

Frisch, Alfred

Article — Digitized Version

Pariser Betrachtungen über Kaufkraft und Produktivität

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Frisch, Alfred (1954) : Pariser Betrachtungen über Kaufkraft und Produktivität, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 9, pp. 518-521

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/131956>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

10 Zweigstellen) nur ein Umsatzanteil von rd 3% entfällt³⁾). Infolge der laufenden Ausbreitung der Massenfilialbetriebe seit 1949 dürfte allerdings für 1952 mit einem Umsatzanteil von rd. 4% — davon rd. 3,25% allein für die Lebensmittel-Filialbetriebe — zu rechnen sein.

Auf die den Konsumgenossenschaften eigene Problematik, ihre soziale und soziologische Stellung und auf ihre hartumkämpfte Position in der Wirtschaft soll hier nicht näher eingegangen werden. Es geht hier nur darum, ihre Bedeutung in der Struktur des Einzelhandels aufzuzeigen.

Nach der Arbeitsstättenzählung von 1950 gab es 348 Konsumgenossenschaften, ihr Umsatzanteil betrug 2,8% des Gesamtumsatzes von 1949. Anzahl und Umsätze der Konsumgenossenschaften sind jedoch dauernd gestiegen, so daß ihr Anteil am Einzelhandelsumsatz heute wesentlich höher liegt, nämlich bei rd. 4% für 1952 gegenüber 3,4% im Jahre 1951. Betrachtet man nur den Umsatz an Nahrungs- und Genußmitteln, so ergeben sich — in Anbetracht der Tatsache, daß die Nahrungs- und Genußmittel-Umsätze rd. 85—90% des Gesamtumsatzes der Konsumgenossenschaften betragen — wesentlich höhere Verhältniszahlen, nämlich 7,7% für 1951 und 8,8% für 1952.

Insgesamt ist zwar der Anteil der Sonderformen des Einzelhandels in der Bundesrepublik ständig gestiegen, im Vergleich zu den anderen hochentwickelten Ländern liegt er aber noch relativ niedrig. Weit höher dürfte dieser Anteil z. B. in den USA sein, von wo

³⁾ Für 1929 nahm Ehrlicher bereits einen Umsatzanteil der Filialbetriebe von 3,4% an (H. Ehrlicher: „Das Massenfilialsystem. Die Voraussetzungen seiner Anwendbarkeit auf den Einzelhandelsbetrieb“. Stuttgart 1931, S. 12).

aus ja zum großen Teil die Entwicklung der Sonderformen begann und wo auch heute noch ständig neue Formen des Einzelhandels entstehen, die in Deutschland oft noch weitgehend unbekannt sind⁴⁾. Hier ist z. B. auf die sog. „supermarkets“ zu verweisen, deren Entstehung in die Zeit der großen Weltwirtschaftskrise fiel. In leerstehenden Fabrikgebäuden u. ä. an den Zufahrtstraßen der großen Städte entstanden damals riesenhafte Unternehmungen, die auf jeglichen Kundendienst wie individuelle Bedienung, Warenauslieferung usw. verzichteten und zum überwiegenden Teil auf Selbstbedienung aufgebaut sind. (Das amerikanische Supermarket-Institut gibt folgende Definition: „supermarkets“ sind in Warenhausform organisierte Lebensmittelläden mit einem Mindestumsatz von 500 000 \$ jährlich, bei denen mindestens die Kolonialwaren-Abteilung vollständig auf der Basis der Selbstbedienung organisiert ist.) Der Anteil dieser Betriebsform am gesamten amerikanischen Lebensmittelumsatz betrug 1953 bereits 79%⁵⁾. Als Konkurrenzorganisation zu diesen „supermarkets“ entwickelten sich aus den individuellen Selbstbedienungsgeschäften die sog. „shopping centers“ (Einkaufszentren), die einheitlich von einer Zentrale aus gelenkt werden, dabei aber ihre Individualität zu bewahren suchen. Voraussetzung für einen durchgreifenden Erfolg solcher modernen Betriebsformen des Einzelhandels ist allerdings die Massenverbreitung von Auto und Kühlschränken.

