis 8 vH sowie im März wieder ein Zuwachs von 10 bis 11 vH erreicht worden sein. Ersten Berichten verschiedener Branchen zufolge scheint jedoch diese Entwicklung nicht er-

reicht worden zu sein; das in den letzten Monaten des Jahres 1968 erzielte Wachstumstempo dürfte sich aber auf jeden Fall fortgesetzt haben. Mit der weiteren Belebung der Umsätze wird sich das Schwerkgewicht von den Verbrauchsgütern wieder mehr zu den Gebrauchsgütern verlagern, die sich als die konjunkturanfälligeren Warenbereiche erwiesen haben. Wie bereits in früheren Konjunkturzyklen beobachtet, nähern sich die Zuwachsraten der verschiedenen Branchen im Höhepunkt einander, während sie sich in der konjunkturellen Flaute stärker differenzieren.

In den ersten beiden Monaten dieses Jahres haben sich — vom Einzelhandel mit Hausrat und Wohnbedarf abgesehen — in allen Gruppen Preiserhöhungen durchgesetzt. Während noch 1968 Preissenkungen in einigen wichtigen Gruppen die Erhöhungen in anderen Gruppen ausgleichen konnten, so daß im gesamten Durchschnitt das Preisniveau unverändert blieb, bewirkten nun in den ersten beiden Monaten dieses Jahres breit gestreute Preiserhöhungen eine durchschnittliche Anhebung des Niveaus um 0,7 vH. In welchem Maße künftig erhöhte Preisforderungen durchgesetzt werden können, wird nicht zuletzt auch vom Wettbewerbsdruck abhängen, der teilweise — denkt man z. B. an die neuen Vertriebssysteme — sehr hart ist. Übereinstimmend wird von den Frühjahrsmessen der verschiedensten Fachrichtungen berichtet, daß der Handel sehr scharf kalkuliert, aber doch viel lebhafter als im Vorjahr disponiert. Wertet man das Verhalten des Handels bei diesen Veranstaltungen als ein Spiegelbild seiner Erfahrungen über die Verbrauchernachfrage, so wird auch für die zweite Hälfte dieses Jahres mit konjunkturell wachsenden Umsätzen zu rechnen sein.

Die Beschäftigtenentwicklung 1967/68 im Vergleich zum längerfristigen Trend seit 1958

Die längerfristige Entwicklung

In einer branchenspezifischen Analyse der längerfristigen Beschäftigtenentwicklung lassen sich für die Zeit von 1958 bis 1968 die Zweige der westdeutschen Industrie hinsichtlich der Kontinuität der Beschäftigtenentwicklung in vier Gruppen einteilen. Im folgenden soll die Beschäftigtenentwicklung innerhalb dieser vier Gruppen jeweils in bezug auf die Nachfrageseite (Entwicklung der Nettoproduktion) und in bezug auf die Technologie (Entwicklung der Arbeitsproduktivität, der Kapitalintensität und der Kapitalproduktivität) analysiert werden.

Zur ersten Gruppe mit bis einschließlich 1966 ständig positiven Veränderungsraten der Beschäftigung¹

zählen in dem betrachteten Zeitraum insgesamt nur fünf Branchen, von denen der Luftfahrzeugbau an erster Stelle steht. Sieht man — wegen der hier vorliegenden Sonderbedingungen — von dieser Industrie ab, so handelt es sich um ausgesprochene Wachstumsindustrien, wie Chemie, Kunststoffverarbeitung und Straßenfahrzeugbau, die alle wegen ihrer im Vergleich zur Gesamtindustrie überdurchschnittlich hohen Produktionszunahmen bei dem gegebenen

¹ Würde auch das Jahr 1966, die Phase beginnender Rezession, aus der langfristigen Beobachtung herausgelassen, so wäre diese erste Gruppe bei dem allgemein gewählten Einteilungskriterium um einige Zweige (insbesondere Kautschuk- und Asbestverarbeitung sowie Elektrotechnik) zu erweitern. Würde hingegen der Beobachtungszeitraum bis 1968 ausgedehnt, so bliebe die erste Gruppe unbesetzt.

Jahresdurchschnittliche Veränderungsraten der Nettoproduktion und der technologischen Koeffizienten der westdeutschen Industrie für die Zeit von 1958-1968
in vH

	Nettoproduktion	Arbeitsproduktivität	Kapitalintensität	Kapitalproduktivität
Gruppe I	+ 9,9 $\uparrow$	+ 5,9 $\uparrow$	+ 4,8	+ 1,0 $\uparrow$
Gruppe II	+ 5,6	+ 4,0	+ 6,4	- 2,2
Gruppe III	+ 3,4	+ 5,0	+ 8,1	- 2,9
Gruppe IV	- 1,8	+ 5,4 $\downarrow$	+ 8,7 $\downarrow$	- 3,1
Gesamte Industrie	+ 5,6	+ 5,4	+ 6,8	- 1,3

Spielraum für die Arbeitsproduktivität einen ständigen Arbeitskräftebedarf haben.

Die Nettoproduktion dieser ersten Gruppe erreichte von 1958 bis 1968 mit 9,9 vH eine sehr hohe jahresdurchschnittliche Zuwachsrate im Vergleich zu 5,6 vH bei der gesamten Industrie. Die technologischen

Kennziffern zeigen folgendes Bild: Die Arbeitsproduktivität ist im untersuchten Zeitraum mit jährlich 5,9 vH rascher gestiegen als in den anderen Gruppen. Die Zuwachsrate der Kapitalintensität war dagegen mit jährlich 4,8 vH auffallend niedrig. Die Kapitalproduktivität hat sich somit in der Gruppe der Wachstumsindustrien besonders günstig entwickelt. Sie wuchs von 1958 bis 1968 jahresdurchschnittlich um 1,0 vH, während sie in den übrigen Gruppen abnahm. Diese Kombination der technologischen Kennziffern ist ein Indiz dafür, daß der technische Fortschritt in dieser Gruppe die Substitution von Arbeit durch Kapital erheblich überwogen hat. Nur so konnte die Arbeitsproduktivität derart stark steigen.

