

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article — Digitized Version

Konjunkturelle Ausgleichskräfte auf dem Konsumgütermarkt?

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1958) : Konjunkturelle Ausgleichskräfte auf dem Konsumgütermarkt?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 38, Iss. 12, pp. 675-681

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/132726>

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.

Konjunktuzelle Ausgleichskräfte auf dem Konsumgütermarkt?

Eine konjunkturtheoretische Erwägung

Strukturelle Veränderungen im Konjunkturablauf

Die Konjunkturlage weist zu jeder Zeit und an jedem Ort ihre Besonderheiten, ihre einmaligen Umstände auf; und es ist die große Schwierigkeit der Konjunkturbeobachtung, aus dem Konjunkturverlauf zurückliegender Zeiten allgemeine Regeln, „Gesetze“, abzuleiten, die es ermöglichen sollen, den Ablauf der gegenwärtigen oder gar der zukünftigen Konjunktur richtig zu beurteilen. Für frühere Konjunkturzyklen galt es als feste Regel (als Gesetz), daß die Ausschläge in der Entwicklung der Produktion und der Umsätze für Produktionsgüter wesentlich stärker sein müssen als für Konsumgüter. Am einfachsten konnte das am Beispiel einer Weberei erklärt werden, die mit zehn Webstühlen arbeitete. Wenn diese Webstühle eine Lebensdauer von zehn Jahren hatten, dann ließ die Weberei im Jahresdurchschnitt einen Webstuhl neu herstellen. Weitete sie aber ihre Produktion in einem Jahr um zehn Prozent aus, so gab sie der Maschinenfabrik zwei statt eines Webstuhles in Auftrag. Das heißt: eine Ausweitung der Produktion um zehn Prozent bedeutete eine Verdoppelung ihrer Aufträge an die Maschinenfabrik.

Dieses simple Beispiel machte einleuchtend klar, wie verhältnismäßig kleine Änderungen im Konsumgüterbereich zu größeren Ausschlägen im Auftragsbestand und der Produktion im Produktionsgüterbereich führen. In der Tat zeigten die Kurven für den Kon-

junkturverlauf in allen Industrieländern der Welt bis zur großen Krise von 1929/31 damit übereinstimmend unvergleichlich größere Schwankungen für Produktionsmittel als für Konsumgüter. Besonders typisch kam dies in der Kurve der Rohstahlproduktion zum Ausdruck, die am stärksten ausgeprägt die Veränderungen der Konjunkturlage anzeigte.

Es verlohnt sich nicht, auf die Entwicklung während der Jahre 1932 bis 1939 näher einzugehen, weil in dieser Zeit die Konjunkturlage in den europäischen Industrieländern weitgehend durch staatliche Maßnahmen zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit und durch Rüstungsaufträge bestimmt war. Diese Rüstungsaufträge wirkten auch 1938 und 1939 auf die Konjunktur der USA ein, bevor dort die eigene Regierung größere Rüstungsaufträge vergab. In den ersten Jahren nach dem zweiten Weltkriege war in den westeuropäischen Industriestaaten die wirtschaftliche Entwicklung weitgehend durch Wiederaufbauarbeiten bestimmt, und erst seit etwa 1950 machen sich die anderen wirtschaftlichen Faktoren wieder stärker im Konjunkturablauf geltend.

Beseitigung der Multiplikatorwirkung

Dagegen gibt die Entwicklung in den USA von 1946 an schon stärkere Aufschlüsse über Veränderungen im Konjunkturablauf. Hier zeichnen sich konjunktuelle Wechsellagen wieder deutlich ab. Nach einem

Anstieg, der fast sieben Jahre dauerte, gab es 1953/54 einen Rückschlag, die erste „Recession“; dann nach einer neuen Erholung 1957 den zweiten Rückschlag, der seit einigen Monaten wieder von einer Erholung abgelöst wird. In diesen Wechsellagen tritt wieder ein typischer Unterschied zwischen dem Produktionsgüter- und dem Konsumgüterbereich hervor. Wie in früheren Zeiten sind die Ausschläge im Produktionsgüterbereich unvergleichlich stärker. Ja, es zeigte sich, daß 1953/54 der Rückschlag im wesentlichen auf die Produktion von Produktionsmitteln (Eisen und Stahl, Maschinen) beschränkt blieb. In der Produktionsmittelindustrie erfolgten keine größeren Arbeiterentlassungen und keine einschneidenden Verringerungen der Lohnsummen. Auch die Preise für Produktionsmittel brachen nicht zusammen, so daß die Einnahmen in diesem Wirtschaftszweig bei weitem nicht so stark zusammenschmolzen wie früher in Zeiten des Rückganges. Infolgedessen brauchten die Produktionsmittelindustrien ihre eigenen Investitionen nicht vollständig zu drosseln, sondern konnten sie auf einem herabgesetzten Niveau fortführen.

Die „Multiplikatorwirkung“ war während dieses Rückschlages zum Teil beseitigt, zum anderen Teil erheblich abgeschwächt, so daß der Abbruch der Investitionskonjunktur 1953/54 nicht zu einem scharfen Einbruch der Gesamtkonjunktur führte und die Konsumgüterindustrien nur verhältnismäßig schwach betroffen wurden. Es blieben deshalb auch die Rückwirkungen aus

Alle in der Abteilung „Zeitgespräch“ veröffentlichten Beiträge sind freie Meinungsäußerungen von Persönlichkeiten aus Wirtschaft und Politik und von in- und ausländischen Mitarbeitern. Sie enthalten keine Stellungnahme der Redaktion und sind keine offiziellen Äußerungen der herausgebenden Institutionen.

dem Konsumgüterbereich auf den Produktionsgüterbereich gering. Diese Abschwächung des Konjunkturausschlages hat ihre Ursachen vor allem in den Bindungen der Preise, der Löhne und der Beschäftigung sowie in der gewachsenen Bedeutung des öffentlichen Sektors für die gesamte Volkswirtschaft. Ferner spielen die Veränderungen mit, die sich aus der Vollbeschäftigung ergeben.

Konjunkturlenkende Maßnahmen gewinnen an Bedeutung

Der Abschwung in den USA während des Jahres 1957 war ausgeprägter, weil zu der Abschwächung der Investitionstätigkeit eine Umstellung in der Rüstung und vor allem eine scharfe Verminderung des Absatzes in einem der wichtigsten Zweige der Konsumgüterindustrie, in der Automobilindustrie, hinzukam. Ein Rückschlag wurde deutlich sichtbar, aber es kam zu keinem derartigen Einbruch, wie er in der Zeit vor 1929 die konjunkturellen Wechsellagen kennzeichnete. Die Ursachen waren hierfür die gleichen wie 1953/54. Es zeigte sich weiter, daß bewußte konjunkturpolitische Maßnahmen wesentlich mehr an Bedeutung gewonnen haben und überhaupt wirtschafts- und sozialpolitische Maßnahmen — die oft ohne Rücksicht auf ihre Auswirkungen auf die Konjunkturlage und die gesamte wirtschaftliche Entwicklung nach „rein politischen“ Gesichtspunkten durchgeführt werden — weitgehend ausschlaggebend geworden sind. Diese Feststellungen beschränken sich keineswegs auf die USA, sondern gelten für alle wesentlichen Industrieländer, besonders auch, wie es die Entwicklung in den letzten Jahren zeigt, für die Bundesrepublik.