⁴⁾ Schon für 1932 rechnet Gabler mit einem Umsatzanteil nur der Warenhäuser und Massenfilialsysteme von 34%: Warenhäuser 8%, Filialbetriebe 26% (K. K. Gabler: „Probleme der amerikanischen Warenhäuser“, Zürich u. Leipzig 1934, S. 101).

⁵⁾ R. Nieschlag: „Die Dynamik der Betriebsformen im Handel“, Köln 1954, S. 14.

Pariser Betrachtungen über Kaufkraft und Produktivität

Alfred Frisch, Paris

Die Kaufkraftverhältnisse in den einzelnen Ländern entwickeln sich mehr und mehr zu europäischer Bedeutung, da sie im Hinblick auf Löhne, Produktivität und Lebensverhältnisse die europäischen Einigungsbestrebungen entscheidend beeinflussen. Die Rückwirkungen, die die Beseitigung von Zoll- und Handelsschranken auf die Konkurrenzfähigkeit und die sozialen Bedingungen ausüben, dürften dabei erheblich überschätzt werden.

Eine gründliche amerikanische Untersuchung über die Industrieproduktion pro Arbeiter und die Produktivität in den USA und einigen europäischen Ländern führte zu dem Ergebnis, daß sich in allen untersuchten Industriegebieten die Kosten der Arbeitskraft einheitlich auf ungefähr 20% des Bruttoproduktionswertes und auf 47% des sogenannten Nettoproduktionswertes (nach Abzug der Rohstoffkosten) belaufen. Aus dieser Feststellung ergibt sich die aufschlußreiche Folgerung, daß die Lohnhöhe international gesehen als Index der Produktivität gelten kann. Je höher die Löhne, desto größer die Produktivität bei gleicher Konkurrenzfähigkeit der Länder mit niedrigen oder hohen Löhnen. Dabei ist zu bemerken, daß die Lohnkosten auch die Sozialabgaben und nicht nur die reinen

Löhne berücksichtigen müssen. In den Jahren 1949 und 1950 beliefen sich die französischen Durchschnittslöhne auf 31 bzw. 30% der amerikanischen und die offiziell ermittelte Produktivität auf 29 bzw. 27%. Demnach würden Unterschiede in den nationalen Lohn- und Sozialversicherungssystemen nicht notwendigerweise die europäische Wirtschaftseinheit verhindern.

VERGLEICHE OHNE STATISTIK

Will man Oberflächlichkeit und Fehlerurteile vermeiden, so muß man sich bei der Behandlung der Kaufkraftfrage darüber klar sein, daß das verfügbare statistische Material quantitativ ungenügend und qualitativ fragwürdig ist. Wenn sich auch die ungefähre Lohnsumme mit einiger Genauigkeit zumindest im nationalen Rahmen ermitteln läßt, so spielen doch bei der Bestimmung der Kaufkraft zahlreiche rein subjektive Faktoren mit, wodurch eine objektive Beurteilung erschwert wird. Besonders vorsichtig muß man internationalen Vergleichen gegenüberstehen. So ist es heute mit bestem Willen nicht möglich, die deutsche und die französische Lohnbelastung mit einigermaßen wissenschaftlicher Genauigkeit zu vergleichen. Die einzelnen französischen Ministerien konnten sich bei jüngst vor-