Die zweite Gruppe mit einem absoluten Beschäftigtenzuwachs von 1958 bis 1968 und abwechselnd positiven und negativen jährlichen Veränderungsraten umfaßt insgesamt 13 Branchen, die vornehm-

Jährliche Zuwachsraten der Beschäftigtenzahl der Industrie in der Bundesrepublik Deutschland 1967/68 im Vergleich zur langfristigen Entwicklung

Branchen	Beschäftigte, absolut		Durchschnittl. jährliche Veränderung in vH 1958/68	Veränderung gegenüber der jeweiligen Vorjahreszeit in vH					Rangordnung der Veränderungsraten für die Zeit	
	1958	1968		1968	I. Vj.	II. Vj.	III. Vj.	IV. Vj.	1958/68	1967/68
Gruppe I¹⁾										
Luftfahrzeugbau	8 997	37 616	+ 15,4	+ 15,5	+ 11,8	+ 15,3	+ 16,5	+ 18,3	1	1
Kunststoffverarbeitende Industrie	64 276	140 703	+ 8,2	+ 12,9	+ 6,7	+ 11,9	+ 15,2	+ 17,9	2	3
Fahrzeugbau	329 706	507 028	+ 4,4	+ 4,9	- 1,1	+ 3,5	+ 7,4	+ 10,0	3	4
Chemische Industrie	431 832	538 970	+ 2,2	+ 0,3	- 1,8	- 0,5	+ 1,1	+ 2,3	6	18/19
Brauereien u. Mälzereien	75 377	90 773	+ 1,9	- 2,3	- 1,9	- 2,2	- 2,7	- 2,4	8	30/31
Gruppe II²⁾										
Kautschuk u. Asbest verarb. Industrie	96 530	124 047	+ 2,5	+ 14,1	+ 8,9	+ 13,7	+ 15,7	+ 18,2	4	2
Elektrotechnische Industrie	727 157	926 346	+ 2,5	+ 3,7	- 1,8	+ 2,3	+ 5,7	+ 8,6	5	5
Papier u. Pappe verarbeitende Ind.	100 320	124 378	+ 2,2	+ 0,5	- 3,0	- 0,4	+ 1,9	+ 3,7	7	17
Mineralölverarbeitung	27 999	33 181	+ 1,7	+ 2,1	+ 1,2	+ 1,9	+ 2,0	+ 3,3	9	8
Maschinenbau	890 170	1 052 173	+ 1,7	+ 1,1	- 2,3	- 0,1	+ 2,5	+ 4,5	10	12
Druckerei- u. Vervielfältigungs-Ind.	182 052	211 757	+ 1,5	+ 0,0	- 2,0	- 0,9	+ 0,7	+ 2,1	11	21
NE-Metallindustrie	99 857	112 536	+ 1,2	+ 2,8	- 1,2	+ 2,2	+ 4,5	+ 5,7	12	6
Restl. Nahr.- u. Genußm.-Industrie	304 769	339 091	+ 1,1	+ 0,7	- 0,4	- 0,2	+ 0,7	+ 2,5	13	15
Bekleidungsindustrie	341 409	366 529	+ 0,7	- 1,1	- 5,6	- 2,4	+ 0,6	+ 3,1	14	26/27
Feinmech. u. optische Industrie	146 861	152 594	+ 0,4	+ 1,3	- 0,8	+ 0,4	+ 1,9	+ 3,9	15	10/11
Glasindustrie	85 204	88 416	+ 0,4	+ 0,2	- 2,8	- 0,5	+ 1,4	+ 2,8	16	20
EBM-Industrie	378 887	391 126	+ 0,3	+ 1,1	- 2,8	+ 0,2	+ 2,6	+ 4,7	17	13
Stahlverformung	127 336	130 157	+ 0,2	+ 2,5	- 2,9	+ 1,6	+ 4,5	+ 7,1	18	7
Gruppe III³⁾										
Ölmöhlen- u. Margarine-Industrie	16 232	16 228	- 0,0	- 2,4	- 2,5	- 2,7	- 2,2	- 2,1	19	32
Musikinstr.- u. Spielw.-Industrie	60 207	58 740	- 0,3	+ 1,0	- 1,2	+ 0,0	+ 1,6	+ 3,5	20	14
Eisenschaffende Industrie	333 952	322 223	- 0,4	- 1,6	- 3,3	- 2,3	- 1,1	+ 0,5	21	28
Ziehereien u. Kaltwalzwerke	71 919	67 141	- 0,7	+ 1,8	- 0,7	+ 1,3	+ 2,9	+ 3,7	22	9
Industrie der Steine u. Erden	248 946	229 287	- 0,8	- 2,1	- 4,4	- 2,3	- 1,3	- 0,7	23	29
Holzverarbeitende Industrie	228 712	209 214	- 0,9	+ 1,3	- 2,2	+ 0,5	+ 2,8	+ 4,2	24	10/11
Stahlbau	214 149	191 751	- 1,1	- 0,4	- 4,6	- 1,2	+ 1,1	+ 3,4	25	24
Zellstoff- u. Papiererzeugung	82 293	71 746	- 1,4	+ 0,3	- 2,6	- 0,4	+ 1,4	+ 2,9	26	18/19
Eisen-, Stahl- u. Tempergießerei	136 740	113 986	- 1,8	+ 0,6	- 3,6	+ 0,3	+ 2,0	+ 3,7	27	16
Sägewerke u. holzbearb. Industrie	84 578	69 065	- 2,0	- 0,3	- 2,3	- 1,1	+ 0,1	+ 2,2	28	23
Feinkeramische Industrie	94 032	74 885	- 2,3	- 0,6	- 4,6	- 1,6	+ 0,8	+ 3,1	29	25
Zuckerindustrie	17 366	13 753	- 2,3	- 2,3	- 1,4	- 1,3	- 3,3	- 2,7	30	30/31
Textilindustrie	625 330	489 096	- 2,4	- 0,2	- 4,7	- 1,3	+ 1,9	+ 3,6	31	22
Lederindustrie	186 154	144 466	- 2,5	- 5,7	- 9,1	- 6,4	- 4,2	- 3,1	32	33
Mühlenindustrie	16 169	12 295	- 2,7	- 3,7	- 3,0	- 3,4	- 3,9	- 4,3	33	36
Kali- und Steinsalzbergbau	23 634	16 175	- 3,7	- 9,7	- 11,4	- 10,3	- 9,0	- 7,6	35	37
Erdölgewinnung	13 008	6 900	- 6,1	- 15,3	- 15,8	- 16,3	- 15,1	- 13,6	38	40
Gruppe IV⁴⁾										
Schiffbau	111 245	77 625	- 3,5	- 1,1	- 1,6	- 1,5	- 1,4	+ 0,2	34	26/27
Braunkohlenbergbau	46 522	28 066	- 4,9	- 10,7	- 11,6	- 11,0	- 10,2	- 9,8	36	38
Sonstiger Bergbau	17 272	9 693	- 5,6	- 5,0	- 6,5	- 2,8	- 5,3	- 5,9	37	35
Tabakverarbeitende Industrie	66 085	33 058	- 6,7	- 3,8	- 5,1	- 4,4	- 3,5	- 2,3	39	34
Steinkohlenbergbau	596 955	271 821	- 7,6	- 10,8	- 13,0	- 11,3	- 9,9	- 8,5	40	39
Eisenerzbergbau	23 677	4 704	- 14,9	- 16,7	- 17,4	- 16,6	- 16,4	- 16,3	41	41

