

Wander, H.; Böhme, Hans; Soltwedel, Rüdiger

Article — Digitized Version

Der weltwirtschaftliche Strukturwandel: Rückblick auf die sechziger Jahre und Ausblick

Die Weltwirtschaft

Provided in Cooperation with:

Kiel Institute for the World Economy – Leibniz Center for Research on Global Economic Challenges

Suggested Citation: Wander, H.; Böhme, Hans; Soltwedel, Rüdiger (1970) : Der weltwirtschaftliche Strukturwandel: Rückblick auf die sechziger Jahre und Ausblick, Die Weltwirtschaft, ISSN 0043-2652, Springer, Heidelberg, Iss. 1, pp. 19-208

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/3654>

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.

Der weltwirtschaftliche Strukturwandel

Rückblick auf die sechziger Jahre und Ausblick

Die Weltproduktion

Überblick

1. Das reale Sozialprodukt der westlichen Industrieländer und der Entwicklungsländer ist in den sechziger Jahren schneller, das Nationaleinkommen der RGW-Länder dagegen langsamer gewachsen als in den fünfziger Jahren. Mit einer jährlichen Wachstumsrate von 6,7 vH im Zeitraum von 1960 bis 1968 lagen die RGW-Länder allerdings immer noch an der Spitze der drei Ländergruppen, vor den OECD-Ländern mit einer Wachstumsrate von etwas über 5 vH und den Entwicklungsländern mit einer Wachstumsrate von etwas unter 5 vH (Tabelle 3). Der Wachstumsabstand zwischen RGW-Ländern und den beiden anderen Gruppen ist jedoch etwas zu hoch ausgewiesen, weil im Nationaleinkommen der RGW-Länder der gesamte tertiäre Bereich, in dem nur geringe Produktivitätsfortschritte erzielt werden, nicht mitgezählt wird.

2. Das Produktionsniveau der östlichen Industrieländer hat sich demnach dem höheren Produktionsniveau der westlichen Industrieländer angenähert. Das erhebliche Produktionsgefälle zwischen Industrie- und Entwicklungsländern ist indessen größer geworden. Diese Tendenzen treten noch deutlicher hervor, wenn man die Entwicklung der Pro-Kopf-Produktion zwischen den drei Ländergruppen miteinander vergleicht: einer Zuwachsrate von 5,7 vH in den RGW-Ländern steht eine von 3,8 vH in den OECD-Ländern und eine von nur 2 vH in den Entwicklungsländern gegenüber.

3. Die Rangfolge der Wachstumsraten ändert sich zugunsten der Entwicklungsländer, wenn man die Agrar- und Industrieproduktion betrachtet. Die stärksten Zunahmen verzeichnen zwar auch hier die RGW-Länder, an zweiter Stelle liegen jedoch die Entwicklungsländer vor den westlichen Industrieländern. Die Differenzen in den Zuwachsraten sind aber so gering, daß von einer nennenswerten Annäherung der Produktionsniveaus kaum gesprochen werden kann, insbesondere wenn man bedenkt, wie niedrig das Produktionsniveau in den Entwicklungsländern war und immer noch ist. Bezieht man die Agrar- und Industrieproduktion auf die Bevölkerungszahl, so läßt sich wiederum eine Denivellierungstendenz zwischen Industrie- und Entwicklungsländern feststellen. In den Entwicklungsländern ist die Agrarproduktion pro Kopf der Bevölkerung sogar gesunken.

4. Wie stark die Pro-Kopf-Einkommen zwischen den drei Ländergruppen differieren, geht aus Tabelle 2 hervor. Demnach erreichten die RGW-Länder 1968 nur knapp ein Drittel und die Entwicklungsländer sogar nur ein Sechzehntel des Pro-Kopf-Einkommens der OECD-Länder. Die Streuung der nationalen Einkommensniveaus, gemessen durch den Variationskoeffizienten, ist innerhalb der Gruppe der OECD-Länder und innerhalb der Gruppe

der RGW-Länder geringer, innerhalb der Entwicklungsländergruppe jedoch größer geworden. Diese Denivellierungstendenz hängt einmal damit zusammen, daß einzelne Entwicklungsländer dank ihrer Ausstattung mit natürlichen Ressourcen, wie etwa Erdölvorkommen, überaus hohe Wachstumsraten erzielen konnten. Zum anderen scheint es zu den typischen Merkmalen eines Entwicklungsprozesses zu gehören, daß einzelne Regionen oder Länder zunächst vorpreschen und andere in einem späteren Entwicklungsstadium aufholen.

5. Als angemessen kann man in den sechziger Jahren nur das Wachstum in den östlichen und westlichen Industrieländern bezeichnen. Die Entwicklungsländer haben dagegen das Wachstumsziel der von den Vereinten Nationen proklamierten Ersten Entwicklungsdekade nicht erreicht, obwohl sie in ihrer Gesamtheit eine Wachstumsrate von nahe 5 vH realisierten. Nach der Zielvorstellung sollten jedoch alle Entwicklungsländer ihr Sozialprodukt in den sechziger Jahren um jährlich mindestens 5 vH steigern. Das war in mehr als der Hälfte aller Entwicklungsländer nicht der Fall. Außerdem hatte das rasche Bevölkerungswachstum zur Folge, daß die Pro-Kopf-Produktion nur um etwa 2 vH stieg.

Tabelle 3 — Sozialprodukt, Industrieproduktion und Agrarproduktion nach Ländergruppen 1960/68 (jahresdurchschnittliche Zuwachsraten in vH)

Ländergruppe	Sozialprodukt	Industrieproduktion	Agrarproduktion
OECD-Länder	+ 5,2	+ 5,8	+ 2 ^a
RGW-Länder	+ 6,7 ^b	+ 7,4	+ 3,5
Entwicklungsländer ^c	+ 4,8	+ 6,7	+ 2,4

^a Westeuropa und Nordamerika. — ^b Nationaleinkommen. — ^c UN-Abgrenzung.

Quelle: Vgl. Tabellen 5, 6 und 7 sowie Tabellen 5*ff. und 14*ff.

Tabelle 4 — Pro-Kopf-Einkommen nach Ländergruppen 1960—1968

Ländergruppe	Wachstum der Pro-Kopf-Einkommen 1960/68 (vH)	Pro-Kopf-Einkommen in jeweiligen US-\$		Streuung der Pro-Kopf-Einkommen, Variationskoeffizient (vH)	
		1960	1968	1960	1968
OECD-Länder	+ 3,8	1 470	2 480	50,5	46,4
RGW-Länder ^a	+ 5,7	474	728	31,0	22,0
Entwicklungsländer	+ 2,0	132	155	74,0	86,4

^a Nationaleinkommen.

Quelle: Vgl. Tabellen 5, 6 und 7. — J. N. Beljaev, Sbližeme urovnej economičeskogo rasvitija socialističeskich stran. Moskva 1967. S. 246.

Industrielländer

Jahrzehnt des bisher stärksten Wachstums

6. Für die Industrieländer der westlichen Welt und die weniger entwickelten Länder in Westeuropa — die sich in der Organisation für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung (OECD) zusammengeschlossen haben — waren die sechziger Jahre insgesamt das Jahrzehnt mit dem bisher stärksten wirtschaftlichen Wachstum (Tabelle 6*). Nach der durch den Wiederaufbau nach dem Zweiten Weltkrieg stimulierten kräftigen Expansion in der vorangegangenen Dekade trat nochmals eine Beschleunigung des wirtschaftlichen Wachstums ein: Von 1959 bis 1969 stieg das reale Bruttosozialprodukt der OECD-Länder insgesamt um 63 vH, also mit einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 5 vH¹, nach 3,8 vH in der Periode von 1950 bis 1959². Das im Ministerrat der OECD vereinbarte Wachstumsziel für die sechziger Jahre, das eine Zunahme des realen Bruttosozialprodukts um 50 vH — gleich einer Jahresrate von 4,1 vH — vorsah, wurde also reichlich erfüllt.

7. An dieser Entwicklung hatten die Regionen, Ländergruppen und einzelnen Länder in unterschiedlichem Maße Anteil (Tabelle 5). So war das Wirtschaftswachstum von 1959 bis 1969 in Nordamerika etwas geringer als in der Gesamtheit der europäischen OECD-Länder und auch schwächer als in den EWG-Ländern. Die EFTA-Länder verzeichneten demgegenüber einen geringeren Anstieg des Sozialprodukts, während die weniger entwickelten Länder der westeuropäischen Peripherie — allerdings auf erheblich niedrigerem Ausgangsniveau — ein relativ rasches Wachstum erreichten. Japan expandierte unter den Industrieländern der westlichen Welt mit Abstand am stärksten und auch Frankreich, Italien, die Niederlande und die Bundesrepublik Deutschland verzeichneten etwas überdurchschnittliche Zunahmen, dagegen war das wirtschaftliche Wachstum im Vereinigten Königreich schwächer als in allen anderen OECD-Ländern. Gegenüber dem Vorjahrzehnt beschleunigte sich das Wachstumstempo in den meisten Ländern; Ausnahmen bildeten die Bundesrepublik Deutschland, Österreich, Italien und die Schweiz sowie die Türkei und Island.

8. Durch das unterschiedliche Ausmaß des Wirtschaftswachstums in den einzelnen Ländern ergaben sich Veränderungen in der Zusammensetzung des OECD-Bruttosozialprodukts (Tabelle 5*). Die Vereinigten Staaten behielten zwar mit einem Anteil von 52 vH (1968) mit Abstand das stärkste Gewicht unter den Industrieländern der westlichen Welt, mußten jedoch gegenüber dem Beginn der Dekade eine Einbuße von 4 Prozentpunkten verzeichnen. Eine ähnliche Entwicklung ergab sich für das Vereinigte Königreich, dessen Anteil von 8 auf 6 vH zurückging und — in geringerem Maße — für Kanada. Der Anteil der EWG-Länder stieg dagegen von 20,6 auf 22,3 vH, vor allem durch das kräftige Wachstum in Frankreich und Italien. Das Bruttosozialprodukt der Bundesrepublik Deutschland hatte mit 7,8 vH — nach einem zwischenzeitlich etwas höheren Anteil — am Ende der Dekade knapp das gleiche Gewicht in der OECD wie zu Beginn. Japan konnte seinen Anteil von 4,7 auf 8,3 vH erheblich erhöhen. Alle übrigen Länder, darunter auch die weniger entwickelten südeuropäischen Länder, verzeichneten eine leichte Erhöhung ihres Anteils am gesamten Sozialprodukt in der OECD.

¹ Ohne die später der OECD beigetretenen Länder Japan und Finnland stieg das Bruttosozialprodukt insgesamt um 55 vH, also mit einer Jahresrate von 4,5 vH.

² Ohne Japan und Finnland.

Tabelle 5 — Das Bruttosozialprodukt in den OECD-Ländern 1949—1969
(jahresdurchschnittliche Zunahme in vH)

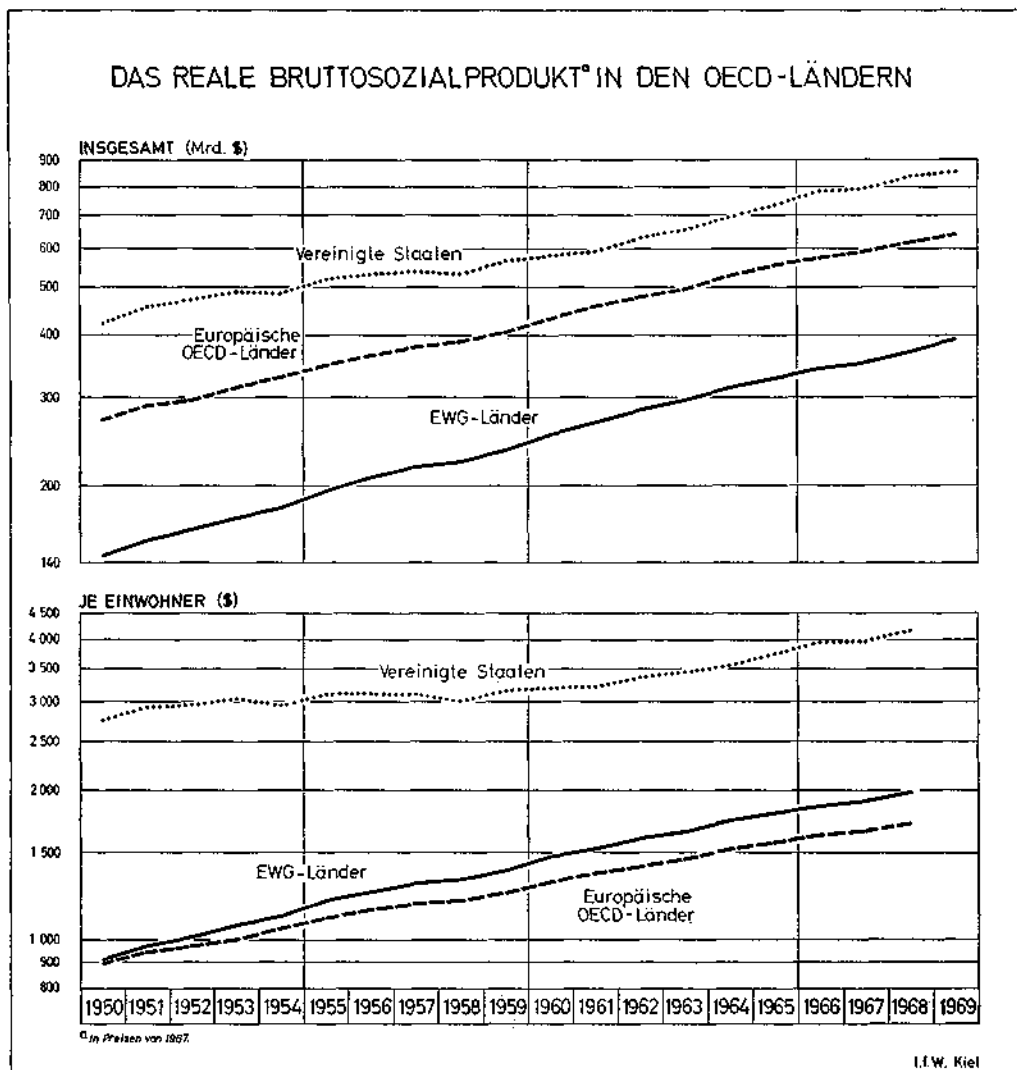
Land	1950/55	1955/60	1959/64	1964/69	1949/59 ^a	1959/69 ^b
OECD-Länder insgesamt	4,6 ^c	3,1 ^c	5,0	5,0	3,8 ^{c,d}	5,0
Vereinigte Staaten	4,3	2,2	4,1	5,0	3,9	4,3
Kanada	4,6	3,4	4,6	5,1	4,3	4,9
Japan	12,0	11,0	.	11,5
Europäische OECD-Länder	5,1	4,4	5,4	4,4	4,6 ^{c,d}	4,9
EWG-Länder	6,3	5,2	5,9	5,1	5,6 ^{c,d}	5,5
Bundesrepublik Deutschland	9,5	6,3	5,8	4,7	7,4 ^e	5,2
Belgien	3,4	2,5	5,5	4,0	3,1	4,7
Luxemburg	1,5	3,4	2,8	2,9	4,1	2,9
Frankreich	4,3	4,8	6,3	5,5	4,5	5,9
Italien	6,0	5,5	5,8	5,3	6,1	5,6
Niederlande	5,6	3,8	5,6	5,0	4,5	5,3
Vereinigtes Königreich	2,7	2,6	4,3	2,1	2,5	3,0
Dänemark	2,0	4,6	5,5	4,3	3,5	4,9
Norwegen	4,0	3,2	5,0	4,5	3,5	4,7
Österreich	7,0	5,2	5,2	4,0	5,7	4,6
Schweden	3,4	3,5	5,1	3,8	3,4	4,4
Schweiz	5,0	4,0	5,6	3,7	5,1	4,6
Griechenland	6,4	5,3	7,2	6,9 ^f	5,2	7,1 ^g
Irland	2,2	1,3	4,3	3,3 ^f	1,4	3,9 ^g
Island	6,5	3,7	5,1	1,7 ^f	5,4 ^c	3,6 ^g
Portugal	3,8	4,4	6,3	6,0 ^f	4,1	6,1 ^g
Spanien	7,1	3,0	.	.	5,4	.
Türkei	6,3	5,2	4,1	6,6 ^f	6,9	5,2 ^g
Finnland	4,1	6,2	7,3 ^f	4,4	6,7 ^g

^a Bruttoinlandsprodukt zu Faktorkosten (Preise 1954); Türkei: Preise 1948, Spanien und Niederlande: Preise 1953. — ^b Bruttosozialprodukt zu Marktpreisen; Preise 1963. — ^c Ohne Japan und Finnland; Preise 1967. — ^d 1950/59. — ^e 1950/59. — ^f 1964/68. — ^g 1959/68.

Quelle: Agency for International Development, Gross National Product, Growth Rates and Trend Data by Region and Country. Washington, D. C., April 25, 1969. — UN, Some Factors in Economic Growth in Europe during the 1950s. Geneva 1964. S. 1 of Chapter II. — EWG, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung, Brüssel, 1958—1968. — OECD, National Accounts Statistics, Paris, 1958—1967. — (Teilweise aus den zitierten Statistiken errechnet und eigene Schätzungen.)

Aus den eingetretenen Veränderungen wird deutlich, daß sich der bereits seit Kriegsende vollziehende, im Tempo und Ausmaß allerdings relativ bescheidene Nivellierungsprozeß hinsichtlich der Wirtschaftskraft der Industrieländer in der westlichen Welt — wie sie in der anteiligen Wertschöpfung der OECD-Länder zum Ausdruck kommt — auch in den sechziger Jahren fortgesetzt hat. Wie schon vorher ging diese Entwicklung weiter zu Lasten der Vereinigten Staaten. Während aber im Vorjahrzehnt vor allem die europäischen Industrieländer und unter ihnen in erster Linie die EWG-Länder ihre relative Position ausbauen konnten, vollzog sich dieser Prozeß im letzten Jahrzehnt überwiegend zugunsten Japans, das durch sein rascheres Wirtschaftswachstum seinen Abstand sowohl gegenüber den Vereinigten Staaten als auch gegenüber den europäischen Ländern — darunter auch der EWG — verringern konnte. Da sich gleichzeitig aber auch die Wirtschaftsleistung der europäischen Länder relativ steigerte, verstärkte sich Japans Position gegenüber diesen in geringerem Maße als gegenüber den Vereinigten Staaten. Die weniger entwickelten Länder Westeuropas vermochten dagegen in der vergangenen Dekade trotz ihrer — allerdings auf sehr niedrigem Ausgangsniveau — erzielten hohen Wachstumsraten

Schaubild 3



noch kaum etwas von dem Vorsprung der Industrieländer aufzuholen. Es blieb daher dabei, daß auch am Ende der Dekade nur 7 der 22 OECD-Länder (Vereinigte Staaten, Japan, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich, Italien und Kanada), in denen rund 80 vH der OECD-Bevölkerung leben, rund 90 vH des Sozialprodukts dieser Ländergruppe lieferten.

Tendenz zur Einkommensnivellierung schwächte sich ab

9. Etwas deutlicher als bei der gesamten Wertschöpfung der Länder zeichnen sich Nivellierungstendenzen beim Pro-Kopf-Einkommen ab, wenngleich diese in den sechziger Jahren schwächer waren als in den fünfziger Jahren (Tabelle 6). So war von 1949 bis 1959

Tabelle 6 — Das Bruttosozialprodukt je Einwohner in den OECD-Ländern
1949—1968

Land	In Preisen und Wechselkursen von 1967			Jahresdurchschnittliche Zunahme	
	1950	1959	1968	1949/59	1958/68
	US-\$			vH	
OECD-Länder insgesamt	+ 3,8
Vereinigte Staaten	2 737	3 139	4 121	+ 1,5 ^a	+ 3,1
Kanada	1 970	2 231	2 877	+ 1,4 ^a	+ 2,9
Japan	+ 10,0
Europäische OECD-Länder	889	1 224	1 697	+ 3,6 ^a	+ 3,7
EWG-Länder	906	1 365	1 966	+ 4,7 ^a	+ 4,1
Bundesrepublik Deutschland ^b	867	1 552	2 154	+ 6,3	+ 3,7
Belgien	1 240	1 485	2 107	+ 2,4	+ 3,9
Frankreich	1 224	1 638	2 399	+ 3,6	+ 4,3
Italien	570	887	1 358	+ 5,4	+ 4,8
Niederlande	1 036	1 341	1 877	+ 3,5	+ 3,8
Vereinigtes Königreich	1 376	1 653	2 071	+ 2,0	+ 2,5
Dänemark	1 494	1 821	2 489	+ 2,4	+ 3,5
Norwegen	1 259	1 590	2 264	+ 2,5	+ 4,0
Österreich	659	1 071	1 499	+ 5,8	+ 3,8
Schweden	1 786	2 280	3 130	+ 2,8	+ 3,6
Schweiz	1 628	2 126	2 702	+ 3,8	+ 2,7
Griechenland	318	494	849	+ 5,0	+ 6,2
Irland	706	830	1 146	+ 1,8 ^a	+ 3,6
Island	1 734	2 308	2 688	+ 3,2 ^a	+ 1,7
Portugal	244	325	513	+ 3,4	+ 5,2
Spanien	357	516	866	+ 4,3	+ 5,9
Türkei	202	265	334	+ 2,9	+ 2,6
Finnland	1 090	1 547	.	+ 4,0

^a 1950/59. — ^b Einschließlich Westberlin.

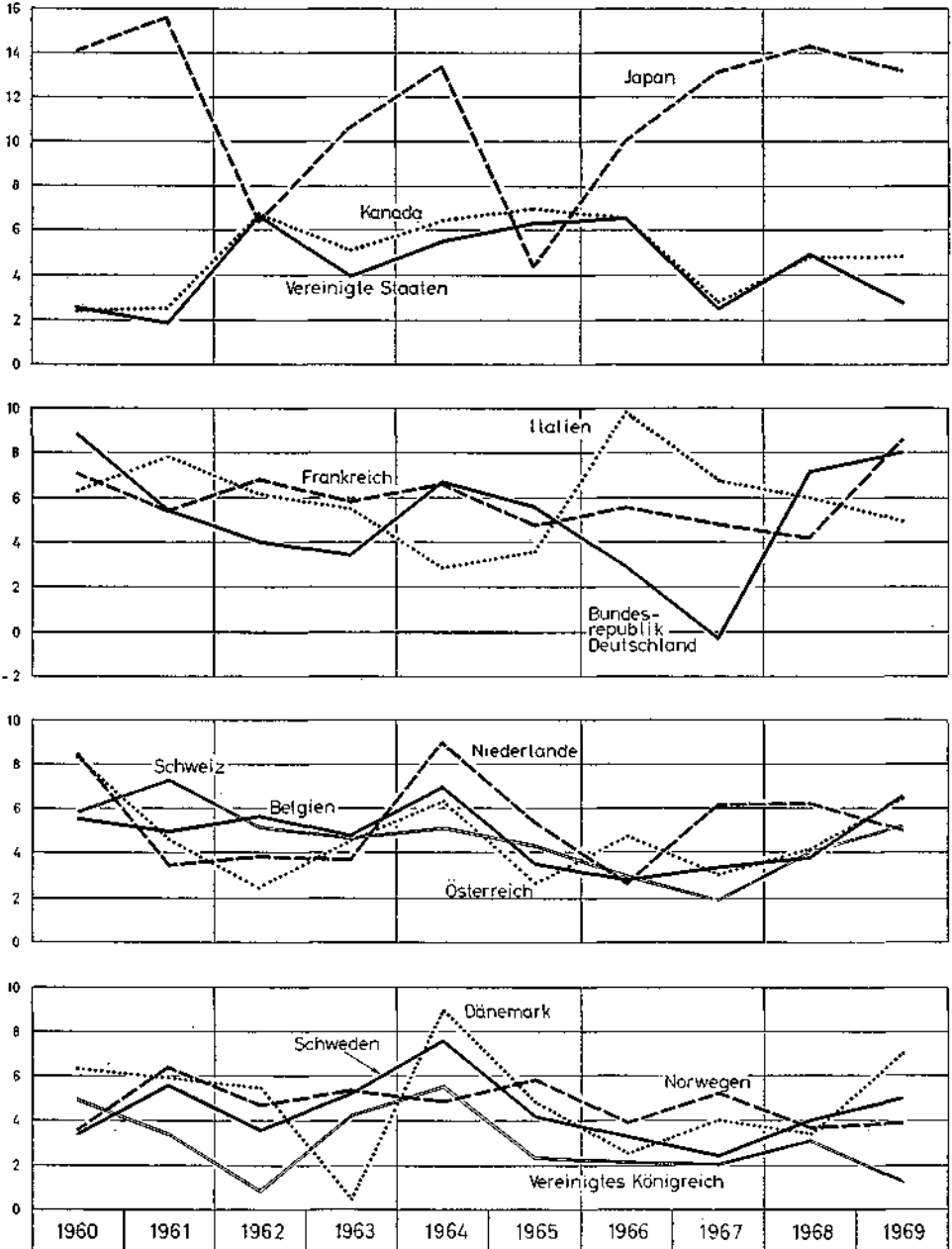
Quelle: Errechnet nach: Agency for International Development, Gross National Product, Growth Rates and Trend Data by Region and Country. Washington, D.C., April 25, 1969. — OECD, National Accounts Statistics, Paris, 1958—1967. — EWG, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Brüssel, 1958—1968.

die Zunahme des Bruttosozialprodukts je Einwohner in den Vereinigten Staaten mit einer Jahresrate von 1,5 vH erheblich geringer als in den europäischen OECD-Ländern insgesamt (3,6 vH) und insbesondere niedriger als in den EWG-Ländern (4,7 vH). In der Dekade 1958 bis 1968 verminderten sich die Unterschiede in der Einkommensentwicklung dann jedoch wieder, weil sich das Pro-Kopf-Einkommen in den Vereinigten Staaten mit einer Jahresrate von 3,1 vH stärker als in der Vorperiode erhöhte, während in den europäischen OECD-Ländern mit 3,7 vH praktisch eine gleiche Zunahme wie in den fünfziger Jahren erzielt wurde. In den EWG-Ländern war der Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens mit 4,1 vH im letzten Jahrzehnt niedriger als in der Vorperiode. Hatten in den fünfziger Jahren — mit Ausnahme von Kanada und Luxemburg — noch alle Länder einen stärkeren Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens als in den Vereinigten Staaten ausgewiesen, so verzeichneten im Zeitraum 1958 bis 1968 außerdem das Vereinigte Königreich und die Schweiz sowie die Türkei und Island ein schwächeres Ergebnis. Auch beim Pro-Kopf-Einkommen erreichte Japan unter den Industrieländern in der letzten Dekade die stärkste Zunahme,

Schaubild 4

DIE ZUWACHSRATEN DES BRUTTOSOZIALPRODUKTS^a
IN DEN INDUSTRIELÄNDERN

vH



^aIn Preisen von 1963.

und das Vereinigte Königreich hatte die ungünstigste Entwicklung. In den EWG-Ländern wurde insgesamt ein überdurchschnittlicher Anstieg innerhalb der OECD verzeichnet, wobei Frankreich und Italien gegenüber der Bundesrepublik Deutschland, Belgien und den Niederlanden die günstigeren Ergebnisse auswiesen. Die meisten der weniger entwickelten Länder Westeuropas, insbesondere Griechenland, Spanien und Portugal konnten ihren allerdings noch immer sehr großen Abstand im Einkommensniveau zu den Industrieländern ein wenig verkürzen.

Investitionen waren stärkster Antrieb des Wirtschaftswachstums

10. Die treibenden Kräfte für die rasche Wirtschaftsexpansion in den sechziger Jahren waren in den OECD-Ländern insgesamt die inländische Nachfrage nach Ausrüstungsgütern, die — daraus zu einem großen Teil abgeleitete — Auslandsnachfrage (hier verstanden als Intra-OECD-Nachfrage und Nachfrage aus Drittländern) sowie in geringerem Maße die staatliche Verbrauchsnachfrage. Die inländische private Nachfrage nach Verbrauchsgütern und die Baunachfrage expandierten dagegen schwächer als die Gesamtnachfrage, wobei letzteres überwiegend der Entwicklung in den Vereinigten Staaten und Kanada zuzuschreiben ist. In den europäischen OECD-Ländern war dagegen auch die Baunachfrage ein bedeutender stimulierender Faktor, und in den EWG-Ländern nahm auch die private Verbrauchsnachfrage etwas stärker zu als die Gesamtnachfrage, während der staatliche Verbrauch in diesen Ländergruppen demgegenüber insgesamt etwas weniger expandierte (Tabelle 8*).

Hinsichtlich der Entwicklung der Nachfragekomponenten in den einzelnen Ländern ist hervorzuheben, daß die inländische Nachfrage nach Ausrüstungsgütern weitaus am stärksten in Japan stieg und auch in den Vereinigten Staaten und Kanada rascher expandierte als in den meisten europäischen Industrieländern. In einigen der weniger entwickelten Länder Westeuropas nahm die Nachfrage nach Ausrüstungsgütern ebenfalls kräftig zu, was allerdings — und das gilt auch für die Entwicklung der übrigen Nachfragekomponenten — keine Aussage über ihre absolute Höhe impliziert.

Die inländische Nachfrage nach Verbrauchsgütern expandierte ebenfalls in Japan besonders stark; sie nahm aber auch in Frankreich, Italien und den Niederlanden relativ rasch zu und stieg in den anderen Industrieländern etwa durchschnittlich. Eine Ausnahme bildete das Vereinigte Königreich, wo der private Verbrauch infolge von restriktiven Maßnahmen vergleichsweise schwach expandierte.

Der Auslandsnachfrage kam vor allem in Japan und Italien, aber auch in fast allen übrigen europäischen Ländern eine überragende Bedeutung als Wachstumsimpuls zu, allein auf die wirtschaftliche Aktivität des Vereinigten Königreichs gingen von der Auslandsnachfrage nur relativ schwache Anregungen aus¹.

Industrieproduktion blieb wichtigster Träger des Wirtschaftswachstums

11. Das wirtschaftliche Wachstum wurde in den Industrieländern der westlichen Welt in den sechziger Jahren — wie auch im Vorjahrzehnt — überwiegend von der industriellen Produktion getragen. In den OECD-Ländern stieg die Industrieproduktion von 1959 bis 1969 insgesamt mit einer durchschnittlichen Jahresrate von reichlich 6 vH. Die kräftigste Zunahme der Industrieproduktion verzeichneten Japan (15 vH) und die weniger ent-

¹ Vgl. auch Tabelle 9* bezüglich der Anteile des Außenhandels am Bruttosozialprodukt 1959 und 1969.

wickelten Länder Westeuropas (7—11 vH), wogegen die Vereinigten Staaten und Kanada (5 vH) — auch im Vergleich zu den kontinentaleuropäischen Ländern — eine erheblich langsamere Expansion auswiesen. In den EWG-Ländern erhöhte sich die Industrieproduktion mit einer Jahresrate von 6,5 vH; hier war der Anstieg in Italien (8 vH) und in den Niederlanden (7,4 vH) etwas stärker als in der Bundesrepublik Deutschland (6,3 vH), Frankreich (6,0 vH) und Belgien (5,5 vH). Von ähnlichem Ausmaß war auch das industrielle Wachstum in den skandinavischen Ländern, in Österreich und in der Schweiz, während das Vereinigte Königreich (3,4 vH) das schwächste Ergebnis unter den 22 OECD-Ländern verzeichnete.

12. Durch die aufgezeigte Expansion der Industrie nahm in den sechziger Jahren in den meisten Ländern das Gewicht dieses Wirtschaftsbereichs innerhalb der gesamten realen Wertschöpfung (in Preisen von 1963) noch zu (Tabelle 10*)¹. Den größten Anteil am Bruttosozialprodukt hatte die Industrieproduktion gegen Ende der sechziger Jahre in der Bundesrepublik Deutschland (54 vH), in Österreich (51,8 vH) und in Frankreich (50 vH) sowie in den Niederlanden, Belgien und Italien (reichlich 40 vH). Für die EWG ergab sich insgesamt eine Industriequote von knapp 50 vH. Auch im Vereinigten Königreich, in Dänemark und in Schweden (rund 45 vH) war der Industrieanteil vergleichsweise hoch. Dagegen war die — im Berichtszeitraum unveränderte — Industriequote in den Vereinigten Staaten (38 vH) erheblich niedriger als in allen europäischen Industrieländern; dies gilt — mit Ausnahme von Norwegen — auch für Kanada. Schließlich blieb Japan — was einigermaßen überrascht — trotz des kräftigen Anstiegs seiner Industrieproduktion im letzten Jahrzehnt hinsichtlich des Anteils dieses Wirtschaftsbereichs² an der gesamten Wertschöpfung mit knapp 37 vH an letzter Stelle unter den Industrieländern in der westlichen Welt.

13. Die Struktur des Bruttosozialprodukts wurde in den westlichen Industrieländern in den sechziger Jahren außerdem durch die abnehmenden Anteile der Landwirtschaft beeinflusst, nachdem sich allerdings in der Dekade 1949 bis 1959 in dieser Hinsicht bereits erheblich größere Veränderungen ergeben hatten. So machte der Anteil der Landwirtschaft am Bruttosozialprodukt der EWG-Länder im Jahre 1968 nur noch 7 vH aus gegenüber fast 9 vH im Jahre 1960; er war in dieser Ländergruppe in der Bundesrepublik Deutschland mit knapp 5 vH am niedrigsten und in Italien mit 13 vH am höchsten. In den Vereinigten Staaten und im Vereinigten Königreich betrug der Anteil der Landwirtschaft nur noch reichlich 3 vH; er lag in Kanada (6 vH) und in den übrigen europäischen Ländern zwischen 5 und 9 vH und war nur in Dänemark (12 vH) noch etwas höher.

¹ Bewertet man das Bruttosozialprodukt in jeweiligen Preisen, so stellt sich die Entwicklung anders dar (vgl. dazu den Abschnitt »Sektoraler Strukturwandel im weltwirtschaftlichen Wachstumsprozeß« Ziffern 54 ff.). Infolge des relativ schwächeren Preisanstiegs für Industrieerzeugnisse genügte danach der reale Anstieg der Industrieproduktion in den meisten Ländern nicht, um den zu Beginn des Jahrzehnts erreichten Anteil der Industrie an der gesamten Wertschöpfung zu erhöhen; es ergab sich vielmehr in fast allen Ländern eine Verminderung des industriellen Beitrags zum Bruttosozialprodukt. Dies gilt für die Vereinigten Staaten und Kanada sowie für die EWG-Länder insgesamt und für die Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, die Niederlande, das Vereinigte Königreich und Schweden. Die wichtigste Ausnahme von dieser Entwicklung bildet Japan, das seinen Industrieanteil von 34 auf 37 vH des Bruttosozialprodukts (ohne Elektrizität, Gas und Wasser) erhöhen konnte, womit er allerdings ebenfalls geringer blieb als in allen anderen Industrieländern der westlichen Welt. Auch Italien, Norwegen und Dänemark verzeichnen bei einer solchen Bewertung eine Erhöhung ihrer Industriequote.

² Ohne Elektrizität, Gas und Wasser.

In den weniger entwickelten Ländern Westeuropas läßt sich eine gleiche Tendenz feststellen, jedoch war der gesamtwirtschaftliche Beitrag der Landwirtschaft gegen Ende der sechziger Jahre dort mit Anteilen von 16—30 vH, in der Türkei mit 36 vH, noch recht hoch.

14. Die Wertschöpfung im tertiären Bereich hat im letzten Jahrzehnt — bewertet in Preisen von 1963 — in den meisten Ländern proportional zur Entwicklung des Brutto-sozialprodukts zugenommen. Dies gilt für die Vereinigten Staaten und Kanada sowie für die EWG-Länder und das Vereinigte Königreich. Einen deutlich höheren Beitrag des Sektors Dienste zum Wachstum des Sozialprodukts verzeichnen im abgelaufenen Jahrzehnt nur Österreich, Norwegen und Japan¹. In den Vereinigten Staaten, Kanada, Japan, Belgien, Norwegen und Schweden war jedoch der Anteil des tertiären Bereichs an der gesamten Wertschöpfung — am Ende wie auch schon zu Beginn der Dekade — mit 44 bis fast 50 vH erheblich höher als der Anteil der Industrie. Demgegenüber war der Sozialproduktsanteil des Dienstleistungsbereichs im Gemeinsamen Markt mit 36 vH — nahezu unverändert im letzten Jahrzehnt — noch relativ gering.

Unterschiedliche Entwicklung des Arbeitspotentials und der Arbeitsproduktivität

15. Das rasche Wirtschaftswachstum wurde in den sechziger Jahren mit einer unterschiedlichen Entwicklung des Arbeitspotentials in den einzelnen Ländern erreicht (Tabelle 11*). Eine relativ starke Zunahme der Erwerbsbevölkerung, sei es durch natürliches Bevölkerungswachstum, durch Einwanderung oder durch Gastarbeiter, verzeichneten — wie schon in der Vordekade — die Vereinigten Staaten (Jahresrate für 1959/69: 1,7 vH) und Kanada (2,6 vH) sowie unter den europäischen Ländern die Niederlande (1,1 vH) und die Schweiz (1,1 vH), wobei die Zunahme in den letztgenannten beiden Ländern allerdings geringer als in der Vordekade war. Auch in den übrigen Ländern war das Wachstum des Arbeitspotentials nur noch gering (Jahresrate unter 1 vH), sei es als Folge der geburtenschwachen Jahrgänge während des Krieges, durch den verminderten Flüchtlingsstrom oder durch die Abwanderung von Arbeitskräften. In Belgien, Frankreich, Norwegen und Schweden war die Zunahme der Erwerbsbevölkerung allerdings etwas höher, in allen anderen Ländern jedoch geringer als in der Vorperiode. Letzteres gilt insbesondere für die Bundesrepublik Deutschland und Japan; Italien und Österreich verzeichneten einen absoluten Rückgang des Arbeitspotentials.

Während in der Dekade 1950 bis 1960 offenbar das relativ reichliche Arbeitsangebot von gravierender Bedeutung für das Ausmaß des Wirtschaftswachstums war², läßt sich für die sechziger Jahre der Zusammenhang zwischen Wirtschaftsexpansion und Zunahme des Arbeitspotentials nicht in gleichem Maße feststellen. Es konnten vielmehr in den

¹ Auch für den tertiären Bereich zeigt sich jedoch in den meisten Ländern bei einer Bewertung in laufenden Preisen eine hiervon abweichende Entwicklung: Es ergibt sich dann nämlich — nur mit Ausnahme von Belgien, den Niederlanden und Dänemark — infolge der relativ stärkeren Verteuerung von Dienstleistungen in allen Ländern ein Anstieg des Anteils an der gesamtwirtschaftlichen Wertschöpfung.

² Diese Annahme wird dadurch gestützt, daß die jährliche Wachstumsrate der Erwerbsbevölkerung nur in Belgien, Frankreich, Norwegen, Schweden und dem Vereinigten Königreich unter 1 vH lag; diese Länder verzeichneten auch die schwächste Zunahme des Sozialprodukts (2,5—3,5 vH); eine gewisse Ausnahme bildete nur Frankreich (4,5 vH), wo wohl bereits in stärkerem Maße als in den genannten Ländern eine Umsetzung von Arbeitskräften in produktivere Verwendungen erfolgte.