Daraus ergeben sich bedeutsame Folgerungen für die Beurteilung der konjunkturellen Entwicklung im Bereich der Konsumgüterindustrien. Die Veränderungen der allgemeinen konjunkturellen Wechsellagen, die vor allem durch eine Zunahme oder Abnahme der Investitionstätigkeit gekennzeichnet sind, haben für sie erheblich weniger Bedeutung als früher. Zwar hat eine Steigerung des Absatzes von Konsumgütern, die zu neuen In-

vestitionen im Bereich der Konsumgüterindustrien führt, und umgekehrt eine Absatzminderung, die zur Einschränkung der Investitionen in diesem Bereich führt, eine Bedeutung für den gesamten Umfang der Investitionen, aber keineswegs den ausschlaggebenden Einfluß, weil andere Faktoren, wie zum Beispiel die Kreditpolitik, hier ausschlaggebend sein können. Eine Zunahme der Investitionstätigkeit hat in einer Zeit, in der ohnehin Vollbeschäftigung besteht und die Lohnsummen weitgehend durch die Tarifpolitik bestimmt sind, keine starke Zunahme der Nachfrage nach Konsumgütern zur Folge. Umgekehrt vermindert ein Nachlassen der Investitionstätigkeit auch nur in beschränktem Umfang den Verbrauch an Konsumgütern.

„Freie Konsumwahl herrscht vor“

Der gesamte Umfang der Nachfrage nach Konsumgütern ist also geringeren Schwankungen unterworfen als früher. Dagegen ist die Nachfrage nach einzelnen Konsumgütern und Güterarten weit stärkeren Veränderungen ausgesetzt. In Westdeutschland — ähnlich in den anderen vom Kriege betroffenen westeuropäischen Industrieländern — war in dem ersten Jahrzehnt nach dem zweiten Weltkriege der Verbrauch weitgehend vom Nachfragebedarf bestimmt, der in Verbrauchs-„Wellen“ zum Ausdruck kam: in der Eßwelle, Kleiderwelle, Wohnungswelle, der Hausratwelle, Reisewelle, Luxuswelle. In den letzten Jahren zeigt sich immer mehr das Vorherrschen der „freien Konsumwahl“, die für die Marktlage in den USA schon seit längerem kennzeichnend ist. Die Masseneinkommen haben sich so weit gebessert, daß — von verhältnismäßig kleinen Bevölkerungsgruppen abgesehen — nicht mehr der größte Teil der Einkommen für die Deckung des dringendsten Bedarfs gebraucht wird, sondern ein ständig wachsender Teil freier verwendet werden kann. Der einzelne Verbraucher kann wählen, ob er mehr und besser essen will oder ob er bessere Kleidung, Ausgaben zur Unterhaltung oder zur Ausbildung seiner Kinder vorzieht, ob er kostspieligere Reisen unternehmen oder ob er Geld sparen will.

Diese freie Konsumwahl macht es schwierig, den künftigen Absatz einzelner Waren und Warenarten im voraus abzuschätzen. Sie gibt einer erfolgreichen Werbung größere Chancen und verschlimmert die Folgen einer fehlgeleiteten Werbung. Sie verschärft nicht nur den Wettbewerb zwischen einzelnen Produzenten, weil es jetzt darum geht, den Verbraucher für bestimmte Arten des Verbrauches zu interessieren (zum Beispiel nicht nur den Hut eines bestimmten Herstellers, sondern überhaupt häufiger Hüte zu tragen und mehr auf die Kleidung zu sehen, statt die Aufwendungen für Reisen oder für „hobbies“ zu erhöhen). Die Marktlage für das einzelne Konsumgut wird von der Richtung der freien Konsumwahl stärker bestimmt als von konjunkturellen Wechsellagen.

Mit dem Wachsen der Masseneinkommen gewinnt die industrielle Entscheidung des Käufers den ausschlaggebenden Einfluß auf das Marktgeschehen im Konsumgüterbereich. Diese individuellen Entscheidungen fallen in weiten Kreisen gleichförmig aus, wie es immer schon im Bereich der modischen Industrien zu beobachten war.

Bestimmte Güter, bestimmte Verbrauchsarten kommen in „Mode“. „Man“ kauft Kühlschränke oder Musiktruhen, oder man verweist oder geht häufiger ins Gasthaus. So treten Verbrauchsbullagen, aber gleichzeitig auch starke Verbrauchsschwankungen auf. Diese Schwankungen haben große Ähnlichkeit mit den „Wellen“, die vor dem durch den Nachfragebedarf bedingt waren. Die Wellen und Zusammenballungen haben vielfach den Anlaß zu umfangreichen Investitionen gegeben, um die Produktionskapazität der Nachfrage anzupassen. Nach dem Abklingen der Welle bestanden dann Überkapazitäten. Solange die Welle im Steigen war, konnten die nachgefragten Artikel zu hohen Preisen abgesetzt werden. Die möglichen Preisspannen wurden meist bis zum äußersten ausgenutzt, teils um Gewinne herauszuholen, teils um „über den Preis“ die Investitionen zur Erweiterung der Kapazität zu finanzieren. Die hohen Preisspannen und Selbstfinanzierungs-

möglichkeiten waren oft der Anreiz für verstärkte Kapazitätserweiterungen. Die Kehrseite sind entsprechend große Überkapazitäten im Wellental.

Stellt sich ein Mißverhältnis zwischen Produktionskapazitäten und Nachfrage heraus, dann kann nur schwer Abhilfe gefunden werden. Unter Verzicht auf hohe Gewinne und Selbstfinanzierung sind zwar Preissenkungen möglich. Aber keineswegs für alle Waren läßt sich durch niedrigere Preise der Absatz in größerem Umfange ausweiten, besonders dann nicht, wenn die Verbraucher sich anderen Gütern

zuwenden. In den Verbrauchsgüterindustrien wird man deshalb ganz anders, als es bisher geschehen ist, von vornherein größere Marktschwankungen in Rechnung stellen müssen. Das bedingt einmal eine eingehendere, den veränderten Anforderungen besser angepaßte Marktbeobachtung, zum anderen auch eine neue Kalkulation, die unter Umständen kürzere Amortisationsfristen für die Investitionen ansetzen muß, die aber vor allem darauf zu sehen hat, daß keine Preisspannen entstehen, die Anlaß zu übermäßigen Kapazitätsausweitungen geben. (H. P.)

sen!) in Anspruch genommen. So dürfte das für Güterkäufe verfügbare Einkommen erheblich weniger zugenommen haben als die Gesamteinkommen. Damit war der Spielraum für erhöhte Verbrauchsgüterkäufe von vornherein beengt.

Die „Durchschnittsentwicklung“ im Verbrauchsgüterbereich verbirgt allerdings sehr unterschiedliche Tendenzen. Die dauerhaften Güter haben nämlich eine auffallende Umsatzbelebung erfahren, die „klassischen“ Verbrauchsgüter waren dagegen von ausgeprägten Schwächen in ihrer Umsatzentwicklung befallen.