¹⁾ Industrien mit ständig positiven jährlichen Veränderungsraten bis 1966. — ²⁾ Industrien mit absolutem Zuwachs von 1958 bis 1968 und wechselnd positiven und negativen jährlichen Veränderungsraten. — ³⁾ Industrien mit absolutem Rückgang von 1958 bis 1968 und wechselnd positiven und negativen jährlichen Veränderungsraten. — ⁴⁾ Industrien mit ständig negativen jährlichen Veränderungsraten.

lich den Investitionsgüter- und Verbrauchsgüterindustrien angehören (je fünf und vier Branchen); der Rest entfällt auf die Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien und die Nahrungs- und Genußmittel (je drei und eine Branche).

Die Nachfrageentwicklung dieser zweiten Gruppe zeigt entsprechend dem Gliederungsprinzip nicht mehr die gleiche Dynamik wie die der vorstehend genannten ersten Gruppe. Die Produktionssteigerung entsprach mit jahresdurchschnittlich 5,6 vH von 1958 bis 1968 dem Durchschnitt der gesamten Industrie. Die Steigerung der Arbeitsproduktivität war mit jährlich 4 vH deutlich niedriger als in allen anderen Gruppen, die Steigerung der Kapitalintensität lag mit 6,4 vH knapp unter dem Durchschnitt. Die Kapitalproduktivität ging um jährlich 2,2 vH zurück. So verschieden im einzelnen in dieser heterogenen Gruppe die Entwicklung der Technologie gewesen ist, insgesamt ist diese Gruppe durch eine im Vergleich zur Spitzengruppe wesentlich stärkere Substitution von Arbeit durch Kapital gekennzeichnet. Bei entsprechend höherer Substitutionskomponente muß der technische Fortschritt in dieser Gruppe insgesamt etwas niedriger gewesen sein als in der Spitzengruppe. Zumindest hat er nicht ausgereicht, um ein Sinken der Kapitalproduktivität zu verhindern. Dennoch gehören zu dieser Gruppe Industrien, deren Produktion und Beschäftigung sich günstig entwickelt haben, wie die Elektrotechnische Industrie, die Mineralölverarbeitung und der Maschinenbau. Stark vertreten in dieser Gruppe sind hoch arbeitsintensive Branchen wie Kautschuk- und Asbestverarbeitung, Bekleidungsindustrie, Feinmechanische und optische sowie Elektrotechnische Industrie. Diese Untergruppe kann trotz des gemeinsamen Merkmals der hohen Arbeitsintensität jedoch nicht als in sich homogen aufgefaßt werden, weil hier nicht alle Branchen aufgrund ihrer unterschiedlichen technologischen Voraussetzungen den Arbeitskräftemangel durch eine erhöhte Rationalisierung zumindest teilweise kompensieren können. So ist in der Bekleidungsindustrie aufgrund ihrer spezifischen Produktionsstruktur eine Automatisierung nur in Teilprozessen möglich. Deshalb ist in dieser Branche eine Produktionssteigerung häufig nur über eine zusätzliche Beschäftigung zu erreichen.

Zur dritten Gruppe gehören 17 Branchen, deren Beschäftigung von 1958 bis 1968 insgesamt zurückging, obgleich in einzelnen Jahren auch positive Veränderungsraten erreicht wurden. Hier überwiegen die Grundstoffindustrien mit sechs Branchen, dann folgen die Verbrauchsgüterindustrien mit fünf und schließlich die Nahrungs- und Genußmittelindustrien mit drei Zweigen. Außerdem sind in dieser Gruppe noch ein Zweig der Investitionsgüterindustrien und zwei Branchen des Bergbaus vertreten.

Insgesamt war die Produktionsentwicklung dieser Gruppe von Industrien mit einem Jahresmittel von 3,4 vH unterdurchschnittlich. Die Substitution von Arbeit durch Kapital war jedoch so stark, daß trotz sinkender Kapitalproduktivität eine jahresdurchschnittliche Zunahme der Arbeitsproduktivität um 5 vH erzielt wurde. Die technologischen Kennziffern der dritten Gruppe sind insgesamt von jener der zweiten Gruppe nicht allzusehr verschieden. Die Substitution war etwas stärker ausgeprägt, die Arbeitsproduktivität verlief steiler, die Kapitalproduktivität sank etwas stärker. Sieht man von der Erdölgewinnung ab, deren Produktion bis in die Mitte der sechziger Jahre ständig stark anstieg, so sind in dieser Gruppe keinerlei Wachstumsindustrien und so gut wie keine Schrumpfungsindustrien vertreten. Auffällig ist, das sämtliche Zweige der Eisen- und Stahlindustrie und die Stahlverformung zu dieser Gruppe von Industrien mit abnehmender Beschäftigung gehören.