Industrielländern der westlichen Welt im vergangenen Jahrzehnt folgende Entwicklungen beobachtet werden: Es gab Länder

- a. mit hoher Bruttosozialproduktrate
bei niedrigem Anstieg des Arbeitspotentials,
folglich: mit einer hohen Zunahme der Arbeitsproduktivität:
EWG insgesamt, Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Österreich,
Japan;
- b. mit hoher Bruttosozialproduktrate
bei mittlerem Anstieg des Arbeitspotentials,
folglich: mit einer mittleren Zunahme der Arbeitsproduktivität:
Niederlande;
- c. mit mittlerer Bruttosozialproduktrate
bei hohem Anstieg des Arbeitspotentials,
folglich: mit einer niedrigen Zunahme der Arbeitsproduktivität:
Vereinigte Staaten, Kanada, Schweden, Schweiz;
- d. mit mittlerer Bruttosozialproduktrate
bei mittlerem Anstieg des Arbeitspotentials,
folglich: mit einer mittleren Zunahme der Arbeitsproduktivität:
Dänemark, Norwegen, Belgien;
- e. mit niedriger Bruttosozialproduktrate
bei niedrigem Anstieg des Arbeitspotentials,
folglich: mit einer niedrigen Zunahme der Arbeitsproduktivität:
Vereinigtes Königreich.

Trotz des unterschiedlichen Anstiegs der Arbeitsproduktivität bedeutete dieser für fast alle Länder — mit Ausnahme der Bundesrepublik Deutschland und der Schweiz — eine erheblich stärkere Zunahme als in der Vordekade. Dies gilt auch für die weniger industrialisierten Länder Westeuropas. Es sei darauf hingewiesen, daß aus dieser Entwicklung keine Aussage über die absolute Höhe der Arbeitsproduktivität in den einzelnen Ländern abgeleitet werden kann.

16. Das kräftige Wirtschaftswachstum führte in allen OECD-Ländern zu einer zunehmenden Ausschöpfung des Arbeitskräftepotentials. Im Jahre 1969 waren die Arbeitslosenquoten (Tabelle 11*) daher zumeist nur noch gering und damit auch erheblich niedriger als zu Beginn der Dekade; etwas höher als am Anfang des Jahrzehnts waren sie nur im Vereinigten Königreich, das sich in einer Phase konjunktureller Stagnation befand, und in Frankreich, das nach den Sozialunruhen im Jahre 1968 sein vorheriges Beschäftigungsniveau noch nicht wieder voll erreicht hatte. Auch nach dem zu verzeichnenden Rückgang waren die Arbeitslosenquoten am Ende der Dekade noch relativ hoch in den Vereinigten Staaten (3,4 vH) und in Kanada (4,6 vH) sowie in Italien (3,4 vH), in Irland (5,2 vH) und in den südeuropäischen OECD-Ländern (mit Ausnahme von Spanien). In den europäischen Industrieländern (Ausnahme Italien) und in Japan herrschte am Ende der sechziger Jahre praktisch Vollbeschäftigung und eine erhebliche Anspannung des Arbeitsmarktes, weil es an einsatzfähigen Kräften aller Art, insbesondere aber an Fachkräften, mangelte.

Überwiegend steigende Investitionsquoten und zunehmende Investitionsproduktivität

17. Die Investitionstätigkeit beschleunigte sich in den sechziger Jahren in den meisten OECD-Ländern erheblich (Tabelle 8*). Die Bruttoanlageinvestitionen stiegen mit Abstand am stärksten in Japan, ihre Zunahme war aber ebenfalls in den EWG-Ländern und auch

Tabelle 7 — Sozialprodukt, Investitionsquote und Produktivität in den OECD-Ländern 1949—1969

Land	Bruttosozialprodukt jahresdurchschnittliche Zunahme (vH)		Investitionsquote ^a vH		Relation der Investitionsquote zur Wachstumsrate des Bruttosozialprodukts ^b		Relation der Investitionsquote zur Steigerungsrate der Arbeitsproduktivität ^c	
	1949/59 ^d	1959/69	1949/58	1960/68	1949/59	1959/69	1949/59	1959/69
Vereinigte Staaten	3,3	4,3	18,1	16,8 ^{e,f}	5,5	3,9 ^{e,f}	8,9	6,5
Kanada	4,2	4,9	25,5	22,6 ^e	6,0	4,6	11,9	10,3
Japan	11,5	.	33,1 ^e	.	2,9	.	3,2
Bundesrepublik Deutschland	7,4 ^g	4,7 ^h	24,2 ⁱ	25,6 ^h	3,3	5,4	4,2	5,1
Belgien	3,0	4,7	16,9	20,7 ^e	5,6	4,4	6,2	5,0
Frankreich	4,5	5,9	20,6	22,3 ^e	4,6	3,8	4,8	4,1
Italien	5,9	5,6	21,9	20,9	3,7	3,7	4,6	3,2
Niederlande	4,8	5,3	25,0	25,4 ^e	5,2	4,8	6,9	6,0
Vereinigtes Königreich	2,4	3,0	16,1	17,7	6,7	5,9	8,8	6,8
Dänemark	3,2	4,9	17,5	28,1	5,5	5,7	8,0	6,7
Norwegen	3,4	4,7	32,6	36,8 ^k	9,5	7,8	10,5	9,0
Österreich	6,0	4,6	23,3	24,5	3,9	5,3	4,8	5,0
Schweden	3,4	4,4	21,4	23,7 ^l	6,3	5,4	7,4	6,8
Schweiz	5,2	4,6	23,7 ^{m, n}	27,8 ^e	4,5 ⁿ	6,0	6,5	7,9
Finnland	4,2	6,7 ^o	30,0	26,2 ^e	7,2	3,9	8,8	4,3
Griechenland	5,9	7,1 ^o	17,8	23,6 ^e	3,0	3,3	4,1	3,6
Irland	1,3	3,9 ^o	17,9	18,2 ^e	13,7	4,7	7,3	4,8
Island	5,4 ^g	3,6 ^o	30,9	28,5 ^e	5,7	7,9	8,1	.
Portugal	4,1	6,1 ^o	16,2 ^p	18,1 ^e	4,0	3,0	4,6	3,1
Spanien	5,2	.	23,7 ^q	23,9 ^r	3,1	.	3,8	.
Türkei	5,9	5,2 ^o	15,0 ^{h, m}	15,9 ^e	2,6	3,1	4,3	3,7

^a Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am Bruttosozialprodukt; konstante Preise. — ^b Incremental capital/output ratio (ICOR). — ^c ICOR (L). — ^d Trendrate. — ^e 1960/67. — ^f Ohne Ausgaben des Staates und der staatlichen Unternehmen für Ausrüstungen. — ^g 1950/59. — ^h 1960/69. — ⁱ 1950/58. — ^k 1961/69. — ^l 1963/69. — ^m Jeweilige Preise. — ⁿ Investitionsquote zu jeweiligen Preisen. — ^o 1959/68. — ^p 1952/58. — ^q 1951/58; jeweilige Preise, einschließlich Lager. — ^r 1964/67. — Anmerkung: Die ausgewiesenen Werte sind nur Annäherungswerte, da die Perioden für die Bruttosozialproduktsrate, die Investitionsquote und die Arbeitsproduktivität teilweise voneinander abweichen.

Quelle: UN, Some Factors in Economic Growth in Europe During the 1950s, Geneva 1964. — EWG, Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen, Brüssel, 1958—1968. — OECD, National Accounts Statistics, Paris, 1958—1967. — (Teilweise aus den zitierten Statistiken errechnet und eigene Schätzungen.)

im Vereinigten Königreich erheblich höher als in den Vereinigten Staaten. Unter den EWG-Ländern intensivierte sich die Investitionstätigkeit in Frankreich und in den Niederlanden stärker als in der Bundesrepublik Deutschland, Belgien und Italien. Gegenüber dem Vorjahrzehnt stiegen damit in fast allen europäischen Ländern (Ausnahme Italien) auch die Investitionsquoten¹, während in den Vereinigten Staaten² und Kanada eine deutliche Verminderung zu verzeichnen war. Aus dieser Entwicklung läßt sich bei den Investitionen eine gegenläufige Tendenz zum Wachstum des Arbeitspotentials feststellen: In den Vereinigten Staaten und Kanada, wo die Erwerbsbevölkerung noch beschleunigt stieg, war die Investitionsquote niedriger als in der Vordekade, während sie in den europäischen Industrieländern, die durchweg nur noch ein schwaches Wachstum des Arbeitspotentials verzeichneten — dies gilt wohl auch für Japan —, zumeist erheblich höher als in den fünfziger Jahren war. In den letztgenannten Ländern hat also die Kapitalakkumulation gegenüber dem Wachstum des Arbeitspotentials an Bedeutung gewonnen. Für die weniger entwickelten Länder Westeuropas läßt sich mangels vergleichbarer Daten über das Arbeitspotential lediglich feststellen, daß die höheren Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts fast überall mit einer gestiegenen Investitionstätigkeit einhergingen.

18. Ein enger Zusammenhang zwischen der Höhe der Investitionsquote und dem Ausmaß des wirtschaftlichen Wachstums läßt sich jedoch für die westlichen Industrieländer — also ohne die weniger entwickelten Länder der westeuropäischen Peripherie — in dem untersuchten Zeitraum nicht nachweisen. Zwar verzeichneten einige Länder (Vereinigte Staaten, Vereinigtes Königreich und Belgien) sowohl relativ niedrige Investitionsquoten als auch relativ niedrige Steigerungsraten für das Sozialprodukt. Aber gleichzeitig erreichten auch Länder mit niedrigen Investitionsquoten ein kräftiges Wirtschaftswachstum (Italien, Frankreich) oder auch mit hoher Investitionsquote demgegenüber niedrigere Wachstumsraten (Schweiz, Bundesrepublik Deutschland, Norwegen, Dänemark). Insgesamt läßt sich feststellen, daß sich die Produktivität des Zuwachses an Sachkapital — wie er in der Relation zwischen Investitionsvolumen und zusätzlichem Bruttosozialprodukt »ICOR« (incremental capital/output ratio) zum Ausdruck kommt — in den sechziger Jahren in fast allen Ländern verbesserte (Tabelle 7). Verschlechtert hat sich die Investitionsproduktivität vor allem in der Bundesrepublik Deutschland, in Österreich und in der Schweiz, wo die »Normalisierung« der im Vorjahrzehnt besonders hohen Wachstumsraten allerdings noch mit einer Erhöhung der Investitionsquote einherging. Dadurch gehörten diese Länder im letzten Jahrzehnt zusammen mit dem Vereinigten Königreich, Dänemark, Norwegen und Schweden zu den Ländern mit dem vergleichsweise ungünstigeren Verhältnis zwischen dem Wachstum des Bruttosozialprodukts und der Investitionsquote. Für Japan ergibt sich demgegenüber trotz seiner noch erheblich höheren Investitionsquote wegen des rascheren Wachstums seines Bruttosozialprodukts eine sehr viel günstigere Relation.

19. Darüber hinaus Anhaltspunkte für die Entwicklung der gesamtwirtschaftlichen Produktivität zu erhalten, also den Effekt aller Einflüsse zu ermitteln, die den Ertrag des zusätzlichen Einsatzes von Arbeit und Kapital bestimmen, stößt auf außerordentliche Schwierigkeiten. Annäherungswerte dürfte das Verhältnis von Kapitalbildung und zusätzlicher

¹ Anteil der Bruttoanlageinvestitionen am Bruttosozialprodukt.

² Ohne Ausgaben des Staates und der staatlichen Unternehmen für Ausrüstungen.

Produktion je Arbeitskraft bieten (Investitionsquote/Arbeitsproduktivität »ICOR (L)«¹ (Tabelle 7). Danach ergibt sich hierfür ein ähnliches Bild wie bei den Investitionen, nämlich, daß sich der Produktivitätsanstieg im vergangenen Jahrzehnt in der Bundesrepublik Deutschland, Österreich und der Schweiz gegenüber der Vordekade etwas verringert, in allen anderen Industrieländern und in den weniger entwickelten Ländern Westeuropas dagegen etwas erhöht hat. Trotzdem gehören unter den westlichen Industrieländern die Bundesrepublik Deutschland und Österreich nach Japan, Italien und Frankreich zu den Ländern mit relativ günstiger Produktivitätsentwicklung. Demgegenüber waren die Produktivitätsfortschritte in den Vereinigten Staaten, dem Vereinigten Königreich und allen übrigen europäischen Ländern sowie in Kanada geringer. Auch hier sei jedoch ausdrücklich darauf hingewiesen, daß dies keine Aussage über das relative Niveau der Produktivität in den einzelnen Ländern impliziert.

Vermehrte Spannungen im Wachstumsprozeß

20. Trotz der beträchtlichen Ausweitung des Angebots — die jedoch infolge des Erreichens von Kapazitätsgrenzen und/oder Schwierigkeiten in der Versorgung mit Arbeitskräften und Vormaterial mit der raschen Expansion der Gesamtnachfrage nicht immer Schritt halten konnte — vollzog sich das wirtschaftliche Wachstum in den sechziger Jahren in den meisten Ländern unter zeitweilig erheblichen inflationistischen Spannungen. Sie waren besonders ausgeprägt in den Boomjahren 1963/64 und nahmen — nach einer zwischenzeitlichen Abschwächung — in den Jahren 1968 und 1969 erneut kräftig zu. Obwohl letzteres insbesondere für die Vereinigten Staaten gilt, blieb hier der Anstieg der Verbraucherpreise — der als Indikator dienen soll — in der Zeit von 1959 bis 1969 mit einer durchschnittlichen Jahresrate von 2,4 vH am geringsten unter den westlichen Industrieländern. Unter den europäischen Ländern war die Preisentwicklung in der Bundesrepublik Deutschland mit einer Jahresrate von 2,5 vH am günstigsten; etwas höhere Raten (bis 3,5 vH) verzeichneten Belgien, die Schweiz, das Vereinigte Königreich, Österreich und Norwegen, und am stärksten war der Anstieg der Verbraucherpreise in Italien, Frankreich, Schweden, den Niederlanden und in Dänemark (3,6—5,4 vH) sowie in Japan (4,9 vH). Gegenwärtig, im Juli 1970, dürften die Preise im OECD-Raum insgesamt mit einer Jahresrate von reichlich 5 vH steigen.

Ziel für 1970 bis 1980: Fortsetzung des Wirtschaftswachstums bei verbesserter Stabilität

21. Das auf der Jahrestagung des OECD-Ministerrats im Mai 1970 für die Industrieländer der westlichen Welt verkündete Ziel für das begonnene Jahrzehnt ist eine mit innen- und außenwirtschaftlicher Stabilität verbundene Wirtschaftsexpansion als Voraussetzung für bessere Lebensbedingungen und für die dazu auch notwendige Lösung der anstehenden Umweltprobleme. Unter der Annahme eines etwa gleichbleibenden Bevölkerungswachstums, einer weiterhin vollen Auslastung der Produktivkräfte in den wichtigsten Ländern und ähnlicher Entwicklungstendenzen hinsichtlich des technischen Fortschritts und der Produktivität wurde für den Zeitraum 1970 bis 1980 für die OECD-Länder insgesamt eine reale Zunahme des Bruttosozialprodukts von etwa 65 vH, also eine durchschnittliche jährliche Wachstumsrate von etwa 5,2 vH, veranschlagt². Gegenüber den sechziger Jahren würde sich das wirtschaftliche Wachstum damit insgesamt geringfügig beschleunigen.

¹ Bei einem solchen Verfahren wird die Kapitalbildung als Determinante für den Anstieg der Arbeitsproduktivität angesehen und angenommen, daß die marginale Arbeitsproduktivität gleich der durchschnittlichen Arbeitsproduktivität ist, womit das für die Erhaltung der durchschnittlichen Höhe des Bruttosozialprodukts je Kopf einer wachsenden Erwerbsbevölkerung benötigte zusätzliche Kapital (overhead capital) unberücksichtigt gelassen wird.

² Preise und Wechselkurse von 1963.

Dabei wurde für die Vereinigten Staaten (4,7 vH), Frankreich (6 vH) und das Vereinigte Königreich (3,2 vH) eine etwas raschere Expansion, für die Bundesrepublik Deutschland (4,6 vH), Italien (5,6 vH) und Japan (10 vH) dagegen eine leichte Wachstumsabschwächung erwartet. Bei einer solchen Entwicklung würde das wirtschaftliche Wachstum in der begonnenen Dekade in den Vereinigten Staaten, in der Bundesrepublik Deutschland und im Vereinigten Königreich geringer als in der Gesamtheit der Industrieländer der westlichen Welt sein.

Angesichts der in den wichtigsten Ländern bereits zu verzeichnenden weitgehenden Auslastung des Produktionspotentials bedarf es zum Erreichen des angestrebten Wirtschaftswachstums einer progressiven Strukturpolitik sowie geeigneter Maßnahmen zur Förderung der Mobilität der Arbeitskräfte. Auch wird die weitere Liberalisierung des Handels- und Kapitalverkehrs vorangetrieben werden müssen, zu der nicht zuletzt eine offenere Haltung der Länder gegenüber ausländischen Direktinvestitionen zählt. Entscheidend wird es jedoch auf ein gegenüber technischen Neuerungen und anstehenden strukturellen Veränderungen aufgeschlossenes Verhalten nicht nur der Unternehmer, sondern auch der Gewerkschaften ankommen. Um starke konjunkturelle Ausschläge und Zahlungsbilanzungleichgewichte, die den Wachstumsprozeß beeinträchtigen, zu vermeiden, ist darüber hinaus eine vorausschauende Wirtschaftspolitik notwendig, die nicht erst — wie es im vergangenen Jahrzehnt mehr oder weniger in allen Ländern beobachtet werden konnte — an bereits eingetretenen Fehlentwicklungen orientiert wird. Die innerhalb der OECD angestrebte wirkungsvollere Koordinierung der Wirtschaftspolitik dürfte hierfür eine unerläßliche Voraussetzung sein.

L. Müller-Ohlsen

RGW-Länder¹

Schnelles Produktionswachstum

22. Ebenso wie schon in den fünfziger Jahren erzielten die RGW-Länder auch in den sechziger Jahren höhere Wachstumsraten der Industrieproduktion, Agrarproduktion und des Nationaleinkommens als die westlichen Industrieländer und die Entwicklungsländer (Tabelle 3). Angesichts des nach wie vor bestehenden Einkommensgefälles zu den westlichen Industrieländern und die vor allem bei industriellen Konsumgütern noch unbefriedigende Versorgungslage war die Wirtschaftspolitik auf eine forcierte Industrialisierung ausgerichtet. Diese führte zusammen mit einer intensiveren Arbeitsteilung — sowohl zwischen den sozialistischen Ländern selbst als auch z. T. zwischen den sozialistischen und westlichen Ländern — zu einem tiefgreifenden Wandel in den ökonomischen und gesellschaftlichen Strukturen. Die Vorbedingungen des Wirtschaftswachstums waren durch das sozialistische Wirtschaftssystem gegeben, das es den Regierungen ermöglicht:

- die Aufteilung des Nationaleinkommens auf Akkumulation und Verbrauch autoritativ und im voraus zu bestimmen und damit eine hohe Akkumulationsrate zu erzielen;
- den gewünschten Teil der akkumulierten Mittel den produktionswirksamen Bereichen, insbesondere dem Produktionsmittelsektor, zuzuführen;
- durch staatlich festgesetzte Lohnanreize und durch Infrastrukturmaßnahmen (Bau von Wohnungen, Schulen, Kindergärten) die Arbeitskräfte in neu geschaffene Industriezentren zu lenken;

¹ Bulgarien, DDR, Polen, Rumänien, Tschechoslowakei, Ungarn, UdSSR. Aus Mangel an ausreichenden statistischen Daten ist die Mongolische Volksrepublik nicht überall berücksichtigt worden.

- durch Kollektivierung und Mechanisierung der bäuerlichen Betriebe die dort wenig produktiv eingesetzten Arbeitskräfte freizusetzen und in die Industrie zu überführen;
- mit Hilfe eines breit angelegten Schulungs-, Erziehungs- und Umerziehungssystems und durch ständige Propaganda den Industrialisierungsprozeß zu beschleunigen.

23. Die Ergebnisse der wirtschaftlichen Entwicklung der RGW-Länder in den vergangenen zwanzig Jahren kommen am deutlichsten im Wachstum des Nationaleinkommens während dieser Zeit und insbesondere im Wachstum des Nationaleinkommens je Kopf der Bevölkerung zum Ausdruck. Nachdem insbesondere als Folge der unterschiedlichen Ausgangsbasis die Wachstumsraten in den fünfziger Jahren von Land zu Land sehr verschieden waren, ist ein gleichmäßigeres, wenn auch langsames Wachstum in der ersten Hälfte und erst recht in der zweiten Hälfte der sechziger Jahre erreicht worden (Tabellen 14*—17*). Dabei ist eine ständige und, gemessen an den unterschiedlichen Ausgangssituationen, doch schnelle Annäherung in der Struktur (Tabelle 22*) und noch mehr in der Leistungskraft der Volkswirtschaften eingetreten. Die Unterschiede in der Höhe des Nationaleinkommens je Kopf der Bevölkerung sind zwar noch sehr groß, sie haben sich in den sechziger Jahren jedoch merklich verringert. Setzt man das Pro-Kopf-Einkommen in der DDR 1960 und 1969 jeweils gleich 100, dann zeigt der Vergleich des Pro-Kopf-Einkommens der anderen RGW-Länder mit dem der DDR folgende Nivellierungstendenz (Tabelle 14*):

Rumänien	um 13 Punkte	(von 41 auf 54 vH)
Bulgarien	um 11 Punkte	(von 48 auf 59 vH)
UdSSR	um 8 Punkte	(von 67 auf 75 vH)
Polen	um 5 Punkte	(von 58 auf 63 vH)
Ungarn	um 4 Punkte	(von 60 auf 64 vH).

Nur in der Tschechoslowakei hat sich die Relation zur DDR um 8 Punkte (von 95 auf 87 vH) verschlechtert.

Die Relation zwischen dem Land mit dem niedrigsten (Rumänien) und dem höchsten (DDR) Pro-Kopf-Einkommen hat sich folgendermaßen verbessert¹:

1960	1965	1969	1970 (Schätzung)
I: 2,43	I: 1,97	I: 1,85	I: 1,75

24. Die RGW-Länder befinden sich noch mitten im Prozeß der beschleunigten Industrialisierung, den sie nach dem Zweiten Weltkrieg eingeleitet haben. In der Zeitspanne von 1950 bis 1969 hat sich die Industrieproduktion

- der Tschechoslowakei, der DDR und Ungarns etwa verfünffacht,
- der UdSSR mehr als versechsfacht,
- Bulgariens und Rumäniens verzehnfacht,
- der RGW insgesamt mehr als versechsfacht².

Seit Mitte der sechziger Jahre weisen allerdings die Zuwachsraten der Industrieproduktion in allen RGW-Ländern eine rückläufige Tendenz auf. Im Jahre 1969 haben lediglich die DDR und Ungarn die im jeweiligen Plan vorgesehene Zunahme der Industrieproduktion erreicht, die Pläne aller anderen Länder blieben dagegen unerfüllt. Den größten Rückstand zeigt die Planerfüllung der Sowjetunion: Die sowjetische Industrieproduktion nahm nur

¹ Vgl. Tabelle 22*. — Außerdem: V. P. Sergeev, Problemy ekonomičeskogo sblizenija stran socializma. Moskva 1969. S. 76, 210.

² Anteil der einzelnen Länder an der Industrieproduktion der RGW-Länder insgesamt (einschließlich Bergbau) im Jahre 1966 (in vH): UdSSR 66,5, DDR 9,4, Polen 9,1, Tschechoslowakei 6,2, Rumänien 3,6, Ungarn 2,6, Bulgarien 2,6. Quelle: I. P. Olejnik, Mirovpe socialističeskoe chozjaistvo, Moskva 1969. S. 118.

um 6,3 vH zu, statt um 7,3 vH, wie im Plan vorgesehen. Die Produktionsausfälle in der sowjetischen Industrie wirken sich auf die Lieferverpflichtungen gegenüber den anderen RGW-Ländern aus, was unweigerlich zur Stagnation in der wirtschaftlichen Entwicklung der meisten RGW-Länder im besagten Jahr führen mußte (Tabelle 15* und 16*).

Die Verlangsamung im industriellen Wachstum, der mitunter sehr ungleichmäßige Erfüllungsgrad der Branchenpläne und die damit zusammenhängenden sektoralen Liefer-schwierigkeiten, Mängel in der Qualität, im Sortiment und in der bedarfsgerechten Be-lieferung, ein hoher Produktionsausschuß sowie das immer noch sehr niedrige Produk-tivitätsniveau in der Industrie geben häufig Anlaß zur Kritik und Klage in den RGW-Ländern. Ziel aller Reformmaßnahmen und wirtschaftspolitischen Bemühungen ist es, die Wachstumsraten der Industrieproduktion in den siebziger Jahren nicht weiter sinken zu lassen. Die bevorzugte Förderung der Industrie steht infolgedessen nach wie vor im Mittelpunkt der Wirtschaftspolitik aller RGW-Länder. In Anbetracht des großen Bedarfs an modernen und leistungsfähigen Produktionsmitteln, nicht zuletzt als Folge der oft veralteten und vielfach unproduktiv gewordenen Produktionsanlagen, dürften daher weiterhin wie bisher die meisten Investitionsmittel für den Ausbau der Produktionsmittel-industrien bestimmt werden.

25. Die landwirtschaftliche Produktion hat während der sechziger Jahre in den RGW-Ländern knapp halb so schnell zugenommen wie die Industrieproduktion (Tabelle 3). Obwohl die Zuwachsrate mit gut 3 vH höher ausfiel als in den OECD-Ländern und den Entwicklungsländern, kann noch keinesfalls von einer Annäherung des landwirtschaft-lichen Produktionsniveaus gesprochen werden, da die Differenzen in den Zuwachsraten nicht sehr groß sind.

Im Jahre 1968 überschritt die landwirtschaftliche Produktion den Jahresdurchschnittstand von 1952/56 wie folgt:

UdSSR	80 vH	DDR	41 vH
Bulgarien	75 vH	Ungarn	41 vH
Polen	60 vH	Tschechoslowakei	38 vH
Rumänien	57 vH		(vgl. Tabelle 17*).

Die Gründe für das im Vergleich zur Industrieproduktion geringe Wachstum der land-wirtschaftlichen Produktion in den RGW-Ländern dürften neben der geringen Einkommens-elastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln vor allem gelegen haben in

- den noch nicht vollständig überwundenen Folgen der Kollektivierung von landwirt-schaftlichen Betrieben,
 - Mängeln der Planung und Organisation,
 - veralteten, traditionell überlieferten Anbau- und Produktionsmethoden,
- Faktoren also, die eher sektor- denn länderspezifisch sind.

Vor allem hält die Produktion von tierischen Nahrungsmitteln keineswegs Schritt mit dem in allen Ländern zunehmenden Bedarf der schnell wachsenden städtischen und Indu-strie-Bevölkerung und ihrem steigenden Einkommen. Die Zunahme der Arbeitsproduktivität und das Gelingen der Reformen in den RGW-Ländern hängt nicht zuletzt von der Hebung des Lebensstandards der Bevölkerung ab; dies wiederum setzt eine entsprechende Ver-sorgung mit Nahrungsmitteln voraus. So nimmt die Landwirtschaft der RGW-Länder im gegenwärtigen Stadium der dortigen Entwicklung eine Art Schlüsselstellung ein. Im Hinblick darauf wollen und müssen die RGW-Staaten ihrer Landwirtschaft in den siebziger

Jahren größere Aufmerksamkeit widmen und ihr höhere und vor allem gezieltere Investitionen zukommen lassen.

Das ZK der KPdSU hat am 2. Juli 1970 den Beschluß gefaßt, im kommenden Fünfjahresplan 1971 bis 1975 die Investitionen für die Landwirtschaft gegenüber den in den Jahren 1966 bis 1970 um 70 vH auf 77,6 Mrd. Rubel zu erhöhen¹.

26. Die stärksten Wachstumsimpulse dürften in den RGW-Ländern auch während der sechziger Jahre von den Investitionen ausgegangen sein. Die Höhe der Investitionen lag in den meisten Ländern bei durchschnittlich 25—30 vH des Nationaleinkommens und übertraf damit die vergleichbaren Werte europäischer Länder.

Eine globale Aussage über die quantitativen Wachstumseffekte dieser Investitionen ist jedoch wegen unterschiedlicher Erfolgsbedingungen in den einzelnen Wirtschaftszweigen und wegen länderspezifischer Unterschiede in der Industriestruktur kaum möglich. Allenfalls läßt sich folgende graduelle Aussage treffen: Die schwächer entwickelten RGW-Länder verzeichnen die höchsten Investitionsquoten (Tabelle 18*) und entsprechend die höchsten Zuwachsraten des Nationaleinkommens (Tabelle 15*) und der Industrieproduktion (Tabelle 16*); das hängt zum Teil damit zusammen, daß das Ausgangsniveau für das wirtschaftliche Wachstum dieser Länder niedrig ist und infolgedessen selbst ein geringes absolutes Wachstum hohe Wachstumsraten zur Folge hat.

27. Auch in der Zukunft ist mit gleich hohen, wenn nicht sogar steigenden Investitionsquoten zu rechnen, denn

- die in den einzelnen Plänen angestrebten bzw. bereits eingeleiteten Reformen des Wirtschaftssystems erfordern zusätzliche Investitionen,
- im Bereich der Landwirtschaft besteht bei den meisten Ländern ein Nachholbedarf an Investitionen,
- in allen RGW-Ländern ist eine gewaltige Investitionslücke im infrastrukturellen Bereich entstanden (Wohnungsbau, kommunale Dienste, Nachrichtenwesen, Verkehr).

Wie groß die Investitionsaufgaben im einzelnen sind, wird deutlich, wenn man den Entwicklungsstand der Industrie in den RGW-Ländern mit dem in den westlichen Ländern vergleicht; dies soll hier für die DDR und die Bundesrepublik Deutschland geschehen. Innerhalb des RGW hat zwar die DDR die am meisten entwickelte Industrie und das höchste Pro-Kopf-Einkommen, die Produktivität der Industrie (Produktion je Beschäftigten) in der DDR erreicht jedoch erst zwei Drittel der Produktivität der Industrie in der Bundesrepublik Deutschland. Zu den wesentlichen Gründen für diesen Rückstand zählt u. a. das fast doppelt so hohe Alter der Produktionsanlagen in der DDR im Vergleich zu denen in der Bundesrepublik Deutschland.

28. Zu den Faktoren, von denen im Betrachtungszeitraum wesentliche Impulse für das Wachstum der Wirtschaft der RGW-Länder ausgegangen sind, zählt u. a. die Zunahme der Zahl der Arbeitskräfte, insbesondere außerhalb des Agrarsektors. Sie ist die Folge

- einer verhältnismäßig hohen Geburtenrate der Bevölkerung,
- der Mobilisierung der vorhandenen Arbeitskraftreserven unter der männlichen und besonders unter der weiblichen Bevölkerung und
- der Überführung von Arbeitskräften von der Landwirtschaft in andere Beschäftigungsbereiche.

¹ «Prawda», Moskva, vom 3. Juli 1970.

Obwohl auch im nächsten Jahrzehnt — wie schon während der beiden letzten Dekaden — mit einem weiteren Rückgang der hohen Geburten- und damit Zunahmerate der Bevölkerung in allen RGW-Ländern (ausgenommen Rumänien) zu rechnen ist (der Bevölkerungszuwachs für die fünfzehn Jahre 1965 bis 1980 wird auf 50,9 Millionen geschätzt, das sind 10,4 Millionen weniger als der Zuwachs von 61,3 Millionen im Zeitraum 1950 bis 1965), dürfte die Zahl der aktiven Bevölkerung in den meisten RGW-Ländern zumindest bis in die Mitte der siebziger Jahre hinein nicht wesentlich schwächer als bisher zunehmen. Dies hängt damit zusammen, daß bis dahin die noch starken Geburtenjahrgänge der fünfziger Jahre in das Berufsalter eintreten werden. Die rückläufigen Geburten- und Vermehrungsquoten der sechziger und der folgenden Jahre werden sich erst nach 1975 auf das Arbeitskräftepotential voll auswirken (Tabelle 20*).

29. Was die Mobilisierung der brachliegenden Arbeitskräfte und die Überführung von Arbeitskräften von der Landwirtschaft in die Industrie und in andere Beschäftigungsbereiche betrifft, so ist die Periode des hektischen sozialökonomischen Wandels für die meisten RGW-Länder wohl als beendet anzusehen. Offene, wenn auch amtlich nicht registrierte und ausgewiesene Arbeitslosigkeit kommt heute in größerem Umfang vor allem in Polen vor; unzureichende Beschäftigungsmöglichkeiten unter der Landbevölkerung (infolge der saisonbedingten Arbeit) bestehen dagegen in den meisten RGW-Ländern; die Frauenarbeit dürfte überall weitgehend erschlossen sein, beträgt doch der Anteil der Frauen an der Zahl der Beschäftigten bereits zwischen 40 und 50 vH und liegt somit höher als in den vergleichbaren westeuropäischen Ländern (30—40 vH).

Ohne auf die Methoden, auf die Auswirkungen und auf die Folge der mit aller Konsequenz durchgesetzten Industrialisierungspolitik der RGW-Länder nach dem Zweiten Weltkrieg näher einzugehen, verdienen folgende Tatsachen Beachtung: Im Zeitraum 1950 bis 1967 sind in den Volksrepubliken 12,95 Mill. neue Arbeitsplätze, davon 7,72 Millionen allein in der Industrie und Bauwirtschaft, geschaffen worden; damit haben diese Länder die Zahl ihrer Arbeiter und Angestellten von 16,15 Millionen auf 29,1 Millionen oder um 80,2 vH und jene in der Industrie und Bauwirtschaft von 8,88 Millionen auf 16,6 Millionen oder um 86,9 vH erhöht. Für die Sowjetunion ergibt sich für den gleichen Zeitraum folgendes Bild: Verdoppelung der Gesamtzahl der Arbeiter und Angestellten von 36,54 Millionen auf 72,9 Millionen — Zunahme um 36,36 Millionen; ebenfalls fast eine Verdoppelung der Zahl der Industriebeschäftigten von 17,92 Millionen auf 35 Millionen — Zunahme um 17,08 Millionen (Tabelle 21*).

30. Die Übernahme von Arbeitskräften aus der Landwirtschaft in die Industrie hält — wenn auch von Land zu Land in sehr unterschiedlichem Ausmaß — weiter an, jedoch in bedeutend langsamerem Tempo als bisher. Obgleich die Quote der Agrarbeschäftigung in einigen Ländern noch sehr hoch ist (sie beträgt z. B. in Rumänien 54,4 vH, in Bulgarien 43,2 vH, in Polen 42,9 vH usw.), lassen weder die gegenwärtige Struktur, die Anbaumethoden und Produktionstechniken in der Landwirtschaft noch die vorhandenen Investitionsmittel einen weiterhin schnellen Abzug von Arbeitskräften vom Agrarsektor zu. Wie stark die Arbeitskräftebewegungen von der Landwirtschaft in die Industrie während der letzten Jahrzehnte in den einzelnen Ländern waren, zeigt die folgende Tabelle 8:

Wie überall in der Welt hinkt auch in den RGW-Ländern die Entwicklung und die Produktivität in der Landwirtschaft bedeutend hinter jener in der Industrie her (Tabellen 9 und 22*).

Demnach weisen die Volkswirtschaften mit der höchsten Quote der Agrarbeschäftigung die niedrigste Produktivität der Landwirtschaft auf; hierzu zählen Polen und Rumänien, gefolgt von Ungarn, Bulgarien und der UdSSR. Bei Bereitstellung ausreichender Investi-

Tabelle 8 — Relation zwischen der Zahl der Beschäftigten in der Landwirtschaft und in der Industrie in den RGW-Ländern

	Bulgarien	DDR	Polen	Rumänien	Tschechoslowakei	Ungarn	UdSSR
Vorkriegszeit	10,00	0,71	5,35	10,86	1,06	2,20	1,66
1967	1,24 ^a	0,32	1,32	2,02	0,42	0,77	0,83
^a 1966.							

Quelle: Rocznik statystyczny, Warszawa, 1969, S. 621.

tionen für die Mechanisierung der Arbeitsprozesse und bei Einführung von modernen Anbau- und Produktionsmethoden könnten in allen diesen Ländern im nächsten Jahrzehnt sicherlich noch beachtliche Kontingente von Arbeitskräften vom Agrarsektor in die Industrie übergeführt werden.

Tabelle 9 — Die Anteile der Landwirtschaft der RGW-Länder an der Gesamtbeschäftigung und am Nationaleinkommen im Jahre 1967 (vH)

	Bulgarien	DDR	Polen	Rumänien	Tschechoslowakei	Ungarn	UdSSR
Anteile an der Beschäftigung	43,2 ^a	15,2	42,9	54,4	19,9	30,5	30,0
dem Nationaleinkommen	30,4 ^b	12,7	21,2	28,3	13,1	20,2 ^b	22,5 ^b
^a 1966. — ^b Ohne Forstwirtschaft.							

Quelle: Rocznik statystyczny, Warszawa, 1969, S. 621, 625.

Der inzwischen in den RGW-Ländern eingetretene sozialökonomische Wandel dokumentiert sich am deutlichsten u. a. in der veränderten Struktur der Beschäftigung und des Nationaleinkommens. Auf die Industrie entfallen bereits (1967) zwischen 26,9 vH (Rumänien) und 48,1 vH (DDR) der Beschäftigten und zwischen 58,6 vH (Polen) und 74,3 vH (Tschechoslowakei) des Nationaleinkommens (Tabelle 22*).

Die außenwirtschaftliche Integration

31. Die Entwicklung des Außenhandels der RGW-Länder während der sechziger Jahre ist durch eine starke Expansion gekennzeichnet. Im Zeitraum 1960 bis 1968 haben sich die Einfuhren dieser Länder jahresdurchschnittlich um 7,7 vH erhöht, während die Ausfuhren um 8,4 vH zunahmen; sie lagen damit deutlich über dem entsprechenden Anstieg der Nationaleinkommen (+ 6,7 vH). Die Integration der RGW-Länder und ihr Handel mit den westlichen Ländern hat sich weiter erhöht.

32. Der Weg zur wirtschaftlichen Zusammenarbeit unter den nach dem Zweiten Weltkrieg in den politischen Einflußbereich der Sowjetunion einbezogenen osteuropäischen Ländern wurde mit der Übernahme des sowjetischen Planungssystems durch die Volksrepubliken und insbesondere mit der Gründung des Rates für Gegenseitige Wirtschaftshilfe in Moskau im Januar 1949 geebnet.

Von der Struktur und vom Grad der Industrialisierung der einzelnen Volkswirtschaften her gesehen, wird die östliche Integration im Prinzip von zwei Faktoren bestimmt:

- einem geradezu unermesslichen Importbedarf der Sowjetunion an Industrieerzeugnissen aller Art, insbesondere an Maschinen und Ausrüstungen für den Aufbau der eigenen Industrie, bei gleichzeitigem Export von Brennstoffen, Rohstoffen, Halbmaterialien, Nahrungsmitteln und in zunehmendem Maße auch von bestimmten Maschinen und Ausrüstungen¹;
- einem Importbedarf der Volksrepubliken an sowjetischen Erzeugnissen bei gleichzeitiger Ausweitung und Differenzierung ihrer Produktion und ihres Exports von Industriegütern aller Art.

