

Martin, James

**Article — Digitized Version**

## Washington als Zentrum internationaler Ausschreibungen

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Martin, James (1954) : Washington als Zentrum internationaler Ausschreibungen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 34, Iss. 12, pp. 695-698

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132004>

**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.*

## Washington als Zentrum internationaler Ausschreibungen

James Martin, Washington

Bei einer Betrachtung der Ziffern des amerikanischen Staatshaushalts drängt sich jedem Wirtschaftsfachmann die Frage auf: was geschieht mit den hohen Verteidigungsausgaben, mit den Mitteln für die Atomic Energy Commission, für den Ausbau der Energiequellen, mit den Ansätzen für die militärische und wirtschaftliche Auslandshilfe? Wer vergibt diese Gelder, und wie kann der in- und ausländische Industrielle und Kaufmann an diesen gewaltigen Programmen teilnehmen? In Washington wimmelt es von ausländischen Wirtschaftsdelegationen, Bankvertretern oder Fachleuten zur Beratung bei der Finanzierung irgendeines Projektes in Südamerika oder Ostasien. Zur Vermittlung aller dieser Interessengruppen hat sich ein eigener Anwaltsstand entwickelt, dessen Aufgabe es ist, Regierungsaufträge für das amerikanische Inland zu vermitteln oder Ausländer mit den maßgeblichen Experten bei amerikanischen oder internationalen Dienststellen in Verbindung zu bringen. Washington kann heute von keinem ausländischen Industriellen oder Geschäftsmann allein als politische Metropole gewertet werden, sondern es ist gleichzeitig eine Stadt mit großen wirtschaftlichen Möglichkeiten für die USA und das Ausland. Diese zentrale Stellung haben viele Staaten erkannt und Einkaufsmissionen eingerichtet. Größere ausländische Firmen haben eigene Vertretungen eingerichtet oder bedienen sich einer Anwaltsfirma zur Vermittlung von Investitionsgüteraufträgen oder des Einsatzes von Technikern ihrer Firma für Ingenieurarbeiten usw.

Im folgenden sollen der Umfang des Ausschreibungsgeschäftes, das Verfahren der Beteiligung an solchen Ausschreibungen sowie die verschiedenen Stellen, die sich mit der Programmierung und Abwicklung dieser Geschäfte befassen, einer eingehenden Betrachtung unterzogen werden. Schließlich wären noch administrative Hindernisse, wie der „Buy American Act“ und seine Interpretation durch einzelne Ministerien, zu untersuchen.

### INTERNATIONALES GESCHÄFT

Die amerikanischen Politiker und Wirtschaftsfachleute sind seit langem davon überzeugt, daß eine Wirtschafts- und Militärhilfe an befreundete ausländische Staaten wesentlich zur Sicherheit der USA und zur Erhaltung des Weltfriedens beiträgt. Sie wissen aber auch, daß die Beibehaltung des hohen Lebensstandards der USA einmal von der Hebung des Standards anderer Volkswirtschaften und zum anderen von der hohen Beschäftigungsquote und der Ausweitung des Produktionspotentials im Inland abhängt. Mit anderen Worten: die Hilfe an das Ausland hat mehrere Aufgaben zu erfüllen. Die Militärhilfe soll die USA über

regionale Sicherheitspakete gegen Angriffe schützen. Die Wirtschafts- und technische Hilfe bringt amerikanischen und ausländischen Industrien große Aufträge, hebt den Lebensstandard durch den Ausbau der Produktionskräfte des empfangenden Landes und ergänzt so das kollektive Sicherheitssystem.