Ein konjunkturpolitischer Rückblick

1958: Differenzierte Konjunktur

Die konjunkturelle Entwicklung des Jahres 1958 kann insgesamt als relativ gut bezeichnet werden — gemessen nämlich an den Erwartungen vom Beginn des Jahres, gemessen aber auch an der Entwicklung in den anderen Industrieländern. Hinter dieser Gesamtentwicklung stehen jedoch recht differenzierte Tendenzen in den Einzelbereichen, „Sonderkonjunktoren“ in einigen, ausgesprochene Schwächeneigungen in anderen.

Investitionsgütermärkte verloren an Schwung

Der Investitionsgüterabsatz hat im — statistisch bisher überschaubaren — Verlauf dieses Jahres sehr viel von seinem vorherigen Schwung eingebüßt. Um zwei typische Bereiche „reiner“ Investitionsgütermärkte zu nennen: im Stahlbau stagnierte der Umsatz, der 1957 noch kräftig zugenommen hatte, im Maschinenbau nahm er erheblich langsamer zu als im Vorjahr. Angesichts der enormen Investitionstätigkeit der letzten Jahre konnte das eigentlich nicht überraschen. Dank der verhältnismäßig

geringen Anlagenabgänge hatten nämlich beachtliche Kapazitätsausweitungen stattgefunden, mit denen die Produktionssteigerung nicht mehr Schritt hielt. Die daraus folgende verminderte Kapazitätsausnutzung mußte die Investitionsfreudigkeit beeinträchtigen. Insgesamt ist es aber tatsächlich nur zu einer fühlbaren Abschwächung der Umsatzausweitung gekommen.

Kein Ausgleich bei den Verbrauchsgütern

Auf den Märkten der Verbrauchsgüter aller Art stand dem, trotz bemerkenswert guter Entwicklung in einigen Bereichen, keine ausgleichende Belebung gegenüber. Vielmehr haben die Umsätze an Verbrauchsgütern insgesamt eine ähnliche Tendenz gehabt wie die an Investitionsgütern: sie stiegen weniger stark an als im Vorjahr. Dafür gibt es mehrere Gründe. Die Einkommen stiegen langsamer. Zugleich wurde mehr gespart. Von dem danach verbleibenden „Verbrauchseinkommen“ wurde ein nochmals vergrößerter Anteil für Dienstleistungen (Rei-

Dauerhafte Güter im Vordringen...

Was sich in diesem Jahr auf dem Gebiet der dauerhaften Güter abgespielt hat, ist Ausdruck einer strukturellen Entwicklung, die sich mit steigendem Wohlstand einstellen mußte. Daß sie sich so auffallend vollzog, ist allerdings aus der konjunkturellen Entwicklung erklärlich. Hätten wir einen starken Konjunkturaufschwung gehabt, so wären die Umsätze in dauerhaften Gütern zwar sicher auch stärker als alle übrigen gestiegen, aber eben nicht als nahezu einzige Gruppe, sondern als eine unter anderen. Die Zeit war gewissermaßen „reif“ für eine „Hausse in dauerhaften Gütern“, und zwar aus zwei Gründen: einmal ist inzwischen ein Einkommensniveau erreicht worden, das verhältnismäßig breiten Schichten auch die Deckung eines relativ „luxuriösen“ Bedarfs erlaubt; zum anderen — und das ist nicht weniger wichtig — ist die private Vermögensbildung so weit fortgeschritten, daß Anschaffungen von größerer Dringlichkeit zumeist nicht mehr im Vordergrund stehen. Von dieser zumindest relativen Wohlhabenheit profitierte in erster Linie der Absatz von Kraftfahrzeugen, Fernsehgeräten und Haushaltsappa-

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 361 061
24 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

raten — Dingen also, die sowohl einen hohen „Geltungsnutzen“ haben als auch zur Hebung des Komforts beitragen. Daß arbeitssparende Haushaltsgeräte im Zeitalter der Knappheit an Hausangestellten und der verbreiteten Berufstätigkeit der Frau ihre erhebliche ökonomische Bedeutung haben, steht außer Zweifel.

Über die Dauerhaftigkeit der geschilderten Entwicklung bekommt man am besten Aufschluß, wenn man die „Dichte“ an Personenkraftwagen, an Fernsehgeräten und Kühlschränken bei uns mit derjenigen in anderen Ländern vergleicht. Dann ergibt sich, daß noch ein sehr großer latenter Bedarf vorhanden ist. Die Intensität, mit der die Deckung dieses Bedarfs angestrebt wird, dürfte bei „normaler“ wirtschaftlicher Entwicklung vorläufig noch erheblich bleiben.

... auf Kosten der klassischen Konsumgüter

Bei der geschilderten Einkommensentwicklung mußte der Durchbruch so starker Strukturwandlungen, wie sie sich in der Mehrnachfrage nach dauerhaften Gütern ausprägen, auf Kosten der Nachfrage nach anderen Gütern gehen — oder zumindest auf Kosten einer Nachfragesteigerung, die andernfalls auch dort möglich gewesen wäre. Das „Opfer“ ist in diesem Fall der Sektor der klassischen Verbrauchsgüter, insbesondere die Textilien. Deren Flaute ist also nicht strukturell im eigentlichen Sinne bedingt. Strukturell ist vielmehr die Hausse im Absatz dauerhafter Güter verursacht, die deshalb genau genommen auch nicht die Bezeichnung Sonder„konjunktur“ verdient. Die Textilflaute dagegen — um beim auffallendsten Schwächepunkt zu bleiben — ist letztlich konjunkturell verursacht, weil die Einkommenssteigerungen nicht ausreichten, zugleich auch auf diesem Sektor steigende Umsätze zu ermöglichen. Daß es hier sogar zu einem Rückgang kam, ist dem Ausbleiben eines besonderen Auftriebsfaktors, wie es im Vorjahre die Rentenreform war, zuzuschreiben.

Von einer wieder verstärkten Einkommenszunahme würden auch die jetzt benachteiligten Verbrauchs-

güterkategorien profitieren, nur nicht so stark wie die dauerhaften Güter. Bei der Mehrzahl der klassischen Verbrauchsgüter muß so auf längere Sicht zwar mit sinkenden Anteilen am Gesamtumsatz von Konsumgütern gerechnet werden, aber nicht mit absolut sinkendem Absatz.

Sieht man die Zusammenhänge so, wie sie hier gezeigt wurden, dann erscheint die Möglichkeit, durch Preissenkungen zusätzlichen Absatz zu erzielen, durchaus gegeben. Denn von einer absoluten Bedarfsättigung kann gewiß nicht die Rede sein.

Textilindustrie unter Einfuhrdruck

Die Textilflaute ist hier bewußt als krassestes Beispiel für den Druck auf den klassischen Konsumgütermärkten herausgegriffen worden. Man muß jedoch gerade hier zweierlei streng auseinanderhalten, nämlich den Endumsatz an Textilien einerseits und die Erzeugungslage der Textilindustrie andererseits. Der Endumsatz an Textilien ist nicht sehr stark zurückgegangen. Eine gewisse Textilflaute herrscht im übrigen in den meisten anderen europäischen Ländern auch — genau so, wie der Run auf das Auto eine allgemeine europäische Erscheinung ist. Für die Textilindustrie wird diese Tendenz angestiegene Einfuhr verschärft, aber ganz erheblich durch die stark geringere Anteil am verminderten Endumsatz — das macht die Lage für die Textilindustrie so besonders heikel. Damit aber taucht ein völlig neues Problem auf. Und soweit dies aus der verstärkten

Aus den Spitzenverbänden der Wirtschaft

Ernste Lage an der Konsumgüterfront

Die deutsche Konjunktur macht die internationale Recession phasenverschoben und weniger tief mit. Daß die Beschäftigungskurve die Rückbildung nicht deutlich anzeigt, hängt einmal damit zusammen, daß der öffentlich gesteuerte Antizyklus (Bau- und Heerwesen) haussiert, und zum anderen, daß sich die bekannten Nachholewellen, die seit 1948 das Geschehen kennzeichnen, noch immer nicht verlaufen haben. Sie sind aber jetzt bei

Konkurrenz der sogenannten Billigpreisländer resultiert, handelt es sich um ein strukturelles!