Im Verlauf der bisherigen Entwicklung der wirtschaftlichen Zusammenarbeit unter den RGW-Ländern haben sich auf diese Weise komplementäre Strukturen herausgebildet, die in starkem Maße die regionale Ausrichtung des Exports und des Imports der RGW-Länder bestimmen (Tabelle 25*). Betrachtet man die Struktur der Warenströme im Intra-RGW-Handel, so zeigt sich folgendes Bild:

Rund ein Fünftel des sowjetischen Exports besteht aus Maschinen und Ausrüstungen und fast zwei Drittel sind Rohstoffe und Halbwaren. Einen so niedrigen Anteil des Maschinenexports am Gesamtexport hat nur Rumänien; in allen übrigen RGW-Ländern, insbesondere in der DDR und der Tschechoslowakei, spielen hingegen die Maschinenexporte eine entscheidende Rolle. Ähnliches gilt für den Export der Volksrepubliken von Verbrauchsgütern und auch von Nahrungsmitteln (Tabelle 24*). So tragen die Volksrepubliken wesentlich zum Aufbau der sowjetischen Industrie und zur Versorgung der Sowjetunion mit Verbrauchsgütern und Nahrungsmitteln bei. Im Zeitraum 1946 bis 1968 importierte die Sowjetunion aus den Volksrepubliken Maschinen und Ausrüstungen für insgesamt 20,9 Mrd. Rubel (74,2 vH des gesamten sowjetischen Maschinenimports), davon für 8,76 Mrd. Rubel allein aus der DDR (ohne Reparationslieferungen). In den letzten Jahren sind die Maschinenimporte der Sowjetunion aus den anderen RGW-Ländern von 1,09 Mrd. Rubel im Jahre 1960 auf 2,26 Mrd. Rubel im Jahre 1968 gestiegen².

Umgekehrt sind die Volksrepubliken mitunter völlig auf den Import von bestimmten Rohstoffen (z. B. Erdöl, Koks, Eisenerz, Manganerz, Baumwolle) und Halbwaren aus der Sowjetunion angewiesen. Einem Importüberschuß der Volksrepubliken an Rohstoffen und Halbfabrikaten von z. B. 2,1 Mrd. US-\$ (1968) steht ein Exportüberschuß der Sowjetunion von 4,2 Mrd. US-\$ gegenüber.

An dem Handel zwischen den RGW-Ländern mit mineralischen Rohstoffen, Metallen und Brennstoffen waren die einzelnen Länder wie folgt beteiligt (1966):

UdSSR	61 vH	DDR	8 vH
Polen	11 vH	Rumänien	5 vH
Tschechoslowakei	10 vH	Ungarn	4 vH
		Bulgarien	1 vH

Quelle: V. P. Sergeev, a. a. O., S. 297.

33. Die Eigenarten des sozialistischen Planungssystems, die häufige Unterlegenheit der östlichen Industrieerzeugnisse in Qualität, Sortiment, modischer Aufmachung, Service (z. B. bei der Lieferung von Fahrzeugen, Maschinen und Industrieanlagen), die bürokratische Unbeweglichkeit der staatlichen Exportunternehmen und ihr Unvermögen, bei ihrem Güterangebot mit der Konkurrenz auf den westlichen Märkten Schritt zu halten, sind weitere Gründe dafür, daß der Außenhandel der RGW-Länder zu gut zwei Dritteln

¹ Maschinenexport 1968: 2,07 Mrd. Rubel; davon: 1,2 Mrd. Rubel nach RGW-Ländern, 0,38 Mrd. Rubel nach anderen sozialistischen Ländern, 0,36 Mrd. Rubel nach Entwicklungsländern und 0,12 Mrd. Rubel nach Industrieländern. Quelle: vgl. Anm. 2.

² Vnešnjaja torgovlja SSSR. Statističeskij sbornik 1918—1966, Moskva, S. 142f. — Vnešnjaja torgovlja SSSR za 1968 god. Statističeskij obzor, Moskva, S. 88.

untereinander erfolgt. Nur Rumänien macht hier in den letzten Jahren eine Ausnahme; seine Exporte sind nur etwa zur Hälfte für östliche Länder bestimmt (Tabelle 25*). Dies ist u. a. darauf zurückzuführen, daß Rumänien als rohstoffreichstes Land unter den Volksrepubliken gilt und es dadurch in der Lage ist, eine unabhängigere Außenhandelspolitik zu betreiben als die anderen Volksrepubliken¹.

Die langfristigen Lieferverträge zwischen den RGW-Ländern sowie der Devisenmangel limitieren den Umfang des Warenverkehrs zwischen den RGW-Ländern und den westlichen marktwirtschaftlichen Ländern. Die Festigung der Wirtschaftsbeziehungen innerhalb der einzelnen Regionen lassen es unwahrscheinlich werden, daß sich in der regionalen Struktur des Außenhandels der RGW-Länder in der nächsten Zukunft starke Verschiebungen ergeben.

34. Allerdings stößt die weitere Intensivierung des Außenhandels unter den RGW-Ländern auf zunehmende Schwierigkeiten. Sie resultieren vor allem daraus, daß die nationalen Währungen nicht austauschbar sind und die Gemeinschaft über keine gemeinsame konvertible Verrechnungswährung verfügt. So halten alle Länder nach wie vor am System der Regelung des gegenseitigen Wirtschaftsverkehrs im Clearingverfahren fest. Diese Verrechnungsform hemmt die Entwicklung des Außenhandels, da der Clearingverkehr eine strenge Ausgeglichenheit der Lieferungen jedes der beiden Partnerländer vorsieht und der Umfang des Handels zwischen ihnen von dem Land mit den geringsten Exportmöglichkeiten abhängt². Die ab 1. Januar 1964 in Moskau wirkende Internationale Bank für Wirtschaftliche Zusammenarbeit (IBWZ; »Международный банк экономического сотрудничества«) regelt zwar zu 90 vH die Verrechnung des Zahlungsverkehrs unter den RGW-Ländern, wobei die Möglichkeit besteht, daß angesammelte Guthaben und Verpflichtungen in sogenannten Transferrubeln unter den Bankmitgliedern verrechnet werden; doch wird der Vorzug dieser Bilanzierung auf multilateraler Grundlage nicht immer genügend ausgenutzt, weil sich beim Abschluß von Handelsabkommen die vereinbarenden Seiten in zahlreichen Fällen an das alte Verfahren nach einer Bilanzierung der Lieferungen auf bilateraler Grundlage halten³. Dies hängt wiederum damit zusammen, daß alle RGW-Länder ihre Wirtschaft im Rahmen von nationalen und miteinander nicht vergleichbaren Preissystemen aufbauen, daß sie sich zwar bei Vertragsabschlüssen nach den Weltmarktpreisen orientieren, in der Praxis jedoch zumeist separate und für längere Zeit gültige Preise für »weiche« und für »harte« Güter vereinbaren und bilateral miteinander verrechnen. Auch das bisherige Kreditsystem der Bank hat kaum einen positiven Einfluß auf eine flexible Gestaltung des Intra-RGW-Warenverkehrs ausgeübt.

35. In der Gestaltung ihrer Wirtschaftsbeziehungen mit dem Westen sind die einzelnen RGW-Länder nur im Rahmen der ihnen außerhalb der gegenseitigen Verpflichtungen noch verbleibenden Möglichkeiten autonom. Vor allem sind alle RGW-Länder bestrebt,

¹ Im Zeitraum 1951 bis 1968 haben die RGW-Länder ihren Intra-Warenaustausch zwar versechsfacht, doch wurde damit noch nicht der Integrationsgrad etwa der EWG-Länder in Westeuropa erreicht. Dies wird u. a. auf die in den RGW-Ländern schwächer entwickelte Maschinenbauindustrie (Anteil an der gesamten Industrieproduktion 1963: RGW 22 vH, EWG 33 vH), dann aber vor allem auf ihre mangelnde Spezialisierung und Kooperation zurückgeführt; der Anteil derjenigen Maschinenbauerzeugnisse, auf die sich die einzelnen Länder innerhalb des RGW spezialisiert haben, beträgt am gesamten RGW-Handelsaustausch dieser Erzeugungsgruppe nur 10 vH. — V. P. Sergeev, a. a. O., S. 271.

² K. Nasarkin, Tätigkeit der IBWZ in der gegenwärtigen Etappe. »Außenhandels«, Monatsschrift des Ministeriums für Außenhandel der UdSSR, Moskau, 1970, H. 1, S. 48.

³ Ebenda, S. 49.

mit den ihnen zur Verfügung stehenden westlichen Devisen den Import von modernen Maschinen und Ausrüstungen und von Lizenzen zu finanzieren. Außerdem liegt ihnen sehr viel daran, ihre technisch-wissenschaftliche Zusammenarbeit mit dem Westen zu erweitern, Kreditquellen zu erschließen und Konzessionen für die Errichtung von Betrieben in den RGW-Ländern durch westliche Firmen zu erteilen. Zu den bedeutendsten Vereinbarungen auf diesem Gebiet gehört das Abkommen zwischen Unternehmen der Bundesrepublik Deutschland und der Sowjetunion vom Februar 1970, das umfangreiche Lieferungen von Stahlrohren (auf Kreditbasis) gegen Erdgas vorsieht.

Ausblick

36. Das wirtschaftliche Wachstum der RGW-Länder hat sich auch während der sechziger Jahre zu einem großen Teil auf extensivem Wege vollzogen, vornehmlich durch

- den Rückgriff auf erschließbare, nicht oder wenig genutzte Bodenschätze, Energiequellen und Produktionsmöglichkeiten in Land- und Forstwirtschaft;
- die Mobilisierung der vorhandenen Arbeitskraftreserven und deren Einsatz hauptsächlich in der Industrie;
- den starken Zustrom von jungen Arbeitskräften infolge einer verhältnismäßig hohen Geburtenrate und eines starken Bevölkerungswachstums.

Mit dem weitgehenden Erschöpfen der Arbeitskräftereserven wird die Notwendigkeit intensiven Wachstums dringlicher: Erhöhung der Arbeitsproduktivität und der Kapitalrentabilität. Für die Aktivierung der intensiven Faktoren hat sich jedoch die bisherige Methode der Industrialisierung: übermäßig hohe Akkumulationsrate auf Kosten des Konsums, zentrale und mengenmäßig orientierte Planung und Verteilung der Produktion, weitgehende Bevormundung der Betriebe, der Gesellschaft und des einzelnen Menschen durch den Staat als nicht geeignet erwiesen. An der Schwelle des Übergangs von der extensiven in die intensive Phase des wirtschaftlichen Wachstums wird es dringender, das bisherige System durch ein neues, zunehmend markt-, bedarfs-, produktivitäts- und qualitätsorientiertes Produktions- und Verteilungssystem abzulösen. Das setzt wiederum voraus: die allgemeine Hebung des Lebensstandards der arbeitenden Bevölkerung und die allmähliche Liberalisierung des gesamten gesellschaftspolitischen Lebens.

37. Seit einigen Jahren sind alle RGW-Länder ausnahmslos dabei, ihr System zu reformieren. Im Prinzip heißt das: die Wirtschaft soll nicht wie bisher ausschließlich durch zentrale dirigistische Entscheidungen gesteuert werden, sondern es sollen zugleich Betriebsautonomien und Marktgesetze zur Geltung kommen, um damit eine »Ökonomisierung und Optimierung der Faktoren und ihres Zusammenspiels im Wirtschaftsablauf« zu ermöglichen.

Am weitesten vorangebracht dürfte inzwischen das ungarische Reformwerk sein. Ungarn war das erste sozialistische Land, in welchem der Kapitalzins (dort Mittelbindungsgebühr oder auch Produktionsfondsabgabe genannt) als Kostenfaktor (seit dem 1. Januar 1964) eingeführt wurde und in dem die Funktionen des Marktes mit freiem Angebot und Nachfrage und die dazu notwendigen Betriebsautonomien zuerst wieder hergestellt und genutzt wurden. Durch die Gewährung von größerer Selbständigkeit insbesondere der Unternehmen, die für den Export nach westlichen Ländern produzieren, hat Ungarn eine wesentliche Voraussetzung geschaffen, seine Industrieproduktion an internationalen Maßstäben zu orientieren. »Mitte der siebziger Jahre hofft Ungarn auf diese Weise eine nachfragegerechte und international wettbewerbsfähige Produktion und damit entsprechende Anteile am

Welthandel zu erreichen«¹. Vieles von dem, was in den tschechoslowakischen Reformbestrebungen vom Frühjahr 1968 als Ziel gesetzt worden war, ist in Ungarn bereits teilweise — pragmatisch und weniger »provokierend« — verwirklicht worden.

Charakteristisch für alle bisherigen Reformvorschläge und Reformmaßnahmen ist, daß sie nicht einem wissenschaftlich fundierten und von allen RGW-Ländern gemeinsam gefaßten Konzept eines »neuen sozialistischen Wirtschaftssystems« entspringen, sondern daß sie eher vom Zufall und von den jeweiligen Situationen in den einzelnen Ländern diktiert worden sind. Eine Teilerklärung dafür dürfte in der Zurückhaltung der Sowjetunion in bezug auf theoretische Reformdiskussionen und praktische Reformmaßnahmen zu finden sein. Die Bekanntgabe der Entwicklungspläne aller RGW-Länder für die Zeit nach 1970 steht zwar noch aus, es hat aber den Anschein, daß zumindest in den Plänen der Volksrepubliken Wachstum und Reformen eng miteinander verknüpft sein werden. Daß die Reformen in den RGW-Ländern unter keinen Umständen gegen die Interessen der Sowjetunion und des dortigen Sozialismus gerichtet sein dürfen, ist selbstverständlich.

Die Reformen am Wirtschaftssystem der sozialistischen Länder stoßen im Prinzip auf zwei kardinale und wie es dort heißt »objektive« Schwierigkeiten. Die eine Schwierigkeit liegt in der Umstellung der im Rahmen des bisherigen Planungssystems errichteten Betriebe auf die neuen markt- und rentabilitätsorientierten Grundsätze sowie die Gleichstellung der alten mit den künftig zu errichtenden neuen Betrieben. Die zweite Schwierigkeit ist prinzipieller Natur und entsteht daraus, daß die Betriebe in der sozialistischen Volkswirtschaft nicht über das »erforderliche Mindestmaß an synchroner Autonomie« auf dem Gebiet der unternehmerischen Initiative bzw. Planung verfügen. Je mehr die Dispositionsfreiheit der Betriebe durch Planvorgaben und durch Reglementierungen von außen, d. h. durch Ausschaltung der Marktgesetze, eingeengt werden, desto weniger sind die einzelnen Betriebe bereit, die Verantwortung für ihre Tätigkeit selbst zu tragen. Da zudem die Reformen am Wirtschaftssystem auch die Interessen der bestehenden Berufsgruppen und gesellschaftlichen Schichten, vor allem jener des aufgeblähten bürokratischen Apparats in der traditionellen staatlichen und kommunalen Administration und ganz besonders in der Planung, Leitung und Kontrolle der Wirtschaft, gravierend berühren, sind in allen Ländern starke Gegensätze zwischen Dogmatikern und Reformern, zwischen Traditionalisten und Neuerern aufgetreten. Dies erklärt auch, warum die Widerstände gegen Reformen in den Ländern mit der längsten Tradition der zentralen Planung (z. B. der Sowjetunion) und mit dem bisher am schnellsten und tiefgreifendsten vollzogenen sozialökonomischen Wandel (z. B. Bulgarien) auch am größten sind.

Der Weg für die Umstellung der sozialistischen Betriebe von reinen Befehlsempfängern und Planvollstreckern (altes System) zu mehr oder weniger selbständigen Partnern in einer auf den Prinzipien des Wettbewerbs und der betriebswirtschaftlichen wie volkswirtschaftlichen Rentabilität aufgebauten »sozialistischen Marktwirtschaft« (angestrebtes neues System) ist jedenfalls bisher weder wissenschaftlich hinreichend untersucht noch praktisch genügend erprobt worden. Alle sozialistischen Länder dürften infolgedessen auch in der nächsten Zeit aus dem Stadium der permanenten Reformen ihres Wirtschaftssystems und der Reorganisationen ihres Wirtschaftsapparates nicht herauskommen. Daß daraus restriktive Wirkungen auf das wirtschaftliche Wachstum und auf die außenwirtschaftliche Integration der betreffenden Länder ausgehen, liegt auf der Hand. Andererseits steht fest, daß die sich bereits abzeichnende Verlangsamung des wirtschaftlichen Wachstums ohne Reformen nicht aufgehalten werden kann. Th. Zotschew

¹ So Jozsef Biro bei der Eröffnung der Budapester Messe 1970 (»Die Welt«, Hamburg, vom 23. Mai 1970).

Entwicklungsländer¹

Wirtschaftswachstum stark unterschiedlich

38. In den Entwicklungsländern (UN-Abgrenzung) hat sich das Wirtschaftswachstum in den sechziger Jahren gegenüber der vorhergehenden Dekade leicht beschleunigt. Das reale Bruttosozialprodukt stieg in den Jahren 1960 bis 1968 um 4,8 vH gegenüber 4,5 vH in den fünfziger Jahren (Tabelle 3); 1969 dürfte die Gesamtproduktion um schätzungsweise 5 vH — und damit ähnlich wie in den beiden Vorjahren — zugenommen haben. Da sich im Zeitraum 1960 bis 1968 das ohnehin schon starke Bevölkerungswachstum leicht beschleunigte, wuchs das reale Bruttosozialprodukt je Einwohner jahresdurchschnittlich mit etwa 2 vH nicht schneller als in den fünfziger Jahren.

39. Die erheblichen Unterschiede im Produktionspotential, in den Prioritäten und der Intensität der Entwicklungspolitik sowie im Ausmaß der empfangenen Entwicklungshilfe² bestimmten das Wachstumstempo in den einzelnen Regionen:

- Im Zeitraum 1960 bis 1968 stieg das reale Bruttosozialprodukt in den asiatischen Ländern am stärksten an; dies war bedingt durch den Wirtschaftsaufschwung in den vorderasiatischen Ländern, vor allem in den Erdölländern, und in den ostasiatischen Ländern.
- Ein geringeres Wachstumstempo verzeichneten die Entwicklungsländer Lateinamerikas und Afrikas.

Das durchschnittliche Pro-Kopf-Einkommen nahm in Asien — wiederum bei erheblichen Unterschieden zwischen den einzelnen Ländern — schneller zu als in Lateinamerika und Afrika.

40. Mit 5,3 vH erreichten die asiatischen Entwicklungsländer insgesamt die höchste Zuwachsrate der drei Regionen; der Durchschnittswert von 5 vH wurde von elf Ländern überschritten, die mehr als die Hälfte des realen Bruttosozialprodukts der Region besitzen. Dabei zeichneten sich besonders die Länder des Nahen Ostens durch hohe Zuwachsraten aus (7,7 vH). Zu dem raschen Wirtschaftswachstum trugen vor allem der Iran, der Irak, Israel und Jordanien bei.

Ähnlich günstige Ergebnisse erzielten die Länder des Fernen Ostens. Den höchsten Zuwachs erreichte Taiwan (10 vH), gefolgt von Südkorea und Thailand; lediglich Birma blieb hinter dem Durchschnitt zurück.

Dagegen nahm das reale Bruttosozialprodukt in Südasien bedeutend schwächer zu. In dieser Region bestimmte Indien, das einen Anteil von etwa 75 vH am Gesamtprodukt Südasiens hat, die wirtschaftliche Entwicklung. Die Rezession der Jahre 1966/67 drückte die durchschnittliche Zuwachsrate der Jahre 1960/68 auf 4,1 vH und bewirkte damit, daß Südasien nicht den Durchschnittswert von 5 vH erreichte. Dadurch wurde der Abstand des ohnehin schon niedrigen Bruttosozialprodukts je Einwohner in Indien (1968 etwa 90 US-\$) gegenüber den übrigen asiatischen Ländern noch vergrößert.

41. Anders als in den asiatischen Entwicklungsländern, in denen sich das Wachstumstempo gegenüber der Vordekade beschleunigte, lag die Zunahme des realen Bruttosozialprodukts in den lateinamerikanischen Ländern mit 4,7 vH (Jahresdurchschnitt 1960/68) sowohl unter dem Durchschnitt als auch unter dem Vergleichswert für die vorangegangene

¹ Eine Analyse des Wachstumsprozesses in den Entwicklungsländern unter besonderer Berücksichtigung der Ziele der Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen befindet sich in den Ziffern 168 ff.

² Vgl. Ziffern 256 ff.

Dekade. Eine Erklärung mag darin gesehen werden, daß diese Länder bereits einen höheren Entwicklungsstand erreicht haben als die anderen Regionen. Mit einem realen Bruttosozialprodukt je Einwohner in Höhe von etwa 400 US-\$ (1968) besitzt Lateinamerika das höchste Einkommen der drei Regionen; allerdings ist zu bemerken, daß nur in wenigen Ländern das Durchschnittseinkommen übertroffen wurde, und zwar in Argentinien, Mexiko, Chile, Venezuela und Uruguay.

Von den großen lateinamerikanischen Ländern hatte lediglich Mexiko ein sehr kräftiges Wirtschaftswachstum, dessen Anteil am Sozialprodukt der gesamten Region allerdings gut 20 vH ausmacht. Wenn dennoch die lateinamerikanischen Länder im interregionalen Vergleich recht gut abschnitten, so beruhte dies auf der relativ günstigen wirtschaftlichen Entwicklung einer Reihe kleinerer Länder, wie Nicaragua, El Salvador, Costa Rica und Panama.

42. Das mäßige Wirtschaftswachstum in den afrikanischen Entwicklungsländern (3,4 vH; Anteil am Bruttosozialprodukt der Entwicklungsländer insgesamt etwa 10 vH) beruhte hauptsächlich auf der stagnierenden Agrarproduktion und den geringen Fortschritten bei der Industrialisierung dieser Ländergruppe. Ausnahmen bildeten Libyen, das von der raschen Zunahme der Erdölförderung und dem Nachfrageboom auf den internationalen Märkten profitierte, sowie Kenia und Sambia.

43. Im Zeitraum 1960 bis 1968 stieg in denjenigen Entwicklungsländern, in denen das Wachstumstempo am größten war, auch das Bruttosozialprodukt je Einwohner am schnellsten an. Zu nennen sind in diesem Zusammenhang vor allem Libyen, Israel, Jordanien, Taiwan und Südkorea. In Indien, Indonesien, Marokko, im Sudan, Niger und in einigen anderen Ländern stagnierte dagegen das Pro-Kopf-Einkommen, während es in der Dominikanischen Republik, in Uruguay, Ghana, Senegal, Afghanistan und einigen anderen Ländern zurückging.

Im Jahre 1968 bestand — gemessen am realen Bruttosozialprodukt je Einwohner — ein Einkommensgefälle von den lateinamerikanischen Ländern über die Länder im Nahen und Fernen Osten zu den Ländern Afrikas und Südasiens. Am oberen Ende der Skala befanden sich neben Israel und Libyen von den lateinamerikanischen Ländern Venezuela (928 US-\$), Argentinien (668 US-\$) und Chile (610 US-\$), am unteren Ende die Länder Afrikas und Südasiens, die nicht einmal 100 US-\$ erreichten, wie z. B. Äthiopien, Tansania, Indien und Ceylon. Eine Variationsanalyse für 40 Entwicklungsländer¹ ergibt, daß die Einkommensunterschiede zwischen den Entwicklungsländern eher größer geworden sind (vgl. Schaubild 5).

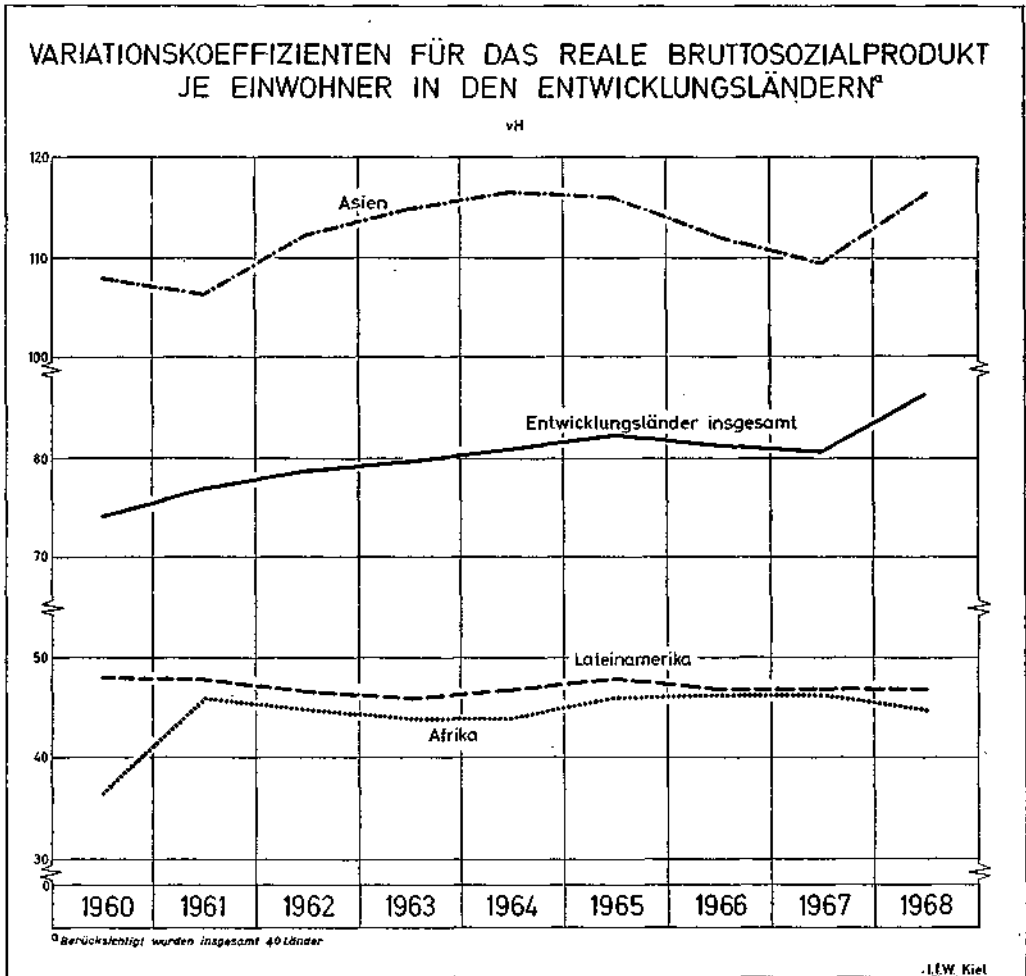
44. Für die Gruppe der untersuchten 46 Entwicklungsländer (Tabelle 12*) zeigt ein Vergleich zwischen der Zuwachsrate des realen Bruttosozialprodukts je Einwohner und der Höhe des Pro-Kopf-Einkommens, daß in knapp 20 Ländern die Zunahme unter 2 vH lag und gleichzeitig das Pro-Kopf-Einkommen weniger als 400 US-\$ betrug. Die Anzahl der Länder, die eine hohe Wachstumsrate und ein hohes Pro-Kopf-Einkommen erreichten, ist dagegen recht gering; als Beispiel können hier Libyen, Israel und Panama genannt werden.

Langsame Zunahme der Agrarproduktion, schnelle Ausweitung der Industrieproduktion

45. Das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern wurde im Zeitraum 1960 bis 1968 entscheidend von der Entwicklung im Agrarsektor geprägt, der in einer Reihe

¹ Die statistischen Angaben dazu stammen aus: Agency of International Development: Gross National Product, Growth Rates and Trend Data by Region and Country, Washington, D. C., April 1969.

Schaubild 5



von Ländern noch mit über 40 vH zum Bruttoinlandsprodukt beitrug; das war insbesondere in den Entwicklungsländern mit einem niedrigen Bruttosozialprodukt je Einwohner der Fall. Beispielsweise belief sich 1968 in Indien (Bruttosozialprodukt je Einwohner 86 US-\$) der Anteil der Landwirtschaft auf 52 vH, in Pakistan (115 US-\$) auf 47 vH, in Tansania auf 52 vH und in Äthiopien auf 64 vH.

Im Zeitraum 1960/68 stieg die landwirtschaftliche Produktion in den Entwicklungsländern insgesamt jahresdurchschnittlich nur um 2,4 vH an. Bei einem durchschnittlichen Bevölkerungswachstum von 2,7 vH bedeutete dies, daß die Agrarproduktion je Einwohner der Entwicklungsländer insgesamt im Jahre 1968 unter dem Niveau von 1960 lag (vgl. Tabelle 29).

46. Allerdings verbergen sich hinter diesen Durchschnittswerten erhebliche regionale Unterschiede. Während die landwirtschaftliche Produktion je Einwohner in den Ländern des Nahen Ostens stieg und in den ostasiatischen Ländern bei erheblichen Schwankungen einen etwa gleichbleibenden Trend aufwies, war sie in Afrika und in Lateinamerika 1968

deutlich geringer als zu Beginn der Berichtszeit. Besonders bedenklich ist, daß damit die Nahrungsmittelversorgung in den Gebieten Südasiens und Afrikas kaum verbessert werden konnte. Zwar ließ sich in den südasiatischen Ländern, vor allem in Indien, dank den günstigen Ernteergebnissen 1967 und 1968, die auf die Mißernten in den beiden Vorjahren folgten, eine allgemeine Hungersnot abwenden; die je Einwohner durchschnittlich verfügbaren Nahrungsmittelmengen blieben jedoch weiterhin unzureichend. Allerdings hat die Entwicklung in den beiden letzten Jahren die Hoffnung geweckt, daß künftig die Agrarproduktion je Einwohner mit dem Bevölkerungswachstum Schritt halten bzw. noch darüber hinausgehen kann.

47. Im Unterschied zu der mäßigen Expansion des Agrarsektors erwies sich die industrielle Produktion in einer Reihe von Entwicklungsländern als sehr dynamisch. Im Zeitraum 1960/68 stieg die Industrieproduktion der Entwicklungsländer insgesamt um durchschnittlich $6\frac{1}{2}$ vH (Agrarproduktion $2\frac{1}{2}$ vH); damit fiel die Zunahme geringer aus als in den fünfziger Jahren. Der Bergbau, dessen Anteil an der gesamten Produktion gut 20 vH beträgt, expandierte mit nahezu 8 vH überdurchschnittlich stark. Dagegen wurde die Produktion der Verarbeitenden Industrie mit 6 vH unterdurchschnittlich ausgeweitet, obwohl die Investitionsgüterproduktion 1960/68 um mehr als 8 vH zunahm. Besonders hohe Zuwachsraten erreichen die metallverarbeitende Industrie und die Chemie- und Erdölindustrie, die fast 70 vH der Produktion der Investitionsgüterindustrie und etwa 30 vH der gesamten Verarbeitenden Industrie bestreiten.

Bemerkenswert ist, daß von der gesamten Produktion der Verarbeitenden Industrie in den Entwicklungsländern mehr als die Hälfte auf nur vier Länder, nämlich Argentinien, Brasilien, Mexiko und Indien entfällt¹. Für die Gesamtentwicklung war kennzeichnend, daß die Produktion in den asiatischen Ländern mit 7,4 vH schneller zunahm als in Lateinamerika (5,2 vH) und in den afrikanischen Ländern.

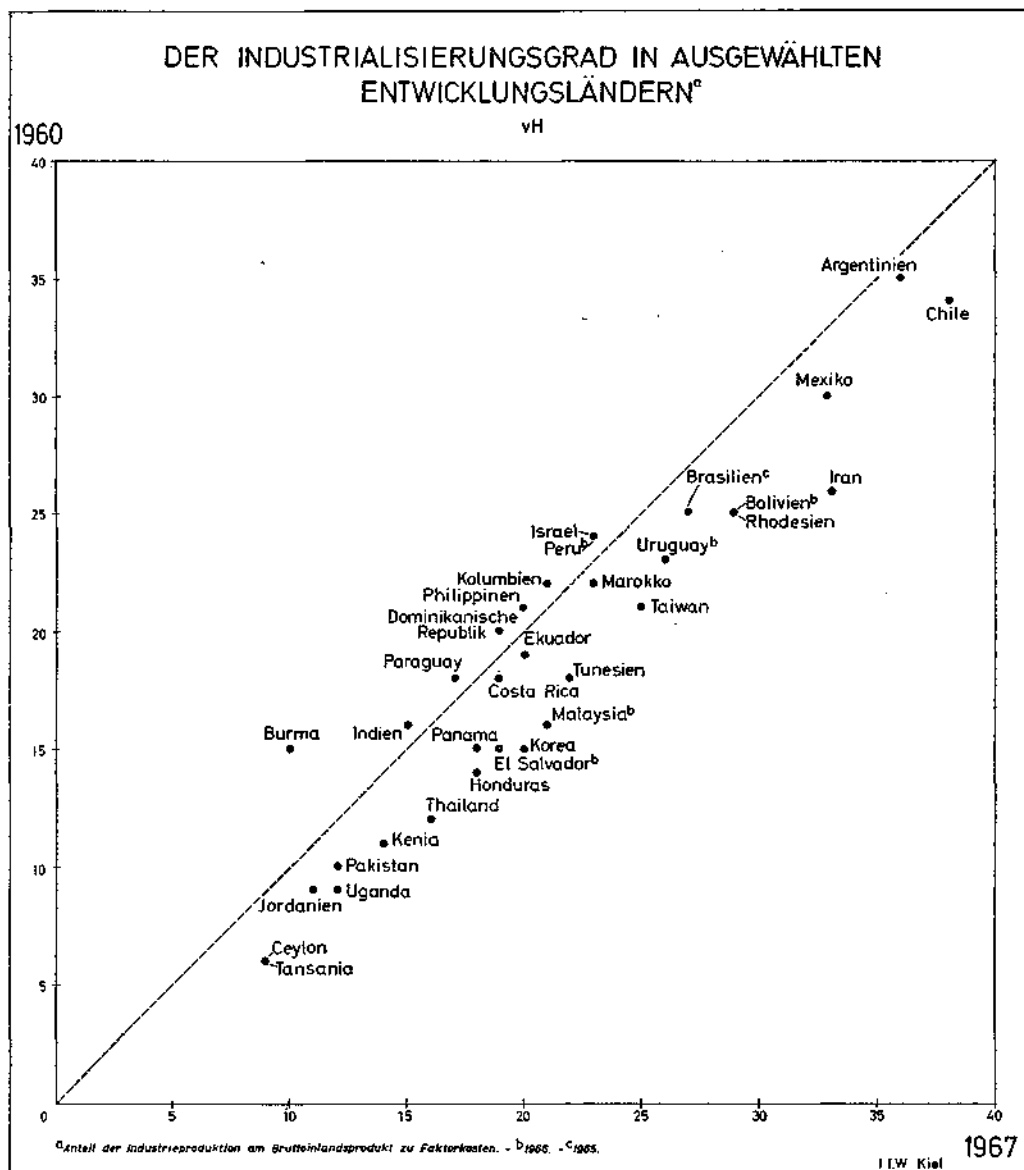
48. Die überdurchschnittliche Zunahme der industriellen Produktion in den asiatischen Entwicklungsländern beruhte hauptsächlich auf der günstigen Entwicklung in der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie, deren Produktion in der Berichtszeit durchschnittlich um fast 10 vH zunahm; sehr stark ausgeweitet wurden die Metallherzeugung und -verarbeitung. Demgegenüber erzielte die Konsumgüterindustrie, die an der gesamten Industrieproduktion der asiatischen Länder mit 40 vH beteiligt ist, eine unterdurchschnittliche Produktionszunahme (5,2 vH). Während allerdings die Zuwachsrate im Bereich der Konsumgüterindustrie im Vergleich zur vorhergehenden Dekade abnahm, stieg die Investitionsgüterproduktion an. In einer Reihe von Ländern erhöhte sich — verbunden mit einer Verlagerung des Industriewachstums von der Konsumgüterindustrie zur Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie — der Industrialisierungsgrad.

49. Unter den ostasiatischen Ländern verzeichneten vor allem Taiwan und Südkorea im Zeitraum 1960/68 ein überaus schnelles Industriewachstum (jahresdurchschnittlich mehr als 16 vH); dafür war angesichts der relativ engen und wenig aufnahmefähigen Binnenmärkte der Zwang zum Export von entscheidender Bedeutung. Die fortschreitende Industrialisierung in beiden Ländern war von einer zunehmenden Diversifizierung der Industrieproduktion begleitet.

Der günstigen Entwicklung der Industrieproduktion in den Ländern des Nahen und Fernen Ostens stand die nur mäßige Expansion der Industrieproduktion in den südasiatischen Ländern gegenüber. In Indien, das mit einem Anteil von etwa 40 vH am gesamten Brutto-

¹ Für Lateinamerika beträgt der Anteil der drei Länder Argentinien, Brasilien und Mexiko sogar 75 vH.

Schaubild 6



sozialprodukt der asiatischen Länder entscheidend die wirtschaftliche Entwicklung Asiens beeinflusst hat, wurde durch die Rezession in den Jahren 1966/67 die industrielle Aktivität erheblich beeinträchtigt, so daß die Industrieproduktion nur um durchschnittlich 6,3 vH ausgeweitet werden konnte. Zusammen mit Burma gehört Indien zu den Ländern, in denen bei einem sehr niedrigen Pro-Kopf-Einkommen (unter 100 US-\$) der Industrialisierungsgrad in der Berichtszeit abnahm.

50. In Lateinamerika expandierte die Industrieproduktion 1960/68 mit einer jahresdurchschnittlichen Zuwachsrates von gut 5 vH (Entwicklungsländer insgesamt $6\frac{1}{2}$ vH); ausschlaggebend hierbei war, daß die Produktion der Konsumgüterindustrie (Anteil an der

Gesamtproduktion der Verarbeitenden Industrie mehr als 40 vH) durchschnittlich nur um knapp 4 vH stieg. Weitaus schneller wuchs die Erzeugung von Investitionsgütern (+ 7,2 vH), insbesondere im Bereich der Metall- und Papierindustrie und der Erdölverarbeitung.

In Brasilien wurden in wichtigen Branchen, z. B. in der Automobil- und Textilindustrie, die verfügbaren Produktionskapazitäten zeitweise nur ungenügend ausgelastet. Der Anteil der Industrieproduktion am Bruttoinlandsprodukt, der 1960: 25 vH betrug (verglichen mit 36 vH in Argentinien), stieg in der Berichtszeit nur wenig an.

Mit nur 3,7 vH lag die Zunahme der industriellen Produktion in Argentinien erheblich unter dem Durchschnitt. Die Ursachen dieser Entwicklung, die sich in einer Zuwachsrate von nur 1,3 vH für das Bruttosozialprodukt je Einwohner (Jahresdurchschnitt 1960/68) niederschlug, sind hier — wie auch in anderen südamerikanischen Ländern — in der Zurückhaltung der Nachfrager u. a. wegen der jahrelangen politischen und wirtschaftlichen Unsicherheit zu sehen. Erst in den letzten Jahren konnte die industrielle Aktivität wieder gesteigert werden; gleichzeitig wurde allerdings dem Agrarsektor vermehrte Aufmerksamkeit gewidmet, der zugunsten der verstärkten Industrialisierung vernachlässigt worden war. Auch in Mexiko und in einer Reihe anderer lateinamerikanischer Länder erhöhte sich der Anteil der industriellen Produktion am Bruttoinlandsprodukt.

51. In den afrikanischen Ländern ist der Industrialisierungsprozeß im Vergleich zu den anderen Regionen noch relativ wenig fortgeschritten; der Anteil der industriellen Produktion am Bruttoinlandsprodukt ist in der Mehrzahl der Länder noch recht gering. Die Basis für die industrielle Expansion war Anfang der sechziger Jahre in nahezu allen Ländern noch recht schmal, konnte allerdings im Laufe der Jahre verbreitert werden; von 40 afrikanischen Entwicklungsländern erreichten 1966: 23 Länder eine Zuwachsrate der Industrieproduktion von 6 vH und mehr. An der Spitze befanden sich Libyen und Sambia, die Länder mit den höchsten Wachstumsraten des Bruttosozialprodukts und einem sehr hohen Industrialisierungsgrad (55 bzw. 44 vH). In beiden Ländern ist die kräftige industrielle Expansion auf den Abbau der Rohstofflager zurückzuführen, und zwar in Libyen auf die Erdölförderung und in Sambia auf die Ausbeutung der Kupfererzlager.