In jedem Jahr wird dem Kongreß durch die mit der Ausarbeitung des Hilfsprogramms betraute Regierungstelle ein Vorschlag auf zu bewilligende Mittel für das jeweils folgende Fiskaljahr unterbreitet. (Das amerikanische Haushaltsjahr erstreckt sich von Anfang Juli bis Ende Juni des folgenden Jahres. Gegenwärtig befinden wir uns also im Haushaltsjahr 1954/55.) Nach Korrekturen durch die Legislative erfolgt die Durchführung des Wirtschafts- und Militärprogramms durch die Foreign Operations Administration in Washington: die über ein weltweites Netz von Missionen in den Empfängerstaaten verfügt und sich für die Beschaffung auch anderer US-Dienststellen bedient. Da sich die Abwicklung der Militärhilfe vorwiegend in Europa abspielt, soll hier nur die Wirtschafts- und technische Hilfe erörtert werden, wobei zu bemerken ist, daß diese beiden Formen dem Kongreß jedes Jahr unter neuen Bezeichnungen schmackhaft gemacht werden. So wurde „Economic Aid“ zu „Defense Support“ usw. Während sich die Hilfssummen für Süd- und Mittelamerika auf nicht mehr als 20—25 Mill. \$ pro Jahr belaufen, werden für Korea, Indochina, Indien, Pakistan, Iran und den Nahen Osten größere Beträge ausgeworfen, die für jedes Land zwischen 100 Mill. und 700 Mill. \$ schwanken. Da die von der FOA finanzierten Einkäufe europäischer Staaten meistens über den privaten Handel abgewickelt werden, sei hier nur auf unterentwickelte Gebiete eingegangen, die die Beschaffung entweder über lokale Einkaufsmissionen oder über die General Services Administration (GSA) durchführen.

Die Philippinen kaufen im Rahmen ihres kleinen Programms vorwiegend über das Philippine Council for US Aid in Manila ein, wobei nur in den Philippinen ansässige Firmenvertreter Angebote einreichen dürfen. Allgemein gilt, daß die FOA in ihren Ausschreibungsinformationen (den sog. Small Business Circulars oder Procurement Informations) immer die Bezugsquellen, d. h. die Lieferländer angibt. Gemäß der Politik, das beste Material zu den günstigsten Preisen zu kaufen, sind als Lieferländer in fast allen Fällen außer den USA die OEEC-Staaten angegeben. Aus diesem Grund gehen wir hier auch näher auf dieses Programm ein, da nicht nur amerikanische Firmen, sondern — wie die Erfahrung zeigt und die wöchentliche Veröffentlichung der FOA „Procurement Awards“ bestätigt —

zahlreiche ausländische Firmen, vor allem deutsche Unternehmungen, Investitionsgüter, technische Geräte usw. im Rahmen des FOA-Programms in aller Herren Länder liefern. Eine Einschränkung der Bezugsquellen erfolgt bei landwirtschaftlichen Überschußzeugnissen, deren begriffliche Festlegung dem Landwirtschaftsministerium obliegt, weiter bei Gütern, die auch von amerikanischen Betrieben hergestellt werden können, wenn diese sich in schwieriger wirtschaftlicher Lage befinden oder in einem sog. Notstandsgebiet liegen. So wurde in einem eklatanten Fall — bei der Ausschreibung für 100 Dampflokomotiven und ca. 8 000 Eisenbahngüterwagen für Indien — ca. die Hälfte des Auftrages an amerikanische Produzenten vergeben, obwohl diese preislich wesentlich über den japanischen und den europäischen Konkurrenzfirmen lagen, mit der Begründung, daß einige Eisenbahnmaterial-Produzenten in den USA unterbeschäftigt sind.

Formosa kauft vorwiegend über das New Yorker Büro des Central Trust of China ein. Maschinen und andere Ausrüstungsgegenstände für einzelne Großprojekte werden durch die Taiwan Power Co. und die Taiwan Lumber Co. gekauft. Jedoch kann in allen Fällen die Chinese Technical Delegation in Washington vermitteln. Auch befinden sich die Vertreter Formosas des öfteren zu Besprechungen über den Ausbau ihrer Volkswirtschaft in Washington, wobei gute Gelegenheit einer Fühlungnahme besteht. Als Ingenieurunternehmen für verschiedene Großprojekte hat Formosa die Firma J. G. White, New York engagiert. Für Thailand, für das nur ein kleines Programm besteht, kauft durchweg die GSA in Washington ein. Die Praxis des Korea-Geschäfts ist wieder anders: für das UNO-Programm ist die United Nations Korean Reconstruction Agency in New York zuständig. Es ist dies ein internationales Programm, in dem praktisch nur jener liefern kann, dessen Land sich mit einer bestimmten Quote an dem Programm beteiligt. Mit FOA-Mitteln finanzierte Einkäufe werden entweder direkt durch koreanische Importeure oder koreanische Regierungsstellen, wie das Office of Procurement (OPROK) in Seoul vorgenommen. Alle Ausschreibungen werden im „Small Business Circular“ der FOA veröffentlicht. Für Indonesien kauft die GSA oder das Central Purchasing Office in Djakarta ein. Ägypten mit einem Jahresprogramm von 40 Mill. \$ bezieht größtenteils durch die GSA oder die FOA-Mission in Kairo. Indien mit ca. 90 Mill. \$ für das Fiskaljahr 1954/55 kauft über die GSA in Washington oder über die India Supply Mission, ebenfalls in Washington, ein. Iran mit 45 Mill. \$ bedient sich beim Einkauf der GSA oder auch der FOA-Mission in Teheran. Israel mit einem kleinen Programm tätigt seinen Einkauf über die GSA oder über die Israel Supply Mission in New York. Pakistan bedient sich der GSA oder für einzelne Projekte eigener designierter Unternehmungen. So ist die Union Chimique Belge, Division Entreprises et Constructions in Brüssel in die Beschaffung für Projekte der Pakistan Industrial Development Corporation eingeschaltet, und entsprechend die International Engineering Co. in San Francisco für das Energieprojekt Karnafuli-Damm. Jordanien kauft über die GSA ein. Andere hier nicht aufgezählte Länder Afrikas, des Nahen,