Zur vierten Gruppe mit ständig negativen jährlichen Veränderungsraten der Beschäftigung zählen neben dem Schiffbau und der Tabakverarbeitung einige Branchen des Bergbaus, insbesondere der Kohlenbergbau. Die meisten Zweige dieser Gruppe zeichnen sich durch eine langfristig schrumpfende Nachfrage aus: Das gesamte Produktionsvolumen nahm von 1958 bis 1968 jahresdurchschnittlich um 1,8 vH ab. Was die in dieser Gruppe vorherrschende Technologie anlangt, so ist hier die stärkste Zunahme der Kapitalintensität um jährlich 8,7 vH zu verzeichnen. Auch die Arbeitsproduktivität nahm jährlich erheblich — um 5,4 vH — zu, während die Kapitalproduktivität um 3,1 vH abnahm. In dieser Gruppe nimmt die Tabakverarbeitung insofern eine Sonderstellung ein, als es dieser Industrie gelungen ist, eine ständig steigende Produktion mit langfristig sinkender Beschäftigung zu erzielen. Zu dieser Entwicklung haben neben brancheninternen Strukturveränderungen (Einschränkung der Zigarrenfabrikation zugunsten der Zigarettenherzeugung) technologische Neuentwicklungen in besonderem Maße beigetragen.

Versucht man, die vier Gruppen in ihren spezifischen Abweichungen zu analysieren, so fällt auf, daß die Rangordnung der Produktionsentwicklung mit der Rangfolge des Kapitalproduktivitätenverlaufs übereinstimmt, während die Rangordnung der Kapitalintensitätsentwicklung zu diesen beiden Hierarchien umgekehrt proportional verläuft. Mit anderen Worten: Die Gruppe I nimmt in bezug auf die Entwicklung von Nettoproduktion und Kapitalproduktivität den ersten Rang, in bezug auf die Entwicklung der Kapitalintensität den vierten Rang ein. Die Gruppe II besetzt bei Produktion und Kapitalproduktivität den zweiten, bei der Kapitalintensität den dritten Rang usw. Bei der Arbeitsproduktivität entspricht die

Rangordnung etwa jener der Kapitalintensität mit Ausnahme der Gruppe I, wo infolge von Sonderentwicklungen eine ungewöhnlich hohe Arbeitsproduktivitätssteigerung erzielt werden konnte. Insgesamt zeigt die langfristige Entwicklung, daß die Zuwachsraten der Kapitalintensität tendenziell desto geringer sind, je stärker sich die Nachfrage nach den Erzeugnissen der einzelnen Branchen entwickelt. Diese Feststellung gilt selbstverständlich nicht für jede einzelne Branche, wohl aber für die hier gebildeten Gruppen. Es zeigt sich also, daß die Branchen mit langfristig sinkenden Absatzchancen die kräftigste Zunahme der Kapitalintensität aufweisen, also die Substitution von Arbeit durch Kapital am stärksten betreiben.

Zur Entwicklung 1967/68

Stellt man dieser längerfristigen Analyse der Beschäftigtenentwicklung in der westdeutschen Industrie eine kurzfristige Betrachtung des Beschäftigtenverlaufs im Jahre 1968 gegenüber, so ergeben sich im Vergleich zur langfristigen Beschäftigtenexpansion gewisse Verschiebungen. Diese Veränderungen

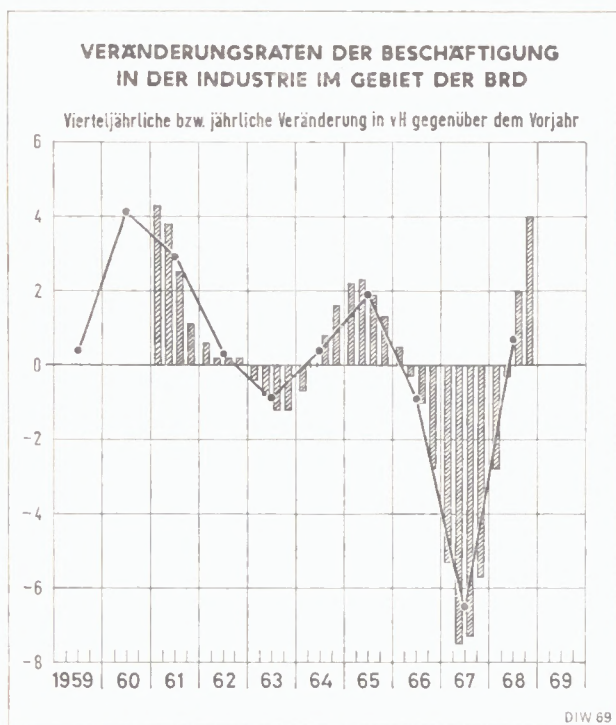
sind jedoch zumeist auf die äußerst unterschiedliche Entwicklung einzelner Industriezweige während der Rezession zurückzuführen: Bereiche, die ihren Beschäftigtenstand während der gesamtwirtschaftlichen Abschwächung annähernd aufrechterhalten hatten, wiesen in der Regel 1968 nur eine unterdurchschnittliche Beschäftigtenexpansion auf. Dagegen haben Industriezweige, die in der Rezession zu beträchtlichen Entlassungen gezwungen waren, diesen Verlust durch überdurchschnittliche Neueinstellungen im Jahre 1968 weitgehend wieder ausgeglichen. Es ist daher nicht in jedem Falle möglich, aus einer Veränderung der Rangziffern auf eine Veränderung der konjunkturellen Beschäftigtensituation zu schließen.