52. Für das Wirtschaftswachstum in den Entwicklungsländern ist angesichts der fortschreitenden Industrialisierung die Entwicklung der Investitionen von erheblicher Bedeutung. In den sechziger Jahren stiegen in der Mehrzahl der Entwicklungsländer die Investitionsquoten an. Wichtige Ausnahmen waren verschiedene lateinamerikanische Länder, in denen die Investitionsquoten 1966 und 1967 eher unter den Werten zu Beginn der sechziger Jahre lagen; dies war besonders in den Ländern mit einem vergleichsweise hohen Pro-Kopf-Einkommen der Fall. Möglicherweise kann dies dadurch erklärt werden, daß in den fortgeschrittenen Entwicklungsländern mit einem starken Bevölkerungswachstum und einer ausgeprägten Urbanisierungswelle der Spielraum für eine zusätzliche Ersparnisbildung sehr eng ist. Während in den Industrieländern ein eindeutiger Zusammenhang zwischen der Höhe der Investitionsquote und dem wirtschaftlichen Wachstum nicht nachweisbar ist (vgl. Ziffer 18), ergibt sich für die Entwicklungsländer, daß Länder mit einer hohen Investitionsquote in der Regel auch hohe Zuwachsraten des Bruttosozialprodukts aufweisen. Zu den Ländern mit hoher Investitionsquote und zugleich hoher Zuwachsrate des Bruttosozialprodukts gehören u. a. Israel, der Iran, Taiwan und Südkorea, also Länder mit einem hohen Industrialisierungsgrad und einem hohen Pro-Kopf-Einkommen. Demgegenüber sind in anderen Ländern, beispielsweise in Ghana, Äthiopien und Ceylon, niedrige Investitionsquoten mit geringen Wachstumsraten verbunden.

53. Im Unterschied zu den Investitionsquoten blieben die Exportquoten in der Mehrzahl der Entwicklungsländer in der Berichtszeit etwa unverändert. Von 41 untersuchten Ländern wiesen 1968: 37 vH eine Exportquote von 10 vH und mehr auf; 19 Länder verzeichneten einen Anteil des Exports am Bruttosozialprodukt von über 20 vH. Es zeigt sich, daß in Ländern, in denen der Export in den sechziger Jahren schnell zunahm, beispielsweise in Libyen, Thailand, Südkorea, Israel und Iran, auch die Zunahme des realen Bruttosozialprodukts relativ hoch war. Im Gegensatz dazu hielt sich das Wirtschaftswachstum in der Dominikanischen Republik, in Uruguay und Ghana, also in Ländern mit geringen Exportzunahmen, in engen Grenzen.

P. Janocha

Sektoraler Strukturwandel im weltwirtschaftlichen Wachstumsprozeß

Untersuchungsziel und Datenbasis

54. Der weltwirtschaftliche Wachstumsprozeß war im betrachteten Zeitraum (1956 bis 1965) mit einem deutlichen Wandel in den Branchenstrukturen verbunden. Zweck dieses Abschnitts ist es, die regelmäßigen Abläufe in diesem Prozeß aufzuzeigen und deren Ursachen zu analysieren, damit die künftigen Entwicklungstendenzen besser erkannt werden können. Zu den Faktoren, die den Strukturwandel verursachen, zählen insbesondere:

- der Anstieg des Realeinkommens, in dessen Verlauf sich die Nachfragestruktur und die Knappheitsrelationen der Produktionsfaktoren verändern;
- technische Neuerungen, die Substitutionsprozesse auslösen, Transportkosten senken, historische Standort- und sonstige komparative Kostenvorteile beseitigen;
- Verschiebungen in der Struktur des Welthandels als Folge von Integrationsprozessen oder Industrialisierungsbestrebungen der Entwicklungsländer;
- Maßnahmen der Handels- und Strukturpolitik.

Der Schwerpunkt dieser Untersuchung liegt bei dem erstgenannten Verursachungsfaktor. Die übrigen Faktoren werden insoweit behandelt, wie es zur Interpretation der Ergebnisse notwendig erscheint. Den Verschiebungen in der Welthandelsstruktur ist überdies das nächste Kapitel dieses Heftes gewidmet.

55. Die Analyse beruht auf Daten für 62 Länder außerhalb des Ostblocks und erstreckt sich auf die Periode von 1955 bis 1965 (Tabellen 26* und 27*). Der Untersuchungszeitraum hätte nur dann näher an die Gegenwart herangezogen werden können, wenn man die Stichprobe auf weniger Länder begrenzt hätte. Methodisch handelt es sich bei der Untersuchung um eine Kombination von Trend- und internationalen Querschnittsanalysen. Die wichtigsten Größen werden wie folgt gemessen:

- Der Strukturwandel einer Volkswirtschaft wird durch die Änderung der Sektorbeiträge zum Bruttoinlandsprodukt erfaßt. (Zugrunde liegt die elfteilige Gliederung im National-Account-System der Vereinten Nationen.)
- Für das Entwicklungsniveau eines Landes dient das reale Pro-Kopf-Einkommen als Indikator.

56. Um die Daten international vergleichbar zu machen, sind sie in US-Dollar ausgedrückt worden. Dazu war es notwendig, Konversionsfaktoren zu berechnen; denn die

offiziellen Währungsparitäten scheinen zur Umrechnung wenig geeignet, da sie häufig von den Gleichgewichtswechsellkursen abweichen und in der Regel abrupt geändert werden und somit zu teilweise unsinnigen Ergebnissen führen können. Ebenso wenig eignen sich die »Schwarzmarktkurse«, die für einige Entwicklungsländer ausgewiesen werden, als Umrechnungsfaktoren, weil sie oft nur für einen abgespaltenen Markt repräsentativ sind. Die Konversionsfaktoren sind ermittelt worden, indem die Dollarparitäten eines Basisjahres — meist das Jahr 1950 oder eines der frühen fünfziger Jahre¹ — mit der relativen Veränderung des US-Verbraucherpreisindex zum Verbraucherpreisindex des jeweiligen Landes fortgeschrieben wurden. Die mit den so berechneten Faktoren in US-Dollar konvertierten Daten sind dann auf die Dollar-Preisbasis 1965 umgerechnet worden. Bei den in US-Dollar ausgedrückten Beiträgen zum Bruttoinlandsprodukt handelt es sich insofern um reale Größen, als sie mit dem allgemeinen — nicht aber mit dem sektorspezifischen Preisanstieg — deflationiert worden sind.

Grundrichtungen des sektoralen Strukturwandels

57. Betrachtet man den sektoralen Strukturwandel für die Gesamtheit der untersuchten Länder, so lassen sich in der Periode von 1956 bis 1965 folgende Grundrichtungen erkennen (Tabelle 10).

- Die Wertschöpfungsanteile der Landwirtschaft und des Bergbaus sind gesunken.
- Etwa konstant geblieben ist der Anteil der Verarbeitenden Industrie.
- Die Anteile des Bank- und Versicherungsgewerbes, des Dienstleistungsbereichs und des Staates haben sich dagegen erhöht.

Die Entwicklung dieser drei Bereiche, die häufig auch als Primär-, Sekundär- und Tertiärsektor angesprochen werden, bestätigt damit die bekannten säkularen Entwicklungslinien: bei konstantem oder leicht sinkendem Industrieanteil weitet sich der tertiäre Bereich überdurchschnittlich aus, während der Primärsektor schrumpft. Allerdings lassen sich nicht alle Produktionsbereiche in dieses Entwicklungsmuster einordnen. So erwiesen sich die Bauwirtschaft, die Wohnungsvermietung und die Energiewirtschaft, die man noch dem Sekundärsektor zurechnen kann, als ausgesprochene Wachstumsbereiche, während die Verkehrswirtschaft und der Handel, die ihrer Natur nach eher zum tertiären Sektor gehören, relativ geschrumpft sind.

58. Die Grundrichtungen des sektoralen Strukturwandels verlaufen auch nicht auf allen Entwicklungsstufen einheitlich. Dies zeigt sich, wenn man die 62 Länder nach ihrem Pro-Kopf-Einkommen im Jahre 1960 in vier Gruppen aufteilt², und zwar in

- Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen von weniger als 250 US-\$ (Entwicklungsländer I),
- Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 250 bis 500 US-\$ (Entwicklungsländer II),
- Länder mit einem Pro-Kopf-Einkommen von 500 bis 3000 US-\$ (Industrieländer) und
- die Vereinigten Staaten, deren Pro-Kopf-Einkommen 1960 über 3000 US-\$ lag.

¹ Wegen des Realignments im Jahre 1949 dürften damals die Abweichungen der tatsächlichen Wechselkursrelationen vom Gleichgewicht nicht allzu groß gewesen sein.

² Vgl. Tabelle 28*. Die hier vorgenommene Länderabgrenzung weicht aus statistischen Gründen von den konventionellen UN- und OECD-Abgrenzungen ab.

Tabelle 10 — Beiträge der Wirtschaftssektoren zum Sozialprodukt in den einzelnen Ländergruppen^a 1956, 1960 und 1965 (vH)

Gruppe	Jahr	Agrarwirtschaft	Bergbau	Verarbeitende Industrie	Bauwirtschaft	Energiewirtschaft	Verkehrswirtschaft	Handel	Bank- und Versicherungsgewerbe	Wohnungsvermietung	Staat	Dienstleistungen
Welt	1956	10,9	3,1	29,8	5,3	2,1	6,9	15,5	4,5	5,4	8,3	9,4
	1960	9,9	2,6	29,4	5,2	2,4	6,7	15,0	4,8	5,7	9,7	9,9
	1965	8,5	2,1	29,5	5,7	2,3	6,6	14,7	4,9	6,0	10,4	10,7
Entwicklungsländer I	1956	47,2	1,8	9,7	3,6	0,5	5,6	13,7	0,9	4,7	6,2	7,5
	1960	47,1	1,7	10,7	3,4	0,6	4,6	13,5	1,2	3,8	5,0	7,2
	1965	43,4	1,9	12,9	4,4	1,1	6,1	14,2	1,6	3,5	5,8	7,0
Entwicklungsländer II	1956	24,4	4,0	21,8	4,4	1,3	7,1	14,7	3,0	5,4	6,5	8,2
	1960	23,8	4,5	22,7	4,5	1,7	7,0	13,7	2,6	4,7	6,9	8,7
	1965	20,7	4,9	23,7	4,8	1,9	7,0	13,4	3,3	4,6	7,5	9,1
Industrieländer	1956	10,7	2,9	33,5	6,4	2,1	7,6	13,8	2,7	3,4	7,6	10,6
	1960	9,0	2,5	34,3	6,6	2,4	7,3	13,7	3,4	3,8	7,5	10,8
	1965	7,5	1,7	33,5	7,8	2,4	7,0	12,8	3,4	4,1	8,3	12,0
Vereinigte Staaten	1956	4,9	3,2	30,0	4,9	2,2	6,6	16,5	5,9	6,5	11,1	9,0
	1960	4,0	2,5	28,4	4,5	2,5	6,5	16,6	6,3	7,2	12,1	9,8
	1965	3,4	2,0	28,6	4,6	2,4	6,3	16,2	6,2	7,5	12,8	10,4

^a Infolge von Ermittlungsfehlern in den Primärstatistiken addieren sich die Sektoranteile in diesen und folgenden Tabellen nicht immer zu 100 vH.

Quelle: UN, Yearbook of National Accounts Statistics, New York, ffd. Jgg. und eigene Berechnungen.

- Vom Prozeß des relativen Rückgangs, dem fünf Sektoren in der Weltwirtschaft ausgesetzt waren, wurde nur die Agrarwirtschaft auf allen vier Stufen betroffen. Bei den anderen vier Sektoren hing die Richtung des Strukturwandels offenbar vom Entwicklungsniveau ab:
- Der Wertschöpfungsanteil der Verarbeitenden Industrie stieg in den Entwicklungsländern — und zwar in der niedrigeren Einkommensgruppe stärker als in der höheren —, blieb in den Industrieländern konstant und fiel in den Vereinigten Staaten deutlich zurück.
 - Die Anteile der Verkehrswirtschaft und des Handels nahmen auf der ersten Entwicklungsstufe zu und schrumpften von der zweiten Stufe an.
 - Der relative Beitrag des Bergbaus erhöhte sich bis zur zweiten Entwicklungsstufe und ging von der dritten Entwicklungsstufe an zurück.

Von den sechs Sektoren, die sich in der Gesamtbetrachtung als Wachstumsbereiche erwiesen haben — Energiewirtschaft, Banken und Versicherungen, Staat, Dienstleistungen, Bauwirtschaft und Wohnungsvermietung —, sind nur die beiden ersten auf allen Entwicklungsstufen überdurchschnittlich schnell gewachsen. Uneinheitlich entwickelten sich:

- der Staat und der Dienstleistungssektor, die erst von der zweiten Entwicklungsstufe an zu den Wachstumsbereichen gehörten und der Sektor Wohnungsvermietung, der erst von der dritten Stufe an dazu zählt;
- der Wertschöpfungsanteil der Bauwirtschaft, der sich nur auf den drei unteren Stufen erhöhte, während er auf der oberen — also in den Vereinigten Staaten — stagnierte¹.

59. Nach der Art des Strukturwandels, den sie über die vier Stufen hinweg durchlaufen, lassen sich demnach drei Bereichstypen unterscheiden:

- Bereiche, die auf allen vier Stufen relativ zu- oder abnehmen (Typ I): Energiewirtschaft, Bank- und Versicherungsgewerbe und Agrarwirtschaft;
- Bereiche, deren Sektoranteil auf den unteren Entwicklungsstufen steigt und auf den oberen Stufen konstant bleibt oder schrumpft (Typ II): Bergbau, Verarbeitende Industrie, Bauwirtschaft, Verkehrswirtschaft und Handel;
- Bereiche, deren Sektoranteil auf den unteren Entwicklungsstufen konstant bleibt oder schrumpft und auf den oberen Stufen expandiert (Typ III): Wohnungsvermietung, Staat und Dienstleistungen.

Typen II und III unterscheiden sich also vom Typ I dadurch, daß die Einkommenselastizitäten des sektoralen Wachstums² nicht auf allen Stufen über oder unter Null liegen, sondern in dem Sinne reversibel sind, daß sie mit zunehmendem Entwicklungsniveau auf unter Null fallen bzw. auf über Null steigen. Typ II dominierte im Untersuchungszeitraum unter den Sektoren, die relativ geschrumpft sind, während Typ III unter den Wachstumsbereichen besonders häufig anzutreffen ist.

Die relativ schrumpfenden Bereiche in der Weltwirtschaft

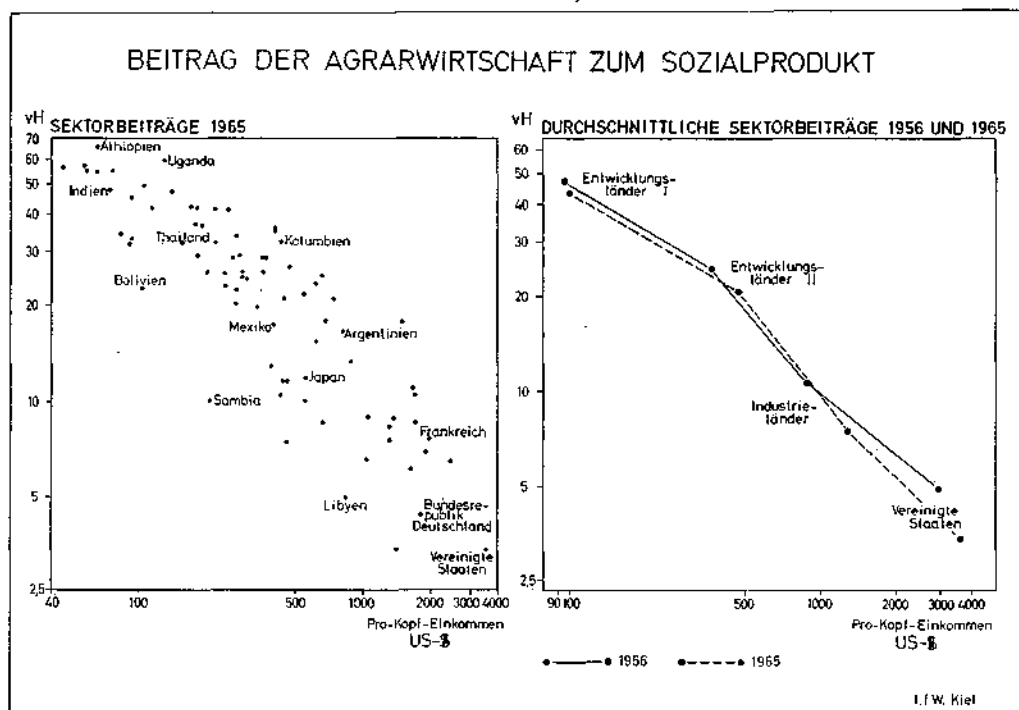
60. Einen starken Rückgang ihres Anteils an der Weltproduktion³ mußten im Untersuchungszeitraum die Agrarwirtschaft und der Bergbau hinnehmen (Tabelle 11).

¹ Vgl. Ziffer 71.

² Die im folgenden ausgewiesenen Elastizitätskoeffizienten geben an, um wieviel Prozentpunkte der Beitrag eines Sektors schneller (langsamer) wächst als das reale Pro-Kopf-Einkommen. Zu diesem Konzept vgl. Methodische Erläuterungen zum Regressionsansatz, Ziffer 75.

³ Mit »Welt« wird im folgenden die Gesamtheit der untersuchten Länder bezeichnet.

Schaubild 7



Der relative Beitrag der Agrarwirtschaft ist dabei auf allen Entwicklungsstufen geschrumpft, und zwar — in Prozentpunkten gemessen — um so stärker, je höher er zu

Tabelle 11 — Das Wachstum der Wirtschaftssektoren in den einzelnen Ländergruppen^a 1956—1965 (vH)

Sektor	Gruppe	Welt	Entwicklungs-länder I	Entwicklungs-länder II	Industrie-länder	Vereinigte Staaten
Agrarwirtschaft		— 30,9	— 10,3	— 23,1	— 49,5	— 39,8
Bergbau		— 46,5	+ 5,3	+ 34,5	— 66,7	— 51,5
Verarbeitende Industrie		— 1,7	+ 44,7	+ 13,3	0	— 6,0
Bauwirtschaft		+ 11,9	+ 29,3	+ 14,2	+ 35,4	— 8,7
Energiewirtschaft		+ 18,4	+ 144,8	+ 71,7	+ 23,4	+ 11,2
Verkehrswirtschaft		— 6,4	+ 11,7	— 3,7	— 13,1	— 5,0
Handel		— 7,5	+ 6,2	— 12,4	— 12,8	— 2,6
Bank- und Versicherungs-gewerbe		+ 10,8	+ 50,3	+ 12,1	+ 39,7	+ 7,1
Wohnungsvermietung		+ 15,4	— 29,5	— 22,1	+ 34,5	+ 20,8
Staat		+ 36,7	— 12,7	+ 23,2	+ 16,6	+ 51,1
Dienstleistungen		+ 20,1	— 7,9	+ 15,1	+ 21,0	+ 20,1

^a Berechnet als:
$$\left(\frac{\text{Sektorbeitrag 1965} - \text{Sektorbeitrag 1956}}{\text{Sektorbeitrag 1956}} - \frac{\text{Sozialprodukt 1965} - \text{Sozialprodukt 1956}}{\text{Sozialprodukt 1956}} \right) \cdot 100$$

Quelle: UN, Yearbook of National Accounts Statistics, New York, lfd. Jgg. und eigene Berechnungen.

Beginn der Dekade war. Außerdem zeigt ein Querschnittsvergleich (Tabelle 10), daß Agraranteil und Einkommensniveau sich gegenläufig entwickeln.

Diese Beobachtung wurde durch eine Regressionsanalyse für eine Stichprobe von 59 bzw. 69 Ländern bestätigt¹. Dabei zeigt sich außerdem, daß die Einkommenselastizität des sektoralen Wachstums mit zunehmendem Einkommensniveau abnimmt (Tabelle 12)².

Tabelle 12 — Einkommenselastizitäten für den Sektor Agrarwirtschaft für die Jahre 1956 und 1965

	Pro-Kopf-Einkommen in US-\$						
	50	250	500	1 000	2 000	3 000	4 000
Welt insgesamt							
1956	— 0,39	— 0,45	— 0,53	— 0,68	— 0,99	— 1,29	— 1,60
1965	— 0,48	— 0,53	— 0,59	— 0,70	— 0,94	— 1,17	— 1,41

Quelle: Eigene Berechnungen; vgl. Methodische Erläuterungen zum Regressionsansatz, Ziffern 75 ff.

Das läßt sich wie folgt erklären:

- Die Nachfrage nach Grundnahrungsmitteln weitet sich mit steigendem Lebensstandard kaum noch aus oder geht sogar zurück.
- Natürliche Rohstoffe werden in entwickelten Ländern in zunehmendem Maße durch Syntheseprodukte oder Kunststoffe ersetzt. Dies gilt insbesondere für Wolle, Baumwolle, Kautschuk, Leder und Holz.
- Darüber hinaus tendiert der Prozeß der internationalen Arbeitsteilung dahin, daß die Produktion von Primärgütern aus den entwickelten in die weniger entwickelten Länder verlagert wird.

61. Der Wertschöpfungsanteil des Bergbaus nahm zwar insgesamt von 3,1 vH auf 2,1 vH ab, stieg aber in den Entwicklungsländern, insbesondere in der zweiten Gruppe. Denn die Rohstoffproduktion spielt für den Entwicklungsprozeß auf dieser Stufe eine tragende Rolle, und zwar weniger für die Versorgung des heimischen Marktes, als vor allem für den Export. Allerdings streuen die Sektorbeiträge innerhalb dieser Gruppe sehr stark, was auf die unterschiedliche Ausstattung mit natürlichen Ressourcen zurückzuführen ist. So kann beispielsweise Erdöl, das in den Industrieländern zunehmend den klassischen Energieträger Kohle verdrängt hat, nur von wenigen Entwicklungsländern angeboten werden. Der Rückgang des Sektorbeitrags in den Industrieländern dürfte seine Ursache darin haben, daß ein Teil der Rohstoffvorkommen weitgehend erschöpft ist oder daß deren Abbau unrentabel geworden ist, sei es, weil die Importkonkurrenz aus den Entwicklungsländern wirksam wurde, sei es, weil andere heimische Produkte, wie die Atomenergie, kostengünstiger angeboten wurden.

62. Der relative Rückgang hielt sich im Verkehrssektor und im Handel in engeren Grenzen als in der Landwirtschaft und im Bergbau.

Außer auf der untersten Entwicklungsstufe ist der Anteil der Verkehrswirtschaft jedoch überall geschrumpft. Dabei dürften folgende Faktoren mitgewirkt haben:

¹ Zum Regressionsansatz und zu den geschätzten Parametern vgl. Textanhang, Methodische Erläuterungen zum Regressionsansatz, Ziffern 75 ff. Neben dem realen Pro-Kopf-Einkommen wurde die Bevölkerungsgröße als erklärende Variable mit dem Agraranteil korreliert.

² Die sich ändernden Einkommenselastizitäten waren bei einem Konfidenzintervall von 90 vH statistisch gesichert. Die Bevölkerungselastizitäten waren von relativ geringem Erklärungswert und statistisch nicht signifikant.

— Der technische Fortschritt im Transport- und Nachrichtenwesen hat die relativen Preise dieses Sektors sinken lassen; da die Preiselastizität der Nachfrage infolge von Komplementaritätsbeziehungen zu anderen Sektoren niedrig ist, hat der Rückgang der relativen Preise die Wertschöpfung vermindert.

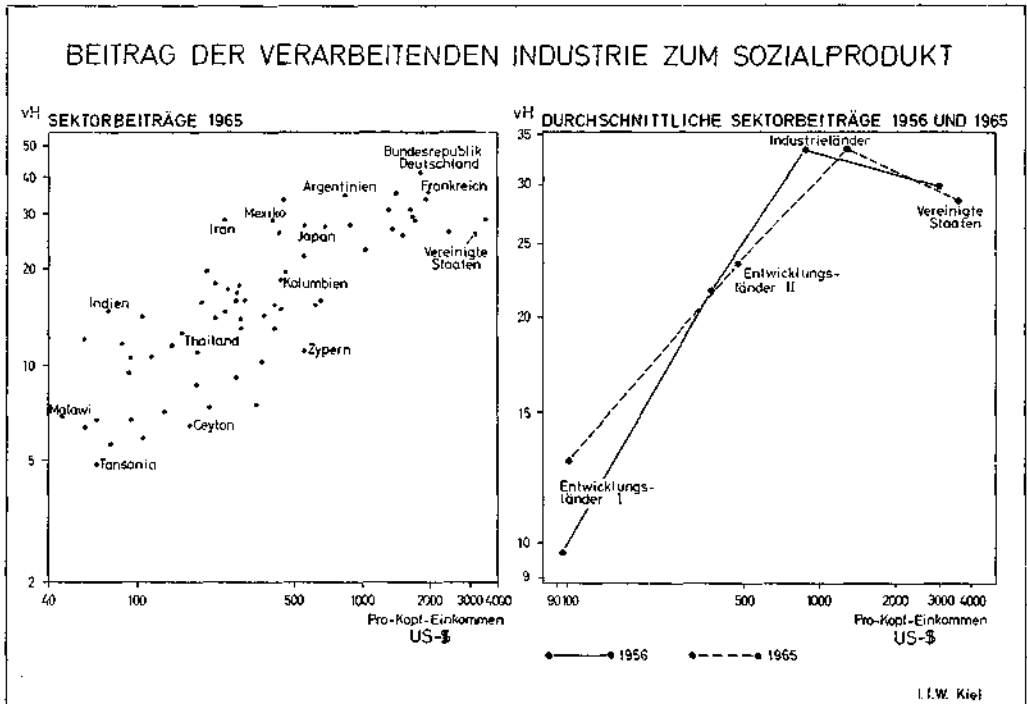
— Nachfrageimpulse seitens anderer Sektoren waren begrenzt, weil vor allem jene Sektoren ihren Wertschöpfungsanteil vergrößert haben, deren Nachfrage nach verkehrswirtschaftlichen Leistungen vermutlich nur unterdurchschnittlich zunimmt: Bank- und Versicherungsgewerbe, Staat und Dienstleistungen.

Die Zunahme des Sektoranteils in den Entwicklungsländern I kann hingegen mit dem Aufbau einer arbeitsteiligen Produktion erklärt werden, in dessen Verlauf transport- und lagerintensive Sektoren, wie der Bergbau und die Verarbeitende Industrie, überdurchschnittlich schnell gewachsen sind, und daraus oft resultierende Angebotsengpässe die Preise außerdem relativ steigen ließen.

Eine ähnliche Entwicklung wie für die Verkehrswirtschaft ist auch für den Handel kennzeichnend, dessen Sektoranteil ebenfalls auf den drei oberen Entwicklungsstufen abnahm und auf der untersten Stufe zunahm. Letzteres dürfte ebenso wie bei der Verkehrswirtschaft eine Folge der zunehmenden Arbeitsteilung innerhalb dieser Länder sein. Der relative Rückgang auf den oberen Stufen mag seine Ursache vor allem darin finden, daß komplementäre Aktivitäten, wie die Agrarwirtschaft und zum Teil die Industrie, dort nicht zu den Wachstumsindustrien gezählt haben.

63. Die Entwicklung des Industriesektors war dadurch geprägt, daß sich — ist erst einmal ein relativ hohes Einkommensniveau erreicht — offenbar Sättigungserscheinungen

Schaubild 8

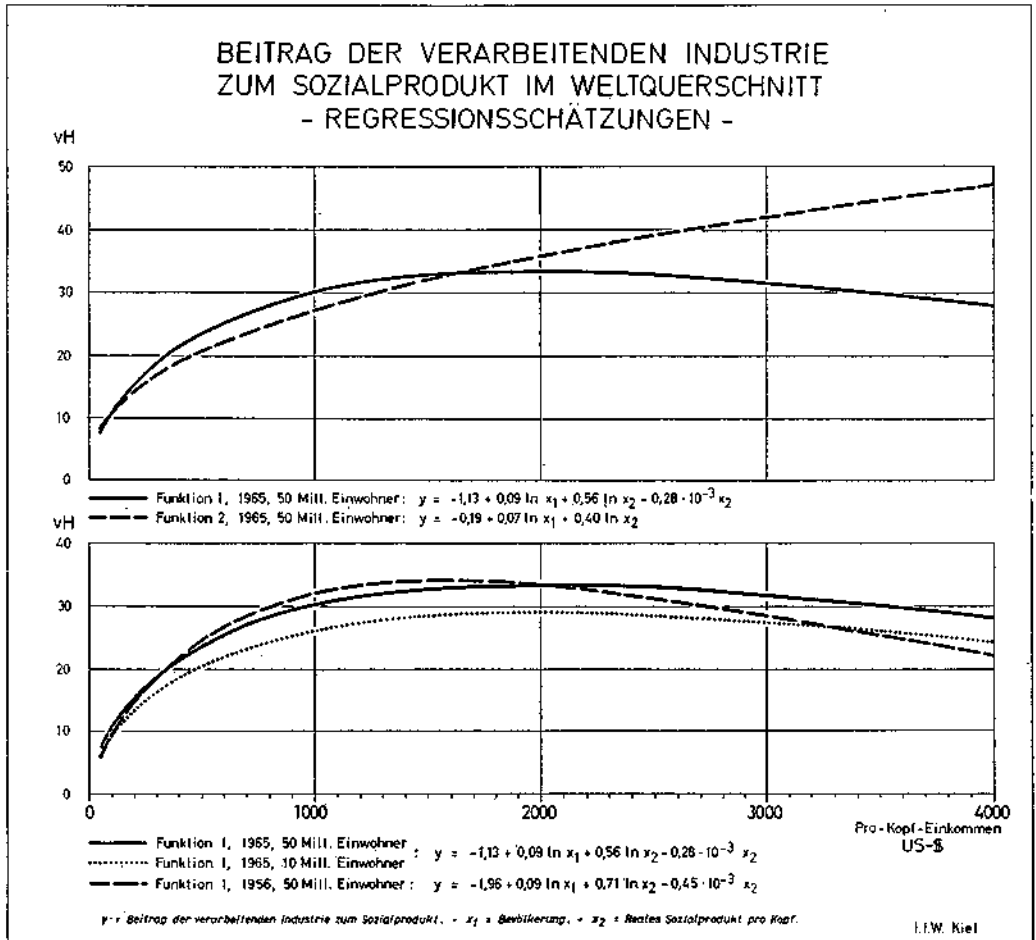


bei der Nachfrage nach Industrieprodukten durchsetzen. So ist der Industrieanteil in den Vereinigten Staaten gesunken und in den Industrieländern konstant geblieben; zugenommen hat er nur in den Entwicklungsländern, und zwar in der unteren Gruppe schneller als in der oberen. Wegen des überaus großen Gewichts der Vereinigten Staaten errechnet sich im Durchschnitt aller Länder eine leicht rückläufige Tendenz des Industriesektors.

Der Querschnittsvergleich (Tabelle 10) deutet ebenfalls darauf hin, daß die Einkommenselastizität für Industriewaren mit zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen abnimmt (Schaubild 8).

64. Genaueren Aufschluß ergibt eine Regressionsanalyse, in der das reale Pro-Kopf-Einkommen und die Bevölkerungsgröße als erklärende Variable dem Industrieanteil gegenübergestellt wurden¹; die Stichprobe umfaßt 51 Länder für das Jahr 1956 und 57 Länder für das Jahr 1965. Die wichtigsten Ergebnisse dieser Regressionsanalyse sind:

Schaubild 9



¹ Vgl. Methodische Erläuterungen zum Regressionsansatz, Ziffern 75 ff. und Tabelle 16.

- Die Einkommenselastizitäten scheinen tatsächlich um so niedriger zu sein, je höher das Pro-Kopf-Einkommen ist; denn eine Funktion, die abnehmenden Einkommenselastizitäten Rechnung trägt (Schaubild 9), besitzt einen höheren Erklärungswert als eine Funktion, die konstante Elastizitäten impliziert.
- Anders als bei der Agrarwirtschaft scheint die Größe des heimischen Marktes — hier gemessen an der Bevölkerungszahl — für die Entwicklung der Verarbeitenden Industrie von Bedeutung zu sein, wie der signifikante Wert für die Bevölkerungselastizität vermuten läßt.
- Es gibt für den Industriesektor offenbar einen maximalen Beitrag, der 1956 bei einem Einkommensniveau von etwa 1600 US-\$ lag. Allerdings hat sich dieses Maximum bis 1965 auf ein höheres Einkommensniveau verschoben, und zwar auf etwa 2000 US-\$, wobei sich zugleich eine Abflachung im oberen Bereich der »Industriekurve« ergab (Schaubild 9).

Die vergleichsweise hohen Einkommenselastizitäten auf den unteren Entwicklungsstufen (Tabelle 13) müssen im Zusammenhang mit den entwicklungspolitischen Anstrengungen der erfaßten Länder gesehen werden. Denn eine Steigerung des Lebensstandards ist in der Regel nur über eine forcierte Förderung der Industrieinvestitionen zu erreichen, vor allem dann, wenn mit einer Spezialisierung auf Rohstoffproduktion das angestrebte Wachstumsziel nicht realisiert werden kann. Die hohe Einkommenselastizität beruht überdies auf realisiertem dem enormen Nachholbedarf an industriellen Konsumgütern in diesen Ländern, der im Zug des Entwicklungsprozesses allmählich befriedigt wird.

Tabelle 13 — Einkommenselastizität für den Sektor Verarbeitende Industrie für die Jahre 1956 und 1965

	Pro-Kopf-Einkommen in US-\$						
	50	250	500	1 000	2 000	3 000	4 000
Welt insgesamt							
1956	0,69	0,60	0,49	0,26	— 0,19	— 0,64	— 1,09
1965	0,54	0,49	0,42	0,28	0,00	— 0,28	— 0,56

Quelle: Eigene Berechnungen.

In den Ländern mit höherem Entwicklungsniveau dürften sich dagegen bei einer Reihe von Industriegütern, die der Deckung des täglichen Bedarfs dienen, Sättigungserscheinungen bemerkbar machen. Dies gilt insbesondere für Textilien, Lederwaren sowie für Nahrungs- und Genußmittel. Hinzu kommt, daß ein zunehmender Teil der Nachfrage gerade nach diesen Gütern durch Importe aus weniger industrialisierten Ländern gedeckt wird. Auch der relative Rückgang der Industriegüterpreise dürfte den Wertschöpfungsanteil der Industrie negativ beeinflußt haben, da er vermutlich nicht durch eine hohe Preiselastizität der Nachfrage kompensiert worden ist. In der Gruppe der Industrieländer haben sich diese Tendenzen gegen die expansiven Wirkungen, die von den industriellen Wachstumsbereichen ausgingen, noch nicht durchsetzen können, so daß der Industrieanteil konstant blieb. In den Vereinigten Staaten haben die rückläufigen Tendenzen jedoch bereits dominiert. Das gleiche gilt für Kanada, Frankreich und das Vereinigte König-

¹ Vgl. Methodische Erläuterungen zum Regressionsansatz, Ziffer 78 und Tabelle 16.

reich¹, wenn auch nicht für die Bundesrepublik Deutschland, in der die Industrie durch eine überaus hohe Wettbewerbsfähigkeit im Export begünstigt worden ist.

Die Größe des heimischen Marktes — in diesem Fall gemessen an der jeweiligen Bevölkerungsgröße — ist vor allem deshalb für den Umfang des Industriesektors von Bedeutung, weil

- insbesondere viele Entwicklungsländer mit ihrer Industrieproduktion noch nicht international wettbewerbsfähig und deshalb im starken Maße auf den Binnenmarkt angewiesen sind;
- der Industriebereich sich zu einem großen Teil aus Branchen zusammensetzt, in denen die Produktion erst von einer gewissen Marktgröße an rentabel ist (economies of scale, diskontinuierliche Produktionsfunktionen).

Auch in den kleineren Industrieländern, die auf Grund ihres Entwicklungsstandes auf den internationalen Märkten wettbewerbsfähig sind, scheint die geringe Absorptionsfähigkeit des heimischen Marktes für die Entwicklung der Industrie ein hemmender Faktor zu sein, da Industrieprodukte in der Regel über den heimischen Markt auf die Weltmärkte vordringen.

Daß der maximale Beitrag des Industriesektors 1965 bei einem höheren Einkommensniveau lag als 1956 und sich die »Industriekurve« zugleich abgeflacht hat, läßt auf einen »Strukturbruch« schließen. Dieser könnte damit zusammenhängen, daß die Handels-, Struktur- und Integrationspolitik der entwickelten Länder jenem Rückgang der Industrieanteile entgegengewirkt hat, den die Querschnittskurve von 1956 anzudeuten schien. In die Folgezeit fallen beispielsweise die Gründungen von EWG und EFTA, die vor allem dem Handel und damit der industriellen Arbeitsteilung zwischen den Industrieländern zugute kamen. Ebenso mögen die konservierende Strukturpolitik, mit der viele wachstumsschwache Bereiche gestützt worden sind, sowie die liefergebundene Entwicklungshilfe dazu beigetragen haben, daß in den entwickelten Ländern der Industrieanteil hoch blieb.

Die Wachstumsbereiche in der Weltwirtschaft

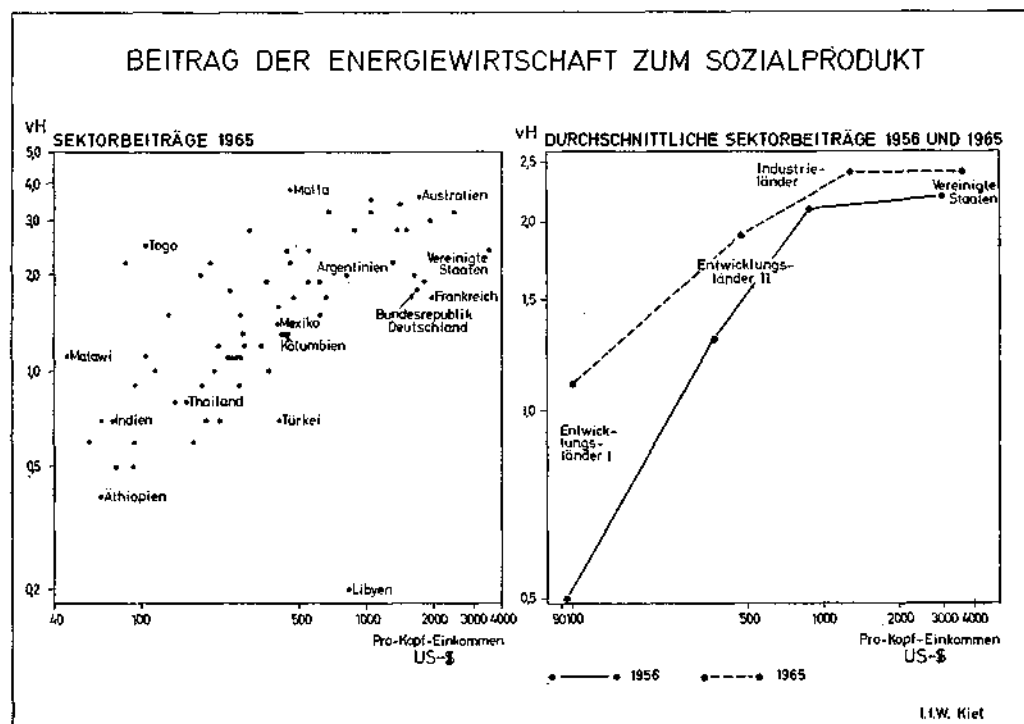
65. Nur die Energiewirtschaft und das Bank- und Versicherungsgewerbe erwiesen sich im Beobachtungszeitraum auf allen Entwicklungsstufen als Wachstumsbereiche.

Der Beitrag der Energiewirtschaft zum Sozialprodukt hat in den beiden unteren Einkommensgruppen wesentlich stärker als in den beiden oberen zugenommen, was auf eine weitgehende Komplementarität zwischen der Industrieproduktion und dem Energiebedarf schließen läßt.