genommenen Ermittlungen nicht einmal auf eine gemeinsame Lohnstatistik einigen. Nur wenige Betriebe veröffentlichen tatsächlich brauchbare Lohnangaben. Bei der Ermittlung der Sozialbelastung ist es mit der Berücksichtigung der offiziellen Abgabensätze allein nicht getan. Man muß in allen Ländern nicht nur die verschiedenen Lohnhöchstgrenzen für die Berechnung der tatsächlichen Abgaben beachten, sondern darüber hinaus auch die jeweilige Aufteilung der Belegschaft auf die einzelnen Lohnkategorien berücksichtigen. Je höher der Durchschnittslohn in einem Betrieb liegt, desto geringer ist seine soziale Belastung. Besonders heikel ist die Ermittlung der in Deutschland vielleicht am stärksten ins Gewicht fallenden freiwilligen Sozialleistungen. Hierfür ließ sich für Deutschland noch keine einheitliche, einigermaßen allgemeingültige Zahl nennen. Völliges Neuland ist schließlich vorläufig das Verhältnis von Steuern, Kaufkraft und Lohnkosten. Solange dieses Gebiet nicht annähernd geklärt ist, können Vergleiche zwischen der kontinentaleuropäischen und der britisch-skandinavischen Lohnbelastung, d. h. zwischen Ländern, die ihre Sozialfonds aus Beiträgen speisen, und anderen, deren System sozialer Sicherheit über den Staatshaushalt finanziert wird, nicht angestellt werden. Beachtung verdient in diesem Rahmen auch das Verhältnis zwischen direkten und indirekten Steuern sowie die Aufteilung der indirekten Steuerlast auf die einzelnen Warengruppen. Damit dringt man in den statistischen Urwald der Gebrauchsgewohnheiten ein. Seine Erforschung bringt manche Überraschung, wie aus einer Untersuchung der OEEC über die Kaufkraftverhältnisse einiger europäischer Währungen im Verhältnis zum Dollar hervorgeht. Danach ist in den untersuchten europäischen Ländern das Volkseinkommen pro Kopf im Vergleich zu den USA, in Kaufkraft gemessen, nicht unerheblich größer, als man unter Anwendung nicht etwa der offiziellen, sondern der bereits global den Kaufkraftverhältnissen angepaßten Umrechnungskurse annehmen sollte. So konnte unter anderem festgestellt werden, daß der Durchschnittseuropäer mehr für Lebensmittel ausgibt als der Amerikaner und daß diese Lebensmittel im allgemeinen billiger sind als jenseits des Ozeans. Diese Untersuchung der OEEC dürfte alle bisherigen internationalen Vergleichsbemühungen erschüttert haben.

Um zum Fall Frankreichs zu kommen: die Ansichten über die Kaufkraftentwicklung seit 1938 gehen sehr stark auseinander. In verschiedenen Gewerkschaftskreisen schätzt man den durchschnittlichen Kaufkraftverlust für die Arbeiter auf bis zu einem Drittel. Vorsichtiger Gewerkschaftsberechnungen sprechen von einem Kaufkraftschwund von 10 bis 15 %, während man auf der Unternehmerseite eine Kaufkraftverbesserung von 5 bis 10 % errechnet haben will. Unabhängige Wirtschaftssachverständige glauben — global gesehen — an eine leichte Kaufkraftsteigerung, die sie nicht genau messen können und die ungefähr zwischen 3 und 8 % schwanken soll.

Zwei Hindernisse stellen sich einer zuverlässigen Aussage in den Weg. Das eine ist statistischer Art und betrifft die Berechnung des Durchschnittseinkommens,

das zweite hat rein psychologischen Charakter und bezieht sich auf die Ausgabengewohnheiten und die Ansprüche. Die Statistik arbeitet mit Durchschnittszahlen, die Kaufkraft ist jedoch eine höchst individuelle Angelegenheit. Der einzelne lebt von seinem Einkommen und nicht vom statistischen Durchschnitt, nach seinen Gewohnheiten, selbst wenn sie unvernünftig oder übertrieben sind, und nicht nach den Vorstellungen von Wirtschafts- oder Sozialsachverständigen. In Frankreich haben sich die Lohnverhältnisse für die einzelnen Kategorien von Arbeitnehmern seit Kriegsende völlig unterschiedlich entwickelt. In der Provinz stiegen die Löhne stärker als in Paris, und der Unterschied zwischen Frauen- und Männerlöhnen schmolz dank der stärker ansteigenden Frauenlöhne auf eine kleine Spanne. Die Arbeiter schnitten im allgemeinen besser ab als die Angestellten, den privaten Angestellten erging es besser als den Beamten, den Berg- und Elektrizitätsarbeitern wiederum besser als den staatlichen Eisenbahnern. Die unteren Lohnkategorien erreichten größere Lohnaufbesserungen als die oberen, gleichzeitig besteht aber die Tendenz, die Arbeitnehmer in eine höhere Lohngruppe einzureihen, als ihnen normalerweise zusteht. Die Familienzulagen, deren erheblicher Umfang bekannt ist, wurden in der Nachkriegszeit zum Bestandteil des Lohnes, so daß sich zwangsläufig die Lage der Junggesellen und der kinderlosen Ehepaare verschlechterte, während kinderreiche Familien wesentlich besser leben. Alle diese Unterschiede verschwinden in einem statistischen Durchschnitt, mit dem um so weniger anzufangen ist, als das verfügbare Zahlenmaterial an Genauigkeit und Vollständigkeit zu wünschen läßt.