Der durchschnittliche Beschäftigtenzuwachs des Jahres 1968 gegenüber 1967 ergibt sich als Saldo aus einer Beschäftigtenzunahme um 127 000 Personen und aus einem Beschäftigtenrückgang um 77 000 Personen. Allerdings sind solche Jahresdurchschnitte für die tatsächliche Entwicklung innerhalb des Jahres 1968 nicht kennzeichnend — zumal diese Ergebnisse in sehr starkem Maße von der Entwicklung in der

Rangordnung der Industrien gruppiert nach der Intensität der vierteljährlichen Beschäftigtenveränderung um den Jahreswert

Branchen	Veränderung gegenüber Vorjahr in vH					Relativer Anteil der Vierteljahre an der jährlichen Veränderungsrate				Schwankungsbreite der rel. Anteile um den Jahresdurchschn.	Rangordnung nach der Beschäftigtenreagibilität
	1968 Y	I. Vj. Y ₁	II. Vj. Y ₂	III. Vj. Y ₃	IV. Vj. Y ₄	I. Vj. X ₁ 1)	II. Vj. X ₂	III. Vj. X ₃	IV. Vj. X ₄		
Fahrzeugbau	+ 4,9	— 1,1	+ 3,5	+ 7,4	+10,0	94,3	98,7	102,4	104,9	10,7	1
Elektrotechnische Industrie	+ 3,7	— 1,8	+ 2,3	+ 5,7	+ 8,6	94,7	98,6	101,9	104,7	10,0	2
Kunststoffverarbeitende Industrie	+12,9	+ 6,7	+11,9	+15,2	+17,9	94,5	99,1	102,0	104,4	9,9	3
Stahlverformung	+ 2,5	— 2,9	+ 1,6	+ 4,5	+ 7,1	94,7	99,1	102,0	104,5	9,8	4
Bekleidungsindustrie	— 1,1	— 5,6	— 2,4	+ 0,6	+ 3,1	95,4	98,7	101,7	104,2	8,8	5
Kautschuk u. Asbest verarb. Industrie	+14,1	+ 8,9	+13,7	+15,7	+18,2	95,4	99,6	101,4	104,0	8,6	6
Textilindustrie	— 0,2	— 4,7	— 1,3	+ 1,9	+ 3,6	95,5	98,9	102,1	103,8	8,3	7
Stahlbau	— 0,4	— 4,6	— 1,2	+ 1,1	+ 3,4	95,8	99,2	101,5	103,8	8,0	8
Feinkeramische Industrie	— 0,6	— 4,6	— 1,6	+ 0,8	+ 3,1	96,0	99,0	101,4	103,7	7,7	9
EBM-Industrie	+ 1,1	— 2,8	+ 0,2	+ 2,6	+ 4,7	96,1	99,1	101,5	103,6	7,5	10
Maschinenbau	+ 1,1	— 2,3	— 0,1	+ 2,5	+ 4,5	96,6	98,8	101,4	103,4	6,8	11
Papier u. Pappe verarbeitende Ind.	+ 0,5	— 3,0	— 0,4	+ 1,9	+ 3,7	96,5	99,1	101,4	103,2	6,7	12/13
NE-Metallindustrie	+ 2,8	— 1,2	+ 2,2	+ 4,5	+ 5,7	96,1	99,4	101,7	102,8	6,7	12/13
Luftfahrzeugbau	+15,5	+11,8	+15,3	+16,5	+18,3	96,8	99,8	100,9	102,4	6,6	14
Holzverarbeitende Industrie	+ 1,3	— 2,2	+ 0,5	+ 2,8	+ 4,2	96,5	99,2	101,5	102,9	6,4	15/16
Lederindustrie	— 5,7	— 9,1	— 6,4	— 4,2	— 3,1	96,4	99,3	101,6	102,8	6,4	15/16
Glasindustrie	+ 0,2	— 2,8	— 0,5	+ 1,4	+ 2,8	97,0	99,3	101,2	102,6	5,6	17
Zellstoff- und Papiererzeugung	+ 0,3	— 2,6	— 0,4	+ 1,4	+ 2,9	97,1	99,3	101,1	102,6	5,5	18
Steinkohlenbergbau	—10,8	—13,0	—11,3	— 9,9	— 8,5	97,5	99,4	101,0	102,6	5,1	19
Sägewerke u. holzbearb. Industrie	— 0,3	— 2,3	— 1,1	+ 0,1	+ 2,2	98,0	99,2	100,4	102,5	4,8	20
Feinmech. u. optische Industrie	+ 1,3	— 0,8	+ 0,4	+ 1,9	+ 3,9	97,9	99,1	100,6	102,6	4,7	21/22
Musikinstr.- u. Spielw.-Industrie	+ 1,0	— 1,2	± 0,0	+ 1,6	+ 3,5	97,8	100,0	100,6	102,5	4,7	21/22
Ziehereien u. Kaltwalzwerke	+ 1,8	— 0,7	+ 1,3	+ 2,9	+ 3,7	97,5	99,5	101,1	101,9	4,4	23
Kali- und Steinsalzbergbau	— 9,7	—11,4	—10,3	— 9,0	— 7,6	98,1	99,3	100,8	102,3	4,2	24/25
Industrie der Steine und Erden	— 2,1	— 4,4	— 2,3	— 1,3	— 0,2	97,7	99,8	100,8	131,9	4,2	24/25
Chemische Industrie	+ 0,3	— 1,8	— 0,5	+ 1,1	+ 2,3	97,9	99,2	100,8	102,0	4,1	26/27
Druckerei- und Vervielfältigungs-Ind.	± 0,0	— 2,0	— 0,9	+ 0,7	+ 2,1	98,0	99,1	100,7	102,1	4,1	26/27
Sonstiger Bergbau	— 5,0	— 6,5	— 2,8	— 5,3	— 5,9	98,4	102,3	99,7	99,1	3,9	28
Eisen-, Stahl- u. Tempergießerei	+ 0,6	— 3,6	+ 0,3	+ 2,0	+ 3,7	95,8	99,7	101,4	103,1	3,4	29
Tabakverarbeitende Industrie	— 3,8	— 5,1	— 4,4	— 3,5	— 2,3	98,6	99,4	100,3	101,6	3,0	30
Restl. Nahr.- u. Genußm.-Industrie	+ 0,7	— 0,4	— 0,2	+ 0,7	+ 2,5	98,9	99,1	100,0	101,8	2,9	31
Eisenschaffende Industrie	— 1,6	— 3,3	— 2,3	— 1,1	+ 0,5	98,3	99,3	100,5	101,1	2,8	32
Erdölgewinnung	—15,3	—15,8	—16,3	—15,1	—13,6	99,4	99,8	100,2	102,0	2,6	33
Mineralölverarbeitung	+ 2,1	+ 1,2	+ 1,9	+ 2,0	+ 3,3	99,1	99,8	99,9	101,2	2,1	34
Braunkohlenbergbau	—10,7	—11,6	—11,0	—10,2	— 9,8	99,0	99,7	100,6	101,0	2,0	35/36
Zuckerindustrie	— 2,3	— 1,4	— 1,3	— 3,3	— 2,7	100,9	101,0	99,0	99,6	2,0	35/36
Schiffbau	— 1,1	— 1,6	— 1,5	— 1,4	+ 0,2	99,5	99,6	99,7	101,3	1,8	37
Eisenerzbergbau	—16,7	—17,4	—16,6	—16,4	—16,3	99,2	100,1	100,4	100,5	1,3	38/39
Mühlenindustrie	— 3,7	— 3,0	— 3,4	— 3,9	— 4,3	100,7	100,3	99,8	99,4	1,3	38/39
Brauereien u. Mälzereien	— 2,3	— 1,9	— 2,2	— 2,7	— 2,4	100,4	100,1	99,6	99,9	0,8	40
Ölmühlen- u. Margarine-Industrie	— 2,4	— 2,5	— 2,7	— 2,2	— 2,0	99,9	99,7	100,2	100,4	0,7	41