Mittleren und Fernen Ostens erhalten entweder überhaupt keine Hilfe (wie Ceylon oder Burma) oder sind nur in ein technisches Hilfsprogramm eingeschlossen (wie Afghanistan, Äthiopien, Irak, Libanon, Liberia, Libyen, Nepal, Saudi-Arabien, Syrien). Ausländische Ingenieurfirmen oder technische Büros, die an einer eventuellen Mitarbeit an den technischen Hilfsprogrammen (früher Punkt 4-Programm) interessiert sind, können ihren Namen, wie die Broschüre „FOA Finances Commodity Procurement“ vom August d. J. ausführt, bei nachstehenden Dienststellen registrieren lassen: FOA, Industrial Technical Assistance Division; FOA, Agricultural Technical Assistance Division sowie in weiteren Abteilungen der FOA, dem Office of Public Services, der Public Health Division, der Community Development Division und der Education Division.

Für das FOA-Programm für Spanien und Jugoslawien werden Einkäufe ohne Einschaltung Washingtons nur durch lokale Dienststellen in Madrid bzw. in Belgrad vorgenommen.

Ein Erfolg in der Beteiligung an FOA-Programmen dürfte sich bei einer guten Zusammenarbeit beispielsweise zwischen dem Vertreter einer Firma im Iran und dem Washingtoner Vertreter der gleichen Firma einstellen. Der Mann im Iran wird die dortigen Dienststellen — es handelt sich ja stets um Regierungsaufträge und -einkäufe — auf die Notwendigkeit eines Bezuges deutscher Ware und deren Qualität aufmerksam machen, und der Washingtoner Vertreter muß dann bei der GSA darauf hinarbeiten, daß die Ausschreibungsunterlagen auf seine Firma zugeschnitten werden. Das klingt einfach, aber es steckt doch viel Arbeit dahinter!

Bei allen FOA-finanzierten Einkäufen kommen die Bestimmungen des „Buy American Act“ nicht zur Anwendung, da es sich um Lieferungen handelt, die Hilfscharakter tragen und die nicht für die USA, sondern für das Ausland bestimmt sind.

Der Vollständigkeit halber sei hier noch kurz das Überschußgüter-Programm der FOA und des Landwirtschaftsministeriums angeführt. Für landwirtschaftliche Überschußgüter gibt es im „Agricultural Trade Development Assistance Act“ eine gesetzliche Grundlage, die besagt, daß landwirtschaftliche Überschußgüter gegen Lieferung von Rohstoffen nach den USA, den Export von Investitionsgütern für FOA-Programme an unterentwickelte Gebiete oder zur Durchführung von wirtschaftlichen Entwicklungsprogrammen bezogen werden können. Da der Rahmen des Warenaustausches innerhalb eines Überschußprogramms in einem bilateralen Regierungsabkommen festgelegt werden muß, kann ein interessierter Firmenvertreter in Washington die Ausarbeitung der Unterlagen beeinflussen. Erwähnung verdient auch die Tätigkeit der Weltbank, die bis zum 30. Juni 1954 insgesamt 1 874 Mill. \$ im Anleiheweg begeben hat und in allen Teilen der Welt, besonders aber in den unterentwickelten Gebieten, große Investitionsprojekte zur Durchführung gebracht hat. Welche Bedeutung diesem internationalen Institut durch am Export interessierte Industrien beigemessen wird, unterstreicht die Entsendung einzelner Studiengruppen von Industrie-Vertretern nach Washington. So haben kanadische, belgische und