Spezialisierung als Ausweg

Die billige Arbeitskraft sichert den „Reisstandard-Ländern“ einen Kostenvorsprung, der die deutsche — und nicht nur die deutsche — Textilindustrie vor ernste Probleme stellt. Diese Kostenvorteile haben nichts mit Dumping zu tun. Gegen solche Konkurrenz ist (von dem undiskutablen Mittel des Protektionismus abgesehen) nur ein Kraut gewachsen, nämlich die Spezialisierung. Die Entwicklung drängt zwangsläufig zu einer weltwirtschaftlichen Arbeitsteilung, die uns die Erzeugung der hochwertigen Qualitätsprodukte, den „billigen“ Ländern die der geringwertigen Massenprodukte zuweist.

Das Problem wird noch variiert durch das allmähliche Wirksamwerden des Gemeinsamen Marktes. Hier haben wir es sowohl mit billigen Anbietern als auch mit uns vergleichbaren Wettbewerbern zu tun, was eine weitere Spezialisierung erforderlich macht. Im Gemeinsamen Markt wird — nach Ausschaltung aller evtl. vorhandenen Dumpingpraktiken — außer der Notwendigkeit der Spezialisierung ein nicht weniger dringender Zwang zur Rationalisierung bestehen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Die Textilindustrie, einer unserer großen Industriezweige, sieht sich also schweren Aufgaben gegenüber. Der ihr bevorstehende Prozeß der Umstrukturierung wird an ihr nicht ohne erhebliche Reibungen vorübergehen. (Sm)

dem „dritten Sektor“ (Dienstleistungen) angelangt und sorgen dort für Wohlergehen und Investitionen.

Große Unterschiede zwischen den Branchen

Wäre allein die Konjunktur der Industrie maßgebend, dann könnte man die Stockung deutlich sehen: in Entlassungen, Kurzarbeit, Verlusten und Illiquidität. Als Einheit gesehen weist die deutsche Industrieproduktion in diesem Jahre allerdings wiederum eine Wachs-

tumsrate aus, und zwar fast 3%. Aber dieser als normal angesprochene Durchschnitt aus 36 Branchen umgreift — gemessen an der Produktion von 1957 — Rückgänge bis zu 8% und Steigerungen bis zu 23%. Die extremen Werte liefern bei den Zurückgebliebenen die Gießereien, bei denen die Rückbildung schon im zweiten Quartal 1957 einsetzte und erst in den letzten Monaten allmählich an Schärfe verliert, und bei den Aufgeschossenen die Kunststoffverarbeitung: gerade in sie drängen aber so viele neue Fabrikanten hinein, daß ihr Preisniveau immer stärker gestört wird. Rückgänge weisen 14 Branchen aus. Weitere 10 Industriezweige bleiben außerdem unter dem Wachstumsdurchschnitt, so daß als die eigentlichen Träger der Aufwärtsbewegung nur noch 12 Branchen übrig bleiben. Es sind in der Reihenfolge des Wachstumsgefälles nach der Kunststoffverarbeitung die Mineralölverarbeitung, der Fahrzeugbau, die Elektroindustrie, die Hohlglasindustrie, die Erdölgewinnung, das graphische Gewerbe, die chemische Industrie, die Brauereien, die Ernährungsindustrie, die Tabakverarbeitung und die Holzverarbeitung.

Wer hat, dem wird gegeben . . .

Man sieht daraus, daß es durchaus Konsumgüterindustrien gibt, die sich erweitern und damit beim Markt Anklang finden. Da das meistens nicht ohne Investitionen geht, trägt auch dieser Sektor sehr zur Auslastung der Investitionsgüterwirtschaft bei. Von fast allen wachsenden Branchen gehen Teile der Produktion an die Konsumgütermärkte; ob man nun an die

vielfältige Verwendung der Kunststoffe im Haushalt denkt oder an das Heizöl in der Wohnung, an das Auto, den Kühlschrank, das Fernsehgerät, die Einmachgläser, Bücher, Kosmetika oder Möbel und schließlich an die Nahrungs- und Genussmittel. Außerdem finden viele Artikel aus diesen konsumnahen Teilen der florierenden Branchen aufnahmebereite Auslandsmärkte, so daß sich auch hier wieder einmal bewahrheitet: wer hat, dem wird gegeben!

. . . Wer nicht hat, dem wird noch der Rest genommen!

Aber dieser Aufschwungsbereich darf den Beobachter nicht übersehen lassen, daß andere Konsumgütermärkte stagnieren oder gar verstopft sind. Von Stagnation kann man z. B. bei der Feinkeramik, der Optik, der Schuhindustrie und der Lederverarbeitung sprechen. Ferner stehen überall da, wo Kündigungen drohen, die üblicherweise auf Raten verkauften Artikel vor einem Absatzschwund. Im Abschwung sind mehrere konsumnahe Bereiche der Eisen-, Blech- und Metallverarbeitung, der Zweiradfertigung und der Bekleidungsindustrie. Richtig in der Patsche sitzen einige Vorstufen der Konsumgüterindustrie (besonders Leder und Textilien). Sicherlich bleibt auch hier das Bild uneinheitlich. Heimtextilien z. B. gehen großartig, gewirkte Kleidung gut, Streichgarn-tuche hingegen schlecht.

Die Ursachen der Stockung sind recht zahlreich. Strukturverschiebungen wirken z. B. mit, wenn Kunststoffe metallischen Hausrat verdrängen oder Kleinautos das

Motorrad. Die wahltaktische Preisgabe von Zöllen ist mit im Spiele, etwa bei Schuhen und Textilien. Die Konkurrenz aus dem Ostblock und den Reisstandardländern drückt vor allem bei Geweben und Geschirren. Die mißbrauchte Jedermann-einfuhr bedrängt den optisch-feinmechanischen Sektor. Das Wetter hat mehrmals die Textildispositionen durchkreuzt. Die Bekleidungsindustrie verding sich im Streit der Moderichtungen. Als die Couturiers und die Konfektionäre den Frauen geradezu den Quartalslinienwechsel aufzwingen wollten, verspielten sie deren Gunst so weit, daß die Damen dazu übergingen, gegenwärtig einmal alles als modern zu werten. Die Schuhindustrie klammerte sich weiterhin an die für den nordostdeutschen Winter berechneten Fußfestungen an und überließ die Käufer der großen italienischen Weltschuhmode. Dazu nahmen die neuen dauerhaften Konsumgüter, vor allem solche elektrotechnischer Provenienz, und die Reiselust — ob im eigenen Gefährt, mit oder ohne Campingausrüstung, oder in der Reisegesellschaft — den alten Konsummärkten Luft weg.