1) $X_1 = \frac{100 + Y_1}{100 + Y}$, $X_2 = \frac{100 + Y_2}{100 + Y}$ usw.



Basisperiode 1967 geprägt sind. Stellt man dieser Saldenbetrachtung die Beschäftigtenentwicklung von Januar bis Dezember 1968 gegenüber, so zeigt sich, daß die Beschäftigtenzahl in der gesamten Industrie im Verlauf dieses Jahres um rund 350 000 gestiegen ist.

Für das Verhältnis der jährlichen zur vierteljährlichen Beschäftigtenentwicklung im Jahre 1968 ist hervorzuheben, daß die Expansion zu Beginn des Jahres nur sehr zögernd anlief. Die Aufwärtsent-

wicklung setzte im zweiten Quartal ein — dann allerdings recht kräftig. Den größten Umfang erreichte die Beschäftigtenzunahme vom zweiten zum dritten Quartal; sie war aber auch vom dritten zum letzten Vierteljahr noch sehr beträchtlich. Ganz deutlich zeigt sich diese Entwicklung in den vierteljährlichen Veränderungsrate, die sich 1968 im Vergleich zu anderen Jahren außerordentlich differenziert entwickelten. Sie erhöhten sich von — 2,8 vH im ersten bis + 4,0 vH im vierten Quartal, umfassen also eine Schwankungsbreite von 6,8 Punkten. In den davorliegenden Jahren war dieser Schwankungsbereich der Vierteljahrsraten stets sehr viel geringer gewesen.

Die 1968 besonders starke Variation der vier Quartalsraten der Beschäftigung läßt sich auch für die einzelnen Branchen zeigen. Deshalb wird angesichts der starken branchenmäßigen Unterschiede der Beschäftigtenentwicklung während des Jahres 1968 abschließend ein Versuch vorgeführt, die Schwankungsbreite der vierteljährlichen Entwicklung in den einzelnen Branchen auf den Jahresdurchschnitt zu normieren und eine Rangordnung aufzustellen: Sie beginnt mit den Branchen, deren Beschäftigtennachfrage sich im Verlauf des Jahres 1968 am stärksten verändert hat; sie endet mit den Zweigen, deren Beschäftigung vierteljährlich kaum vom Jahresdurchschnitt abwich.

Nach dieser Berechnung stehen Fahrzeugbau, Elektrotechnische Industrie und die Kunststoffverarbeitung an der Spitze der Rangordnung, während Ölmühlen- und Margarine-Industrie, Brauereien und Mälzereien, Mühlenindustrie und Eisenerzbergbau am Schluß der Rangordnung rangieren.

Nahrungsmittelhilfe an Entwicklungsländer

Probleme der Aufbringung . . .

Im Rahmen der Kennedy-Runde wurde im Jahre 1967 der Beschluß gefaßt, in der Zeit vom 1. Juli 1968 bis 30. Juni 1971 jährlich rund 4,5 Mill. t Getreide (hauptsächlich Weizen) aus Industrieländern als Nahrungsmittelhilfe in Entwicklungsländer zu exportieren. Hiervon sollten rund 1 Mill. t von der EWG geliefert werden. Es ist damit zu rechnen, daß die Bundesrepublik Deutschland mit schätzungsweise 30 vH an der Aufbringung der EWG-Exporte beteiligt sein wird. Bei Zugrundelegung derzeitiger Weltmarktpreise¹ entspräche der Anteil der BRD einem Werte von 90 Mill. DM². Werden deutsche Erzeugerpreise³ zugrunde gelegt, so ist der Betrag um rund

40 vH höher. Mit dieser Beteiligung begibt sich die BRD auf ein Gebiet der Entwicklungshilfe, auf dem sich die USA seit mehr als 10 Jahren führend betätigen.

Die Geberländer haben folgende Möglichkeiten der Hilfeleistung:

¹ Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Agrarpreise, Januar 1969, S. 61; Notierungen vom Dezember 1968, Durchschnittspreis aus cif Rotterdam Angebot Hartweizen aus USA, Kanada, Argentinien und UdSSR; bei einem der „Food Aid Convention“ zugrundegelegten Getreidepreis von 1,73 \$ p. bushel ergibt sich ein Wert von rund 260 Mill. DM.

² Preisdifferenzen zwischen Hart- und Weichweizen wurden hier vernachlässigt; dieser Globalschätzung wurde der Hartweizenpreis zugrundegelegt.