Das französische Lohnsystem ist undurchsichtig. Zu dem Grundlohn kommen zahlreiche Prämien, Sondervergünstigungen, soziale Sondervorteile usw. Sehr selten werden Überstunden statistisch erfaßt. Die Angaben der Großbetriebe sind noch einigermaßen zuverlässig und von der Steuerhinterziehung nicht beeinflusst. Man darf aber nicht vergessen, daß in Frankreich der Klein- und Mittelbetrieb eine weit größere Rolle spielt als in anderen europäischen Industriestaaten. Und gerade Klein- und Mittelbetriebe stehen der Statistik mit grenzenlosem Mißtrauen gegenüber. Die tatsächliche französische Lohnsumme liegt aller Wahrscheinlichkeit nach über der offiziell ermittelten. In dem Bestreben nach einer ungefähren Bereinigung der ermittelten Zahlen erhöhte so der französische Unternehmerverband an Hand glaubhafter Angaben die offiziellen Durchschnittslöhne um nicht weniger als 10 %. Verschiedene Prämien und Sonderleistungen sollen einem weiteren Lohnaufschlag von 5 bis 10 % entsprechen. Beachtlich sind auch die Nebenleistungen in staatlichen Betrieben, die kaum veröffentlicht werden. Eine private Untersuchung gestattet die zuverlässige Feststellung, daß sich diese Sondervergünstigung unter Berücksichtigung des Pensionssystems für die Belegschaft der staatlichen Elektrizitätswerke auf 40 % des Lohnes beläuft. Dabei finden die normalen Leistungen des Sozialversicherungssystems (Familienzulagen, Alters- und Krankenversicherungen) keine Berücksichtigung. Bei den Eisenbahnern belaufen sich diese Sondervergünstigungen wieder unter Berücksich-

tigung des wirtschaftlich sehr schwerwiegenden Pensionsanspruchs je nach Lohnkategorie auf 42 bis 47 %. Es sei in diesem Zusammenhang erwähnt, daß die Bruttolohnsumme der Eisenbahn sich im Jahre 1952 auf 171 Mrd. ffrs belief. Die sozialen Nebenleistungen erreichten 120 Mrd., diesmal unter Berücksichtigung der Sozialversicherung.