englische Industrielle das Funktionieren der Bank eingehend geprüft. Eine deutsche Mission wird hier im Dezember erwartet. Die Bank finanziert ihre Projekte einmal aus der 18 %igen Kapitalsubskription ihrer Mitgliederstaaten, d. h. 18 % der Gesamtquote sollen für Anleihen in Landeswährung begeben werden. (Beispiel: Peru baut eine Eisenbahnlinie und bemüht sich, den Importbedarf durch eine Anleihe der Weltbank zu finanzieren. Bei Freigabe von D-Mark aus der deutschen Quote dürfte der Lieferauftrag sicher an ein deutsches Unternehmen gehen.) Zum anderen verschafft sich die Bank Anleihemittel durch Ausgabe von Obligationen auf den führenden Kapitalmärkten. Auch hier wird bei der Bearbeitung eines Projekts eine enge Zusammenarbeit zwischen dem Vertreter einer Firma im Lande des Anleihenehmers und der Washingtoner Vertretung erforderlich sein.

Die Leitung der Bank bemüht sich seit Jahren um die Gründung einer „International Finance Corporation“ als einer angegliederten, die Tätigkeit der Bank ergänzenden Institution. Während die Bank für jedes Projekt eine Garantie des Schuldnerlandes verlangt und dadurch besonders in den unterentwickelten Gebieten „wegen Schwerfälligkeit“ auf Widerstand gestoßen ist, soll die geplante Finance Corporation sich im Bankgeschäft beteiligen können und private Kapitalinvestitionen in Mitgliederländern durch vorherige Anleihen oder durch Aufnahme der nötigen Kapitalbeträge (Anlage- und Betriebskapital) im Ausland fördern. Nach einer Erklärung von Finanzminister George Humphrey vom 10. November d. J. ist die tatsächliche Gründung der Corporation nunmehr aktuell geworden. Als Beitrag der USA nannte Humphrey eine Summe von 35 Mill. \$ bei einem Gesamtanfangskapital von 100 Mill. \$. Die Mitgliedschaft steht allen Mitgliedern der Weltbank offen.

Neben den Auftragsvergaben der FOA und den Lieferungen im Rahmen von Anleihen der Weltbank muß noch eine weitere sehr wichtige Möglichkeit bedacht werden. In beiden Institutionen sowie auch in anderen Dienststellen und Organen (wie dem State Department, dem Landwirtschaftsministerium, dem Internationalen Währungsfonds, den verschiedenen Büros der Vereinten Nationen, der Organization of American States) gibt es eine Unzahl von Fachleuten, die die einzelnen Volkswirtschaften genau kennen und meistens auch in laufender direkter Verbindung mit dem von ihnen bearbeiteten Land stehen. Auf diese Weise stellt das geschulte und erfahrene Menschenreservoir der amerikanischen Hauptstadt zusammen mit den ausländischen Vertretungsbehörden, den Wirtschaftsexperten der Botschaften eine ergiebige Informationsquelle dar, die vermutlich an keinem

anderen Platz der Erde in so konzentrierter Form vorhanden ist wie in Washington. Das internationale Klima der Hauptstadt eines Landes, in dem Wirtschaft und Handel die erste Rolle spielen, und die Aufgeschlossenheit der Amerikaner im allgemeinen müßte es einem weitblickenden Industrie-Unternehmen des Auslandes ratsam erscheinen lassen, neben der herkömmlichen Vertretung seiner Interessen in New York für das internationale Geschäft einen verlängerten Arm in Washington zu haben.

#### REGIERUNGS AUSSCHREIBUNGEN

Während im ersten Teil die Gegebenheiten des internationalen Geschäfts erörtert wurden, seien nunmehr die Möglichkeiten betrachtet, über Washington in das inneramerikanische Regierungsgeschäft eingeschaltet zu werden. Hier sind es vor allem die Verteidigungsdienststellen, die in Washington und in anderen Teilen der USA einkaufen. Da das Einkaufsprogramm des Verteidigungsministeriums so vielgestaltig ist, daß es hier nicht einmal gestreift werden kann, sei auf die Broschüre „How to sell to the Department of Defense (Government Printing Office)“ verwiesen. Weiter wäre die Atomic Energy Commission zu erwähnen, die auf verschiedene Waren aus dem Ausland bezieht. In eine Broschüre „How to sell to the AEC“ sind Einzelheiten über die Beschaffungsstellen und das Programm enthalten. Die Veterans' Administration kauft für Krankenhäuser ein und bezieht große Mengen wissenschaftlicher Geräte, pharmazeutischer Artikel etc. und kauft ebenfalls im Ausland ein. Das Innenministerium, genauer seine Abteilungen Bonneville Power Administration, Bureau of Reclamation, Tennessee Valley Authority, gelegentlich auch die Southwestern Power Administration, beziehen schwere Elektrogeräte aus dem Ausland.