Für viele Artikel ist das Einkaufsniveau aus der Vorkriegszeit auch heute noch einfach unvorstellbar. Man vergleiche einmal, was früher an Wäsche, Porzellan und Bestecken in die Aussteuern ging, damit, wie es heute steht. Außerdem drängt sich dem Beobachter auch die zweite Hälfte des zitierten Bibelverses auf: wer nicht hat, dem wird auch noch der Rest genommen; denn die traditionellen Konsumgüter stoßen auf Widerstände



Foreign Exchange Bank

☆ HAMBURG OFFICE ☆ Hamburg 86, Jungfernstieg 51
 ☆ OVERSEAS OFFICES ☆ New York, Rio de Janeiro, São Paulo, Buenos Aires, London, Alexandria, Calcutta, Bombay, Karachi, Vientiane, Singapore, Hong Kong and 15 Representative Offices in Other Countries

☆ AFFILIATE ☆ THE BANK OF TOKYO OF CALIFORNIA San Francisco, Los Angeles, Gardena
 ☆ SUBSIDIARY ☆ THE BANK OF TOKYO TRUST COMPANY New York

THE BANK OF TOKYO, LTD.

HEAD OFFICE: NIHOMBASHI, TOKYO, JAPAN

beim Export. Entweder können sie mit der Konkurrenz aus Amerika, Hongkong, Indien und Japan nicht mithalten, oder die jungen Staaten wehren die vermeintlichen non-essentials ab. Diese Motivplatte ist noch keineswegs vollständig.

Nicht aus der Strömung geraten!

Was kann man den Benachteiligten raten? Findigkeit und Elastizität zu allermeist! In jeder der zurückgebliebenen Sparten gibt es nämlich weiße Raben, um die sich der Handel reißt, die verdienen, rationalisieren und erweitern können. Beinahe jeder Richtung offerieren sich technische Fortschritte. Sie sind oft amerikanischer Herkunft und suchen in Deutschland Anhänger im Hinblick auf den größeren europäischen Markt, den man sich in Übersee vielfach als mit fast französischen Zollmauern umgeben vorstellt. Die Rationalisierung ist billiger geworden. Seit die Banken den Kreditkäufermarkt verspüren, kom-

men auch Konsumgüterhersteller leichter bei Krediten an die Reihe. Außerdem kann die Wirtschaftspolitik den Findigen nachhelfen — z. B. durch eine Stärkung des Kapitalmarktes oder durch eine produktivistische Steuer- (lies vor allem: Abschreibungs-) politik, weiter mit verkehrstarifischen und dumpingabwehrenden Maßnahmen und mit vielem anderem mehr. Aber eine wirtschaftspolitische Pädagogik, die eine nach dem Gleichheitsgrundsatz dosierte Findigkeit zu verabsichtigen vermöchte, ist noch nicht eronnen. Sie wird auch wohl nicht zu finden sein. Wer hausbacken nur das tun kann, was er gelernt hat, wird sich nicht halten. Wie sagte schon Heraklit? Alles fließt. — Schneller! muß man an der Konsumfront hinzufügen. So lautet denn das wichtigste Rezept: Nicht aus der Strömung geraten, mag sie Mode, Saison, Struktur oder Konjunktur heißen! (W. H.)

Aus einer besonders notleidenden Industrie

Die Textilindustrie im Konjunkturschatten

Auch im Jahre 1958 verlief die wirtschaftliche Entwicklung in der Bundesrepublik im ganzen günstig. Das Wachstum der Produktion und der Umsätze der gesamten Industrie nahm einen zwar verlangsamten, aber stetigen Fortgang, und die Beschäftigtenziffer erreichte ihren bisherigen Höchststand. Im Hintergrund dieser scheinbar beruhigenden Gesamtsituation erblickt man jedoch konjunkturelle Sonderbewegungen gegenläufiger Art. Branchen mit ausgesprochener Hausstendenz stehen kontraktionsbedrohte Wirtschaftszweige gegenüber. Zu letzteren zählt seit etwa Jahresfrist — und zwar von Monat zu Monat spürbarer — die Textilindustrie, nachdem sie bis dahin eine ziemlich kontinuierliche Aufwärtsentwicklung feststellen konnte.

Während der ersten 9 Monate 1958 sind im Durchschnitt der gesamten Textilindustrie die Produktion um 5,5%, der Umsatz um 7,8% und der Auftragseingang um 18,7% gegenüber dem entsprechenden Vorjahreszeitraum zurückgegangen. Auf die Textilindustrie entfällt der

größte Teil der amtlich ausgewiesenen Kurzarbeiter. Entsprechend der Differenziertheit der Textilindustrie ist die Lage zwar in den einzelnen Sparten unterschiedlich, insgesamt aber außerordentlich negativ. Die Textilindustrie ist in den Konjunkturschatten geraten.

Nur teilweise konjunkturell bedingt

Die Textilflaute ist aber nur bis zu einem gewissen Grade konjunkturell bedingt. Hier ist zunächst an lagerzyklische Einflüsse zu denken, die von der saisonüblichen Witterung, von psychologischen Reaktionen auf die dritte amerikanische Nachkriegsrecession und dabei insbesondere von der Rohstoffbaisse (vor allem auf dem Gebiet der Wolle mit Preisrückgängen bis 40% innerhalb eines Jahres) herrühren. Diese Faktoren haben lagerüberhöhend und dispositionshemmend gewirkt. Noch immer sind die „Textilhalden“ sehr hoch.

Ein zusätzliches Moment ist die derzeitige Stagnation in der Nachfrage der Verbraucher nach Textilien, woraus sich angesichts der weiteren Zunahme des Volksein-

kommens eine gewisse relative Rückbildung des Textilkonsums ablesen läßt. Möglicherweise ist in der Bundesrepublik das „Gesetz“ der fallenden Konsumquote wirksam geworden. Die Zeit des großen Nachholbedarfs ist vorüber, und statt dessen ist eine Sparwelle in Erscheinung getreten. Zudem läßt sich eine starke Hinwendung der Verbraucherschaft zu langlebigen Konsumgütern wie Autos, Kühlschränken, Fernsehapparaten, Reisen etc. feststellen. Da der effektive Einzelhandelsumsatz an Textilien jedoch verhältnismäßig konstant geblieben ist, wäre es verfehlt, von einem grundlegenden Strukturwandel in den Konsumgewohnheiten zu sprechen.

Der unnatürliche Importdruck

Die eigentliche Crux der Textilindustrie liegt in dem unnatürlichen Importdruck, dem sie ausgesetzt wurde, als die offizielle Wirtschaftspolitik im Frühjahr 1957 fälschlicherweise eine konjunkturelle Überhitzung feststellte und die angeblich steigenden Preise durch Sondereinfuhren „gebändigt“ werden sollten. Autonome Zollsenkungen bewirkten, daß die deutschen Textilzölle heute im Durchschnitt die niedrigsten in Europa sind.

Um Mißverständnisse zu vermeiden, sei eindeutig darauf hingewiesen, daß die Textilindustrie sich in keiner Weise gegen Einfuhren wendet, die auf einem echten Leistungswettbewerb beruhen und modisch und preislich interessant sind. Die Textilindustrie ist weder protektionistisch noch autarkistisch eingestellt; ihr eigenes Außenhandelsinteresse ist viel zu stark, als daß sie die Vorzüge der internationalen Arbeitsteilung unterschätzen könnte.