Lebensgewohnheiten und Ansprüche verfälschen die Meinungen in doppelter Hinsicht: sowohl im Vergleich mit der Vergangenheit als auch in der Beurteilung der augenblicklichen Lage. In der Vorkriegszeit war der französische Arbeiter nicht gewohnt, täglich Fleisch zu essen. Mit derselben Kaufkraft konnte er besser auskommen als jetzt, wo er in der Befriedigung seines erhöhten Fleischbedarfs eine Selbstverständlichkeit sieht. Es besteht kein Zweifel, daß gegenüber 1938 der Verbrauch hochwertiger Lebensmittel in Frankreich zu Lasten billigerer Sorten und Qualitäten zugenommen hat. Der Absatz von Fleisch und Fleischwaren zweiter Qualität ging dermaßen stark zurück, daß nur durch die Ausfuhr ein Ausgleich geschaffen werden kann. So werden seit Jahren die weniger beliebten Vorderteile der Rinder nach dem Saargebiet exportiert. Ein weiteres Anzeichen für diese qualitative Umschichtung ist der Rückgang des Brot- und Kartoffelverbrauchs. Erhöhte Ansprüche führen selbstverständlich zur Unzufriedenheit mit der gegebenen Kaufkraft, sie führen zu einem Gefühl der sozialen Benachteiligung und zu Spannungen. Aufschlußreich sind in dieser Beziehung die Vorstellungen über den Mindestbedarf eines Arbeiters, wie er bei der Ermittlung des sogenannten Existenzminimums Berücksichtigung fand. Der monatliche Fleischverbrauch beläuft sich pro Person auf 3 950 Gramm, wovon nur 720 Gramm als wirklich billige Sorten bezeichnet werden können. Billige Wurstwaren finden überhaupt keine Berücksichtigung, wohl aber 450 Gramm Schinken, d. h. die teuerste Fleischsorte. Der Käseverbrauch beläuft sich auf 1 050 Gramm. Bei Fett werden ebenfalls teure Waren bevorzugt, d. h. 450 Gramm Butter und nur 150 Gramm Margarine, 450 Gramm Öl und nur 250 Gramm Schweineschmalz. Einem Bedarf von 21,5 kg Frischgemüse stehen 10 kg Kartoffeln und nur 500 Gramm Hülsenfrüchte und 400 Gramm Nudeln gegenüber. Bezeichnend für das psychologische Klima im Berechnungsausschuß, in dem die Gewerkschaften zusammen mit den Vertretern der Familienverbände den Unternehmern gegenüber eine kleine Mehrheit besitzen, ist der Beschluß, für die monatlich benötigten 17 Liter Wein (auch für französische Verhältnisse eine beachtliche Menge) nicht den Preis des in zahlreichen Filialgeschäften erhältlichen Konsumweins vom Faß, sondern den Preis einer besseren Flaschenwein-Qualität zu wählen. Die monatliche Mehrbelastung beläuft sich allein für diesen Posten auf 235 ffrs, d. h. auf fast 1 % des angenommenen Existenzminimums.

Inwieweit ist eine globale Beurteilung der französischen Kaufkraft unter diesen Voraussetzungen mit allen Vorbehalten möglich? Es sei zunächst festgestellt, daß die Arbeitnehmer im weitesten Sinne einschließlich der Beamten 55 % der französischen Erwerbsbevölkerung stellen und nach den letzten vollständigen Zahlen vom Jahre 1952 56 % des Volks-

einkommens erhielten. 1938 waren es angeblich nur 51 %. Die Sozialleistungen sind allerdings darin eingeschlossen. Von 1 000 ffrs verblieben den Arbeitnehmern 1938 nach Abzug der gesamten Soziallasten einschließlich derjenigen des Unternehmers 870 ffrs, im Jahre 1952 jedoch nur noch 700 ffrs. Den Ausgleich für diesen Unterschied bilden erhöhte Sozialleistungen, besonders Familienzulagen, die selbstverständlich nicht der gesamten Arbeiterschaft zugute kommen. Außerdem ist das Lohneinkommen des Jahres 1953, von Junggesellen abgesehen, weitgehend einkommensteuerfrei, während es 1938 mit der Lohnsteuer und der allgemeinen Einkommensteuer belastet war.

Wenn man ohne Zahlen einen allgemeinen Eindruck der Verhältnisse vermitteln will, so darf man feststellen, daß der Durchschnittsfranzose (Arbeiter, Bauern und Handeltreibende) im Durchschnitt etwas besser lebt als im Jahre 1938, allerdings unter Ausschluß der Wohnverhältnisse. Innerhalb der Ausgaben ist eine starke Verschiebung zugunsten der Lebensmittel und zu Lasten von Textilien festzustellen. Soweit ein zwischenstaatlicher Vergleich überhaupt möglich ist, darf man annehmen, daß die Kaufkraft des französischen Arbeiters trotz der hohen französischen Preise größer ist als diejenige des deutschen Arbeiters, wieder unter Ausklammerung der das Bild störenden Wohn- und Mietverhältnisse. Bei der Beurteilung der französischen Löhne darf man nämlich auf keinen Fall die auch heute noch ungewöhnlich niedrigen Mieten unberücksichtigt lassen, ebensowenig wie die geringe direkte Steuerlast. Dessenungeachtet dürfen die französischen Verhältnisse keineswegs als rosig angesehen werden. Die Wurzel des sozialen Übels liegt in der wirtschaftlichen Stagnation. Auf Basis des Francwertes von 1953 belief sich das französische Durchschnittseinkommen im Jahre 1930 auf 230 000 ffrs und im Jahre 1951 nur noch auf 225 000 ffrs. In der gleichen Zeit stieg das Durchschnittseinkommen in den USA von 460 000 auf 675 000, in der Schweiz von 308 000 auf 360 000 und in Belgien von 230 000 auf 258 000 ffrs. In der Weltstatistik der Durchschnittseinkommen fiel Frankreich vom dritten Platz im Jahre 1900 auf den 13. Platz im Jahre 1952 zurück.