In der Tat zeigt ein Querschnittsvergleich (Schaubilder 8 und 10), daß bei steigendem Einkommen sich der Anteil der Energiewirtschaft parallel zu dem des Industriesektors erhöht. Dieser Aussage widerspricht allerdings ein Zeitvergleich für die beiden oberen Einkommensgruppen. Von 1956 bis 1965 hat bei steigendem Anteil des Energiesektors der Industrieanteil stagniert oder ist — wie in den Vereinigten Staaten — sogar zurückgegangen. Die Divergenz könnte darauf zurückzuführen sein, daß

¹ So führten Trendregressionen über den Beitrag der Verarbeitenden Industrie (y) zum Sozialprodukt von 1950 bis 1967 in diesen Ländern zu folgenden Ergebnissen:

Kanada	$y = 29,17 - 0,221 t$	$R^2 = 0,83$
Frankreich	$y = 38,22 - 0,130 t$	$R^2 = 0,53$
Vereinigtes Königreich . .	$y = 37,20 - 0,194 t$	$R^2 = 0,44$



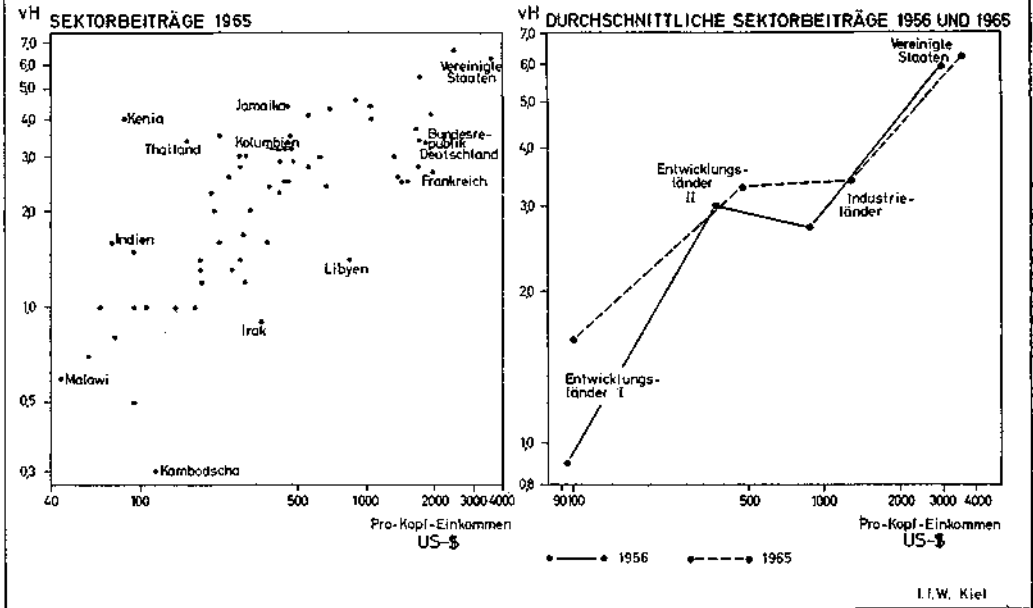
- im Industriesektor — wie auch in anderen Sektoren — zunehmend energieintensive Produktionsverfahren angewendet werden und im
- Bereich der privaten Haushalte die Einkommenselastizität der Energienachfrage nicht nur größer als Eins ist, sondern mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen vermutlich zunimmt (Luxuskonsum, Haushaltsmechanisierung).

46. Fast ebenso stark wie die Energiewirtschaft erhöhte sich der Anteil des Bank- und Versicherungsgewerbes am Sozialprodukt, wobei die Zunahme in den Entwicklungsländern I und den Industrieländern am stärksten war. Mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen nimmt die Einkommenselastizität jedoch offenbar ab. Einen Sonderfall bilden die Industrieländer, in denen gegenüber den beiden unteren Einkommensgruppen und den Vereinigten Staaten allem Anschein nach ein Nachholbedarf bestand, der im Berichtszeitraum schon zum Teil aufgeholt wurde (Schaubild 11).

Mit folgenden Faktoren wird zusammenhängen, daß das Bank- und Versicherungsgewerbe zu den Wachstumssektoren gehört:

- Der Übergang von der Tausch- zur Geldwirtschaft, wie er in Volkswirtschaften mit niedrigem Einkommensniveau beobachtet werden kann, bedingt eine überproportionale Ausweitung des Bankensektors.
- Mit zunehmendem Pro-Kopf-Einkommen steigt — zumindest im unteren und mittleren Einkommensbereich — die (monetäre) Sparquote.
- Im Entwicklungsprozeß nimmt die Kapitalverflechtung einer Volkswirtschaft überproportional zu, weil immer mehr auch kleine Kapitalbeträge zur Finanzierung von

BEITRAG DES BANK- UND VERSICHERUNGSGEWERBES ZUM SOZIALPRODUKT



Investitionen in Anspruch genommen werden, die interregionale und internationale Arbeitsteilung sich ausweitet, wobei Banken als Mittler der zugehörigen Finanztransaktionen beansprucht werden, und weil immer mehr von Bar- auf Giralzahlung übergegangen wird.

- Mit steigendem Lebensstandard nimmt das Risikobewußtsein zu, weil Informationen über mögliche Risiken weiter verbreitet sind.
- Mit zunehmendem Entwicklungsniveau nimmt die Zahl gleichartiger, also versicherbarer Risiken zu.
- Im Zuge des wirtschaftlichen Wachstums verlagert sich die Sicherung gegen Alter, Krankheit und Invalidität immer mehr aus dem privaten Bereich auf die Kapital- und Versicherungsmärkte.

67. Spitzenreiter der Wachstumsbereiche waren in der Dekade 1956 bis 1965, legt man die weltwirtschaftliche Entwicklung zugrunde, der Staats- und der Dienstleistungssektor; jedoch konnte die starke Expansion dieser Bereiche erst vom Niveau der Entwicklungsländer II an beobachtet werden: Bei den Entwicklungsländern I hingegen nahm der Anteil beider Sektoren (noch) ab.

Auch ein Querschnittsvergleich legt den Schluß nahe, daß es sich hier um ausgesprochen expansive Bereiche handelt; dabei muß man berücksichtigen, daß in den Vereinigten Staaten im Unterschied zu den meisten übrigen Ländern alle staatlichen Dienstleistungen im Staatssektor ausgewiesen werden, wodurch der Staatssektor als zu hoch und der Dienstleistungssektor als zu niedrig erscheint. Bei den Entwicklungsländern I hängt das relative Zurückbleiben des Staats- und des Dienstleistungssektors vermutlich damit zusammen, daß

- die Einkommenselastizität für Leistungen dieser Sektoren gering ist, weil zunächst der hohe Nachholbedarf an industriellen Konsumgütern gedeckt werden muß (Ziffer 64);
- die entwicklungspolitischen Bemühungen sich vornehmlich auf den Bergbau und die Industrie konzentrieren;
- die Armut dieser Länder dem raschen Ausbau des Rechts-, Bildungs- und Gesundheitswesens sowie dem Aufbau eines sozialen Sicherungssystems im Wege steht.

68. Für die höheren Entwicklungsstufen bestätigen die Beobachtungen das »Gesetz der wachsenden Ausdehnung der Staatstätigkeit«. Jedoch ist die Streuung des Sektorbeitrages in diesen Gruppen hoch, da sowohl die Auffassung von dem wünschenswerten Staatsanteil als auch die außen- und militärpolitische Situation von Staat zu Staat sehr verschieden sind. Abgesehen von diesen Vorbedingungen tragen zur Expansion des Staatssektors insbesondere folgende Faktoren bei:

- Volkswirtschaften auf hohem Entwicklungsniveau tendieren zu einem starken Ausbau des Systems der sozialen Sicherung, da in diesen Ländern die staatliche Garantie eines Existenzminimums wesentlicher Bestandteil der Gesellschaftspolitik ist.
- Die Bedürfnisse nach Rechtssicherheit sowie Aus- und Weiterbildungsmöglichkeiten nehmen mit steigendem Wohlstand überproportional zu.
- Überdies entwickelt eine überproportional wachsende Staatsverwaltung eine Eigen- dynamik, da immer mehr Verwaltung zur eigenen Verwaltung erforderlich erscheint (Parkinson).

Eine zusätzliche Wirkung geht davon aus, daß infolge der Progression der meisten Steuer- tarife die Einnahmen des Staates mit steigendem Pro-Kopf-Einkommen und bei steigendem Preisniveau überproportional zunehmen, ohne daß dem im erforderlichen Umfang durch regelmäßige Tarifsenkungen entgegengewirkt wird. Soweit Mittel verfügbar sind, werden sie angesichts des immer vorhandenen Bedarfs an öffentlichen Gütern auch ausgegeben (»Kasse macht sinnlich«).

69. Die starke Expansion im Dienstleistungssektor kann einmal mit der hohen Ein- kommenselastizität der Nachfrage nach Leistungen des Hotel- und Gaststättengewerbes, des Bildungssektors, der Publizistik und der Gesundheitsfürsorge erklärt werden. Hinzu kommt die aktive staatliche Förderung des gesamten Bildungs- und Gesundheitswesens, dem die Gesellschaft mit zunehmendem Wohlstand eine immer größere Bedeutung beimißt. Darüber hinaus führen die nur unterdurchschnittlichen Produktivitätsfortschritte und der damit verbundene überdurchschnittliche Preisanstieg bei der hohen Einkommens- elastizität der Nachfrage für Dienstleistungen zu einem steigenden Wertschöpfungsanteil dieses Sektors.

70. Im Sektor Wohnungsvermietung war die Entwicklung sehr unterschiedlich. Die stärkste Zunahme des Sektorbeitrages konnte bei den Industrieländern, die stärkste Abnahme bei den Entwicklungsländern II beobachtet werden. Das vergleichsweise niedrige Niveau dieses Sektors in den Industrieländern dürfte zum Teil auf Zerstörungen im Zweiten Weltkrieg und auch auf die aus sozialpolitischen Gründen vorgenommenen Mietrestrik- tionen und Wohnungsbausubventionen zurückzuführen sein. Nachdem diese Maßnahmen größtenteils abgebaut waren, nahm das Beitragsniveau im Zeitverlauf zu, wie es auch auf Grund der hohen Einkommenselastizität der Wohnraumnachfrage zu erwarten war.

Die Abnahme des Sektorbeitrages in den Entwicklungsländern scheint sich dadurch zu erklären, daß diese Länder ihre Ressourcen vornehmlich in den Sektoren konzentrierten,

die auf diesem Entwicklungsniveau als wachstumsstimulierend gelten und durch deren Expansion die Devisenlage verbessert werden kann. Dies sind Sektoren, die zur Importsubstitution oder der — meist nachfolgenden — Exportdiversifizierung geeignete Produkte anbieten (tradable goods).

71. Der Beitrag des Baugewerbes nahm im Zeitvergleich in den drei unteren Gruppen zu; in den Vereinigten Staaten blieb er in etwa konstant, wenn man berücksichtigt, daß er im Ausgangsjahr 1956 aus konjunkturellen Gründen überhöht war¹. Die größten Wachstumsraten des Bausektors konnten in den Industrieländern und in den Entwicklungsländern I beobachtet werden. Die Querschnitte zeigen für die drei unteren Gruppen, daß das Sektorbeitragsniveau um so höher ist, je höher das Entwicklungsniveau der betreffenden Gruppe ist. In den Vereinigten Staaten lag das Beitragsniveau jedoch deutlich unter dem der Industrieländer, 1965 sogar unter dem der Entwicklungsländer II.

Die Entwicklung dieses Sektors läßt sich zu einem erheblichen Teil durch folgende Faktoren erklären:

- Es bestehen Komplementaritäten zwischen Industrieproduktion und Bauinvestitionen; eine Ausweitung der Industrieproduktion geht mit zunehmenden Investitionen in Industriebauten und in die Infrastruktur einher.
- Die Produktivitätsfortschritte in der Bauwirtschaft liegen vermutlich unter dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt und unter den Lohnsteigerungen, so daß es zu überdurchschnittlich starken Preissteigerungen kommt.
- Da die industrielle Produktion zur Agglomeration tendiert und das Preisniveau für Wohnungs- und Industriebauten in Verdichtungscentren höher liegt als in Randgebieten, steigen die nominalen Bauausgaben mit zunehmender Industrialisierung überproportional an.
- Die Nachfrage nach besseren und größeren Wohnungen ist sehr einkommenselastisch.
- Der Wohnungsbau wird in vielen Ländern — vorwiegend der oberen Einkommensgruppe — staatlich subventioniert (Ziffer 70); für die Vereinigten Staaten ergab sich nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges diese Notwendigkeit nicht.
- Der zunehmende Beitrag der öffentlichen Hand zum Sozialprodukt hat zunehmende Ausgaben für Verwaltungsbauten zur Folge.

Die Struktur der westdeutschen Wirtschaft im internationalen Vergleich

72. Vergleicht man die Wirtschaftsstruktur der Bundesrepublik Deutschland mit jener »Normalstruktur«, die sich für alle Industrieländer ergibt, so lassen sich bemerkenswerte Abweichungen feststellen (Tabelle 14):

- Einen überdurchschnittlich hohen Anteil besitzt in der Bundesrepublik Deutschland insbesondere die Verarbeitende Industrie.
- Das Gewicht der Agrarwirtschaft und des Dienstleistungssektors ist dagegen deutlich geringer als im Durchschnitt der übrigen Industrieländer.

Bei allen übrigen Sektoren halten sich die Abweichungen nach oben und unten in der Größenordnung von maximal 1,6 Prozentpunkten. Wenn das Gewicht der Sektoren niedrig ist, können jedoch auch diese kleinen Abweichungen von Bedeutung sein, wie im Falle der Energiewirtschaft, des Verkehrssektors und der Wohnungsvermietung, die vom

¹ In den Jahren 1950 bis 1965 (außer 1956) lag der Sektorbeitrag zwischen 4,4 vH und 4,7 vH und stagnierte.

Tabelle 14 — Abweichungen der Sektorbeiträge in der Bundesrepublik Deutschland vom Durchschnitt der Gruppe Industrieländer^a 1956 und 1965

Jahr	Agrarwirtschaft	Bergbau	Verarbeitende Industrie	Bauwirtschaft	Energiewirtschaft	Verkehrswirtschaft	Handel	Bank- und Versicherungsgewerbe	Wohnungsvermietung	Staat	Dienstleistungen
	in Prozentpunkten										
1956	- 4,1	+ 1,0	+ 8,9	- 0,1	- 0,3	- 1,2	- 0,8	- 0,1	- 1,4	- 0,3	- 3,8
1965	- 4,0	+ 0,5	+ 9,8	- 0,2	- 0,7	- 1,6	+ 1,1	- 0,2	- 0,9	+ 0,2	- 4,9
	vH										
1956	- 35,3	+ 40,7	+ 28,2	- 1,6	- 13,6	- 15,2	- 7,1	- 3,6	- 37,8	- 3,9	- 33,3
1965	- 47,6	+ 43,8	+ 30,2	- 1,3	- 26,9	- 18,9	+ 6,3	- 8,5	- 20,9	- 1,2	- 38,2

^a Ohne Bundesrepublik Deutschland.

Quelle: Berechnet aus Tabellen 26*, 27* und 28*.

Tabelle 15 — Das Wachstum der Wirtschaftssektoren in der Gruppe Industrieländer^a und in der Bundesrepublik Deutschland 1956—1965^b (vH)

	Agrarwirtschaft	Bergbau	Verarbeitende Industrie	Bauwirtschaft	Energiewirtschaft	Verkehrswirtschaft	Handel	Bank- und Versicherungsgewerbe	Wohnungsvermietung	Staat	Dienstleistungen
Industrieländer	- 43,6	- 64,1	- 2,3	+ 35,4	+ 31,2	- 9,4	- 17,9	+ 40,4	+ 27,4	+ 13,7	+ 23,6
Bundesrepublik Deutschland	- 75,1	- 82,0	+ 2,4	+ 35,9	- 1,8	- 24,3	+ 7,4	+ 37,1	+ 89,8	+ 29,7	+ 15,7

^a Ohne Bundesrepublik Deutschland. — ^b Berechnungsmethode wie in Tabelle 11.

Quelle: Berechnet aus Tabellen 26*, 27* und 28*.

internationalen Durchschnitt nach unten abweichen, und im Falle des Bergbaus, der noch nach oben abweicht (Tabelle 14).

73. Mit Ausnahme der Verarbeitenden Industrie, der Energiewirtschaft und des Handels stimmten die Richtungen des Strukturwandels in der Bundesrepublik Deutschland mit denen im Durchschnitt der anderen Industrieländer überein. Es ergaben sich jedoch zum Teil beträchtliche Unterschiede im Tempo (Tabelle 15):

- Die Anteile von Agrarwirtschaft, Bergbau und Verkehrswirtschaft schrumpften in der Bundesrepublik erheblich schneller;
- Wohnungsvermietung und Staat dagegen konnten eine höhere Wachstumsrate verzeichnen.

74. Inwiefern die Unterschiede zwischen der Struktur der westdeutschen Wirtschaft und der der anderen Industrieländer auf spezifische Standortbedingungen, historisch erklärbare Sonderfaktoren oder auf strukturelle Unterschiede innerhalb der Sektoraggregate zurückzuführen sind, wird einer weitergehenden Analyse bedürfen. Für die Verarbeitende Industrie, die in der Bundesrepublik Deutschland den höchsten überhaupt beobachteten Sektoranteil aufweist und deren Gewicht die westdeutsche Volkswirtschaft dominiert, lassen sich schon jetzt einige Faktoren aufzeigen, die neben den allgemeinen Einflußgrößen den Entwicklungsprozeß bestimmt haben:

- ein elastisches Angebot an Arbeitnehmern, die für den industriellen Produktionsprozeß qualifiziert und diszipliniert waren,
- ein kriegsbedingter Nachholbedarf an nahezu allen industriellen Produkten im Inland,
- eine industrielle Produktionsstruktur, die der der rasch expandierenden Auslandsnachfrage weitgehend entsprach,
- eine Wirtschaftspolitik, die um der Stabilität willen die interne Absorption häufig zurückdrängte und damit für den exportorientierten Industriesektor günstige Angebotsbedingungen schuf, die dieser um so eher in Exporterfolge umsetzen konnte, als die Lohnpolitik der Gewerkschaften überwiegend zurückhaltend, die D-Mark also meist unterbewertet war.

Auf diese Weise ergab sich eine im internationalen Vergleich weit überdurchschnittliche Allokation der Ressourcen in der Verarbeitenden Industrie. Eine Regressionsanalyse für ein Land mit dem Pro-Kopf-Einkommen und der Bevölkerung der Bundesrepublik Deutschland im Jahre 1965 weist einen »normalen« Anteil der Verarbeitenden Industrie von nur 34 vH, verglichen mit einem tatsächlichen Wert von 41 vH¹, aus. Im Unterschied zu anderen hochentwickelten Ländern ist der Industrieanteil während der Beobachtungsperiode in der Bundesrepublik Deutschland auch nicht zurückgegangen, sondern gestiegen. Diese Tendenz hat sich im Verlauf des Konjunkturaufschwungs nach 1967 fortgesetzt, so daß 1969 etwa 43 vH des Bruttoinlandsprodukts aus dem Bereich der Verarbeitenden Industrie stammten. Der Höhepunkt der industriellen Entwicklung, den andere Länder wie die Vereinigten Staaten, Kanada, Frankreich und das Vereinigte Königreich offenbar schon überschritten haben (Ziffer 64), hat die Bundesrepublik Deutschland allem Anschein nach noch nicht erreicht.

G. Fels, K.-W. Schatz und F. Wolter

¹ Vgl. die Methodischen Erläuterungen zum Regressionsansatz, Tabelle 16.

75. Die in den Ziffern 60 und 64 angeführten Regressionsanalysen beruhen auf folgendem allgemeinen Ansatz:

$$(1) \quad \ln y = \alpha + \sum_{i=1}^n (\beta_i \ln x_i + \gamma_i x_i)$$

mit y als Anteil des jeweiligen Sektors am Sozialprodukt, x_i als erklärenden Variablen, α als konstantem Glied und β_i und γ_i als Regressionskoeffizienten¹. Dieser Funktion entsprechen Elastizitäten der Form:

$$\eta_{y/x_i} = \beta_i + \gamma_i x_i$$

Bei gegebenen Parametern γ_i , β_i kann die Elastizität mit sich änderndem Niveau der jeweiligen erklärenden Variablen x_i das Vorzeichen wechseln. Der Sonderfall konstanter Elastizitäten ist eingeschlossen ($\gamma_i = 0$). Ist beispielsweise x_2 eine Einkommensvariable, so kann η_{y/x_2} als Einkommenselastizität des sektoralen Wachstums interpretiert werden. Neben Nachfrageänderungen mißt diese Elastizität auch Änderungen des sektoralen Angebots und des sektoralen Monopolgrades und die daraus resultierenden Preis- und Mengeneffekte.

76. Als erklärende Variablen wurden in diesem Falle das reale Pro-Kopf-Einkommen und die Bevölkerungszahl gewählt:

- Das reale Pro-Kopf-Einkommen (x_2) ist dann von bestimmendem Einfluß, wenn Volkswirtschaften mit gleichem Lebensstandard zu ähnlichen Nachfragestrukturen, zu ähnlichen Knappheitsverhältnissen zwischen den Produktionsfaktoren, zu ähnlichen Technologien und folglich zu ähnlichen Produktionsstrukturen tendieren.
- Die Bevölkerungszahl (x_1) — als Variable, die die Größe des heimischen Marktes messen soll — besitzt darüber hinaus einen Erklärungswert, wenn »economies of scale« und diskontinuierliche Produktionsfunktion eine Rolle spielen und eine mangelhafte internationale Wettbewerbsposition das Ausweichen auf die Weltmärkte nicht erlaubt.

Tabelle 16 — Regressionsschätzungen für die Sektoren Agrarwirtschaft und Verarbeitende Industrie 1956 und 1965

Sektor	Jahr	Funktion 1					n	Funktion 2			
		α	β_1	β_2	γ_2	R^2		α	β_1	β_2	R^2
Agrarwirtschaft	1956	5,60	-0,01**	-0,38	-0,30 · 10 ⁻³ *	0,64	59	6,47	-0,03**	-0,52	0,63
	1965	6,03	-0,01**	-0,47	-0,24 · 10 ⁻³ *	0,79	69	-6,83	-0,03**	-0,60	0,78
Verarbeit. Industrie	1956	-1,96	0,09	0,71	-0,45 · 10 ⁻³	0,77	51	-0,64*	-0,06*	-0,49	0,72
	1965	-1,13	0,09	0,56	-0,28 · 10 ⁻³	0,81	57	-0,19**	-0,07	-0,40	0,78

* Nicht signifikant bei einem Konfidenzintervall von 95 vH nach T-Test. — ** Nicht signifikant bei einem Konfidenzintervall von 90 vH nach T-Test. — x_1 = Bevölkerung. — x_2 = Reales Pro-Kopf-Einkommen. — n = Anzahl der Beobachtungen.

Quelle: Eigene Berechnungen.

77. Als Alternative zu Funktion (1) wurde ein logarithmischer Ansatz getestet, wie er einschlägigen Untersuchungen zugrunde liegt²:

$$(2) \quad \ln y = \alpha + \sum_{i=1}^n \beta_i \ln x_i$$

mit y als Anteil des jeweiligen Sektors am Sozialprodukt, x_i als erklärenden Variablen (ebenfalls Pro-Kopf-Einkommen und Bevölkerungszahl), α als konstantem Glied und β_i als Regressionskoeffizienten. Diese Funktion impliziert konstante Elastizitäten von y bezüglich x_i . Mit einem derartigen Ansatz können daher keine Maxima und Minima von Sektorbeiträgen im Entwicklungsprozeß beschrieben werden.

¹ Das Rechenprogramm zur Schätzung dieser Funktionen hat Herr Diplommathematiker Chr. Fries erstellt.

² Vgl. H. B. Chenery, *Patterns of Industrial Growth*, »The American Economic Review«, Menasha, Wisc., Vol. 50 (1960), S. 624 ff. — UN, *A Study of Industrial Growth*, New York 1963. — H. B. Chenery and L. Taylor, *Development Patterns: Among Countries and Over Time*, »The Review of Economics and Statistics«, Cambridge, Mass., Vol. 50 (1968), S. 391 ff.

78. Einige Schätzergebnisse, die sich auf Grund der in Tabellen 26* und 27* enthaltenen Stichproben ergeben, sind in Tabelle 16 für die Agrarwirtschaft und die Verarbeitende Industrie zusammengestellt. Funktion (1), die eine abnehmende Einkommenselastizität anzeigt, liefert im großen und ganzen die bessere Anpassung. Der Erklärungswert der Einkommensvariablen ist in allen Fällen höher als der der Bevölkerungsvariablen, deren Einfluß darüber hinaus in der Agrarwirtschaft nicht gesichert ist. Es erscheint erfolgversprechend, den Regressionsansatz durch Einführung zusätzlicher erklärender Variablen zu erweitern.

Die Strukturwandlungen im Welthandel

Zunehmende Integration durch Handel

79. Der Welthandel expandierte auch in den sechziger Jahren kräftig: die Weltausfuhr (ohne sozialistische Länder) stieg von 1960 bis 1969 um jahresdurchschnittlich knapp 9 vH, während die Zuwachsrate der Weltproduktion in diesem Zeitraum nur etwa halb so hoch war. Damit hat sich die Integration der Weltwirtschaft weiterhin erhöht.

An dem Anstieg des Weltexports hatten die entwickelten Länder einen wesentlich höheren Anteil als die Entwicklungsländer. Wengleich die Entwicklungsländer ihre Exporte schneller steigern konnten als in der vorangegangenen Dekade, so blieb doch die Zunahme hinter der westlicher Industrieländer zurück. (5,6 vH gegenüber 8,2 vH per annum), Allerdings hat sich der Abstand im Exportwachstumstempo zwischen diesen beiden Hauptregionen gegenüber der Vorperiode verringert (Tabelle 39*).

80. Bei den entwickelten Ländern verzeichneten die EWG-Länder die stärkste Exportausweitung (+ 9,5 vH p. a.). In der Gruppe der Entwicklungsländer expandierte am schnellsten die Ausfuhr der vorder- und mittelasiatischen Länder (+ 9,1 vH p. a.) hauptsächlich bedingt durch das hohe Gewicht von Erdöl in deren Exportsortiment. Unter den nicht erdölproduzierenden Ländern ist es vor allem den afrikanischen Entwicklungsländern gelungen, neue Märkte im Ausland zu erschließen: Die jährliche Zuwachsrate ihres Exportes war mit 6,7 vH höher als in den anderen nicht erdölproduzierenden Entwicklungsländerregionen.

81. Die weltwirtschaftliche Verflechtung — gemessen an der Außenhandelsquote — hat sich im Berichtszeitraum weiter erhöht (Tabelle 29*). Allerdings verlief diese Entwicklung nicht einheitlich. Denn während sich die Außenhandelsquote der entwickelten Länder insgesamt (ohne Vereinigte Staaten¹) erhöhte, hat sie sich bei den Entwicklungsländern zurückgebildet.

Liberalisierung des Welthandels im Rahmen der Kennedy-Runde

82. Daß die Entwicklungsländer nicht stärker in die weltwirtschaftliche Arbeitsteilung integriert werden, hängt wesentlich mit dem Importprotektionismus zusammen, den die entwickelten Länder zugunsten strukturschwacher Branchen im Inland betrieben. Hierauf hatte bereits 1958 die vom GATT eingesetzte Haberler-Kommission hingewiesen². Während aus diesem Umstand bei den Zollsenkungsverhandlungen im GATT 1960/61 (Dillon-Runde) praktisch keine Konsequenzen gezogen wurden, gehörte es zu den erklärten Zielen

¹ Da die Vereinigten Staaten wegen der Größe ihres Binnenmarktes eine vergleichsweise geringe Außenhandelsquote aufweisen und allein über die Hälfte der Weltproduktion bestreiten, sind sie bei dieser Betrachtung aus der Gruppe der Industrieländer herausgerechnet worden.

² Trends in International Trade — A Report by a Panel of Experts, Geneva 1958.

der Kennedy-Runde, auf einen Abbau sämtlicher Handelsbarrieren, also auch solcher, die vor allem die Entwicklungsländer fühlbar treffen, hinzuwirken.

83. Die im Rahmen der Kennedy-Runde angestrebte Handelsliberalisierung wurde nur zum Teil erreicht. So konnten sich die Hauptverhandlungspartner — die Vereinigten Staaten, die EWG-Länder, das Vereinigte Königreich und Japan — bei den industriellen Erzeugnissen nur auf eine Zolllsenkung von durchschnittlich 38 vH (statt der angestrebten 50 vH) einigen, wobei allerdings die Importzölle für chemische Produkte (unter der Voraussetzung, daß die Vereinigten Staaten ihr »selling-price-system« aufgeben) sowie die für Maschinenbauerzeugnisse und Transportausrüstungen noch verhältnismäßig kräftig herabgesetzt wurden (um 49 vH bzw. 43 vH)¹.

Für Güter, an denen die Entwicklungsländer ein besonderes Exportinteresse bekundet hatten, waren die vereinbarten Zolllsenkungen in der Regel geringer als für die übrigen Gütergruppen; dies gilt sowohl für die Gruppe der Industriegüter als auch für die der Primärgüter. Bildet man für die an der Kennedy-Runde beteiligten Partnerländer einen gewogenen Durchschnitt der nominalen Zolllsätze, so zeigt sich, daß die durchschnittliche Senkung der nominalen Zolllsätze dieser Länder bei den für die Entwicklungsländer interessierenden Warengruppen nur 25 vH betrug, gegenüber 36 vH für die übrigen Produktgruppen. Im Bereich der industriellen Halb- und Fertigfabrikate betrug die Zolllsenkung 29 vH bei der ersten und 39 vH bei der zweiten Gruppe (Tabelle 43*). Überdies blieben besonders jene nichttarifären Hemmnisse, die gegen Produkte aus Entwicklungsländern gerichtet sind, nahezu unverändert; die bestehenden Commonwealth- und EWG-Präferenzen blieben unangetastet und die relativen Vorteile der daran beteiligten Länder damit gewahrt.

84. In Anbetracht dieser Vereinbarungen muß für die Zukunft damit gerechnet werden, daß der Handel der entwickelten Länder untereinander mit hochindustrialisierten Erzeugnissen dank der erfolgten Liberalisierung — diese betrifft 70 vH der vor der Kennedy-Runde noch zollpflichtigen Importe der EWG, Japans, der Vereinigten Staaten, Schwedens, der Schweiz und des Vereinigten Königreichs — zusätzliche Impulse erhalten wird. Daß dadurch auch der Warenaustausch zwischen Entwicklungs- und Industrieländern nachhaltig intensiviert wurde, ist eher unwahrscheinlich, da diejenigen Industrieerzeugnisse, deren Anteil am Welthandel zunehmen dürfte, nur einen unterdurchschnittlichen Importanteil an Rohstoffen und Halbfabrikaten — mit Ausnahme der NE-Metalle — aus Entwicklungsländern haben. Als nachteilig könnten sich für die Entwicklungsländer auch die vereinbarten Zolllsenkungen für chemische Erzeugnisse erweisen: dann nämlich, wenn ein verstärkter Abbau von Handelsschranken für synthetische Rohstoffe deren Verbrauch zu Lasten von natürlichen Rohstoffen fördert.

Differenzierte Zunahme der Importkapazitäten

85. Die wichtigste Komponente der Importkapazität einer Region

— also ihre Fähigkeit, inländische Nachfrage durch Importe zu decken — stellen die Exporterlöse dar². Um die Kaufkraft dieser Exporterlöse — oder Income Terms of Trade — zu ermitteln, müssen die monetären Exporterlöse mit dem Preisindex der

¹ Die ausgehandelten Zolllsenkungen sind auf 5 Jahre verteilt; sie können von den Vertragspartnern allerdings auch schon vor 1972 in Kraft gesetzt werden.

² Zu den Exporterlösen ist bei der Ermittlung der Importkapazität der Nettokapitalzufluß hinzuzurechnen. Nennenswert ins Gewicht fällt dieser nur bei den Entwicklungsländern, vgl. hierzu Abschnitt II, 4.

Importgüter deflationiert werden. Demnach wirken zwei Faktoren auf die Entwicklung der Importkapazität ein:

- die mengenmäßige Variation des Exportvolumens;
- die Änderung des Verhältnisses von Export- zu Importpreisen (Net Barter Terms of Trade, im folgenden als Terms of Trade bezeichnet.)

Wie sich die Income Terms of Trade und die Terms of Trade für die wichtigsten Regionen von 1955 bis 1968 entwickelt haben, ist in Schaubild 13 dargestellt.

86. Die Importkapazität der Entwicklungsländer nahm während der letzten Dekade (1958 bis 1967) langsamer zu als die der entwickelten Länder; hierbei hat bei den Entwicklungsländern sowohl die Preis- als auch die Mengenkomponente ungünstig eingewirkt.

So konnten die Entwicklungsländer ihr Exportvolumen mit jährlich 5,7 vH weniger ausweiten als die Industrieländer mit 7,7 vH. Da sich gleichzeitig die Terms of Trade der Entwicklungsländer verschlechterten und sich die der Industrieländer verbesserten¹, nahm die Importkapazität der ersten Gruppe um 5,3 vH und die der zweiten Gruppe um 8,3 vH zu.

87. Während die Importkapazitäten der entwickelten Länder annähernd stetig zugenommen haben, kam es in den Entwicklungsländern zu starken Schwankungen². Diese sind überwiegend auf die Instabilität der Rohstoffpreise zurückzuführen, die auch die Importkapazität der entwickelten Agrarländer spürbar beeinflussen (vgl. Australien und Neuseeland in Schaubild 13).

Ob und wie sich die Importkapazität von rohstoffexportierenden Entwicklungsländern verstetigen lassen, wird in Ziffer 117f. behandelt werden.

Wandel in der Güter- und Regionalstruktur des Welthandels

88. Mit der starken Expansion des Welthandels verminderte sich der Anteil der Primärgüter und stieg der der industriellen Halb- und Fertigwaren (Tabellen 17 und 18). Demzufolge hat der Welthandelsanteil jener Länder, die ein breites Sortiment von Industriegütern anbieten, ständig zugenommen (Schaubild 13).

89. Um zu ermitteln, wie stark die Exportchancen eines Landes von seiner gütermäßigen Exportstruktur beeinflußt werden, ist in Tabelle 19 die Weltausfuhr von 1967 rechnerisch so auf die einzelnen Länder verteilt worden, wie es der regionalen Exportstruktur von 1960 entsprach. Auf diese Weise erhält man für jede Region einen fiktiven Exportwert, der angibt, wie sich das Exportvolumen entwickelt hätte, wenn der Exportanteil der Region bei jeder Gütergruppe konstant geblieben wäre (zur tatsächlichen Regionalstruktur vgl. Schaubild 14). Die Differenz zwischen tatsächlicher und fiktiver Veränderungsrate ergibt also den Teil der Ausfuhrveränderung, der einer Verschiebung der regionalen Wettbewerbsposition zuzurechnen ist.

Im einzelnen zeigt sich:

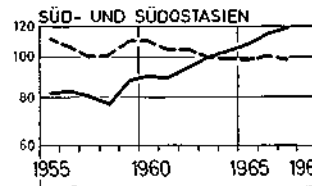
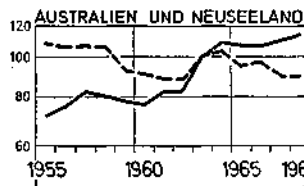
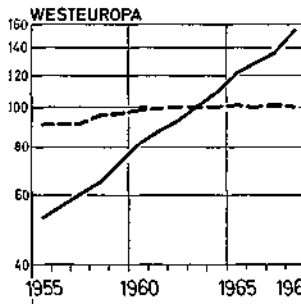
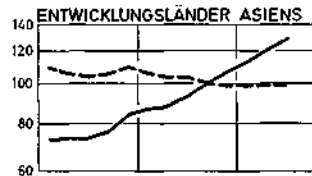
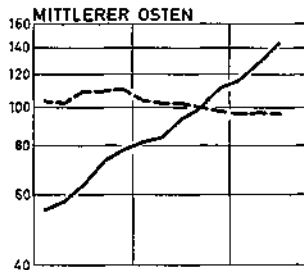
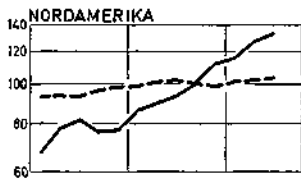
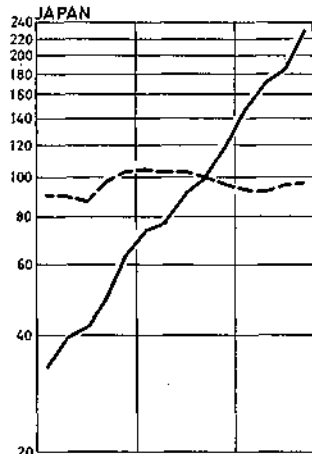
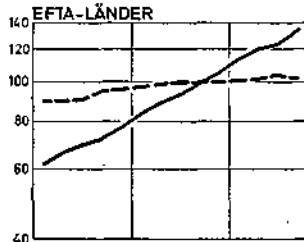
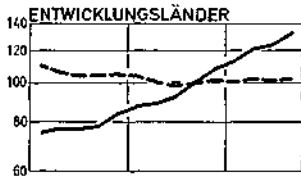
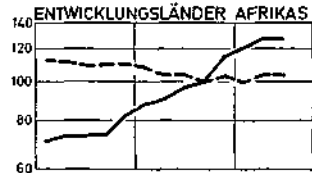
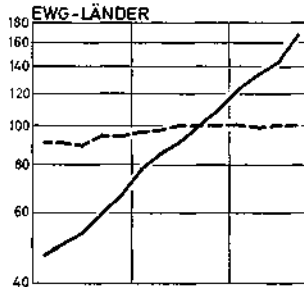
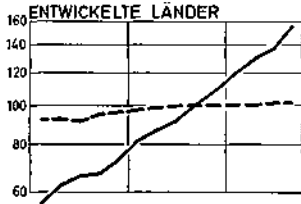
- Die Entwicklungsländer konnten insgesamt nur den geringen Exportzuwachs erzielen, der sich bei der gegebenen Weltnachfrage für ihr vergleichsweise ungünstiges Sortiment ergab. Dabei ist der Anteil der Entwicklungsländer am Welthandel ständig gesunken.

¹ Die Net Barter Terms of Trade verbesserten sich für alle entwickelten Länder in annähernd gleichem Ausmaß. Dies ist bei dem sehr ähnlichen Exportsortiment der entwickelten Länder auch nicht anders zu erwarten.

² Dies gilt nicht so sehr für die erdölexportierenden Länder des Mittleren Ostens, vgl. hierzu auch Ziffern 105 ff.

DIE INCOME TERMS OF TRADE UND NET BARTER TERMS OF TRADE
AUSGEWÄHLTER REGIONEN

1963 = 100



--- Net Barter Terms of Trade: Exportpreisindex durch Importpreisindex.
 — Income Terms of Trade: Produkt aus dem Index der Net Barter Terms of Trade und dem Quantum-Index der Exporte.