Die Ausschreibungen dieser Dienststellen und andere Organe sind in der täglich erscheinenden „Synopsis of US Government Proposed Procurement and Contract Awards“ enthalten, die vom Field Office des Department of Commerce in Chicago veröffentlicht wird. Für das amerikanische Geschäft müssen die Spielregeln des sog. „Buy American Act“ aus dem Jahre 1933 eingehalten werden, die jedoch von den einzelnen Stellen unterschiedlich ausgelegt werden. In seiner Fassung von 1933 sieht das Gesetz für den Einkauf durch amerikanische Regierungsdienststellen grundsätzlich den Einkauf amerikanischer Waren vor außer wenn die Materialien in den USA überhaupt nicht oder in nur unzureichender Menge vorhanden sind, wenn der Bezug inländischer Ware nicht im öffentlichen Interesse liegt oder die Kosten des amerikanischen Produktes unverhältnismäßig hoch sind. In Laufe der Jahre haben die einzelnen Dienststellen



**HARBURGER OELWERKE BRINCKMAN & MERGELL**  
**HAMBURG-HARBURG**

Fabrikation von Margarine-  
Rohstoffen und Speiseölen  
in Spitzenqualität

die im Ausland einkaufen, das Gesetz im Verordnungswege interpretiert. Am liberalsten verfährt hierbei das Verteidigungsministerium. Bei einem Wert unter 25000 \$ muß das ausländische Angebot, um zum Zuge zu kommen, preislich 25 % unter dem niedrigsten inländischen Angebot liegen. Bei einem höheren Betrag muß das ausländische Angebot billiger als das amerikanische sein, wobei außerdem außen- und innenpolitische Momente die Entscheidung, die vom Unterstaatssekretär zu fällen ist, beeinflussen können. Das Innenministerium wendet in jedem Fall die 25 %-Klausel an, ohne jedoch den Zoll einzukalkulieren. Wenn der Preisunterschied ohne Erreichung der 25 %-Klausel 50 000 \$ übersteigt, muß der Fall dem Innenminister zur Entscheidung vorgelegt werden. Die Atomic Energy Commission berücksichtigt den Zoll bei der Berechnung des Preisunterschiedes, der hier ebenfalls 25 % betragen muß. Die General Services Administration verfährt wie das Innenministerium. Sowohl im inneramerikanischen wie auch im internationalen Geschäft erfolgen Entscheidungen in der Regel im Ausschreibungsweg, selten in Form von Verhandlungen (sog. „negotiated contract“). Ein Beispiel

von Verhandlungen bilden die Einkäufe für das staatliche Lagerhaltungsprogramm strategisch wichtiger Rohstoffe. In den meisten Fällen kann man im Wege der „Mailing List“ die entsprechenden Informationen einholen. Vielfach sind im Zeitpunkt einer allgemein zugänglichen Veröffentlichung die Aufträge bereits vergeben. Daher ist in Washington die sog. „advance information“ sehr geschätzt, die jedoch nur derjenige erhalten wird, der mit den zuständigen Leuten einen guten, freundschaftlichen und interessierten Kontakt aufrechterhält, der sich nicht nur auf den Dienstverkehr, sondern auch stark auf den gesellschaftlichen Verkehr zu erstrecken hat. Auf diese Weise kann man Einblick in die Materie vom Programmstadium bis zur tatsächlichen Ausschreibung erhalten. Dies soll aber nicht bedeuten, daß der Diplomat oder Regierungsvertreter diese Aufgabe allein zu lösen hat. Der offizielle Vertreter muß vielmehr durch den technisch genau informierten Firmenvertreter unterstützt werden, da nur eine solche Gemeinschaftsarbeit, an der bei FOA-Ausschreibungen und Lieferungen im Rahmen von Weltbankanleihen noch der Vertreter im jeweiligen Empfängerland beteiligt sein muß, Erfolg bringen kann.