PRODUKTIVITÄT

Es ist begreiflich, daß Frankreich in der Steigerung der Produktivität einen Weg zu einer wenigstens teilweisen Lösung seiner sozialen Probleme sucht. Amerikanische Sachverständige haben schon zu Beginn der Marshallplan-Periode die lebenswichtige Bedeutung dieser Frage unterstrichen. Innerhalb der europäischen Gemeinschaft war in Frankreich auf diesem Gebiet zweifellos der stärkste Rückstand zu verzeichnen, sowohl in der Landwirtschaft als auch in der Industrie und im Handel. Das ungewöhnliche Interesse der amerikanischen Sachverständigen erklärte sich nicht zuletzt aus der Möglichkeit, mit verhältnismäßig bescheidenen Mitteln in Frankreich in kurzer Frist zu erfreulichen Ergebnissen zu gelangen. In manchen Fällen konnte allein durch eine Rationalisierung der Arbeitsmethoden praktisch ohne jede zusätzliche Investition eine Produktivitätssteigerung von 30 % und mehr innerhalb Jahresfrist erzielt werden. Noch unlängst

wies ein Bericht staatlicher Wirtschaftsinspektoren für das Jahr 1953 auf eine durchschnittliche Produktivitätssteigerung im lebensfähigen Teil der Maschinenbauindustrie von nicht weniger als 10% hin. Beachtung fand auf landwirtschaftlicher Ebene die hohe Getreideernte im Jahre 1953 trotz denkbar ungünstiger klimatischer Bedingungen. Gesteigerte Produktivität glich die Naturschäden ohne weiteres aus. Ähnlich liegen die Verhältnisse in der Milchwirtschaft, wo der Durchschnittsertrag jedes Jahr zunimmt.

Die Produktivitätsorganisation ist in Frankreich sehr stark ausgebaut. Sie kann mit der Unterstützung sämtlicher Ministerien rechnen. Die praktische Verantwortung trägt ein ziemlich unabhängiges Generalkommissariat der Produktivität. Daneben arbeitet eine staatlich subventionierte, weitgehend private Vereinigung zur Förderung der Produktivität. Außerdem besteht ein nationaler Produktivitätsrat mit beratenden Funktionen, in dem maßgebende Persönlichkeiten aus Verwaltung, Industrie, Landwirtschaft, Handel und Gewerkschaften vertreten sind. Die tatsächlichen französischen Produktivitätsergebnisse dürften zweifellos über dem statistisch errechneten Durchschnitt liegen. Man darf hierbei nur die wirklich lebens- und entwicklungsfähigen Betriebe berücksichtigen und das Bild nicht durch die Einbeziehung der zum Absterben verurteilten Kleinbetriebe verfälschen. Es sei in diesem Zusammenhang darauf hingewiesen, daß im ersten Vierteljahr 1954 bei praktisch gleichbleibender Arbeitszahl gegenüber dem Vorjahre der Elektrizitätsverbrauch um 10%, der Einzelhandelsumsatz um 5% zunahm und die Steuereinnahmen um 13% stiegen. Diese Fortschritte von einem Jahr zum anderen sind sicherlich zu einem erheblichen Ausmaß der verbesserten Produktivität zuzuschreiben.