Tabelle 17 — Die Weltausfuhr nach Warengruppen und Herkunftsregionen
1958, 1960, 1963 und 1967

Region bzw. Land	Waren- gruppen ins- gesamt	Darunter						
		Nahrungs- und Genuß- mittel	Roh- stoffe	Minera- liche Brenn- stoffe	Chemi- sche Erzeug- nisse	Maschinen und Fahr- zeuge	Sonstige Fertig- waren	
		Mill.US- \$	vH					
SITC-Ziffer	0—9	0+1	2+4	3	5	7	6+8	
Welt insgesamt	1958	107 510	19,4	15,7	11,4	5,5	21,2	25,5
	1960	127 400	17,5	16,7	9,9	5,8	21,8	27,1
	1963	153 860	17,8	14,3	10,2	6,1	23,6	26,7
	1967	214 130	15,7	11,9	9,6	7,0	26,4	27,9
Entwickelte Länder	1958	70 670	15,1	12,0	4,9	7,2	28,0	31,1
	1960	85 040	13,9	13,2	3,9	7,6	28,0	31,9
	1963	103 640	14,7	11,5	4,0	7,8	30,0	30,4
	1967	149 240	13,0	9,6	3,3	8,7	32,8	30,9
Entwicklungs- länder	1958	24 760	33,0	25,2	30,0	0,9	0,6	9,7
	1960	27 350	29,5	27,9	28,0	1,1	0,7	12,3
	1963	31 500	30,0	24,0	30,1	1,2	0,9	13,3
	1967	40 000	26,4	19,7	33,0	1,7	1,5	17,2
Nordamerika	1958	22 770	16,9	15,4	5,3	7,1	30,0	23,1
	1960	25 860	16,1	19,1	3,8	7,5	28,7	23,0
	1963	29 570	18,4	16,0	4,3	7,5	30,1	21,5
	1967	41 800	14,9	14,7	4,2	7,6	36,8	19,3
Lateinamerika	1958	8 200	46,9	17,2	27,8	0,9	0,3	6,2
	1960	8 610	44,3	18,5	27,3	1,3	0,2	7,8
	1963	9 740	43,0	19,8	26,9	1,3	0,4	8,4
	1967	11 700	42,5	18,3	24,4	2,0	1,0	11,8
Westeuropa	1958	41 720	12,9	8,1	5,2	7,9	29,3	34,9
	1960	51 210	11,7	8,6	4,5	8,4	30,0	35,4
	1963	63 650	11,8	7,8	4,3	8,6	32,3	33,7
	1967	90 830	11,4	6,6	3,3	9,8	32,5	35,0
EWG-Länder	1958	23 400	10,9	4,9	7,4	8,7	28,9	37,8
	1960	29 730	9,9	5,6	6,1	9,1	30,1	38,1
	1963	37 550	10,2	5,5	5,6	9,4	33,1	35,1
	1967	56 140	9,8	4,9	4,2	10,7	33,7	35,6
EFTA-Länder	1958	15 720	11,0	10,0	2,6	7,7	33,8	33,1
	1960	18 190	10,3	10,0	2,4	8,7	33,9	33,2
	1963	22 140	10,2	8,9	2,5	8,4	35,0	32,7
	1967	28 650	9,9	7,7	1,8	9,4	34,6	34,8
Osteuropa	1958	10 110	12,9	14,7	13,2	4,8	27,9	24,8
	1960	12 970	14,2	13,5	12,5	4,8	28,7	25,3
	1963	17 000	13,4	12,2	12,1	4,9	29,0	27,1
	1967	22 820	13,0	11,9	10,6	5,3	30,1	26,4
Entwicklungs- länder Afrikas	1958	4 510	42,8	42,6	1,5	0,9	0,5	12,0
	1960	5 240	35,0	41,9	4,6	0,9	0,3	17,3
	1963	6 190	33,9	33,8	14,7	1,4	0,5	15,2
	1967	8 360	27,7	25,5	24,9	1,4	0,6	19,0
Japan	1958	2 870	8,2	3,6	0,4	4,9	21,9	61,0
	1960	4 050	6,6	3,8	0,4	4,2	23,2	62,0
	1963	5 450	5,3	3,6	0,3	5,9	27,5	57,6
	1967	10 440	3,5	2,2	0,3	6,5	36,6	50,4
Asien (ohne Mittleren Osten)	1958	6 400	28,7	39,1	10,5	1,4	1,3	17,9
	1960	7 660	24,8	43,6	7,2	1,2	1,6	20,8
	1963	8 460	28,6	35,0	7,0	1,6	2,4	24,5
	1967	10 000	24,5	28,9	7,0	1,9	3,6	32,8
Australien, Neu- seeland, Südafrika	1958	3 320	35,8	45,2	2,0	2,2	2,8	11,6
	1960	3 910	35,0	45,5	2,1	2,0	2,8	12,0
	1963	4 960	39,7	41,1	2,2	2,0	2,6	11,4
	1967	5 970	40,4	32,8	3,6	3,1	4,0	16,2

Quelle: UN, „Monthly Bulletin of Statistics“, New York, lfd. Jgg.

Tabelle 18 — Durchschnittliche jährliche Veränderungsrate der Exporte der Hauptwarengruppen 1958/67 und ihr Anteil an den Exporten 1963 nach Hauptregionen (vH)

SITC-Warengruppe	Welt insgesamt		Entwickelte Länder		Entwicklungsländer	
	Veränderungsrate	Anteilswert	Veränderungsrate	Anteilswert	Veränderungsrate	Anteilswert
	1958/67	1963	1958/67	1963	1958/67	1963
0+1 Nahrungs- und Genußmittel	+ 5,5	17,8	+ 6,9	14,7	+ 2,9	30,0
2+4 Rohstoffe	+ 4,7	14,3	+ 6,0	11,5	+ 2,6	24,0
3 Mineralische Brennstoffe	+ 5,9	10,2	+ 4,0	4,0	+ 6,6	30,1
5 Chemische Erzeugnisse	+ 10,8	6,1	+ 10,8	7,8	+ 12,5	1,2
7 Maschinen und Fahrzeuge	+ 10,6	23,6	+ 10,6	30,0	+ 16,7	0,9
6+8 Sonstige Fertigwaren	+ 9,0	26,7	+ 8,6	30,4	+ 12,4	13,3
Exporte insgesamt	+ 8,0	100,0	+ 8,7	100,0	+ 4,3	100,0
0-4 Primärgüter	+ 5,3	42,3	+ 6,2	30,2	+ 4,2	84,1
5-8 Industrielle Halb- und Fertigwaren	+ 9,9	56,4	+ 9,7	68,2	+ 13,0	15,4

Quelle: Eigene Berechnung nach: UN, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York, 1969.

— Innerhalb der Gruppe der Entwicklungsländer verschlechterte sich der Weltmarktanteil Lateinamerikas, während er sich für die afrikanischen Länder erhöhte. Dies hängt damit zusammen, daß die Importnachfrage Nordamerikas — des traditionellen südamerikanischen Abnehmerlandes — nur unterdurchschnittlich expandierte, die Importnachfrage Westeuropas hingegen stärker zunahm als die aller Importländer.

90. Der Wandel der gütermäßigen Struktur der Importnachfrage, die den Sortiments-effekt der Exportausweitung bestimmten, ergeben sich unter anderem aus dem Strukturwandel der inländischen Nachfrage der Abnehmerländer, der mit dem allgemeinen Ein-

Tabelle 19 — Tatsächliche und fiktive jährliche Veränderungsrate der Exporte nach Regionen 1960/67 (vH)

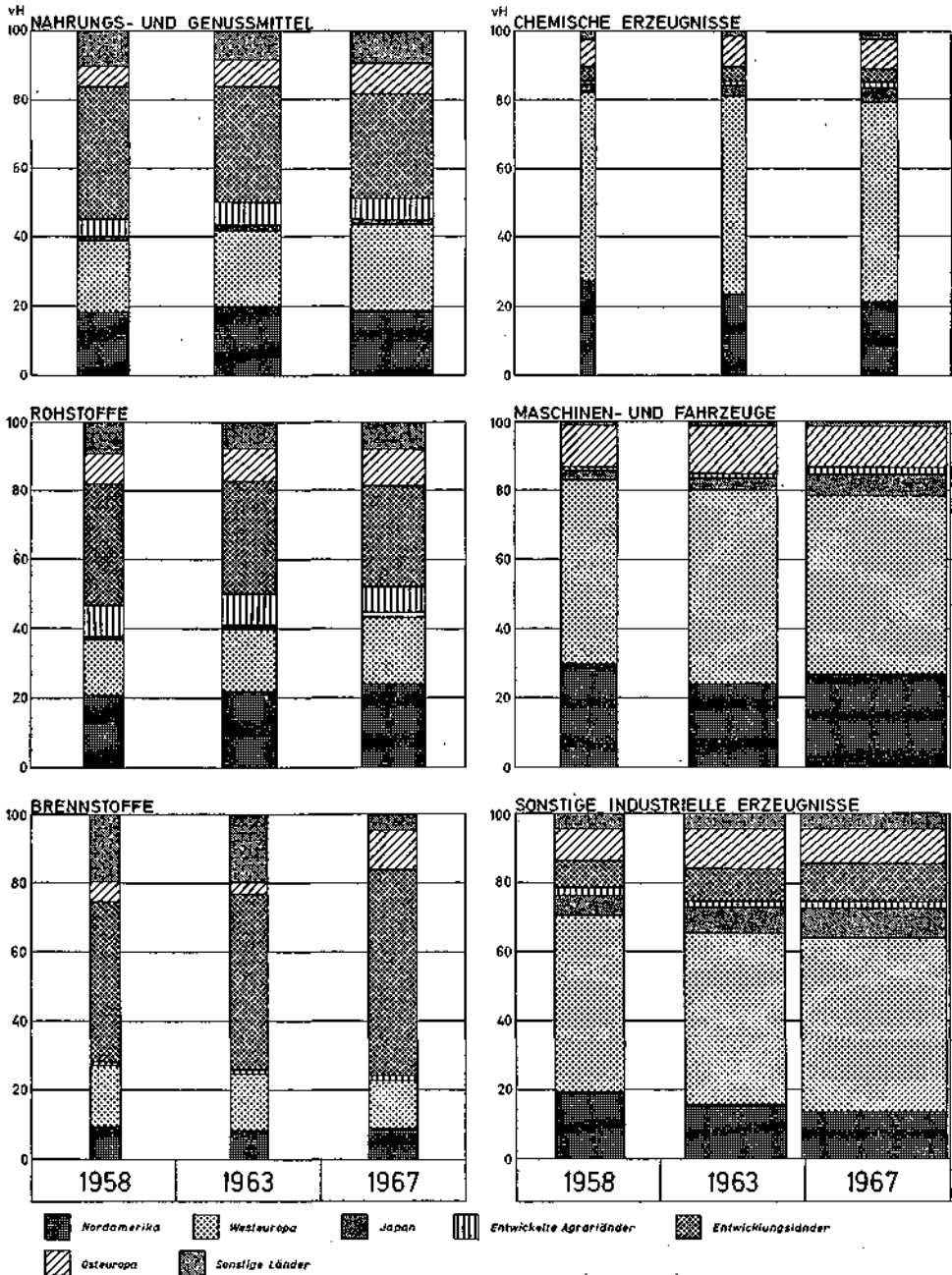
Region	Tatsächliche Veränderungsrate	Sortiments-effekt ^a	Wettbewerbs-effekt ^b
Entwickelte Länder	+ 8,3	+ 7,9	+ 0,4
Nordamerika	+ 7,1	+ 7,5	- 0,4
EWG-Länder	+ 9,5	+ 8,5	+ 1,0
EFTA-Länder	+ 6,5	+ 8,3	- 1,8
Japan	+ 14,4	+ 8,6	+ 5,8
Entwicklungsländer	+ 5,7	+ 5,8	- 0,1
Lateinamerika	+ 4,6	+ 6,0	- 1,4
Entwicklungsländer Afrikas	+ 6,8	+ 5,2	+ 1,6
Entwicklungsländer Asiens	+ 6,0	+ 5,9	+ 0,1

^a Fiktive Veränderungsrate bei konstant gehaltenen Marktanteilen der Regionen 1960. — ^b Abweichung von tatsächlicher und fiktiver Veränderungsrate.

Quelle: Eigene Berechnung.

Schaubild 13

DIE WELTAUSFUHR NACH PRODUKTGRUPPEN UND REGIONEN



I.F.W. Kiel

kommenswachstum einhergeht (unterschiedliche Einkommenselastizität der Nachfrage). Wie eine Vielzahl von Einzeluntersuchungen zeigt, ist die Einkommenselastizität der Nachfrage nach Primärgütern in der Regel kleiner als 1, während sie für industrielle Halb- und Fertigwaren über 1 liegt¹.

91. Nun muß aber eine unterschiedliche Einkommenselastizität der Nachfrage nur bei einem konstanten Importgehalt der inländischen Nachfrage zu einer entsprechenden gütermäßigen Strukturverschiebung der Importe führen. Würde der Importgehalt der letzten inländischen Verwendung von Gütern mit geringer Einkommenselastizität steigen und der Importgehalt des Inlandsverbrauchs von Gütern mit hoher Einkommenselastizität entsprechend sinken, brauchte sich die Warenstruktur der Importe nicht zu ändern; aber gerade dies wird aus zwei Gründen bei gegebenem Nachfrageanstieg nicht der Fall sein:

- Von einer niedrigen Einkommenselastizität der Nachfrage wird nicht nur der Absatz ausländischer, sondern vor allem auch der inländischer Produzenten betroffen. Dies ist der Grund dafür, daß strukturschwache Branchen entstehen. Häufig wird dieser Entwicklung durch protektionistische Maßnahmen entgegengewirkt, so daß der Importgehalt in diesen Bereichen eher sinkt als steigt.
- In Branchen, die sich einer hohen Einkommenselastizität gegenübersehen (Wachstumsindustrien), ist das inländische Angebot (zumindest kurzfristig) nicht hinreichend elastisch, um den überproportional steigenden Bedarf zu decken. Die Nachfrage wird dann durch verstärkten Rückgriff auf ausländische Ressourcen gedeckt, so daß in diesen Bereichen der Importgehalt eher steigt als sinkt.

Aus diesen Gründen wird der Strukturwandel beim Importsortiment (und entsprechend im Exportsortiment der Lieferländer) stärker sein als der Strukturwandel, den die inländische Nachfrage bei steigenden Einkommen erfährt.

Agrarprotektionismus behindert Handel mit landwirtschaftlichen Produkten

92. Zu den strukturschwachen Wirtschaftszweigen zählt in den entwickelten Ländern — nicht zuletzt auf Grund der geringen Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln — die Landwirtschaft.

Als Folge von protektionistischen Maßnahmen² zugunsten der eigenen Landwirtschaft haben diese Länder ihren Selbstversorgungsgrad bei den Agrarprodukten während der letzten Dekade erhöht.

¹ Nach Hesse kann man den Wert der Einkommenselastizität der Nachfrage etwa wie folgt beziffern: Nahrungs- und Genußmittel 0,5 bis 0,8, landwirtschaftliche Rohstoffe 0,5 bis 0,6, Erze und Metalle 1,3 bis 1,7, Brennstoffe 1,0 bis 1,2, Kapitalgüter größer als 1, Konsumgüter und sonstige Industriegüter 1,2 bis 1,7. Vgl. H. Hesse, Strukturwandlungen im Welthandel 1950—1960/61. Tübingen 1967, S. 92.

² Diese Maßnahmen bestehen in einem Abschirmen der Inlandsmärkte durch ein Heraufschleusen der Importpreise auf das im Vergleich zum Weltmarktpreis höhere Binnenpreisniveau oder durch Importkontingente. So lag das EWG-Binnenpreisniveau 1969 bei Schweinefleisch und Milcherzeugnissen um 50 vH, bei Rindfleisch um 75 vH und bei Weizen um 85 vH über dem jeweils entsprechenden Weltmarktpreis, der allerdings teilweise selbst durch Exportsubventionen beeinflußt wird. In vielen Fällen wird von den Regierungen ein Mindestpreis garantiert, der den Landwirten eine Einkommensparität zu den übrigen Einkommensempfängern sichern soll. Da der Mindestpreis durchweg über dem Gleichgewichtspreis liegt, sehen sich die Interventionsstellen gezwungen, die Überschüsse aufzukaufen. Die Aufwendungen für Marktunterstützungen innerhalb der EWG haben sich beispielsweise von 500 Mill. US-\$ im Jahre 1959 auf 2,5 Mrd. US-\$ im Jahre 1967 erhöht.

Tabelle 20 — Die Außenhandelsstruktur der OECD-Länder^a im Warenaustausch

SITC-Warengruppe	Exporte der OECD-Länder		Exporte der OECD-Länder nach OECD-Ländern (Eigenhandel)	
	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH
0 Lebende Tiere und Nahrungsmittel	14 431,0	9,1	10 536,0	73,0
00 Lebende Tiere	642,5	0,4	582,6	90,7
01 Fleisch- und Fleischwaren	1 871,6	1,2	1 708,6	91,3
02 Molkereierzeugnisse	1 475,9	0,9	1 013,2	68,6
03 Fisch- und Fischwaren	1 178,9	0,7	951,4	80,7
04 Getreide- und Getreideerzeugnisse	4 625,9	2,9	2 475,3	53,5
05 Obst und Gemüse	2 612,0	1,7	2 244,6	85,9
06 Zucker und Zuckerwaren	329,9	0,2	231,5	70,2
07 Kaffee, Tee, Kakao, Gewürze usw.	481,5	0,3	408,7	84,9
08 Futtermittel, Abfälle	864,7	0,5	724,6	83,8
09 Verschiedene Nahrungsmittel	349,2	0,2	195,4	56,0
1 Getränke und Tabak	2 698,0	1,7	2 090,0	77,5
11 Getränke	1 435,6	0,9	1 163,5	81,0
12 Tabak und Tabakwaren	1 262,2	0,8	926,1	73,4
2 Rohstoffe, ausgenommen mineralische Brennstoffe	12 120,0	7,7	10 288,0	84,9
21 Häute, Felle, Pelzfelle	581,3	0,4	498,5	85,8
22 Ölsaaten, Ölfrüchte	990,2	0,6	884,3	89,3
23 Rohkautschuk	502,0	0,3	372,7	74,2
24 Holz und Kork	1 824,1	1,2	1 682,7	92,2
25 Zellstoffe und Papierabfälle	1 508,9	1,0	1 328,5	88,0
26 Spinnstoffe und deren Abfälle	2 046,9	1,3	1 345,1	65,7
27 Mineralische Rohstoffe	1 256,7	0,8	996,0	79,3
28 Erze und Metallabfälle	2 699,9	1,7	2 572,6	95,3
29 Tierische- und pflanzliche Rohstoffe	710,1	0,4	606,8	85,5
3 Mineralische Brennstoffe	5 185,0	3,3	4 344,0	83,8
32 Kohle, Koks, Briketts	1 299,0	0,8	1 227,8	94,5
33 Erdöl- und -erzeugnisse	3 397,7	2,1	2 666,6	78,5
34 Erd- und Industriegas	367,2	0,2	332,4	90,5
35 Elektrischer Strom	121,3	0,1	117,3	96,7
4 Tierische und pflanzliche Fette und Öle	702,0	0,4	420,0	59,8
41 Tierische Fette und Öle	209,8	0,1	138,1	65,8
42 Pflanzliche Öle	358,6	0,2	186,3	52,0
43 Öle und Fette verarbeitet	133,7	0,1	95,9	71,7
5 Chemische Erzeugnisse	14 620,0	9,2	9 106,0	62,3
51 Chemische Grundstoffe	4 868,0	3,1	3 151,2	64,7
52 Teer und Teererzeugnisse	120,5	0,1	106,5	88,4
53 Farb- und Gerbstoffe	1 149,2	0,7	701,6	61,1
54 Medizinische und pharmazeutische Erzeugnisse	1 767,0	1,1	939,4	53,2
55 Kosmetika, Waschmittel	884,9	0,6	563,3	63,7
56 Chemische Düngemittel	1 168,9	0,7	578,1	49,5
57 Sprengstoffe	110,5	0,1	50,5	45,7

untereinander und mit den Entwicklungsländern im Jahre 1968

Importe der OECD-Länder		Importe der OECD-Länder					
		darunter: Importe aus					
		OECD-Ländern	Entwicklungs-ländern	darunter			
Afrika	Latein-amerika			Ferner Osten	Mittlerer Osten		
Mill. US- $\text{\$}$	vH der Exporte	vH					
22 884,0	158,6	49,3	37,6	8,8	20,7	5,6	1,1
851,9	132,6	69,8	12,4	0,04	7,3	0,02	0,04
3 341,0	178,5	51,6	19,6	0,7	15,4	0,1	0
1 384,3	93,8	74,4	0,7	0,1	0,2	0	0,2
1 616,0	137,1	66,1	24,1	2,9	11,7	6,9	1,4
3 707,6	80,1	72,4	15,3	2,1	10,4	2,1	0,1
4 867,5	186,4	52,0	37,2	7,5	16,9	7,7	4,1
1 574,2	477,2	14,4	70,5	8,9	43,8	12,6	0,1
3 827,7	795,0	11,2	87,5	32,0	43,8	11,5	0,1
1 485,3	171,8	53,7	39,1	8,1	25,5	4,8	0,6
228,8	65,5	90,3	6,6	1,4	1,1	3,4	0,3
2 566,0	95,1	83,5	14,0	4,8	4,2	3,9	0,3
1 412,2	98,4	90,0	8,3	5,5	2,0	0,1	0,4
1 153,4	91,4	75,6	20,8	3,8	7,6	8,5	0,3
22 340,0	184,3	50,8	31,1	8,7	10,0	10,5	0,9
1 060,5	182,4	46,0	22,3	5,3	9,1	5,1	2,7
1 664,9	168,1	53,8	35,6	19,6	1,7	13,1	0,3
996,8	198,6	38,7	60,4	6,4	0,8	53,2	0,01
3 863,4	211,8	52,3	27,1	8,5	2,3	15,2	0,03
1 705,5	113,0	82,9	1,1	0,6	0	0	0
4 191,0	204,7	34,1	34,9	9,1	16,7	7,2	1,8
1 889,2	150,3	64,0	23,6	11,6	7,6	2,4	1,6
5 892,8	218,3	48,5	38,4	8,6	18,9	8,6	0,7
1 076,1	151,5	60,8	25,7	6,1	5,8	9,1	3,2
18 097,0	349,0	26,0	67,8	15,7	14,3	1,7	36,0
1 882,4	144,9	75,1	0,7	0	0	0,5	.
15 715,5	462,5	18,4	77,4	17,9	16,4	1,9	41,2
434,3	118,3	77,3	21,3	8,6	2,3	.	10,3
64,8	53,4	97,4	0,6
1 044,0	148,7	43,1	45,4	16,3	11,8	15,8	0,3
203,6	97,0	74,0	13,8	0,7	12,8	0	.
723,4	201,7	28,2	59,3	24,2	11,7	22,7	0,4
116,7	87,3	81,5	15,0	3,2	10,8	0,8	.
10 511,0	71,9	91,2	4,6	0,6	3,1	0,4	0,2
3 922,4	80,6	87,4	7,0	0,9	5,3	0,2	0,2
93,1	77,3	80,3	3,8	.	2,9	.	.
749,0	65,2	95,4	2,3	0,2	2,0	0,1	0
1 099,0	62,2	93,6	4,8	0	4,3	0,2	0,1
637,1	72,0	88,4	8,9	2,9	3,4	2,1	0,2
692,6	59,3	89,4	4,5	1,5	1,6	.	1,5
91,0	82,4	87,6	6,6	.	0,3	5,3	0,7

SITC-Warengruppe	Exporte der OECD-Länder		Exporte der OECD-Länder nach OECD-Ländern (Eigenhandel)	
	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH
58 Kunststoffe	2 733,2	1,7	1 882,3	68,9
59 Chemische Erzeugnisse a. n. g.	1 817,5	1,1	1 102,8	60,7
6 Bearbeitete Waren nach Beschaffenheit	35 829,0	22,7	25 913,0	72,3
61 Leder und Lederwaren	673,9	0,4	563,2	83,6
62 Kautschukwaren a. n. g.	1 251,1	0,8	821,4	65,7
63 Holz- und Korkwaren (ohne Möbel)	842,0	0,5	732,4	87,0
64 Papier und Waren daraus	3 396,8	2,1	2 552,8	75,2
65 Garne, Textilfertigwaren	7 444,3	4,7	4 847,9	65,1
66 Waren aus mineralischen Stoffen	3 718,9	2,4	2 821,1	75,9
67 Eisen und Stahl	9 052,7	5,7	6 369,0	70,4
68 NE-Metalle	5 395,9	3,4	4 551,0	84,3
69 Metallwaren	4 053,4	2,6	2 649,5	65,4
7 Maschinen und Fahrzeuge	56 131,0	35,5	36 728,0	65,4
71 Nichtelektrische Maschinen	23 895,8	15,1	15 011,9	62,8
72 Elektrische Maschinen und Apparate	10 561,2	6,7	6 884,2	65,2
73 Fahrzeuge	21 674,0	13,7	14 832,2	68,4
8 Verschieden bearbeitete Waren	14 112,0	8,9	10 903,0	77,3
81 Sanitäre und hygienische Artikel	465,9	0,3	351,8	75,5
82 Möbel	699,1	0,4	585,5	83,8
83 Reiseartikel	192,0	0,1	160,3	83,5
84 Bekleidung	2 752,6	1,7	2 213,7	80,4
85 Schuhe	1 011,0	0,6	859,6	85,0
86 Feinmechanische und optische Erzeugnisse	3 882,1	2,5	2 717,5	70,0
89 Bearbeitete Waren a. n. g.	5 109,1	3,2	4 013,7	78,6
9 Waren, nicht nach Beschaffenheit	2 245,0	1,4	1 020,0	45,4
Insgesamt 0-9	158 073	100	111 349	70,4

^a Nordamerika, Japan, EWG-Länder, EFTA-Länder, Griechenland, Spanien, Türkei.

Quelle: OECD, «Statistics of Foreign Trade, Serie B: Trade by Commodity, Paris, 1968, No. 6 (January-December), S. 6 ff.

93. Die jährliche Zuwachsrate der Ausfuhren von Nahrungs- und Genußmitteln ist bei den entwickelten Ländern mit fast 7 vH relativ hoch¹.

Die entwickelten Länder haben ihre Importe von Nahrungs- und Genußmitteln aus den Entwicklungsländern von 1958 bis 1967 mit jahresdurchschnittlich knapp 2 vH dagegen nur sehr langsam erhöht (Tabelle 31*). Um dies zu erklären, ist es zweckmäßig, zwischen konkurrierenden (Getreide, Zucker, Tabak und Fleischwaren) und nichtkonkurrierenden Importen (Kaffee, Kakao, Tee, Bananen und — mit Einschränkung — Zitrusfrüchte) zu unterscheiden.

¹ Die Produktionsstatistik umfaßt (in ISICO) auch Güter, die in der Außenhandelsstatistik unter «Rohstoffe» (SITC 2 + 4) eingeordnet werden, beispielsweise Naturfasern sowie Öle und Fette. Dabei ist allerdings zu berücksichtigen, daß diese Gütergruppe mit der Produktionsstatistik für landwirtschaftliche Produkte nicht übereinstimmt.

Importe der OECD-Länder		Importe der OECD-Länder					
		darunter: Importe aus					
		OECD-Ländern	Entwicklungs-ländern	darunter			
Afrika	Latein-amerika			Ferner Osten	Mittlerer Osten		
Mill. US- $\text{\$}$	vH der Exporte	vH					
1 940,0	71,0	99,1	0,5	0	0,1	0,1	0,2
1 286,8	70,8	90,9	2,7	0,1	1,6	0,7	0,1
33 995,0	94,9	77,7	14,8	4,8	3,7	4,2	1,4
726,6	107,8	73,6	23,2	1,5	5,9	13,4	0,3
910,2	72,8	96,6	1,7	0,1	0,4	0,4	0,6
1 167,5	138,7	66,1	21,8	2,6	2,7	14,9	0,6
3 076,0	90,6	86,2	0,5	0,1	0,1	0,1	0
5 889,4	79,1	82,4	14,1	0,6	0,7	10,1	2,0
3 982,8	107,1	71,3	14,8	6,1	1,3	3,2	3,9
7 085,2	78,3	90,9	2,7	0,1	0,8	0,8	0
8 339,6	154,6	56,1	34,9	15,5	12,3	4,1	2,1
2 817,2	69,5	96,1	2,2	0,1	0,4	1,3	0,1
37 656,0	67,1	97,6	1,2	0,1	0,3	0,6	0,1
15 777,9	66,0	98,0	0,6	0,1	0,2	0,1	0,1
7 289,5	69,0	95,1	3,8	0,1	0,6	2,7	0,1
14 589,0	67,3	98,4	0,6	0,1	0,1	0,1	0,1
12 795,0	90,7	85,8	11,3	0,1	0,7	9,4	0,3
377,2	81,0	92,6	4,2	.	0,4	3,2	0,1
699,1	100,0	88,4	5,8	0,1	0,6	1,5	0,1
215,5	112,2	75,9	20,2	0,5	0,9	16,8	0,9
3 098,0	112,5	71,2	25,3	0	0,9	21,8	0,7
993,6	98,3	86,3	9,9	0,1	0,8	8,2	0,1
2 813,7	72,5	97,4	1,1	0,1	0,1	0,8	0,1
4 597,7	90,0	87,9	9,4	0,1	0,9	7,8	0,3
2 742,0	122,1	82,1	12,3	1,3	5,5	4,0	1,1
164 630	104,1	70,4	22,1	5,4	7,1	4,4	4,6

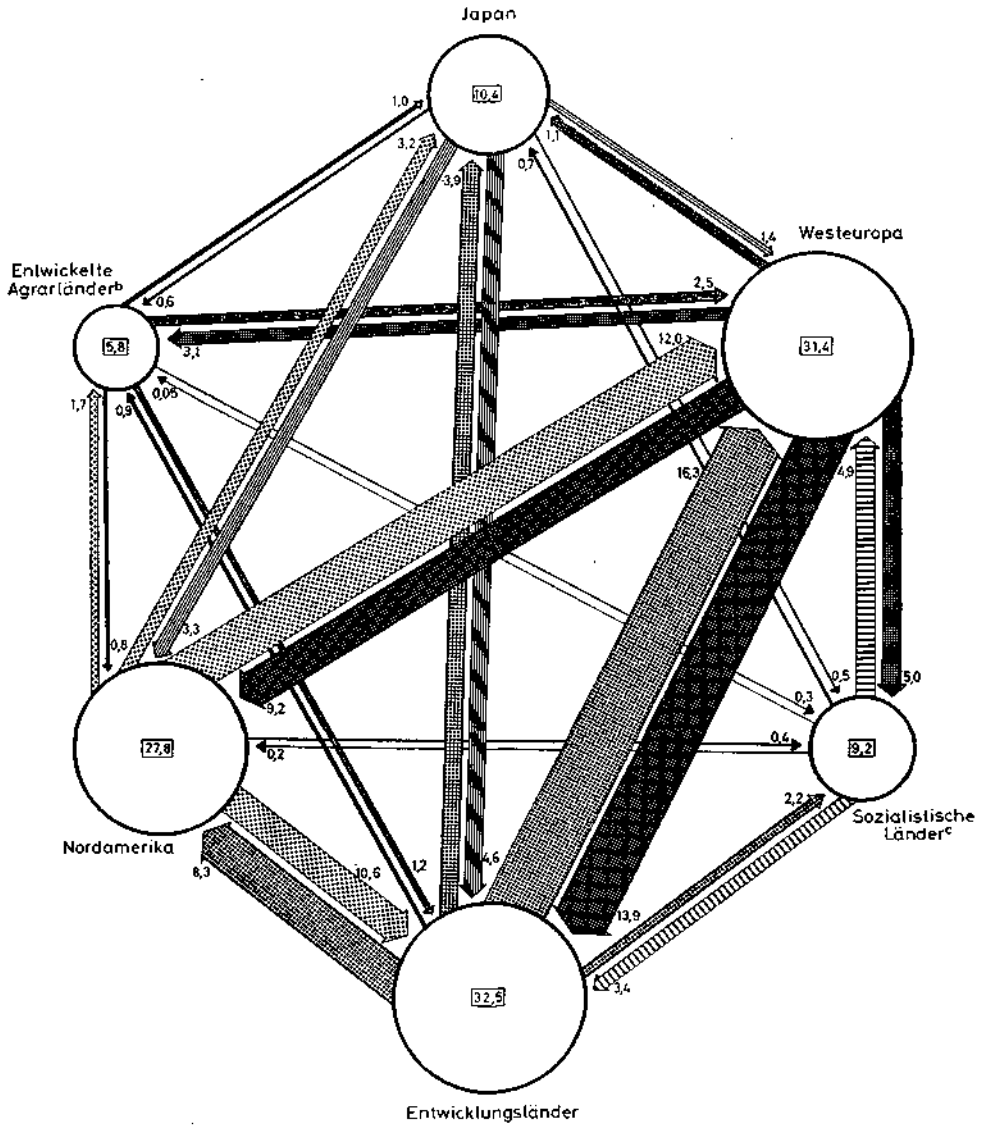
94. Im Bereich der konkurrierenden Importe spielen bei Getreide die einzelnen Entwicklungsländer als Anbieter allerdings nur eine unbedeutende Rolle, wenn man von Argentinien absieht, das etwa 2,5 vH der Weltausfuhr an Getreide bestreitet. Auf alle übrigen Entwicklungsländer entfallen knapp 7,5 vH. Bei Getreide wirken sich Importbeschränkungen der entwickelten Länder vermutlich weniger aus als die geringe Angebotselastizität der Entwicklungsländer.

95. Größer ist die Lieferfähigkeit der Entwicklungsländer bei Tabak und Zucker. Beide Produkte stellen zusammen 1968 etwa 15 vH der Gesamtausfuhren von Nahrungs- und Genußmitteln der Entwicklungsländer nach den OECD-Ländern. Diese Ausfuhren aus den Entwicklungsländern deckten 1968: 70 vH der gesamten Zuckerimporte und 21 vH der gesamten Tabakimporte der OECD-Länder (Tabelle 20). Jedoch konnten die Entwicklungsländer ihren Marktanteil nicht nachhaltig steigern:

— Obwohl sich eine Tendenzumkehr der Exportchancen zugunsten der milderen Tabaksorten der Entwicklungsländer abzeichnete und die nordamerikanischen Provenienzen

Schaubild 14

DER WELTHANDEL^a 1967



^a Zahlenangaben jeweils in US \$.
^b Australien, Neuseeland, Südafrika.
^c Einschliesslich VR China.

Die Breite der Ströme ist ein Mass für den jeweiligen Exportwert.
 Die Kreisflächen entsprechen jeweils den Gesamtexporten nach anderen Regionen.

zurückdrängte, blieb der Selbstversorgungsgrad der entwickelten Länder mit etwa 90 vH sehr hoch.

— Beträchtlich gestiegen ist sogar der Selbstversorgungsgrad der entwickelten Länder bei Zucker, und zwar von 60 vH Ende der fünfziger Jahre auf über 70 vH im Jahre 1967. Hierbei hat sich vornehmlich der verstärkte Zuckerrübenanbau ausgewirkt, der in wichtigen Industrieländern durch überaus hohe Preis- und Absatzgarantien angeregt wurde. Während der Weltzuckerverbrauch von 1963 bis 1968 je Jahr um 4,7 vH zunahm, blieb der (mengenmäßige) Zuckerexport der Entwicklungsländer praktisch konstant.

96. Für viele Entwicklungsländer, vor allem für lateinamerikanische und afrikanische Länder stellen Fleisch und Fleischkonserven wichtige Exportartikel dar. Von den Gesamtimporten dieser Produktgruppe der OECD-Länder entfielen 1968 knapp 20 vH auf Entwicklungsländer. Zum Schutz der heimischen Produktion hat auch hier eine Reihe von entwickelten Ländern — zumindest zeitweise — quantitative Importrestriktionen angewendet (u. a. die Bundesrepublik Deutschland, Italien, Japan, Norwegen, Schweden), wengleich die Hauptimporteure der Lieferungen der Entwicklungsländer — die Vereinigten Staaten und das Vereinigte Königreich, auf die zusammen gut ein Drittel dieser Fleischexporte entfallen — den Import vergleichsweise wenig behindern.

97. Auch für die Zukunft ist nicht zu erwarten, daß sich die Absatzchancen der Entwicklungsländer auf den Agrarmärkten, auf denen sie mit den entwickelten Ländern konkurrieren, nachhaltig verbessern, es sei denn, die entwickelten Länder würden zunehmend ihre Importbeschränkungen abbauen. Eher ist damit zu rechnen, daß die Produktionsüberschüsse von entwickelten Ländern verstärkt bei einigen landwirtschaftlichen Gütern auf den ohnehin engen internationalen Märkten angeboten werden.

98. Aber auch bei denjenigen Nahrungs- und Genußmitteln, die allein von Entwicklungsländern angeboten werden, stiegen die Ausfuhren nach den entwickelten Ländern nur sehr langsam. Hierin kommt vor allem zum Ausdruck, daß die Einkommenselastizität der Nachfrage nach tropischen Produkten (Kaffee, Tee, Kakao, Bananen und Zitrusfrüchte) von einem bestimmten Einkommensniveau an geringer wird als die Einkommenselastizität der Nachfrage nach jenen Nahrungsmitteln, die überwiegend in den entwickelten Ländern produziert werden, wie Fleisch, Fleischwaren und Molkereiprodukte. So hat sich das Exportvolumen der Entwicklungsländer bei den einzelnen Produkten jährlich wie folgt verändert:

	Zeitraum	Veränderungsrate (vH)
Kaffee	1964/65—1968/69	+ 1,3
Tee	1955/57—1965/67	— 0,1
Zitrusfrüchte	1956/58—1965/67	+ 4,4
Bananen	1955/57—1965/67	+ 3,3

99. Da die tropischen Nahrungsmittel für den Gesamtexport der Entwicklungsländer von großer Bedeutung sind (auf Kaffee, Tee, Kakao und Gewürze entfielen 1968 über 9 vH und auf Früchte 5 vH der Gesamtexporterlöse), ist es verständlich, daß die Entwicklungsländer den Absatz dieser Produkte stärker ausweiten möchten. Dem Vorschlag, den einige Entwicklungsländer auf der 2. Welthandelskonferenz gemacht haben, den Absatz von tropischen Nahrungs- und Genußmitteln dadurch zu steigern, daß sie in entwickelten Ländern von spezifischen Verbrauchsteuern (insbesondere Kaffee, Tee und Kakaoprodukte) ganz oder teilweise entlastet werden, muß mit Skepsis begegnet werden. Denn diese Produkte sind nicht nur wenig einkommenselastisch, sondern weisen in der Regel auch eine geringe

Preiselastizität der Nachfrage auf. Gerade deshalb konnte man sie mit teilweise sehr hohen Verbrauchsteuern belasten. Durch eine steuerliche Entlastung könnte daher der Absatz nur geringfügig gesteigert werden.

100. Einen noch recht aufnahmefähigen Markt für tropische Produkte konnten die Entwicklungsländer in den sozialistischen Ländern finden, wo die Sättigungsgrenzen noch längst nicht erreicht sind. Schon von 1958 bis 1967 haben die sozialistischen Länder ihren Anteil an den Nahrungsmittelexporten der Entwicklungsländer fast verfünffacht (Tabelle 31*).

Natürliche Rohstoffe weiterhin unter starker Substitutionskonkurrenz

101. Bei den industriellen Rohstoffen¹ zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei den Nahrungs- und Genußmitteln:

— Mit + 4,7 vH lag die jahresdurchschnittliche Veränderungsrate unter der des Gesamthandels, der Anteil dieser Warengruppe am Gesamthandel nimmt somit tendenziell ab (Tabelle 32*).

— Innerhalb dieser Warengruppe haben die Entwicklungsländer ihren Export mit 2,6 vH jährlich nur halb so schnell steigern können wie die entwickelten Länder (Tabelle 32*).

102. Die Ausfuhrentwicklung bei den industriellen Rohstoffen wurde durch folgende Faktoren beeinflußt:

— Die durch den Zweiten Weltkrieg forcierte Substitution von natürlichen Rohstoffen durch synthetische Rohstoffe, die fast ausschließlich von den entwickelten Ländern erzeugt und verbraucht werden, hat sich in den letzten zehn Jahren verstärkt. Hiervon sind Kautschuk, Naturfasern (Baumwolle und Wolle) sowie Häute und Felle am stärksten betroffen.