Die Textilindustrie wurde jedoch durch die Politik der Konjunkturdämpfung mit handelspolitischen Mitteln in starkem Maße Dumping- und dumpingartigen Einfuhren aus europäischen Partnerstaaten und aus Staatshandelsländern des Ostblocks sowie Billigpreiseinfuhren aus den Reissstandardländern Ostasiens ausgesetzt, gegen die sich die anderen europäischen Staaten wie auch die USA wirksam zu schützen wissen. Eine Öffnung des

eigenen Exportventils aber mußte bei verbreiteten ausländischen Einfuhrrestriktionen scheitern. Das Jahr 1957 brachte erstmalig eine passive textile Außenhandelsbilanz, und im Jahre 1958 sind die Importüberschüsse weiter gewachsen.

Nicht allein durch einen konjunkturellen Einbruch, durch strukturelle Verbrauchsumschichtungen oder gar durch unternehmerisches Versagen gegenüber einer leistungsfähigeren Auslandskonkurrenz verlor die deutsche Textilindustrie im In- und Ausland an Boden, sondern durch eine zu starke Belastung des Inlandsmarktes mit dumpingartigen Importen und durch Verschließung traditioneller Exportmärkte in aller Welt.

In eine „Sack“gasse geraten

Mit der rein konjunkturellen Abschwächung muß die Textilindustrie aus eigener Kraft fertig werden. Dazu bedarf es zweifellos besonderer Anstrengungen. In der Tatsache, daß z. B. in den USA pro Kopf jährlich 18 kg Spinnstoffe für den Bekleidungsbedarf verbraucht werden, in der Bundesrepublik hingegen nur 11 kg, ist auf längere Sicht eine beachtliche Nachfrage- und Konjunkturreserve zu erblicken. Die Bedürfnisskala der Menschen ist alles andere als statisch und kann durch eine geschickte Verbraucherpolitik beeinflusst werden. Bei Textilien kommt dem modischen Gedanken eine besondere Bedeutung zu. Hier ist eine Aktivierung im Gange, nachdem man sich im Vorjahr buchstäblich in eine „Sack“gasse begeben hatte.

Kein Spielraum für Preissenkung

Demgegenüber ist auf preislichem Gebiet kein Spielraum mehr vorhanden, eine sogenannte Mengenkonjunktur anzukurbeln. Der Erzeugerpreisindex für Textilien (1950=100) ist auf den Stand 87 gesunken, während der Erzeugerpreisindex der gesamten Industrie auf 125 gestiegen ist. Trotz ständiger Kostenerhöhungswellen, vor allem von der Lohnseite her, hat die Textilindustrie die allgemeinen Preissteigerungen wesentlich gebremst und damit zur Stabilisierung der Kaufkraft der D-Mark beigetragen. Auf diese Weise waren aber die Margen so gering, daß der

Textilindustrie weitgehend der Zugang zur Selbstfinanzierung verschlossen blieb, auf die sie um so mehr angewiesen war, als die meisten ihrer Betriebe nicht emissionsfähig sind und der Kreditzins zu hoch war.

Die Textilindustrie konnte daher lange Zeit nur halb soviel Maschinen und maschinelle Anlagen zur Rationalisierung und Modernisierung anschaffen, wie sie eigentlich Jahr für Jahr zur Aufrechterhaltung ihrer internationalen Wettbewerbsfähigkeit hätte investieren müssen. Keineswegs ist aber aus Kurzsichtigkeit eine rechtzeitige Modernisierung schuldhaft übersehen worden. In einigen Sparten stößt die Rationalisierung trotz der erwähnten Finanzierungsschwierigkeiten schon heute an technische Grenzen.

Von einer gesunden Textilindustrie kann die Investitionsgüterindustrie Aufträge erwarten, die sich in der Größenordnung von einer halben Milliarde DM jährlich halten. Es wäre aber nicht richtig, für die Textilindustrie selbst eine Rationalisierung und Modernisierung allein als Allheilmittel zu erblicken. Entscheidend ist in der gegenwärtigen Situation, daß die Abwehr der auf Dumping, dumpingartigen Praktiken sowie fundamental ungleichen Lohn- und Sozialbedingungen basierenden Einfuhren an Halb- und Fertigwaren wirkungsvoller als bisher erfolgt, wenn die Textilindustrie als bedeutendster Zweig der Verbrauchsgüterindustrie mit nahezu 650 000 Beschäftigten aus dem Schatten der Konjunktur heraustreten soll. (St.)

Berlin ist die Deutschlandfrage

Wenn es nicht so ernst wäre, könnte man es vielleicht amüsant finden, daß als Konsequenz des Moskauer Vorschlags zwangsläufig neben dem „Freistaat Berlin“ eine „Unfreistaat Berlin“ existieren würde. Diese Groteske sei nur aufgezeigt, weil sie schlagartig die politische Hintergründigkeit der Konzeption des Kreml offenbart. Hätte man sich ernsthaft mit dem Problem auseinandersetzen wollen, dann hätte man mindestens die Viersektorenstadt als eine Einheit behandeln müssen. Natürlich wäre der Plan auch dann für Deutschland, d. h. nicht nur für die Bundesrepublik, politisch unannehmbar gewesen. Denn er bedeutet, daß man fünfzehn Jahre nach Beendigung des Krieges weitab von dem Gedanken einer Wiedervereinigung aus den drei schon bestehenden Teilen Deutschlands noch einen vierten Teil herauschneiden will.

Dieser Vorschlag des Kreml hat für uns ein Gutes. — Wir nehmen an ungewollt, denn wir glauben nicht, daß der Kreml uns auf diese Weise helfen wollte. — Er ist so absurd und ultimativ, daß er die westlichen Großmächte endlich dazu zwingt, ihre lethargische Haltung in der Deutschlandfrage aufzugeben und eine Gegenkonzeption aufzustellen. Damit haben wir eine unvermittelte Chance erhalten, daß durch die Berlinfrage die Deutschlandfrage in allernächster Zeit einer endgültigen Lösung zugeführt werden muß. Denn schließlich sind es die Großmächte ihrem Prestige schuldig, daß die neue Krise nicht wieder durch ein Provisorium überdeckt wird. Aber dieser optimistische Aspekt birgt für uns auch ein großes Risiko: Wie soll denn diese „endgültige“ Lösung aussehen?