³ Quelle: Statistisches Amt der Europäischen Gemeinschaften, Agrarpreise, Januar 1969, S. 11.

- sie stellen Getreide⁴ aus eigener Produktion bereit;
- sie kaufen zu diesem Zweck Getreide am Weltmarkt oder stellen den Entwicklungsländern Devisen zur Verfügung.

Die BRD wird zur Durchführung des im Rahmen der Kennedy-Runde gefaßten Beschlusses überwiegend von der zweiten Möglichkeit Gebrauch machen müssen.

Schon eine überschlägige Rechnung zeigt, daß eine andere Möglichkeit kaum besteht: Wollte die BRD, die per Saldo ein Weizeneinfuhrland ist, ihren Anteil an der Nahrungsmittelhilfe aus eigener Produktion aufbringen, so müßte die Weizenproduktion⁵ um 7 vH gesteigert und die Weizenausfuhr⁶ (ohne Brotgetreideerzeugnisse) verdreifacht werden. Dabei ist zu bedenken, daß die Wettbewerbsposition gegenüber anderen wichtigen Getreideproduzenten wie USA, Kanada, Australien ungünstig ist — wenn auch die rein rechnerische Differenz zwischen Weltmarktpreis und deutschem Erzeugerpreis für Weizen nicht vorbehaltlos als Ergebnis dieser unterschiedlichen Wettbewerbslage interpretiert werden kann. Der deutsche Erzeugerpreis wird einerseits beeinflusst von nationalen Stützungsmaßnahmen und andererseits von der EWG-Preispolitik; aber auch der Weltmarktpreis ist mitbestimmt von einer Vielzahl interventionistischer und subventionierender Maßnahmen.

In dieser Situation wäre es ineffizient, Weizen aus der heimischen Produktion bereitzustellen: Werden die dafür notwendigen Faktorleistungen in höher produktiven, konkurrenzfähigen Sektoren eingesetzt, so können sie eine insgesamt größere Wertschöpfung erzielen; dabei würde — bei einer vorgegebenen Finanzhilfe — das Empfängerland mehr Güter erhalten bzw. — bei einer vorgegebenen Realhilfe (Gütermenge) — das Geberland Faktorleistungen sparen.

... und Verwendung von Nahrungsmittellieferungen

Aus der Sicht der Empfängerländer können Nahrungsmittelimporte — soweit es sich nicht um Katastrophenhilfe handelt und technische Fragen wie Lagerungs- und Verteilungsprobleme gelöst sind — immer dann als entwicklungswirksam angesehen werden, wenn dadurch

- die Vorteile der internationalen Arbeitsteilung⁷ genutzt werden oder
- sich die inländische Wirtschaftstätigkeit verstärkt, ohne daß die heimische Agrarproduktion verdrängt oder ihre Ausweitung behindert wird.

Da bei einem auf zunächst drei Jahre befristeten Nahrungsmittelimportprogramm längerfristige Strukturveränderungen nicht in Angriff genommen werden

dürften, ist in diesem Zusammenhang der zweite Fall von Interesse.

Die Wertschöpfung eines Landes wächst über das Maß des von Struktureffekten bereinigten Produktivitätsfortschritts hinaus, wenn Arbeitskräfte zusätzlich in den Produktionsprozeß eingegliedert oder in anderen Bereichen effizienter eingesetzt werden. Dies wird in der Regel mit der Schaffung zusätzlicher wirksamer Nachfrage, u. a. nach Nahrungsmitteln, verbunden sein. Wenn das inländische Nahrungsmittelangebot kurz- bis mittelfristig nicht gesteigert werden kann und Zwangsmaßnahmen — wie Arbeitsdienst und Rationierung — oder inflatorische Tendenzen vermieden werden sollen, so muß die Angebotslücke durch einen zusätzlichen Nahrungsmittelimport geschlossen werden.

Angeregt wird die Wirtschaftstätigkeit allerdings auch dann, wenn es durch die Nahrungsmittelhilfe lediglich zu einer Substitution bestehender (oder auch geplanter) kommerzieller Nahrungsmittelimporte kommt und das Entwicklungsland die „gesparten“ Devisen anderen, investiven Verwendungen zuführt — sei es zur Finanzierung direkter Devisenkosten oder zur Deckung indirekten Importbedarfs.

In beiden Fällen wird ein zusätzlicher Investitionsspielraum geschaffen. Dies träfe dagegen nicht zu, wenn lediglich bisherige Nahrungsmittelhilfe, beispielsweise der USA, durch Nahrungsmittelhilfe anderer Länder substituiert würde. Bei einem Weizenimport der Entwicklungsländer von jährlich rund 20 Mill. t Mitte der sechziger Jahre⁸ (davon nahmen Indien, VAR, Brasilien und Pakistan über 50 vH auf) fallen die Nahrungsmittellieferungen im Rahmen der Kennedy-Runde durchaus ins Gewicht; allerdings werden Verwendungseffekte im einzelnen schwer nachzuweisen sein.

Konditionen der Nahrungsmittelhilfe

Im Rahmen der Kennedy-Runde wurde die Frage nach Konditionen nur insofern festgelegt, als von den einzelnen Geberländern die Leistungen geschenkwise oder gegen Bezahlung in Landeswährung erbracht werden sollen. Da eine Konvertierung von Landeswährung der Entwicklungsländer in

⁴ Zwar wurden auch Möglichkeiten diskutiert, Milcherzeugnisse oder Düngemittel anstelle von Getreide zu liefern: Vgl. dazu OECD/DAC, Entwicklungshilfe — Politik und Leistungen, 1968, S. 235. Es dürfte jedoch davon auszugehen sein, daß der Beschluß im Rahmen der Kennedy-Runde grundsätzlich durch Getreidelieferungen verwirklicht werden wird.

⁵ Quelle: Statistisches Jahrbuch über Ernährung, Landwirtschaft und Forsten, 1968, S. 79, Durchschnitt 1961/66.