— Viele Produktionsprozesse sind im Zuge des technischen Fortschritts weniger rohstoffintensiv geworden.

— Bei Ölsaaten, Ölen und Fetten haben die entwickelten Länder durch verstärkte Eigenproduktion (insbesondere Sojabohnenanbau durch die Vereinigten Staaten) traditionelle pflanzliche Öle und Fette der Entwicklungsländer verdrängt.

103. Am stärksten der Substitutionskonkurrenz unterworfen ist Naturkautschuk, obwohl die wichtigsten Exportländer große Anstrengungen machen, den Absatz durch Typisierung und Standardisierung auszuweiten. Während der Weltverbrauch aller Kautschukarten von 1958 bis 1967 um rund 80 vH zunahm, erhöhte sich der Verbrauch von Naturkautschuk nur um rund 20 vH. Dadurch verringerte sich der Anteil von natürlichem Kautschuk von 56 vH auf 37 vH. Da Naturkautschuk durch die Substitution einem ständigen Preisdruck ausgesetzt war, verminderten sich die Exporterlöse der Hauptexportländer, und zwar um jährlich 1 vH.

Auch künftig muß damit gerechnet werden, daß der Anteil des Verbrauchs von Naturkautschuk weiter zurückgeht.

104. Auch die Naturfasern waren einer verstärkten Substitutionskonkurrenz durch synthetische Rohstoffe ausgesetzt, hier erhöhte sich der Anteil der synthetischen Fasern am gewichtsmäßigen Verbrauch von 30 vH auf 43 vH. Noch weiter fortgeschritten ist die Substitution bei wertmäßiger Erfassung; hier stieg der Anteil der synthetischen Fasern von 40 vH auf 65 vH.

¹ SITC 2 + 4. Eine detaillierte Zusammenstellung der Untergruppen findet sich in Tabelle 20.

Von dieser Entwicklung war Wolle am stärksten betroffen; während der industrielle Verbrauch bei Baumwolle jährlich noch um 1,5 vH zunahm, stagnierte er bei Wolle und war zeitweilig sogar rückläufig.

105. Auch die Exportchancen anderer agrarischer Rohstoffe, insbesondere Häute, Felle, Holz und Kork sowie Hartfasern — alles Produkte, die stark im Exportsortiment der Entwicklungsländer vertreten waren —, wurden durch das verstärkte Vordringen der Kunststoffe sehr behindert.

106. Die Produktionsverlagerung bei Ölsaaten, Ölen und Fetten zeigt sich darin, daß in den entwickelten Ländern die Produktion mehr als doppelt so schnell zunahm wie in den Entwicklungsländern. Dabei fiel der Anteil der Entwicklungsländer an den Gesamtausfuhren von rund 41 vH auf 33 vH.

Strukturwandlungen im Energieverbrauch

107. Der Weltenergieverbrauch hat im Berichtszeitraum mit einer Jahresrate von rund 5 vH zugenommen, er stieg annähernd so schnell wie das Weltsozialprodukt (beides ohne sozialistische Länder). Dahinter verbirgt sich allerdings eine anhaltende Verlagerung des Verbrauchs von festen Brennstoffen auf flüssige und gasförmige Brennstoffe (Tabelle 21). Entsprechend verlor der Welthandel mit festen Brennstoffen ständig an Bedeutung, während der Welthandel mit Erdöl stark expandierte.

108. Von dem Strukturwandel im Energieverbrauch profitierten vor allem die erdölproduzierenden Entwicklungsländer, die bei konstanten Weltmarktpreisen ihre Exporterlöse nachhaltig steigern konnten (jahresdurchschnittlich von 1958 bis 1967 um 6,6 vH, vgl. Tabelle 33*). Von der Erdölproduktion 1967 stammten 57,5 vH aus Entwicklungsländern, 24,7 vH aus den Vereinigten Staaten und 13 vH aus der UdSSR.

109. Zwar stellen die Erlöse aus dem Rohölexport etwa ein Drittel der Exporterlöse der Entwicklungsländer dar; da die Erdöllieferungen der Entwicklungsländer aber auf wenige Länder im Mittleren Orient, Nordafrika und Südamerika (insbesondere Venezuela) konzentriert sind, besagt diese Entwicklung für die Gesamtheit der Entwicklungsländer nicht sehr viel. Die nicht erdölexportierenden Entwicklungsländer müssen überdies zumeist einen nicht unerheblichen Teil ihrer Devisen für den Import von Rohöl verwenden, da sie oft auch über keine Energiequellen verfügen.

Tabelle 21 — Der Weltenergieverbrauch^{a, b} 1958 und 1967

Energieträger	1958		1967		Jahresdurchschnittliche Veränderung 1958/67 (vH)
	Mill. t	vH	Mill. t	vH	
Weltenergieverbrauch	3 713	100	5 614	100	+ 4,7
davon:					
Feste Brennstoffe	1 991	53,6	2 173	38,8	+ 1,0
Flüssige Brennstoffe	1 139	30,7	2 223	39,6	+ 7,7
Naturgas	508	13,7	1 088	19,4	+ 8,9
Elektrizität	76	2,0	130	2,3	+ 6,2

^a Welt ohne sozialistische Länder (Osteuropa, UdSSR und VR China). — ^b Gemessen in Mill. t Kohleäquivalenten.

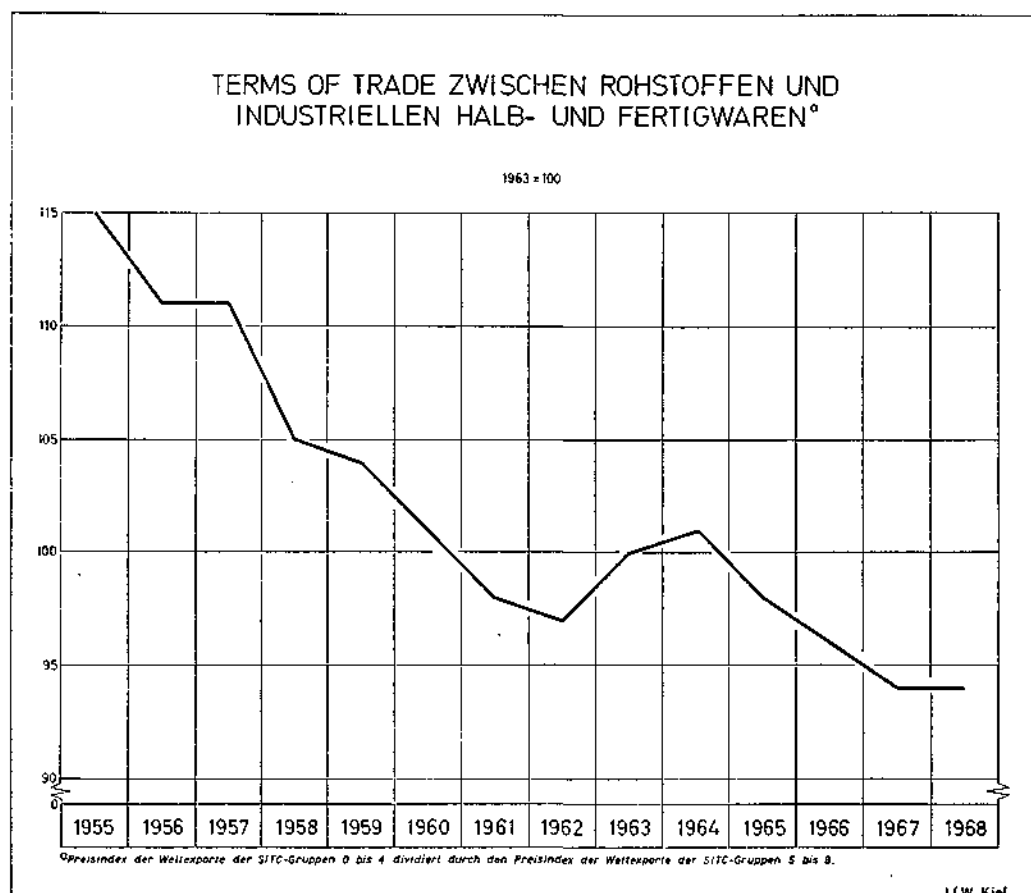
Quelle: UN, Statistical Yearbook, New York, 1967, S. 63; 1968, S. 63.

Verschlechterung der Austauschrelation für Primärgüter — Verschärfung des Nord-Süd-Konflikts?

110. Während die Entwicklungsländer auch 1967 noch vier Fünftel ihrer Exporterlöse aus dem Handel mit Primärgütern erzielten, entfiel der gleiche Anteil ihrer Importausgaben auf industrielle Halb- und Fertigwaren aus den entwickelten Ländern. Was wie ein Modellfall einer arbeitsteiligen Weltwirtschaft aussieht, birgt jedoch einen sich ständig verschärfenden Konfliktstoff zwischen den beiden Ländergruppen:

- Die Entwicklungsländer sehen bei ihrer bisherigen Exportstruktur für eine Handelsausweitung mit den entwickelten Ländern nur bescheidene Exportchancen — zu gering, um damit den Importbedarf aus den entwickelten Ländern zu decken, der notwendig wäre, um die Entwicklungsprojekte zu realisieren, die ein weiteres Auseinanderklaffen der Einkommensentwicklung (absolut und pro Kopf) verhindern könnten.
- Gleichzeitig sehen sich die Entwicklungsländer einer andauernden Schmälerung der Kaufkraft ihrer mengenmäßig ohnehin nur bescheiden expandierenden Exporterlöse gegenüber. Die Entwicklungshilfe der entwickelten Länder gleicht diesen Kaufkraftverlust rechnerisch zwar aus, erhöht aber nicht die Importkapazität der Entwicklungs-

Schaubild 15



länder im Ausmaß der geleisteten Kapitalhilfe der entwickelten Länder (vgl. Abschnitt über die erste Entwicklungsdekade).

111. Die Situation auf dem Weltmarkt für Primärgüter war während der letzten Dekade nicht nur durch eine langsam steigende Nachfrage, sondern auch durch eine kräftige Zunahme des Angebots von Primärgütern gekennzeichnet. Hierfür waren mindestens zwei Gründe maßgebend:

- Einmal wünschten viele Entwicklungsländer ihre Importkapazität (und damit ihre Exporte) kräftig zu erhöhen, mit der Folge, daß die Erzeugung von Primärgütern stärker ausgeweitet wurde, als es der Aufnahmefähigkeit der Märkte der Importländer bei dem herrschenden Preisniveau entsprochen hätte.
- Zum anderen führte der Versuch einiger Entwicklungsländer, ihre Exportstruktur durch zusätzlichen Anbau von tropischen Primärgütern, die bisher nur von den «klassischen» Produzentenländern angeboten wurden, zu diversifizieren, zu einem verstärkten Angebotsdruck.

112. Betrachtet man diese Entwicklung vor dem Hintergrund der in den vorhergehenden Abschnitten aufgezeigten Tendenzen, kann es kaum verwundern, daß sich die rückläufige Tendenz der Weltmarktpreise für Primärgüter, die seit dem Ende des Koreabooms (1952) eingesetzt hatte, auch in den sechziger Jahren (wenn auch etwas abgeschwächt) fortsetzte.

113. Die Preise für industrielle Halb- und Fertigwaren zeigten hingegen im Zeitverlauf leicht ansteigende Tendenz. Hauptabnehmer der Exporte der entwickelten Länder an Industrieprodukten waren nicht die Entwicklungsländer, sondern die entwickelten Länder selbst (1967 über 70 vH).

Da sich also die Importnachfrage der entwickelten Länder auf die Exporte anderer Industrieländer konzentrierte, wirkte sich der nur geringe Zuwachs der Exporterlöse der Entwicklungsländer, die fast ausschließlich für Käufe von Industriegütern in den entwickelten Ländern verwendet werden, nicht preisdämpfend auf die Ausfuhrpreisentwicklung der Industriewarenexporte aus.

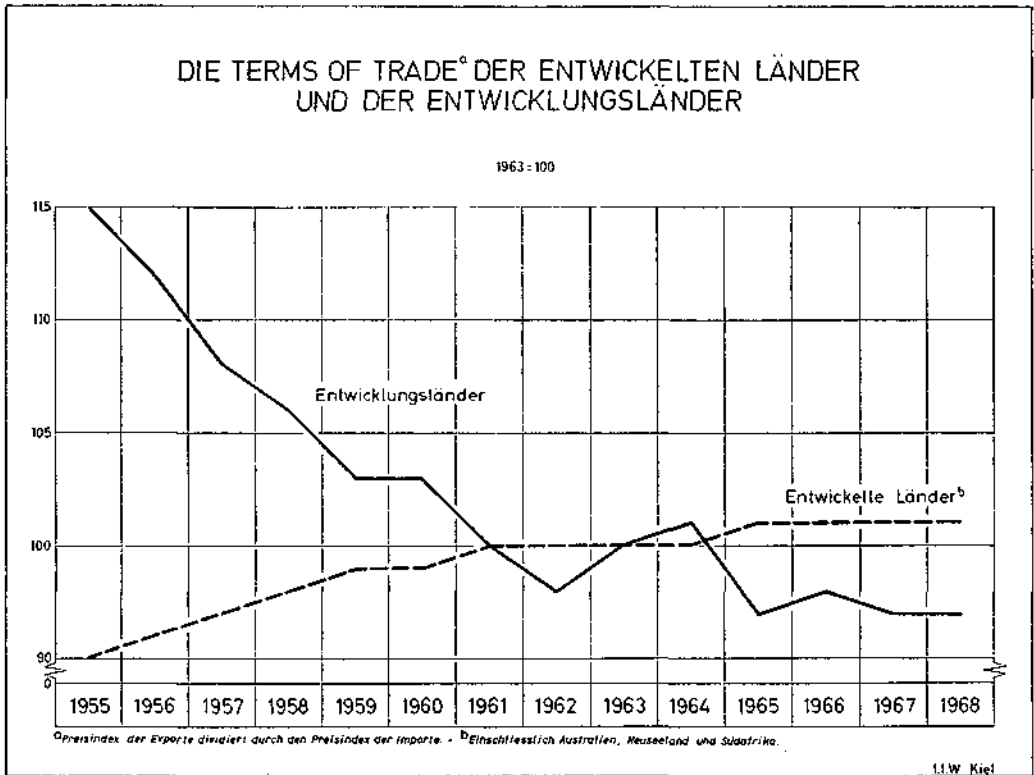
114. Folglich mußten sich die realen Austauschverhältnisse (Terms of Trade) zwischen den industriellen Halb- und Fertigwaren und den Primärgütern langfristig zu Lasten der letzteren ändern (Schaubild 15).

Wegen der stark asymmetrischen Gewichtsverteilung dieser beiden Gütergruppen im Handelsaustausch dieser beiden Regionen muß der Verlauf der Terms of Trade der Entwicklungsländer fast spiegelbildlich dem oben skizzierten Trend gleichen, während sich die Terms of Trade der entwickelten Länder verbessern, allerdings nur leicht, da sie nicht ausschließlich Industriegüter gegen Primärgüter tauschen, sondern überwiegend Industriegüter gegen Industriegüter (Schaubild 16).

115. Aus all dem ergeben sich einkommenspolitische Konsequenzen, die die Entwicklungsländer in der Überzeugung bestärkten, daß die sich historisch herausgebildete internationale Arbeitsteilung die Industrieländer stärker begünstigt als die Entwicklungsländer:

- Entwickelte Länder geben Produktivitätsfortschritte bei der Herstellung ihrer Hauptexportgüter (die sie auch überwiegend selbst verbrauchen) im allgemeinen nicht über sinkende Preise dieser Güter bei konstanten Einkommen der Produzenten weiter (wovon auch die Entwicklungsländer als Importeure profitieren würden), sondern Produktivitätsfortschritte werden bei konstanten bis leicht steigenden Produktpreisen über

Schaubild 16



entsprechend steigende Einkommen der »inländischen« Produktionsfaktoren weitergegeben.

- Die Entwicklungsländer hingegen waren auf Grund der Marktlage gezwungen, Produktivitätsfortschritte über sinkende Preise bei bestenfalls leicht steigenden Einkommen der »inländischen« Produktionsfaktoren weiterzugeben. Da die Entwicklungsländer nur einen verschwindend kleinen Teil der Produktion ihrer Hauptexportgüter auch selbst konsumierten, mußten sie ihre Produktivitätsgewinne in die entwickelten Länder »transferieren«.

116. Unter diesen Bedingungen gewannen Überlegungen an Bedeutung, wie die außenhandelspolitische Situation und die binnenwirtschaftlichen Entwicklungsmöglichkeiten der Entwicklungsländer am nachhaltigsten verbessert werden könnten. Während der 1. Welthandelskonferenz der UNCTAD 1964 in Genf und der 2. Welthandelskonferenz 1968 in Neu-Delhi wurden insbesondere folgende Strategien überprüft:

- Ausbau der Produktionskapazitäten zur systematischen Importsubstitution, um die Abhängigkeit vom Ausland zu vermindern;
- das Exportsortiment so umzugestalten, daß Produkte mit günstiger Nachfrageentwicklung (insbesondere industrielle Halb- und Fertigwaren) ein verstärktes Gewicht erhalten (Exportdiversifizierung);
- nachhaltige Steigerung des Kapitaltransfers von den Industrieländern nach den Entwicklungsländern, um die Importkapazität der letzteren zu erhöhen (vgl. den Beitrag über Entwicklungshilfe);

— Abschluß internationaler Rohstoffabkommen, um der ungünstigen Entwicklung der Weltmarktpreise für Primärgüter entgegenzuwirken und gleichzeitig die Schwankungsbreite der Weltmarktpreise für Primärgüter zu vermindern. Dadurch soll die Importkapazität der Rohstofflieferanten einerseits erhöht und andererseits verstetigt werden.

An die letzte Strategie knüpfen viele Entwicklungsländer große — wahrscheinlich unberechtigte — Hoffnungen. Dies soll kurz im nächsten Abschnitt erläutert werden.

Internationale Rohstoffpolitik — Expansion durch Milderung der Preisschwankungen?

117. Die Erzeuger von Primärgütern in Entwicklungsländern sahen sich auch in der letzten Dekade zwei gleichermaßen ungünstigen Entwicklungen auf dem Weltmarkt ausgesetzt:

— Die Weltmarktpreise ihrer Exportgüter hatten überwiegend sinkende Tendenz.

— Die Weltmarktpreise unterlagen oft erheblichen Schwankungen, die sich in Erlösschwankungen (und damit Importkapazitäts- und Einkommensschwankungen) der Exportländer niederschlugen¹ (vgl. auch Ziffer 87).

War die Preissenkungstendenz Ausdruck einer generellen Überproduktion (Ziffer 111), so lassen sich die Preisschwankungen überwiegend mit dem langen Zeitraum zwischen Produktionsentscheidung und Marktreife der produzierten Güter erklären. Die Anbieter orientieren sich häufig bei ihren Produktionsentscheidungen an der vergangenen Preisentwicklung, so daß nach einer Periode günstiger Preise ein verstärktes Angebot auf den Markt drängt und die Preise wieder absinken. In dieser Periode vorgenommene Produktions- oder Anbaubeschränkungen führen nach der Reifezeit wiederum zu Preissteigerungen². Nicht wenige Regierungen von Entwicklungsländern sind überzeugt, daß sich beide oder doch zumindest eines der beiden Probleme durch multilaterale Markteingriffe in Form von internationalen Rohstoffabkommen lösen lassen³.

118. Internationale Rohstoffabkommen wurden bisher für Weizen, Kaffee, Zucker sowie für Zinn abgeschlossen. Es sollen aber im folgenden nicht die Erfahrungen mit den bisher abgeschlossenen Rohstoffabkommen aufgezeigt werden⁴, sondern die allgemeinen Erfolgsaussichten solcher Abkommen geprüft werden.

119. Die darin vereinbarten und für künftige Abkommen vorgeschlagenen marktregulierenden Eingriffe sind dabei durchaus bereits praktizierte Maßnahmen und stammen ausnahmslos aus dem Arsenal der protektionistischen Maßnahmen der entwickelten Länder zugunsten der heimischen Landwirtschaft, die sich weitgehend den gleichen, oben skizzierten Problemen konfrontiert sah und sieht.

120. Marktregulierende Eingriffe erfolgen in der Regel durch zwei Instrumente, die auch kombiniert angewendet werden können (und oft auch müssen):

¹ Das Ausmaß der Preisschwankungen hat während der letzten Dekade bei den meisten Rohstoffen zugenommen; vgl. hierzu Tabelle 22.

² Dies sind freilich nicht die einzigen Ursachen. Neben Mißernten und anderen Einflußfaktoren unterliegt auch die Nachfrage zyklischen Schwankungen.

³ Den folgenden Ausführungen liegt vornehmlich folgender UNCTAD-Beitrag zur 2. Welthandelskonferenz zugrunde: *Commodity Problems and Policies, The Development of an International Commodity Policy*, New-Delhi, 1968, TD/8/Supp. 1.

⁴ Zur Wirksamkeit internationaler Rohstoffabkommen bei Agrargütern vgl. M. Hoffmeyer: »Internationale Rohstoffabkommen als Instrument der Weltagrarmärkte.« *Weltwirtschaftliches Archiv*, Bd. 102 (1969), S. 229 ff.

Tabelle 22 — Die Schwankungsbreite^a ausgewählter Rohstoffpreise
1958/59—1968/69 (Periodendurchschnitte in vH)

Erzeugnis	1958/59	1960/61	1962/63	1964/65	1966/67	1968/69
Baumwolle (New York)	2,66	2,53	1,42	1,66	10,37	6,87
Blei (London)	1,95	4,33	8,03	16,66	6,97	6,36
Butter (London)				2,73	0,86	0,05
Erdnüsse (Nigeria)	4,36	7,44	3,81	4,34	3,91	4,94
Erdöl (Texas-West)	0,94	1,00	0	0	0,52	2,24
Jute (London)	6,17	21,53	5,65	7,61	5,09	7,33
Kaffee (New York/Santos)	6,88	2,45	2,74	2,38	2,69	5,80
Kakao (New York)	6,27	5,44	4,59	10,63	5,40	10,96
Kautschuk (London)	9,20	9,21	5,46	3,97	5,52	7,83
Kokosöl (Rotterdam)	7,49	9,60	5,82	7,62	9,37	6,93
Kupfer (London)	8,46	4,00	0,33	18,37	16,59	14,17
Leinsaatöl (London)					4,98	3,67
Palmöl (London)	8,54	5,22	4,20	6,08	1,50	
Reis (Bangkok)	3,95	5,72	5,90	3,76	12,51	6,96
Rindfleisch (London)	6,65	9,50	6,45	5,85	11,06	5,09
Rindshäute (Chicago)	17,21	8,25	7,04	18,64	10,69	10,15
Schweinefleisch (London)					3,78	4,08
Sisalhanf (London)	5,41	4,22	4,05	9,12	5,45	4,12
Tabak (USA)					1,66	1,72
Tee (Colombo)	4,63	5,33	5,02	6,64	7,75	
Weizen (London)				2,18	3,99	2,01
Wolle (London)	9,83	5,73	3,67	5,96	4,44	2,53
Zink (London)	8,03	4,85	5,86	6,97	4,65	3,29
Zinn (London)	1,30	4,05	5,03	10,71	4,73	3,72
Zucker (New York)	4,09	6,48	20,97	27,38	18,06	13,99

^a Berechnet auf der Grundlage von Monatsdurchschnitten und gemessen am Variationskoeffizienten.

Quelle: FAO, Trade Yearbook, Rome, lfd. Jgg. — «The Public Ledger», London, lfd. Jgg. — «Handelsblatte, Düsseldorf, lfd. Jgg. — «The Financial Times», London, lfd. Jgg. — «Die Welt», Hamburg, lfd. Jgg. — «Petroleum Press Services», London, lfd. Jgg. — «Wool Intelligence», London, lfd. Jgg.

- Eingriffe in die Produktionsentscheidungen durch Festlegung von Produktions- (bzw. Export-)quoten, die das Angebot gegenüber einem Zustand ohne Eingriffe vermindern sollen und dadurch eine Überproduktion (d. h. Produktionsausweitung, die nur bei einem sinkenden Preisniveau abgesetzt werden kann) verhindern sollen;
- Eingriffe in die Nachfrage- und Angebotsentwicklung durch die Verwaltung von Bufferstocks, die ein Absinken des Preises unter eine bestimmte Höhe dadurch verhindern sollen, daß beim unteren Interventionspreis jedes Angebot, das keinen sonstigen Käufer findet, aufgekauft wird¹.

121. Für die Erfolgsaussichten internationaler Rohstoffabkommen ist entscheidend, ob sich die beiden Ziele

¹ In der Regel wird auch eine Preisobergrenze festgelegt, bei der die Verwaltung des Bufferstocks die gesamten Bestände anbieten muß. Liegt der Preistrend zwischen Mindest- und Höchstpreis, können temporäre Engpässe nur dann an den jeweiligen Preisgrenzen stabilisiert werden, wenn die Verwaltung entweder über genügend finanzielle Mittel oder über genügend Vorräte verfügt. Beide Voraussetzungen waren beispielsweise beim internationalen Zinnpool in letzter Zeit nicht anzutreffen. Nach Erreichen der Preisuntergrenze im Herbst 1968 konnte diese nicht durch Käufe des Poolmanagers stabilisiert werden, sondern nur durch Verhängung von Exportquoten. Als im Herbst 1969 und im Frühjahr 1970 der Zinnpreis die obere Interventionsgrenze überschritt, konnte der Poolmanager in beiden Fällen die Hausse des Zinnpreises mangels genügender Bestände nicht verhindern.

— »angemessene« Preise und

— »schwankungsfreie« Preise (die aber trendmäßig sinken können)

mit diesen beiden Mitteln oder einem kombinierten Einsatz dieser Mittel erreichen lassen. Dies soll an der Frage geprüft werden, ob der Einsatz dieser Mittel für eine »angemessene« Preisentwicklung gleichzeitig auch Preisschwankungen verhindert.

122. Der schillernde Begriff »angemessene Preise« — der sich als Absichtserklärung ohne Präzisierung in fast allen Rohstoffabkommen befindet — soll dabei als ein Preis verstanden werden, bei dem sich Produktivitätsfortschritte bei der Erzeugung des betreffenden Gutes voll in Einkommenserhöhungen der Produzenten widerspiegeln. Dies impliziert zumindest konstante Preise¹.

123. Eine Absprache der Produzenten zur Angebotsregulierung mittels Quotenzuteilung könnte zwar stabile Preise ermöglichen, wenn es gelänge, ex ante Nachfrageänderungen in Quotenänderungen umzusetzen. Selbst wenn dieses und alle anderen Probleme einer derartigen Prozedur² gelöst wären, kann dieses Mittel aber keineswegs »angemessenes« Einkommen garantieren. Zwar schlagen sich Produktivitätsfortschritte in den Erlösen je Produkteinheit nieder, die Gesamterlöse schwanken aber weiterhin unmittelbar mit der Nachfrageentwicklung. Diese Maßnahme mag zwar die Terms of Trade zugunsten der Anbieterländer beeinflussen, die Entwicklung der Income Terms of Trade wird sie aber schwerlich zugunsten der Produzenten ändern.

124. Liegt der »angemessene« Preis über dem um kurzfristige Schwankungen bereinigten Trend, so können mit Hilfe eines Bufferstocks langfristig Käufe nur getätigt werden, wenn entsprechende Mittel zum Ankauf und zur Lagerung (sowie sonstiger Folgekosten) vorhanden sind. Die Diskussion über die Frage, ob Produzenten und/oder Konsumenten die Mittel des Bufferstocks aufzubringen hätten, läßt kaum Raum für die Hoffnung, die Beteiligten sähen in diesen Bufferstock-Mitteln eine besonders profitable Geldanlage. Bei einem Ausgleich kurzfristiger Preisschwankungen wäre dies nicht grundsätzlich ausgeschlossen. Beispielsweise erklären sich Marktoperationen von Spekulanten in der Regel als Lagerbildungen bei Preisschwankungen.

125. Nicht nur die Interventionsmittel, sondern auch die Interventionsergebnisse scheinen somit praktizierten Vorbildern zu folgen. Nur sind die Erfolgsaussichten einer derartigen Strategie bei internationalen Rohstoffabkommen sehr viel ungünstiger zu beurteilen, da die Solidaritätsbeziehung zwischen Entwicklungsländern und Industrieländern schwächer ausgeprägt ist als zwischen Produzenten und Regierungen einzelner Nationen.

126. Dem Wunsch der Entwicklungsländer nach Verstetigung ihrer Exporterlöse könnte durch eine Maßnahme weitgehend entsprochen werden, die auf direkte Markteingriffe, deren Erfolg äußerst zweifelhaft ist, verzichtet: Analog dem Prinzip der Deckung von Einzelrisiken durch kollektive Schadensregulierung in einer Versicherung könnten Fluk-

¹ Höhere Preise sind bei dieser Prämisse dann angezeigt, wenn nur unterdurchschnittliche Produktivitätsfortschritte erzielt werden, die Einkommensforderungen der Produzenten sich hingegen an der Einkommensentwicklung der Produzenten mit durchschnittlicher Produktivitätsentwicklung orientieren.

² a. Verteilung »gerechter« Einzelquoten. Alle Länder sind zwar an einer geringen Gesamtquote (und damit hohen Preisen), aber an einer hohen Eigenquote interessiert.

b. Garantie der Einhaltung der Quoten durch alle Produzenten. Dies war beispielsweise bei dem Internationalen Kaffeeabkommen nur sehr bedingt der Fall.

tuationen in den Exporterlösen durch ein System kompensatorischer Zahlungen nachträglich korrigiert werden¹.

Dies hätte gegenüber den vorher diskutierten Maßnahmen folgende Vorteile:

- Es müssen keine direkten Markteingriffe erfolgen, die die Gefahr einer Fehlallokation von Produktionsfaktoren eher erhöht denn vermindert.
- Eine Verstetigung der Exporterlöse wäre für die Entwicklungsländer auf breiter Basis möglich, während produktbezogene Abkommen entweder nur einen Teil der Exporterlöse oder nur einen Teil der Entwicklungsländer erfassen.
- Es wäre eine institutionelle Verbindung mit dem Internationalen Währungsfonds (IMF) durch Einrichtung besonderer Ziehungsrechte im Rahmen der kompensatorischen Zahlungen möglich, wie sie teilweise schon verwirklicht sind.

Ausweitung und Diversifizierung der Exporte mit industriellen Halb- und Fertigwaren

127. Die weitaus stärksten Expansionseffekte beim internationalen Warenaustausch gingen auch während der letzten Dekade von den industriellen Halb- und Fertigwaren aus; dies gilt sowohl für die Industrieländer als auch für die Entwicklungsländer. Der Anteil der Industrieprodukte an der Weltwarenausfuhr stieg bis 1967 auf 61,3 vH an (1958: 52,2 vH, vgl. Tabelle 17).

Der wachsende Exportgehalt der Produktion (bzw. Importgehalt des Verbrauchs) von Industrieprodukten kommt auch in den unterschiedlichen jahresdurchschnittlichen Veränderungsdaten von 1958 bis 1967 zum Ausdruck: Während die Weltindustrieproduktion jährlich um 6,3 vH stieg, erreichten die Weltexporte von Industrieprodukten fast 10 vH (Tabelle 18).

128. Die Exporte der Entwicklungsländer von Industriegütern nahmen stärker zu als die der entwickelten Länder. Während sich der Anteil der Industriegüter an den Gesamtexporten der entwickelten Länder bei einer jährlichen Zunahme von 9,7 vH nur noch wenig erhöhte, konnten die Entwicklungsländer bei einer jährlichen Zunahme von 13,0 vH während des gleichen Zeitraums den Anteil der Industriegüter an ihren Gesamtexporten fast verdoppeln (von 11,2 vH auf 20,4 vH; Tabellen 17 und 18). Hierbei sind aber die Exporterfolge der Entwicklungsländer — wie noch gezeigt wird — sowohl regional als auch produktbezogen stark konzentriert.

129. Betrachtet man die drei Hauptwarengruppen der Industriegüter während der letzten Dekade, so zeigen sich folgende Entwicklungstendenzen (Tabellen 34*—36*):

- Die jährliche Zuwachsrate der Exporte aus entwickelten Ländern ist bei den Chemierzeugnissen (SITC 5) sowie bei den Maschinen und Transportmitteln (SITC 7) etwa gleich hoch, hingegen nimmt das Gewicht der sonstigen Industrieprodukte (SITC 6 + 8, vornehmlich dauerhafte Konsumgüter; vgl. Tabelle 20) ständig ab. Die Exporte nach entwickelten Ländern wachsen etwa doppelt so schnell wie die Exporte nach Entwicklungsländern, insgesamt nimmt somit der Eigenhandel mit diesen Produkten bei den entwickelten Ländern zu.
- Bei den Exporten aus den Entwicklungsländern haben auch 1967 die Chemierzeugnisse sowie die Maschinen und Fahrzeuge nur einen unbedeutenden Anteil an den Gesamt-

¹ Vgl. hierzu auch A. G. Hart, *Fluctuations in Commodity Earnings: A System of International Compensation*, in: *New Directions for World Trade*. London — New York — Toronto 1964. S. 75 ff.

exporten (1,7 vH bzw. 1,5 vH); starkes Gewicht gewinnen nur die »sonstigen Industrie-
produkte«, deren Bedeutung im Exportsortiment der entwickelten Länder abgenommen
hat. Mit Ausnahme der Chemieerzeugnisse wachsen die Exporte der Entwicklungsländer
nach den entwickelten Ländern weitaus stärker als die Exporte nach der eigenen Region;
der Eigenhandel der Entwicklungsländer mit Industriegütern nimmt mithin ab. Dies
mag auf den ersten Blick überraschend sein, da man annehmen könnte, daß die Industriegüter
der Entwicklungsländer auf den Märkten anderer Entwicklungsländer eher konkurrieren
können als auf den Märkten der Industrieländer (vgl. hierzu Ziffer 167).

130. Die starke Ausweitung des Handels mit Industriegütern zwischen den entwickelten
Ländern kann durch die Liberalisierungsbemühungen im Rahmen des GATT (vgl. hierzu
Ziffer 83) allein nicht erklärt werden, da Liberalisierung zwar eine notwendige, nicht
jedoch eine hinreichende Bedingung für die Handelsausweitung darstellt.

131. Nachdem sich der erste Nachfrageimpuls nach Investitionsgütern infolge des Wieder-
aufbaus der während des Zweiten Weltkrieges zerstörten oder beschädigten Produktions-
kapazitäten Mitte der fünfziger Jahre abgeschwächt hatte, setzte seit Ende der fünfziger
Jahre ein neuer sich verstärkender Nachfrageimpuls nach Investitionsgütern ein. 1958
hatten fast alle westeuropäischen Länder Vollbeschäftigung erreicht und verfügten nur
noch über geringe Arbeitsmarktreserven. Dadurch verstärkte sich — von konjunkturellen
Schwankungen abgesehen — die Nachfrage nach arbeitsparenden Investitionsgütern. Eine
zunehmende inländische Nachfrage nach Investitionsgütern erklärt aber noch nicht allein
einen steigenden Importgehalt der inländischen Nachfrage aller Industrieländer. Auch
eine konjunkturelle Phasenverschiebung zwischen den entwickelten Ländern kann einen
permanenten Anstieg des Importgehalts der inländischen Nachfrage nach Investitions-
gütern aller Industrieländer nicht erklären, sondern nur Variationen für Teilregionen.

132. Der verstärkte Warenaustausch von Investitionsgütern unter den entwickelten Ländern
könnte dadurch erklärt werden, daß zwischen den Industrieländern eine zunehmende
Spezialisierung bei der Produktion von Gütern und deren Ausfuhr stattgefunden hat
oder bereits ein hoher Grad an Spezialisierung erreicht ist, sei es,

— daß Länder sich auf Erzeugnisse spezialisiert haben, bei deren Produktion sie kompara-
tive Kostenvorteile aufweisen;

— daß Länder sich auf jene Produkte spezialisieren, bei denen sie den technischen Fort-
schritt am schnellsten zu inkorporieren vermögen.

Dies läßt sich freilich nicht an Hand des bisherigen Zahlenmaterials prüfen, da hier das
Aggregationsniveau sowohl für die Regionen- als auch für die Produktgruppenanalyse zu
hoch ist. Hierzu soll deshalb eine Analyse des GATT¹ herangezogen werden.

133. Die Untersuchung umfaßt die Exporte von technischen Erzeugnissen, die überwiegend
als Investitionsgüter angesehen werden können², aus zwölf Hauptindustrieländern³ für die
Jahre 1953/54, 1959/60 und 1965/66.

Tabelle 23 zeigt, daß sowohl der Exportgehalt der inländischen Produktion als auch der
Importgehalt des inländischen Verbrauchs von technischen Erzeugnissen bei allen Industrie-

¹ Development of World Trade and Export Specialisation in Engineering Products since 1953/54. GATT, Inter-
national Trade, Geneva, 1967. S. 31ff.

² Mit Ausnahme der dauerhaften Konsumgüter und eines Teiles der Fahrzeuge. Detaillierte Aufzählungen der
SITC-Gruppen vgl. Fußnote von Tabelle 23.

³ Vereinigte Staaten, Kanada, EWG-Länder, Vereinigtes Königreich, Schweden, Schweiz, Japan.

ländern stark zugenommen hat. (Nur in Japan ist der Importgehalt des inländischen Verbrauchs gesunken.) Dabei ist sowohl der Exportgehalt der Produktion als auch der Importgehalt des inländischen Verbrauchs in großen Ländern geringer als in den kleinen Ländern. Hierin kommt zum Ausdruck, daß kleine Länder ihre inländische Nachfrage bei einigen Produkten vollständig oder überwiegend durch Importe decken. An Hand einer bis auf 46 Untergruppen detaillierten Aufgliederung der technischen Erzeugnisse wurde für jede Untergruppe und für jedes der zwölf Länder geprüft, ob der prozentuale Anteil des Exports eines Landes der jeweiligen Einzelproduktgruppe an den Gesamtexporten abweicht von dem Anteil des Gesamtexports aller technischen Erzeugnisse des jeweiligen Landes an den Gesamtexporten aller zwölf Länder. Ist der Anteil eines Landes bei einer Untergruppe gleich oder größer als sein Anteil am Gesamtexport aller zwölf Länder, so wird die betreffende Untergruppe zum spezialisierten Export des jeweiligen Landes gezählt.

134. Eine Zusammenfassung der Ergebnisse dieser Analyse für acht Untergruppen der technischen Erzeugnisse ist in Tabelle 37* dargestellt. Hierbei zeigt sich folgendes Bild:

- Der Anteil der spezialisierten Exporte an den Gesamtexporten von technischen Erzeugnissen liegt mit zwei Dritteln bis drei Viertel des Exportwertes relativ hoch, zeigt aber insgesamt keinen ansteigenden Trend.
- Die spezialisierten Exporte konzentrieren sich bei allen Ländern auf wenige Produktuntergruppen. Von den 47 Untergruppen stellen 13 bis maximal 26 Untergruppen die spezialisierten Exporte. Dabei steigt die Anzahl der spezialisierten Untergruppen bei den meisten Ländern.
- Der Anteil der spezialisierten Exporte an der Gesamtausfuhr von technischen Erzeugnissen nimmt während der ganzen Periode nur in Japan und Italien laufend ab, beides Länder, die Anfang der fünfziger Jahre einen noch vergleichsweise niedrigen Industrialisierungsgrad erreicht hatten und ihre Exporte von technischen Erzeugnissen durch Diversifizierung ihrer Produktion auszuweiten suchten.

135. Insgesamt kann wohl die These bestätigt werden, daß bei den Investitionsgütern (hier repräsentiert durch die technischen Erzeugnisse) ein hoher Grad von Spezialisierung (und damit internationaler Arbeitsteilung) zwischen den Industrieländern vorhanden war, so daß mit der zunehmenden inländischen Nachfrage nach Investitionsgütern auch der Importgehalt des Verbrauchs in den Industrieländern während der letzten Dekade gestiegen ist.