So sehr wir mit der eindeutigen und einmütigen Haltung der westlichen Mächte in der Berlinfrage zufrieden sein können, so sehr bleibt doch die Frage offen, was bei den zweifellos langwierigen Verhandlungen als Endergebnis der Deutschlandfrage herausspringen wird. Verhandlungen bestehen immer aus Nehmen und Geben, und wenn man zu einem Ergebnis kommen will, kann man sich nicht hinter phrasenhaften Idealforderungen verschanzen. Die westlichen Mächte müssen sich klar darüber sein, daß sie den konkreten ultimativen Forderungen Moskaus eine ebenso konkrete Konzeption mit befristeter Annahmeerklärung entgegenstellen müssen. Wird man sich aber über Kompensationen einigen, die uns eine zufriedenstellende Lösung des Deutschlandproblems mit Zuversicht erwarten lassen dürfen? Es mag einige — sicher aber nicht viele — solcher Kompensationsmöglichkeiten geben. Die Schwierigkeit der Verhandlungen liegt aber eben darin, daß dem Ostblock an einer Bereinigung seines Einflußbereiches (auch im positiven Sinne) gar nichts gelegen ist, daß er seine expansiv-dynamischen Kräfte gerade aus der Tatsache zieht, daß in einem breiten Streifen des ihm vorgelagerten Raumes Zwielicht herrscht. Das muß man in Rechnung stellen. (sk)

Zur Debatte steht: Die wirtschaftliche Seite des Moskauer Berlin-Planes

Die Veröffentlichung der sowjetischen Noten über den künftigen Berlin-Status haben das wochenlange Rätselraten zunächst einmal beendet. Nun weiß man, welche Absichten die Sowjetunion verfolgt: Westberlin soll den Status einer entmilitarisierten freien Stadt erhalten. Über die politische Seite dieses Vorschlags braucht hier nicht diskutiert zu werden. Es scheint aber doch zweckmäßig, einmal die wirtschaftliche Problematik dieses Vorschlags herauszustellen, bevor noch auf internationalen Konferenzen darüber verhandelt wird. Es stellt sich hierbei die Frage, ob ein „Freistaat Berlin“ in der Form, wie er von der Sowjetunion vorgeschlagen worden ist, wirtschaftlich überhaupt lebensfähig wäre.

Unsere Fragestellung bedarf insofern noch einer näheren Erläuterung, als unter der „wirtschaftlichen Lebensfähigkeit“ vielerlei verstanden werden kann. Natürlich kann fast jedes Land wirtschaftlich auf eigenen Füßen stehen. Fallen die Zuschüsse und Kredite weg, die die Zahlungsbilanz eines Landes ausgleichen, dann erzwingt einfach die Zahlungsbilanzsituation — konstanter Wechselkurs vorausgesetzt — eine Politik der Einkommensverminderung, die die klaffende Lücke schließt. Jedes Land kann nur ein so hohes Defizit in der Zahlungsbilanz haben, wie andere Staaten bereit sind, sich an der wirtschaftlichen Entwicklung des Schuldnerlandes mit Zuschüssen und Krediten zu beteiligen. Das gilt auch für Westberlin. Fallen die Zuschüsse der Bundesregierung an Berlin weg, dann müßten die Ausgaben des Staates für Güter und Dienstleistungen um einen entsprechenden Betrag vermindert werden. Bei einem Gesamtvolumen des ordentlichen Haushaltes Westberlins in Höhe von rd. 2,6 Mrd. DM (für das Jahr 1957) würde eine Reduzierung der öffentlichen Ausgaben um den Betrag des Zahlungsbilanzdefizits, nämlich um rd. 1,3 Mrd. DM, zu Leistungsausfällen führen, die einfach untragbar sind. Eine Reduzierung der Westberliner Bezüge „von draußen“ auf das Niveau der nied-

rigen Lieferungen würde damit automatisch zu einer erheblichen Verminderung des Lebensstandards der Westberliner Bevölkerung führen. Das kann nicht Ziel und Zweck einer „Freistaat-Lösung“ sein!

Wir wollen deshalb bei der Beantwortung der Frage, ob Westberlin wirtschaftlich auf eigenen Füßen stehen kann, von der Voraussetzung ausgehen, daß der heutige Lebensstandard der Bevölkerung, d. h. das heutige Volkseinkommen pro Kopf, nicht sinken darf.

Die Schwierigkeit unserer Analyse liegt darin, daß man von der heutigen wirtschaftlichen Situation ausgehen, daß man also zunächst damit rechnen muß, das Volkseinkommen in einem „Freistaat Berlin“ würde ebenso hoch sein wie im heutigen Westberlin. Das erscheint bei näherer Untersuchung zumindest zweifelhaft, wenn nicht sogar ausgeschlossen. Dennoch wollen wir zunächst einmal diese Voraussetzung machen. Später soll dann auf die besonderen Schwierigkeiten eingegangen werden, denen ein „Freistaat Berlin“ ausgesetzt sein würde.

Wer deckt das Zahlungsbilanzdefizit?

Westberlins Zahlungsbilanz weist seit Jahren ein ganz beträchtliches Defizit auf. Die Importe¹⁾ von Waren und Dienstleistungen sind regelmäßig um über 1 Mrd. DM höher als die Exporte. Im Jahre 1957 beispielsweise bezog Westberlin Waren und Dienstleistungen im Werte von 6 878 Mill. DM von draußen und lieferte „nur“ im Werte von 5 612 Mill. DM, so daß sich für den gesamten Waren- und Dienstleistungsverkehr ein Defizit von 1 266 Mill. DM ergab. Von diesem Saldo entfielen 1 105 Mill. DM auf den Waren- und 161 Mill. DM auf den Dienstleistungsverkehr.

Solange Westberlin dem Währungsgebiet der Bundesrepublik angehört, ist ein solches Defizit nicht weiter problematisch. Sobald aber aus Westberlin ein Gebiet mit eigener Währungshoheit gemacht wird,

¹⁾ Unter „Importen“ und „Exporten“ sind alle Bezüge und Lieferungen aus der übrigen Welt zu verstehen, also auch die Warenumsätze mit dem übrigen Deutschland.

taucht die Frage auf, wie das Zahlungsbilanzdefizit gedeckt oder beseitigt werden soll. Noch ist von der Sowjetunion nicht deutlich ausgesprochen worden, ob die Bundesrepublik auch einem „Freistaat Westberlin“ ihre Hilfe angeeignet lassen dürfte. Die Note der Sowjetunion an die Regierung der Sowjetzone läßt jedoch eher den Schluß zu, daß ein „Freistaat Westberlin“ ausländische Hilfe nicht annehmen darf. Darin heißt es nämlich:

„Unter Berücksichtigung all dieser Erwägungen und geleitet von der Sorge, daß der Prozeß der Liquidierung des Besatzungsregimes ohne irgendwelche Unbequemlichkeiten für die Bevölkerung Westberlins und ohne schmerzhaften Bruch der dort eingebürgerten Lebensformen vor sich gehen soll, würde es die Sowjetregierung unter den gegenwärtigen Bedingungen für möglich erachten, vorzuschlagen, die Berliner Frage zu lösen, indem für Westberlin der Status einer entmilitarisierten freien Stadt festgelegt wird, in deren Angelegenheiten sich kein Staat, auch keiner der beiden deutschen Staaten, einzumischen hat.“²⁾

Bisher ist nahezu jede Kreditgewährung einer westlichen Macht an andere Staaten von der Sowjetunion als Einmischung in dessen innere Angelegenheiten betrachtet worden. Nach dem Wortlaut der Note muß deshalb wohl befürchtet werden daß es der Bundesregierung nicht mehr gestattet werden wird, dem „Freistaat Berlin“ eine laufende Hilfe zu gewähren.

Kapazitäten reichen nicht aus

Fallen die Bundeszuschüsse fort, so müßte Westberlin, wenn der Lebensstandard der Bevölkerung erhalten bleiben soll, aus eigenen Mitteln das Defizit in der Zahlungsbilanz ausgleichen. Die Produktion der Westberliner Industrie müßte demnach so weit ausgedehnt werden, daß Westberlins Wirtschaft per Saldo zusätzliche Waren und Dienstleistungen in Höhe von rd. 1,3 Mrd. DM jährlich exportieren kann. Ist Westberlin dazu in der Lage?