⁶ Quelle: a. a. O., S. 289, Durchschnitt Wirtschaftsjahr 1962/63 bis 1966/67.

⁷ Z. B. Umstellung der Agrarproduktion für heimischen Konsum auf Exportproduktion von Zitrusfrüchten.

⁸ Quelle: UN, Yearbook of International Trade Statistics, 1966, Durchschnitt 1965/66, für einzelne Länder auch 1963/64 bzw. 1964/65, jeweils jüngste Daten.

harte Währung im allgemeinen ausgeschlossen ist, kommt der Verkauf gegen Landeswährung einem bedingten Geschenk gleich. Bei Bezahlung in Landeswährung ist diese im allgemeinen auf ein Sonderkonto bei der Zentralbank des Empfängerlandes zu überweisen; sie gilt als geber- oder empfangereigener Fremdwährungsfonds und kann nur mit beiderseitiger Zustimmung verwandt werden.

Die Erfahrungen, die die Vereinigten Staaten⁹ mit — insbesondere gebereigten — Fremdwährungsfonds gemacht haben, lassen Zweifel an der Zweckmäßigkeit dieser Konditionen aufkommen. Die USA gingen davon aus, daß eine Kontrolle über die Verwendung der Verkaufserlöse den entwicklungswirksamen Einsatz der Warenhilfe sichern und ihnen als Geberland gleichzeitig Einfluß auf die Ausgaben- und Investitionsstruktur des Empfängerlandes einräumen würde.

Zu bedenken ist jedoch, daß der entwicklungswirksame Einsatz der Nahrungsmittelhilfe in der Regel nur dann gewährleistet ist, wenn gleichzeitig mit dem Warenimport investive Vorhaben durchgeführt und finanziert werden. Da die Schwerfälligkeit der Fremdwährungsmittelkonstruktion eine fristgerechte Nachfrageentfaltung behindert, wählten Empfänger amerikanischer Nahrungsmittelhilfe — so beispielsweise Indien — häufig einen internen Abwicklungsmodus, der zum Zeitpunkt des Warenimports ein deficit-spending des Staates ermöglichte. Eine spätere Verausgabung eingegangener Verkaufserlöse ist dann jedoch in ihren gesamtwirtschaftlichen Auswirkungen einer Ausgabenfinanzierung durch Kreditaufnahme gleichzusetzen und birgt bei unzureichender wirtschaftspolitischer Abstimmung die Gefahr, inflatorische Tendenzen auszulösen oder — was häufiger der Fall sein dürfte — zu verstärken. Somit bilden Fremdwährungsfonds keine Garantie für eine solide Finanz- und Kreditgebarung.

Auch die Kontrolle des Geberlandes über die Verwendung von Fremdwährungsfonds erwies sich nicht als zuverlässiges Mittel, um die Ausgaben- bzw. Investitionsstruktur des Empfängerlandes zu beeinflussen: Die wirtschaftspolitischen Instanzen der Empfängerländer stimmten im allgemeinen entweder nur solchen Verwendungszwecken zu, die auch ihren Prioritätsvorstellungen entsprachen, oder aber sie verzichteten darauf, sich eigene Währung vom Geberland auszuleihen bzw. mit bestimmten Auflagen schenken zu lassen. So verfügten die USA Mitte 1967 über Fremdwährungsmittel im Werte von rund 8 Mrd. DM¹⁰, die von den Empfängerländern im Laufe der Jahre nicht in Anspruch genommen worden sind.

Zu bedenken ist ferner, daß Fremdwährungsmittel für Geber- und Empfängerländer als institutionell und politisch gleichermaßen unbequem angesehen werden müssen.

Angesichts solcher Erfahrungen wäre es daher zu wünschen, daß die BRD von vornherein auf diese Klauseln verzichten und die Getreidelieferungen in Programm- oder Projekthilfen integrieren würde. In diesem Rahmen können dann auch Landeswährungskosten finanziert und damit Nahrungsmittel importiert werden. Programm- oder Projekthilfen sichern eher einen entwicklungswirksamen Einsatz der Hilfeleistungen — zumal dabei gleichzeitig Möglichkeiten genutzt werden könnten, die Maßnahmen der Geber- und Empfängerländer zu koordinieren sowie regionale und globale Planvorstellungen zu berücksichtigen.

⁹ Vgl. Agricultural Trade Development and Assistance Act, und ff., auch P. L. 480 genannt.

¹⁰ Davon in Indien allein über 4 Mrd. DM; diese Beträge resultierten vorwiegend — aber nicht nur — aus der amerikanischen Nahrungsmittelhilfe.

Herausgeber: Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung, 1 Berlin 33, Königin-Luise-Str. 5 und 53 Bonn, Adenauerallee 170
Tel.: (0311) 8 29 11 — telex 01 83247 diwbl

Präsident: Dr. Klaus Dieter Arndt

Abteilungsleiterkollegium: Dr. Wolfgang Kirner, Dr. Ingeborg Köhler-Rieckenberg, Prof. Dr. Rolf Krengel, Dr. Manfred Liebrucks, Dr. Herbert Martell, Dr. Peter Mitzscherling, Dr. Horst Seidler, Dr. Wolfgang Watter

Für die wissenschaftliche Leitung des Instituts und für den Inhalt der Wochenberichte verantwortlich ist das Kollegium der Abteilungsleiter. Schriftleitung: Dr. Wolfgang Watter.

Einzelhandelsumsätze bearbeitet von Charlotte Otto-Arnold. — Beschäftigtenentwicklung bearbeitet von Melitta Patzak.
— Nahrungsmittelhilfe bearbeitet von Renate Köhn.

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.—, Einzelnummer DM 1.—

— Hierzu eine Mitteilung des DIW. —

Ab 15. April 1969 hat sich unsere
Telefonnummer geändert:

Bei Hausvermittlung (0311) 8 29 11
mit Hausanschluß (0311) 8 29 1...

**Deutsches Institut
für Wirtschaftsforschung**

1 Berlin 33 (Dahlem) · Königin-Luise-Straße 5
telex: 01 83247 diwbl