Abschließend sei die für alle europäischen Länder wichtige Europäische Produktivitätszentrale erwähnt. Sie verdankt ihr Entstehen einer amerikanischen Initiative, d. h. einem für drei Jahre vorgesehenen Sonderkredit von rund 15 Mill. Dollar. Die Einrichtung untersteht dem Ministerrat der OEEC, verfügt aber über erhebliche praktische Bewegungsfreiheit. Ihr

Direktor, der deutsche Produktivitätssachverständige Karl P. Harten, besitzt ausreichende Vollmachten für die Ausarbeitung und die Verwirklichung seines Programms. Besonders wichtig ist die finanzielle Unabhängigkeit der Zentrale, wenn auch ihre Ausgabenpolitik aus begrifflichen Gründen von der OEEC kontrolliert werden muß. Dem Direktor steht beratend eine Gruppe fähiger europäischer und amerikanischer Sachverständiger zur Seite, ferner ein fester Mitarbeiterstab, der auf etwa 70 Personen beschränkt bleiben soll. Darüber hinaus werden gelegentlich Sachverständige jeder Art herangezogen.

Offiziell begann die Europäische Produktivitätszentrale ihre Tätigkeit am 1. Juli 1953. Ihr erstes Jahresprogramm konnte aber erst im Januar 1954 der Öffentlichkeit vorgelegt werden. Es ist nicht die Aufgabe dieser Institution, sich um konkrete nationale Produktivitätsverwirklichungen zu kümmern. Sie will in erster Linie den nationalen Produktivitätsausschüssen helfend zur Seite stehen. Von Anfang an legte sie größten Wert auf die Dezentralisierung ihrer Arbeit. Die Entscheidung über die Produktivität fällt im einzelnen Betrieb und nicht am grünen Tisch. Es genügt nicht, kühne Pläne auszuarbeiten, für ihre Durchführung muß man mit der aktiven Mitarbeit der einzelnen Wirtschaftsträger, Unternehmer, Bauern, Arbeiter rechnen können.

Zwei Gedanken sind dabei besonders zu unterstreichen: die Schaffung eines Vertrauensverhältnisses innerhalb der Betriebe und die Bedeutung der Wohnverhältnisse für die Produktivität. Das Vertrauensverhältnis setzt die vorbehaltlose Einschaltung der freien Gewerkschaften in die Produktivitätsbemühungen voraus. Aus diesem Grunde hält die Produktivitätszentrale engste Fühlung mit den Gewerkschaften und konnte sich bisher auch deren Mitarbeit weitgehend sichern. Nur wenn die Arbeitnehmer den Sinn der Produktivitätsförderung erkennen, ihre Furcht vor Arbeitslosigkeit überwinden und von dem Nutzen gesteigerter Leistung für ihr eigenes materielles Wohlergehen überzeugt sind, besteht Aussicht auf zufriedenstellende Ergebnisse.

Die amtlichen Devisenversteigerungen in Brasilien

Dr. Hans Jochmann, Rio de Janeiro

Im Oktober 1953 führte die brasilianische Regierung die Versteigerung der Devisen ein. Die beiden vorhergehenden Jahre hatten für den Außenhandel des Landes einen starken Passivsaldo ergeben, der namentlich 1952 mit 11,1 Mrd. Cruzeiros außerordentlich groß war. Der Anlaß zu dieser übermäßigen Ausweitung des Imports war der Korea-Boom gewesen. Die Erinnerung an die Knappheit unentbehrlicher Einfuhrwaren während des letzten Krieges war noch sehr lebendig gewesen, und man hatte große Befürchtungen gehegt, daß der Konflikt im Fernen Osten sich zu einem neuen Weltkrieg ausweiten könnte.

Wohl ist seitdem die Einfuhr stetig zurückgegangen, aber auch die Ausfuhr zeigte in der ersten Jahreshälfte

1953 eine deutliche Schrumpfungstendenz. Mehrfache Maßnahmen zur Belebung der Exporte begannen erst ab August 1953, langsam Früchte zu zeitigen, als die Exporteure die Hälfte ihrer Devisen zum freien Kurs absetzen konnten, der außerordentlich hoch über dem offiziellen Kurs lag (39,67 Cr \$ gegenüber 18,75 Cr \$ für 1 US-\$). Bei den Einfuhren erwies sich das damalige System der Lizenzen unter den gegebenen Verhältnissen als nicht in der Lage, eine Änderung in der Zusammensetzung des Imports herbeizuführen, der neben einem Übermaß von Verbrauchsgütern und Luxusartikeln nur unzulängliche Mengen von Waren ins Land brachte, die für die Agrarwirtschaft, die Grundindustrien (Elektrizitätswirtschaft) und das Ver-