Westberlin ist ein Wirtschaftskörper, der vorwiegend von der Veredelung importierter Erzeugnisse lebt. Eine zusätzliche Produktion

²⁾ Sperrung vom Verfasser.

von 1,3 Mrd. DM würde hohe zusätzliche Importe von Rohstoffen und Halbfabrikaten voraussetzen, so daß per Saldo nur eine bedeutend kleinere Verbesserung unserer Zahlungsbilanzsituation eintritt. Um die klaffende Lücke in der Leistungsbilanz zu schließen, müßte Westberlin sein Produktionsvolumen um ein Vielfaches des Defizits in Höhe von 1,3 Mrd. DM ausdehnen können. Experten schätzen die notwendige Produktionsausweitung auf das Zehnfache. Die Frage ist, ob Westberlin über genügend freie Kapazitäten verfügt, um einen zusätzlichen Export von Gütern und Dienstleistungen in Höhe von rund 12 Mrd. DM durchzuführen.

Auf dem Arbeitsmarkt verfügte Westberlin Ende September 1958 noch über rd. 60 000 Arbeitsuchende. Das ist, gemessen an den Verhältnissen in der Bundesrepublik, noch ein ganz beträchtliches Reservoir an Arbeitskräften. Sobald man aber die Arbeitslosen nach Gewerbezweigen aufschlüsselt, entdeckt man, daß über die Hälfte aller Arbeitsuchenden ältere Angestellte sind, die in der Industrie nicht beschäftigt werden können. Die relativ hohe Zahl der Arbeitslosen in Westberlin ist ein Struktur- und kein Konjunkturproblem. Sie beruht einfach darauf, daß die Reichshauptstadt, die nach dem Kriege den größten Teil ihrer Hauptstadtfunktionen verloren hatte, bis heute noch nicht mit dem Problem fertig werden konnte, wie man die früheren Reichsangestellten wieder in eine angemessene Dauerbeschäftigung bringen könnte. Für die Industrie standen Ende September 1958 dagegen nur noch rd. 28 000 Arbeit-suchende zur Verfügung. In den Westberliner Betrieben (einschließlich der Heimarbeiter) waren zum gleichen Zeitpunkt 867 678 Arbeitnehmer beschäftigt. Die Gesamtbeschäftigung der Westberliner Industrie ließe sich demnach höchstens noch um rd. 3 % ausdehnen. Allein der Arbeitsmarkt setzt also dem industriellen Wachstum Westberlins enge Grenzen.

Was nun die Kapitalausstattung der Westberliner Industrie angeht, so liegen hier leider keine eindeutigen Angaben vor. Allein

aus der Tatsache, daß die Entwicklung der Industrieproduktion in Westberlin lange nicht so stürmisch verlaufen ist wie in der Bundesrepublik, kann man nicht schließen, daß Westberlins Industrie noch über genügend große freie Kapazitäten verfügen müßte. In Westberlin ist nämlich — da man die Kapitalausstattung der Betriebe nur immer der langsameren Nachfrageentwicklung anpaßte — auch bedeutend weniger investiert worden. Die Berliner Industrie- und Handelskammer³⁾ hat sich kürzlich auf den Standpunkt gestellt, daß auch die Kapitalausstattung der Westberliner Betriebe eine sehr starke Produktionsausweitung im Moment nicht gestattet. Die klare Antwort muß also lauten: Westberlin ist im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht in der Lage, die Bundeszuschüsse durch eine vermehrte Eigenproduktion zu ersetzen.

Ungelöste Probleme

Schon unter der Annahme, daß Westberlins Produktionsvolumen von einer Freistaat-Lösung nicht beeinflusst werden würde, müßten wir zu dem Schluß gelangen, daß die Freistaat-Lösung für die ehemalige Reichshauptstadt unannehmbar ist. Unseres Erachtens müßten aber außerdem noch die folgenden Fakten bei der Beurteilung der wirtschaftlichen Lage eines „Freistaates“ berücksichtigt werden, die die wirtschaftliche Situation noch sehr erschweren dürften:

1. Die politische Unsicherheit, die ein „Freistaat Berlin“ für die Bevölkerung mit sich brächte, würde sicherlich zu einer Abwanderung von Arbeitskräften führen. Erfahrungsgemäß wechseln gerade die Arbeitskräfte ihren Arbeitsplatz schneller, die besonders gut ausgebildet sind. Der Produktivitätsverlust dürfte also noch höher liegen. Weiter ist wegen der politischen Unsicherheit damit zu rechnen, daß in einem „Freistaat Berlin“ weniger als heute von Nicht-Berlinern investiert wird. Es muß deshalb befürchtet werden, daß sich das heutige Produktionsvolumen in einem „Freistaat Berlin“ nicht halten läßt.

³⁾ „Die Berliner Wirtschaft“, Mitteilungen der Industrie- und Handelskammer, Nr. 49, 4. Dezember 1958, S. 1525.

2. In einem „Freistaat Berlin“ hätten die Bundesdienststellen, die heute in Westberlin arbeiten, keinen Platz mehr. Rund 20 000 Angestellte finden augenblicklich dort Lohn und Arbeit. Sie würden das „Angestelltenproblem“ auf dem Westberliner Arbeitsmarkt noch vergrößern.

3. Westberlins Erzeugnisse genießen heute im Bundesgebiet eine Umsatzsteuerhilfe. Fällt diese weg, kann das nicht ohne Einfluß auf die Produktion bleiben.

4. Die Gebühren, die für die Benutzung der Verkehrswege durch Mitteldeutschland gezahlt werden müssen, trägt für die gewerbliche Wirtschaft die Bundesregierung. Wer würde künftig für diese Gebühren aufzukommen haben? Im Haushalt eines „Freistaates Berlin“ könnten sie bestimmt nicht untergebracht werden.

5. Der Altersaufbau in Westberlin bringt es mit sich, daß unsere Stadt überdurchschnittlich an den Renten der bundesdeutschen Sozialversicherung partizipiert. In der Bundesrepublik haben nur rd. 10 % der Wohnbevölkerung ein Lebensalter von über 65 Jahren, in Westberlin sind es dagegen rd. 16 %. Müßte Westberlin seine Rentner durch eine eigene Anstalt versorgen, dann könnte eine gleich hohe Rente nur bei einem bedeutend höheren Beitragssatz garantiert werden.

6. In Westberlin herrscht, gemessen an der Zahl der Beschäftigten, eine bedeutend höhere Arbeitslosigkeit als im Bundesgebiet. Im September 1958 lag die Arbeitslosenquote (Zahl der Arbeitslosen in % der Arbeitnehmer) im Bundesgebiet bei 1,7 %, in Westberlin jedoch bei 6,4 %. Heute erhalten Westberliner Arbeitslose ihre Unterstützungen aus einer bundeseigenen Versicherungsanstalt. Auch hier würde eine eigene Westberliner Institution dem „Freistaat Berlin“ neue Lasten aufbürden.

In diesen Punkten liegen zusätzliche Schwierigkeiten, deren Auswirkungen noch gar nicht übersehen werden können und die einer Freistaat-Lösung unüberbrückbare Hindernisse in den Weg legen.

Dr. Arno Puhlmann, Berlin