## Verlauf und Probleme der Industrialisierung Südafrikas

Prof. Dr. Fritz Raedel, Pretoria

Wenn man die Entwicklung und strukturelle Wandlung der südafrikanischen Wirtschaft der letzten 3 Jahrzehnte und ganz besonders der Jahre seit dem zweiten Weltkriege als „industrielle Revolution“ bezeichnet hat, so ist das keine Übertreibung, falls man den Begriff „industrielle Revolution“ gleichsetzt mit der Entstehung eines hochentwickelten technischen Produktionsapparates, der Verlängerung des Produktionsweges, zunehmender inner- und zwischenbetrieblicher Arbeitsteilung, dem Hervortreten von typischen „Industriegebieten“, der soziologischen Schwerpunktverlagerung vom Land in die Stadt, wachsender Einkommens- und Vermögensdifferenzierung mit den sekundären Erscheinungen auf wirtschaftlichem, sozialem und politischem Gebiet.

### DIE STELLUNG DER INDUSTRIE

Die relative Position der Industrie <sup>1)</sup> und der sich aus der Industrialisierung ergebende Strukturwandel der südafrikanischen Wirtschaft erhellen deutlich aus der folgenden Tabelle, die die relativen Beiträge der Hauptwirtschaftszweige zum Sozialprodukt aufzeigt (die Beiträge der weniger wichtigen Zweige, die im Laufe der Jahre statistisch verschieden gruppiert worden sind, sind unter „Rest“ zusammengefaßt).

Mit etwa einem Viertel des Sozialprodukts stand die Industrie im Jahre 1952/53 weitaus an der Spitze aller Wirtschaftszweige und trug fast ebensoviel bei wie Bergbau und Landwirtschaft zusammen. Innerhalb der letzten 40 Jahre seit der Gründung der Union von Süd-

<sup>1)</sup> „Industrie“ wird in diesem Artikel im Sinne des deutschen Sprachgebrauchs als gewerbliche Industrie verstanden und nicht als „Wirtschaftszweig“ schlechthin, wie das nach amerikanischem Vorbild in Südafrika vielfach der Fall ist.

### Beiträge zum Sozialprodukt

(in %)

Jahr	Landwirtschaft und Fischerei	Bergbau	Industrie <sup>1)</sup>	Handel	Rest
1911/12	16,1	27,5	6,8	13,7	35,9
1917/18	21,6	20,3	9,6	15,6	32,9
1921/22	18,2	15,7	12,3	13,9	39,9
1927/28	18,2	18,6	13,2	15,7	34,3
1933/34	15,1	21,0	13,7	14,1	36,1
1938/39	12,7	20,6	17,7	13,6	35,4
1942/43	13,1	17,0	19,4	12,3	38,2
1945/46	11,9	13,5	19,8	16,1	38,7
1948/49	14,2	10,5	21,8	16,6	36,9
1952/53	15,2	12,5	25,0	12,5	34,8

<sup>1)</sup> Nur private Industrie, die jedoch etwa 1/10 der Gesamtindustrie ausmacht.

Anm.: Berechnet nach Angaben des „Kantoor vir Sensus en Statistiek“.

afrika (1910) haben Bergbau und Industrie ihre Positionen vertauscht. Diese Strukturwandlung spiegelt sich deutlich in der Bevölkerungsverchiebung während der gleichen Periode wider, wie die folgende Tabelle aufzeigt.

### Verstädterung der Bevölkerung

(Angaben in %)

Bevölkerungsgruppe	1911	1921	1936	1941	1946	1951 <sup>1)</sup>
<b>Europäer:</b>						
Stadt	51,7	55,8	65,2	69,2	72,5	74,6
Land	48,3	44,2	34,8	30,8	27,5	25,4
<b>Nicht-Europäer:</b>						
Stadt	17,5	16,4	22,4	23,8	26,9	29,6
Land	82,5	83,6	77,6	76,2	73,1	70,4

<sup>1)</sup> Letztes Volkszählungsjahr.

Anm.: Berechnet nach den amtlichen Bevölkerungszahlen.

Die ersten 220 Jahre der Geschichte der weißen Besiedlung Südafrikas (1652 bis 1870) stehen unter dem Zeichen einer ausgesprochen gewerbefindlichen Haltung der jeweiligen Kolonialregierungen.