136. Die Ausweitung des Handels mit industriell gefertigten Konsumgütern zwischen den Industrieländern (insbesondere SITC 6 + 8 sowie Kraftfahrzeuge) braucht im Gefolge der weitgehenden Beseitigung der quantitativen Importrestriktionen im Rahmen des GATT und dem verstärkten Abbau der Zollsätze innerhalb von EWG und EFTA nicht mit einer zunehmenden Spezialisierung einhergegangen zu sein. Vielmehr erklärt sich der verstärkte Importanteil des Verbrauchs schon weitgehend dadurch, daß sich industriell gefertigte Konsumgüter nicht nur einer einkommenselastischen Nachfrage gegenübersehen, sondern mit zunehmendem Einkommen erhöht sich der Wunsch der Verbraucher nach einem größeren Angebotssortiment relativ gleichartiger Gütergruppen (etwa Personenkraftwagen). Diese verstärkte Angebotsdiversifizierung wird durch zunehmende Importe hergestellt, die mit gleichartigen Erzeugnissen inländischer Herkunft konkurrieren. Da der Wunsch nach Angebotsdiversifizierung in allen Industrieländern zunimmt, eröffnet sich auch inländischen Produzenten, die auf dem Inlandsmarkt verstärkt mit ausländischen An-

Tabelle 23 — Der Exportgehalt der Produktion und der Importgehalt des inländischen Verbrauchs von technischen Erzeugnissen^a ausgewählter Industrieländer 1953/54, 1959/60 und 1965/66

Land	Jahr	Export (fob)	Import (cif)	Relation von	
				Export zu Produktion	Import zu Verbrauch
				vH	
		Mill. US-\$			
Vereinigte Staaten	1953/54	5 780	540 ^b	6,0	0,6
	1959/60	7 078	1 949 ^b	5,9	1,7
	1965/66	11 710	4 565 ^b	6,2	2,5
Japan	1953/54	253	185	7,7	5,8
	1959/60	1 087	416	11,0	4,5
	1965/66	3 588	811	14,9	3,8
Westeuropäische Länder darunter:					
Bundesrepublik					
Deutschland	1953/54	2 235	171	38,7	4,6
	1959/60	5 380	965	43,1	12,0
	1965/66	10 020	2 810	44,8	18,5
Frankreich	1953/54	817	452	15,6	9,3
	1959/60	1 780	872	23,1	12,8
	1965/66	3 211	2 626	24,5	21,0
Italien	1953/54	323	363	13,5	14,9
	1959/60	1 003	605	27,2	18,4
	1965/66	2 696	1 365	48,6	32,4
Niederlande	1953/54	403	488	39,1	43,7
	1959/60	764	998	42,6	49,2
	1965/66	1 588	2 210	50,7	58,9
Belgien-Luxemburg	1953/54	326	467	41,5	50,4
	1959/60	562	831	49,8	59,4
	1965/66	1 470	1 868	63,4	68,7
Vereinigtes Königreich	1953/54	3 050	433	31,3	6,1
	1959/60	4 580	961	32,5	9,2
	1965/66	5 495	2 110	32,0	13,3
Schweden	1953/54	400	410	28,6	29,1
	1959/60	812	790	34,5	33,9
	1965/66	1 610	1 501	39,5	37,9
Schweiz	1954	595	225	62,6	38,8
	1959/60	873	490	62,6	48,4
	1965/66	1 557	1 101	63,1	54,7
Insgesamt	1953/54	8 149	3 009	29,8	13,6
	1959/60	15 754	6 512	35,3	18,4
	1965/66	28 647	15 591	39,1	25,9

^a SITC 7 (Maschinen und Fahrzeuge), 69 (Metallerzeugnisse), 86r (Kontroll- und Meßinstrumente) sowie 684 (Uhren und Uhrwerk). — ^b Fob.

Quelle: GATT, International Trade, Geneva, 1967, S. 38.

bietern konkurrieren müssen, eine gute Chance, ihren Absatz auf dem Auslandsmarkt auszudehnen.

Diese Wechselbeziehung fehlt — wie noch zu zeigen ist — bei den Warenausfuhren von Industrieerzeugnissen aus den Entwicklungsländern weitgehend.

137. Die Bemühungen der Entwicklungsländer um eine stärkere Exportdiversifizierung durch Ausweitung der Ausfuhren von industriellen Halb- und Fertigwaren scheinen auf den ersten Blick sehr erfolgreich gewesen zu sein, da diese Ausfuhren von 1958 bis 1967 jährlich um 13 vH (Exporte insgesamt 4,2 vH) zunahmen. Dabei wäre zu erwarten, daß die Exportausweitung dort am erfolgreichsten war, wo die Entwicklungsländer gegenüber den Industrieländern am ehesten komparative Vorteile aufweisen, also bei

- arbeitsintensiven Produkten, da der Faktor Arbeit in der Regel nicht so knapp ist wie in den Industrieländern;
- rohstoffintensiven Verarbeitungen für Veredelungsprozesse von Rohstoffen, über die die Entwicklungsländer selbst verfügen.

138. Die Frage, ob beide Voraussetzungen realiter komparative Vorteile für die Entwicklungsländer bedeuten, ist generell nicht zu beantworten:

- Zwar ist das Lohnniveau in den Entwicklungsländern im Vergleich zu den Industrieländern weitaus niedriger, jedoch wird dieser Vorteil oft durch eine extrem niedrige Arbeitsproduktivität aufgewogen;
- die Verarbeitung und Veredelung von industriellen Rohstoffen zu Halb- und Fertigwaren ist bei den Hauptprodukten (Erdöl und Metalle) extrem kapitalintensiv und erfordert zudem hochqualifizierte Arbeitskräfte.

139. Tatsächlich weisen die Exporte von Industriewaren aus den Entwicklungsländern diese beiden Schwerpunkte auf: Von den Warenausfuhren an Industriewaren nach den Industrieländern stellten 1968 die Basismetalle — hier fast ausschließlich die NE-Metalle mit dem Hauptgewicht von Kupfer und Zinn — allein über 40 vH. Die Ausfuhr von rohstoffintensiv verarbeiteten Basismetallen erreichte hierbei fast den gleichen Wert wie die Ausfuhr von noch unverhütteten Metallerzen¹. Die Zahl der Entwicklungsländer, die als bedeutende Lieferanten von Zinn (Malaysia, Bolivien, Thailand, Indonesien, Nigeria) und Kupfer (Chile, Sambia, Kongo-Brazzaville, Peru und Mexiko) anzusehen sind und allein 80 vH der Ausfuhren an NE-Metallen der Entwicklungsländer stellen, ist freilich nicht gerade groß.

140. Von allen übrigen industriellen Halb- und Fertigwaren (außer Basismetallen) entfällt 1968 wiederum knapp die Hälfte (45,1 vH) der Ausfuhren auf die sowohl rohstoff- als auch arbeitsintensiven Produktgruppen Garne, Textilfertigwaren und Bekleidung. Auch die Restausfuhren konzentrieren sich auf wenige Produktgruppen: Waren aus mineralischen Stoffen (7,9 vH der Gesamtausfuhren 1968), sonstige bearbeitete Waren (7,4 vH), chemische Grundstoffe und elektrische Maschinen (beide 3,7 vH), Holz- und Korkwaren (3,4 vH) sowie Leder und Lederwaren (2,1 vH). Obwohl somit auch 1968 fünf (von 28) Produktgruppen von Industriewaren zwei Drittel der Industriewarenausfuhren der Entwicklungsländer stellen, konnten diese Länder doch Erfolge bei ihren Exportdiversifizierungsbemühungen verzeichnen.

¹ Metallerze werden als SITC 28 unter »Primärgüter«, verhüttete, aber nicht weiterverarbeitete Metalle hingegen in SITC 67 + 68 als Basismetall unter »Industriewaren« erfaßt. Bei den Basismetallen stellten Kupfer und Zinn allein 80 vH der Ausfuhrwerte.

141. Allerdings sind auch die Exporterfolge der Entwicklungsländer bei den übrigen Industriewaren (ohne Basismetalle) räumlich stark konzentriert. So stellten 1968 allein vier Länder (Hongkong, Indien, Mexiko und Algerien) etwa die Hälfte der Gesamtausfuhren von Industriewaren (ohne Basismetalle) aus Entwicklungsländern.

142. Größere Exporterfolge wären bei einer liberaleren Handelspolitik der Industrieländer möglich gewesen. Zwar hat es an Liberalisierungsbemühungen nicht gefehlt, jedoch waren die Liberalisierungserfolge bei den Produkten, die für die Entwicklungsländer von besonderem Interesse sind, stets geringer als bei den Industriegütern, die vornehmlich von den Industrieländern exportiert werden. Die Nachfrage nach den Industriegütern, die im Exportangebot der Entwicklungsländer das stärkste Gewicht haben, ist dabei allerdings in den Industrieländern von geringer Einkommenselastizität, so daß Importe aus Entwicklungsländern mit der heimischen Produktion einer tendenziell schrumpfenden Branche konkurrierten. Ein Ausweichen auf Auslandsmärkte war für diese Branchen in den Industrieländern nur sehr bedingt möglich. Bisher fanden sich die Industrieländer nur sehr zögernd bereit, den Strukturwandel zu Lasten der heimischen Produktion durch verstärkten Importdruck zu beschleunigen.

143. Den Kriterien der internationalen Arbeitsteilung würde es aber wohl eher entsprechen, wenn die Industrieländer die Produktion arbeitsintensiver Industrieprodukte zugunsten von Importen solcher Produkte aus Entwicklungsländern einschränken. Die verstärkte Umsetzung von Arbeitskräften aus schrumpfenden arbeitsintensiven Branchen bedeutet für die Industrieländer zwar zusätzliche Friktionsverluste, dürfte aber bei einer generellen Vollbeschäftigung keine unüberwindlichen Schwierigkeiten bereiten¹.

144. Auch die Eigenhandelsquote der Entwicklungsländer mit Industriegütern nahm während der letzten Dekade ab. Dies ist unter anderem eine Folge der mangelnden Arbeitsteilung unter den Entwicklungsländern selbst: Hinter Zollmauern betreiben auch jene Entwicklungsländer Importsubstitution, die auf Grund ihrer Produktionssituation als Importeure der Ausfuhren anderer Entwicklungsländer in Betracht kommen. Ob Handelszusammenschlüsse der Entwicklungsländer ein brauchbares Mittel zur Intensivierung ihres intraregionalen Handels darstellen, wird bei der Analyse der letzten Entwicklungsdekade der Entwicklungsländer näher untersucht werden (vgl. Ziffern 168 ff.).

Importsubstitution und Exportdiversifizierung in Entwicklungsländern

145. Importsubstitution bedeutet Produktion bisher importierter Güter, also Diversifizierung der inländischen Produktionsstruktur und somit Aufgabe der Spezialisierung auf einige — im Falle von Entwicklungsländern — Primärgüter². Die weitverbreitete Ansicht, daß Importsubstitution ein wesentlicher Bestandteil der Entwicklungspolitik sein muß, wird oft mit der Erfahrung der Entwicklungsländer begründet, auf der Grundlage der bestehenden Produktionsstruktur — die meist auf Rohstoffe und Agrarprodukte ausgerichtet ist — sei ein exportgetriebenes schnelles Wachstum kaum möglich. Vielmehr erlaubten

¹ Eine Analyse der Arbeitsumsetzungseffekte findet sich in: Consideration of Measures Leading to the Improvement of the International Division of Labour. Some Labour implications of increased participation of developing countries in trade in manufactures and semi-manufactures. UNCTAD-Dokument TD/46/Rev. 1: Report by the International Labour Office, New-Delhi, 1968.

² Einer anderen Definition, Importsubstitution läge schon dann vor, wenn heimische Produktion mit Importen konkurriert, sei hier nicht nachgegangen, da sie von Stagnation ausgeht, im folgenden jedoch steigende Nachfrage angenommen werden soll.

die geringen Einkommens- und Preiselastizitäten der Weltnachfrage nach diesen Produkten nur ein relativ mäßiges Exportwachstum.

146. Dem Prinzip der Importsubstitution wird bei der Diskussion alternativer Entwicklungsstrategien sehr häufig das der Exportdiversifizierung gegenübergestellt. Der Vorteil der Exportdiversifizierung wird im wesentlichen darin gesehen, daß die Errichtung von Exportindustrien unter dem Einfluß des internationalen Wettbewerbs geschieht, während für den Inlandsmarkt produzierende Importsubstitutionsindustrien gegen den Auslandswettbewerb abgeschirmt werden können. Eine von da her möglicherweise auftretende Gefahr einer Fehlallokation von Ressourcen kann nun aber nicht als überzeugendes Argument gegen eine grundsätzlich als sinnvoll anerkannte Entwicklungsstrategie verwendet werden.

147. Importsubstitution und Exportdiversifizierung sind jedoch keine — wie so oft angenommen wird — alternativen Entwicklungskonzeptionen; vielmehr ist die Exportdiversifizierung in einem frühen Entwicklungsstadium bis auf wenige Ausnahmen ohne vorherige Importsubstitution nicht möglich, denn in der Regel werden nur Güter exportiert, die auch im Inland einen Markt haben.

148. Das hat seinen Grund darin, daß die Unternehmer gewöhnlich über eine begrenzte Marktübersicht verfügen; sie orientieren sich vielmehr zunächst nur an den Bedürfnissen der unmittelbaren Umgebung. Haben sie auf dem Inlandsmarkt Erfolg, so dehnen sie ihr Absatzgebiet aus, es kann zum Export kommen. Bietet sich auf einem Auslandsmarkt für ein bisher nicht produziertes Gut eine Absatzchance, so ist es fraglich, ob ein Entwicklungsland in der Lage ist, das den Bedürfnissen entsprechende Produkt herzustellen, es trotz hoher Transportkosten gewinnbringend abzusetzen und sich ändernden Nachfrageverhältnissen anzupassen. Derartige Schwierigkeiten lassen es unwahrscheinlich werden, daß ein Land einen komparativen Vorteil bei der Produktion von Gütern hat, für die im Inland kein Markt besteht. Das gilt vor allem für industrielle Erzeugnisse, weniger für standardisierte industrielle Halbwaren, insbesondere Konsumgüter, deren Bedarf im Ausland leicht erkannt werden kann und für die keine kostspieligen Produktentwicklungen notwendig sind. Diese für die Exportdiversifizierung besonders geeigneten Halbwaren stellen bereits heute einen sehr wesentlichen Teil der Entwicklungsländerexporte dar (vgl. Ziffern 128).

Die Inlandsproduktion folgt vielmehr der Importentwicklung, eine Erfahrung, die sich damit erklärt, daß in sich entwickelnden Ländern mit steigendem Einkommen eine Nachfrage nach Gütern entsteht, die bisher nur im höher entwickelten Ausland produziert wurden. Diese Nachfrage schlägt sich dann in Importen der jeweiligen Güter nieder, wenn im Inland nicht gleichzeitig mit dem Entstehen der Nachfrage eine Produktion dieser Güter zustandekommt. Das aber ist bei den Entwicklungsländern meist nicht der Fall, da häufig die technologischen und dispositiven Voraussetzungen fehlen. Von da her erklärt es sich, daß diese Importe der Produktion vorausziehen; sie übernehmen die Funktion der Aufschließung der Märkte, in die die heimische Produktion dann hineinstoßen kann.

149. Die tatsächliche Entwicklung zeigt, daß in den Entwicklungsländern die Industrialisierung weitgehend via Importsubstitution betrieben worden ist. Der Umfang der Importsubstitution während der letzten Dekade läßt sich annäherungsweise mit der Entwicklung des Importgehaltes der letzten inländischen Verwendung nach Industrieerzeugnissen bestimmen, denn in dem Maße, wie Einfuhren durch die heimische Produktion ersetzt werden, sinkt dieser Importgehalt. Tabelle 24 gibt einen Überblick über die Veränderung des Import-

Tabelle 24 — Der Importgehalt^a der inländischen Nachfrage nach industriellen Halb- und Fertigwaren verschiedener Entwicklungsländer 1960 und 1967

Region/Land	Jahr	Beitrag des verarbeitenden Gewerbes zum Bruttoinlandsprodukt	Exporte der Warengruppen SITC 5—8	Importe der Warengruppen SITC 5—8	Inländische Nachfrage Sp. 1+3—2	Importgehalt der inländischen Nachfrage (vH) Sp. 3/ Sp. 4
		1	2	3	4	5
Entwicklungsländer Lateinamerikas						
Argentinien (Mill. Pesos)	1960	284 400	3 663,6	83 801,8	364 538,2	23,0
	1967	1 440 000	42 140,0	265 445,4	1 663 305,4	16,0
Kolumbien (Mill. Pesos)	1960	4 335	38,9	2 814,5	7 110,6	39,6
	1967	13 272	405,7	5 845,4	18 711,7	31,2
Mexiko ^b (Mill. Pesos)	1960	34 944	2 249,4	11 463,9	44 158,5	26,0
	1967	91 920	3 515,3	18 295,8	106 700,5	17,2
Venezuela (Mill. Bolivar)	1960	2 516	81,5	2 806,2	5 240,7	53,6
	1967	5 755	155,2	4 640,5	10 240,3	45,3
Entwicklungsländer Afrikas						
Elfenbeinküste (Mill. CFA-Franc)	1960	8 700	442,0	22 179	30 437,0	72,9
	1966	20 000	4 649,0	49 691	65 042,0	76,4
Nigeria ^c (Mill. Nig. £)	1960	54,0	1,7	178,8	231,1	77,4
	1966	98,0	16,1	182,6	264,5	69,0
Tansania (Mill. £)	1961	6,9	6,7	30,6	30,8	99,4
	1967	15,7	13,6	52,6	54,7	96,2
Tunesien (Mill. Dinar)	1960	38,5	6,8	53,3	85,0	62,7
	1967	67,1	18,1	83,0	132,0	62,9
Entwicklungsländer Asiens						
Indien ^{c,d} (Mill. Rupien)	1960	18 600	2 851,6	6 702,4	22 450,8	29,9
	1967	35 100	5 815,5	10 461	39 745,5	26,3
Pakistan ^e (Mill. Rupien)	1961	3 713	515,9	1 937,1	5 134,2	37,7
	1967	6 879	1 423,1	3 636,2	9 092,1	40,0
Thailand (Mill. Baht)	1960	5 880	119,2	7 175,2	12 936,0	55,5
	1967	13 800	2 147,5	17 966,6	29 619,1	60,7
Türkei (Mill. Ltq)	1960	6 208	175,7	3 241,2	9 273,5	35,0
	1967	15 053	242,4	5 171,3	19 981,9	25,9

^a Errechnet nach der Formel $\frac{\text{Import}}{\text{Produktion plus Import minus Export}}$. Die Importe der Klassen 5—8 des

SITC-Schemas in vH des um diese Importe vermehrten und um die entsprechenden Exporte verminderten Beitrages des verarbeitenden Gewerbes zum Bruttoinlandsprodukt zu laufenden Faktorkosten (jeweils in Mill. Landeswährung). — ^b Statt BIP zu Faktorkosten hier zu laufenden Marktpreisen. — ^c Fiskaljahr, beginnend am 1. April. — ^d Statt Bruttoinlandsprodukt hier Nettoinlandsprodukt. — ^e Fiskaljahr, beginnend am 1. Juli.

Quelle: UN, Yearbook of National Account Statistics, New York, 1968. — UN, Yearbook of International Trade Statistics, New York, lfd. Jgg.

gehaltenes der Nachfrage nach industriellen Halb- und Fertigfabrikaten (SITC 5—8) von 1960 bis 1967 für einige Entwicklungsländer verschiedener Regionen. Die Auswahl hat sich dabei nach der Verfügbarkeit vergleichbarer Daten über Produktions-, Export- und Importmengen zu richten.

150. Bei der Interpretation der Ergebnisse ist aber nun folgendes zu beachten: Eine Abnahme des Importgehaltes kann vermutlich nur dann einer Importsubstitution zugerechnet werden, wenn sich ein Land bereits in einem fortgeschritteneren Entwicklungsstadium befindet, das Niveau seines Importgehaltes vor der beobachteten Veränderung also nicht sehr hoch war. Desgleichen berechtigt ein steigender Importgehalt — wie im folgenden Abschnitt noch gezeigt wird — nicht immer zu der Annahme, daß in diesem Land nicht doch Importsubstitution betrieben wurde. Unter diesen einschränkenden Bedingungen sind auch die folgenden Ergebnisse zu werten.

151. Ein Vergleich der Entwicklung des Importgehaltes der Nachfrage der einzelnen Regionen zeigt, daß die Werte bei allen lateinamerikanischen Ländern — wenn auch in unterschiedlicher Stärke — abgenommen haben; die prozentual größten Veränderungen entfielen dabei auf Argentinien und Mexiko. Das vergleichsweise fortgeschrittene Entwicklungsstadium dieser Länder (Importgehalt 1960: 23 und 26) legt die Vermutung nahe, daß die starke Abnahme des Importgehaltes zu einem guten Teil auf eine Importsubstitution zurückzuführen ist; ähnliches gilt für Indien.

152. Bei den übrigen hier betrachteten lateinamerikanischen Ländern (Kolumbien und Venezuela) und denjenigen Entwicklungsländern Afrikas (Nigeria und Tansania), deren Importgehalt gleichfalls abnahm, wird statistisch keine Importsubstitution sichtbar, denn die meisten dieser Länder verzeichneten 1960 und auch noch 1967 ungewöhnlich hohe Importgehaltswerte. Die Erklärung dafür dürfte darin liegen, daß diese Länder wegen ihres vergleichsweise niedrigen Entwicklungsstadiums einen sehr großen Importbedarf hatten. In einem Land — Pakistan — war im Zuge der Industrialisierung der Anstieg des Importbedarfs — vor allem bei Investitionsgütern und Zwischenprodukten — so stark, daß es trotz intensiv betriebener Importsubstitution zu einer Erhöhung des Importgehaltes der Nachfrage nach industriellen Halb- und Fertigwaren kam (Ziffern 175 ff.).

153. Wie erfolgreich die Bemühungen der Entwicklungsländer um eine Diversifizierung ihrer Exporte waren, läßt sich annäherungsweise bestimmen, wenn man die Änderung ihrer Exportstruktur mit der der Welt vergleicht. In dem Maße, wie sich die Ausfuhrstruktur einer Region an die des gesamten Welthandels annähert, die ja von der Exportstruktur der hochentwickelten Länder weitgehend dominiert wird und durch einen hohen Anteil an industriellen Halb- und Fertigwaren (auf die sich die Diversifizierungsbemühungen konzentrieren) gekennzeichnet ist, kann auf eine Exportdiversifizierung geschlossen werden. In Tabelle 25 ist ein Kongruenzmaß entwickelt worden, das Aussagen über den Grad der Übereinstimmung von Länder- und Weltausfuhrstruktur zuläßt¹. Die Veränderung des Kongruenzgrades im Zeitablauf erlaubt nun Rückschlüsse auf die tatsächlich betriebene Exportdiversifizierung: Für die entwickelten Länder insgesamt nahm die Kongruenz — wie erwartet — zu, während die Exportstruktur der Entwicklungsländer 1967 stärker als 1960 von der Ausfuhrstruktur des Welthandels abwich. Betrachtet man einzelne Ländergruppen der Entwicklungsländer, so ist das Bild differenziert. Lateinamerikanische und asiatische Länder paßten die Struktur ihrer Exporte mehr an die der Welt insgesamt an;

¹ Je kleiner das Maß K für die jeweilige Region ist, desto größer ist die Kongruenz seiner Ausfuhrstruktur mit der des Welthandels.

Tabelle 25 — Kongruenzmaße^a der Exportstruktur nach Regionen 1960 und 1967

Region	1960	1967
Entwickelte Länder	0,331	0,308
Entwicklungsländer	1,013	1,186
Nordamerika	0,320	0,325
Lateinamerika	1,121	1,107
EWG-Länder	0,485	0,454
EFTA-Länder	0,504	0,447
Osteuropa	0,214	0,446
Entwicklungsländer Afrikas	0,946	1,009
Japan	0,778	0,738
Entwicklungsländer Süd- und Südostasiens	0,854	0,788
Entwickelte Agrarländer ^b	1,007	1,105

^a Kongruenzmaß $K = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{A_w^i - A_x^i}{A_x^i} \right)^2}$

wobei A_w^i = Weltexportanteil der i-ten SITC-Warengruppe,
 A_x^i = Anteil der i-ten SITC-Warengruppe an der Gesamtausfuhr der Region x,
n = 6 SITC-Hauptwarengruppen (0 + 1 / 2 + 4 / 3 / 5 / 7 / 6 + 8).

Die Kongruenz der Ausfuhrstruktur einer Region mit der Ausfuhrstruktur des gesamten Welthandels ist um so größer, je kleiner K ist. — ^b Australien, Neuseeland, Südafrika.

Quelle: Auszug und Umrechnung von Tabelle 17.

bei den afrikanischen Entwicklungsländern kann hingegen aus der Entwicklung des Kongruenzgrades auf keine Exportdiversifizierung geschlossen werden (vgl. Ziffer 181f.).

Die strukturelle Bedeutung der traditionellen Handelsbeziehungen

154. Produktspezifische Anteilsverschiebungen der Exporte einzelner Länder oder Regionen können auch das Ergebnis festgefügter Handelsbeziehungen sein. Diese in der angelsächsischen Literatur »historical ties« genannten traditionellen Verbindungen sind dann ein Grund für Strukturwandlungen, wenn Industrieländer ihren Importbedarf vornehmlich in den Ländern decken, die mit ihnen eng verbunden sind, und die übrigen Länder gar nicht oder vergleichsweise nur schwerer in diese Handelsbeziehungen eintreten können.

155. Der wachsende Anteil des intraeuropäischen Warenaustausches der EWG-Länder am Gesamtaußenhandel der EWG wird sehr häufig als Beispiel derartiger Handelsab- und -umlenkungen betrachtet. Ein solcher Schluß liegt nahe, denn da die Länder der Gemeinschaft den größten Teil ihrer Importe traditionsgemäß aus Mitgliedsländern beziehen und da auch die Importnachfrage während der letzten Dekade schneller gewachsen ist als die anderer Länder, mußte sich der intraeuropäische Handel schneller erhöhen als der mit Drittländern. Ob diese Entwicklung eine Folge des Abbaus der Binnenhandelshemmnisse nach Gründung der EWG war oder aber die Wirkung der unterschiedlichen Wachstumsraten der Nachfrage in den einzelnen Mitgliedsländern (Absorptionshandel), bedarf einer genaueren Analyse.

156. Um die Wirkungen des Abbaus der internen Zollmauern auf die Anteilsverschiebungen des Binnenhandels zu ermitteln, muß das unterschiedliche Gewicht der Nachfrage der Importländer für den Güteraustausch eliminiert werden. Dies ist in Tabelle 26 für die

SITC-Gruppen 5—8 geschehen; danach hat sich der fiktive, d. h. hier standardisierte Binnenhandel der EWG, von 37,1 vH im Jahre 1958 auf 41,2 vH im Jahre 1967 erhöht, was einem Zuwachs von 11 vH entspricht. Die tatsächliche Zuwachsrate der EWG-Binnenhandelsquote betrug in der betrachteten Periode jedoch 36,8 vH. Die Differenz aus tatsächlicher und fiktiver Zuwachsrate, bezogen auf die tatsächliche Eigenhandelszunahme, ergibt nun den Teil des Binnenhandels, der allein schon dadurch erklärt wird, daß der Importsog des hohen wirtschaftlichen Wachstums der EWG-Länder auch die Exportchancen ihrer traditionellen Handelspartner — und damit den EWG-Binnenhandel — erhöhte. Der Anstieg betrug 24,2 vH und erklärt damit gut zwei Drittel des intraregionalen Handelszuwachses; 11 vH oder ein knappes Drittel bilden die Obergrenze für mögliche Handelsablenkungen zugunsten des Binnenhandels.

Tabelle 26 — Standardisierte Exportquoten^a ausgewählter entwickelter Regionen mit Industrieprodukten (SITC 5—8) 1958 und 1967

Herkunfts-region ▼	Bestimmungs-region ▶	Nord-amerika		EWG-Länder		EFTA-Länder		Japan	
		1958	1967	1958	1967	1958	1967	1958	1967
Nordamerika		35,4	37,1	9,8	9,4	10,6	11,6	44,2	41,9
EWG-Länder		13,1	12,9	37,1	41,2	35,4	30,2	14,4	15,7
EFTA-Länder		23,1	17,3	30,0	22,2	31,2	37,9	15,7	22,6
Japan		79,0	72,1	8,6	8,5	12,4	19,4	—	—

^a Die Werte obiger Tabelle sind das Ergebnis folgender Rechenoperation: In den Zeilen stehen die Exporte, in den Spalten die Importe von Industrieprodukten. Die unterschiedlichen Importniveaus werden durch Bildung von Spaltenprozeentsätzen eliminiert. Die Exportquoten werden durch Addition der Zeilenprozeentsätze und anschließende Division mit dieser Summe standardisiert. Zur Methode vgl. W. Beckermann, *Distance and the Pattern of Intra-European Trade*. «The Review of Economics and Statistics», Cambridge, Mass., Vol. 38 (1956), S. 31 ff.

Quelle: Eigene Berechnung. Ursprungswerte nach: UN, *Handbook of International Trade and Development Statistics*, New York, 1969, S. 262 ff.

157. Stellt man die gleichen Überlegungen für die EFTA-Länder an, so zeigt sich ein genau umgekehrtes Bild: Mit 17,4 vH entfällt mehr als ein Drittel des tatsächlichen EFTA-Binnenhandels auf den Absorptionshandel, während 21,5 vH oder gut zwei Drittel die obere Grenze der Handelsablenkungen ausmachen. Das bedeutet aber nicht, daß die Integrationswirkungen der Freihandelszone stärker waren als die der Zollunion. Der Grund für den vergleichsweise höheren Anteil möglicher Handelsablenkungen dürfte vielmehr in den Zollmauern der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft gelegen haben.

158. Daß traditionelle Handelsverbindungen nicht nur im intraregionalen Warenaustausch von Bedeutung sind, sondern auch interregional Exportstruktur und -wachstum beeinflussen können, läßt sich durch einen Vergleich Vereinigtes Königreich — Bundesrepublik Deutschland zeigen, zweier Länder also, deren Exportstruktur sehr ähnlich ist und die sich vor allem nur darin unterscheiden, daß das Vereinigte Königreich eine Reihe von Commonwealth-Präferenzen unterhält. Tabelle 38* gibt einen Überblick über die Struktur britischer und westdeutscher Exporte der SITC-Warengruppe 7 (Maschinen und Fahrzeuge) sowie ihre Aufteilung nach Importregionen. Mit einer einzigen Ausnahme lagen die britischen Anteile der Exporte nach den Entwicklungsländern an den Gesamtexporten in den einzelnen Untergruppen über den entsprechenden westdeutschen Ausfuhranteilen.

Besonders gravierend waren die Unterschiede bei Maschinen und Kraftfahrzeugen, Produktgruppen also, die das stärkste Gewicht bei der Ausfuhr beider Länder haben. Da sich wegen der chronischen Devisenknappheit der Entwicklungsländer die Importnachfrage nicht voll entfalten konnte, wurde das Expansionstempo britischer Exporte vergleichsweise stärker gehemmt als das westdeutscher Exporte.

Tabelle 27 — Die Aufteilung der Ausfuhren von Nahrungs- und Genußmitteln (SITC 0 + 1) der Entwicklungsländer nach den entwickelten Ländern im Jahre 1963 (vH)

Herkunfts-region ▼	Bestimmungs-region ▶	Entwickelte Länder	Nord- amerika	EWG- Länder	EFTA- Länder	Japan
Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate der Nahrungsmittelimporte aus Entwicklungsländern 1958/67		+ 1,8	+ 0,8	+ 2,2	— 0,4	+ 9,8
Entwicklungsländer insgesamt		74,8	26,5	24,1	16,2	3,9
Lateinamerika		81,5	40,1	24,5	10,7	1,9
Entwicklungsländer Afrikas		82,4	13,9	44,3	18,8	1,1
Mittlerer Osten		56,3	4,1	21,3	26,5	0,3
Entwicklungsländer Süd- und Südasiens		55,0	15,3	6,8	17,8	10,7

Quelle: Eigene Berechnung nach: UN, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York, 1969, S. 220 ff.

159. Auch bei den Entwicklungsländern war das Wachstum der Exporte stark durch die Regionalstruktur bestimmt; im gleichen Maße wie ihre warenmäßige Exportstruktur war auch die regionale Absatzstruktur vergleichsweise einseitig. Durch den steigenden Selbstversorgungsgrad, den die entwickelten Länder im Bereich der Landwirtschaft angestrebt und erreicht haben, wurden die Absatzchancen der Entwicklungsländer auf früher traditionell bedienten Märkten während der letzten Dekade zunehmend gehemmt. Sie mußten bei nachlassender Importnachfrage ihrer Abnehmerländer je nach dem Grad ihrer Einseitigkeit mehr oder weniger starke Ausfuhreinbußen hinnehmen.

160. Welchem Einfluß diese einseitige Struktur zukommt, wird in Tabelle 27 dargestellt. Bildet man aus den jahresdurchschnittlichen Zuwachsraten der landwirtschaftlichen Importe der wichtigsten Regionen (erste Zeile) ein gewogenes arithmetisches Mittel für jede Exportregion, so wird der Einfluß der länderspezifischen Exportstruktur sichtbar¹:

Entwicklungsländer insgesamt	1,8
Lateinamerika	1,3
Entwicklungsländer Afrikas	1,4
Mittlerer Osten	0,8
Entwicklungsländer Süd- und Südasiens	2,4

Je höher die gewogene Zuwachsrate ist, desto mehr wurde der Export der betreffenden Region durch die Regionalstruktur begünstigt. Für die Länder Süd- und Südasiens ergibt sich der höchste Wert; mit 2,4 übertrifft er als einziger den der Entwicklungsländer insgesamt. Hier macht sich der überaus starke Einfluß des japanischen Marktes bemerkbar. Für die Entwicklungsländer des Mittleren Ostens errechnet sich der niedrigste Wert, weil

¹ Als Gewicht für die Berechnung des Mittelwertes wurden die in den Zeilen 2—6 angegebenen vH-Werte verwendet.

sich die Importnachfrage der Hauptabnehmer ihrer Produkte, der EFTA-Länder, rückläufig entwickelt hat. Hieraus ergibt sich, daß eine einseitige Regionalstruktur für sich genommen noch nicht bedeutet, daß sich die Exporterlöse der Entwicklungsländer nicht doch zufriedenstellend entwickeln können.

Zunehmende Integration der entwickelten Länder

161. Der Trend steigender Eigenhandelsquoten der entwickelten Länder setzte sich auch in der letzten Dekade fort; so erhöhte sich der Anteil des Eigenhandels an der gesamten Ausfuhr von 67,4 vH im Jahre 1958 auf 75,7 vH im Jahre 1968. Die Exporte nach anderen entwickelten Ländern nahmen um mehr als das Zweieinhalbfache zu. Die Gründe für diese Entwicklung sind zu suchen

- in der Gründung und dem zunehmenden Abbau von Handelshemmnissen innerhalb der EWG und der EFTA,
- im Abbau bzw. der Beseitigung von Handelshemmnissen zwischen EWG — EFTA — Vereinigten Staaten,
- in den Spezialisierungstendenzen im industriellen Bereich, der die Exportstruktur der entwickelten Länder dominiert.

162. Den größten Zuwachs im intraregionalen Handel verzeichneten innerhalb der entwickelten Volkswirtschaften die EWG- und EFTA-Länder. Bei der EWG vervierfachte sich der Eigenhandel, während er innerhalb der EFTA um gut das Zweieinhalbfache stieg. Dabei erreichte er im Falle der EWG im Jahre 1968 einen Anteil von 45 vH und bei der EFTA von 23,7 vH (Schaubild 17).

163. Aus diesen unterschiedlichen Integrationseffekten der beiden Blöcke läßt sich jedoch nicht ableiten, daß die Integrationswirkungen einer Zollunion größer sind als die einer Freihandelszone, denn die Binnenhandelsquote hängt auch von der Nachfrageentwicklung der Mitgliedsländer im Verhältnis zu der der Drittländer ab.

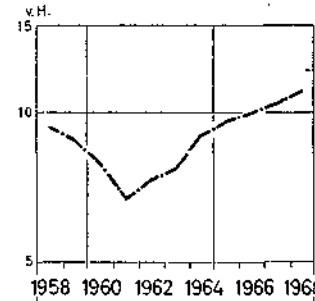
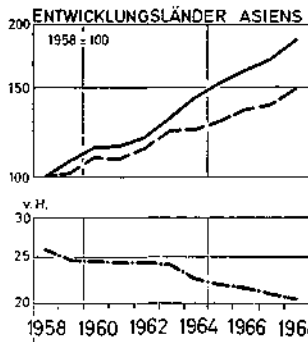
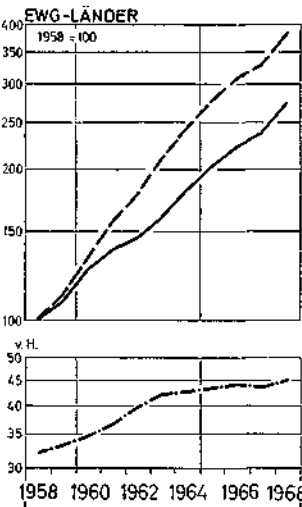
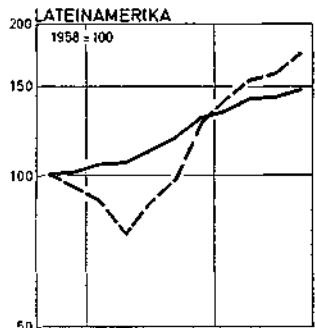
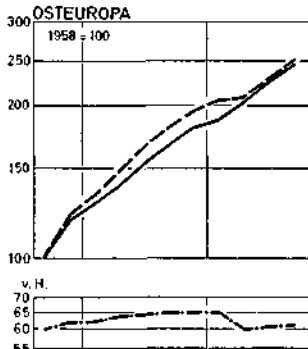
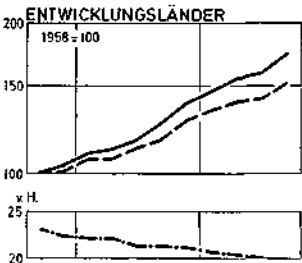
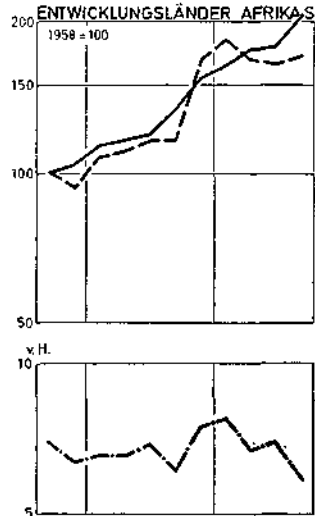
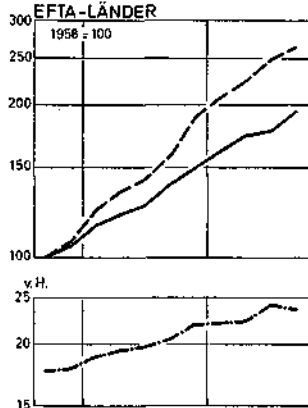
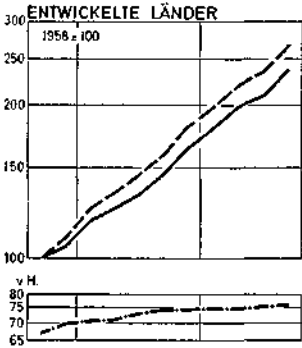
164. Neben der Liberalisierung dürfte auch die Exportstruktur der entwickelten Länder zur Ausweitung des Intra-Block-Handels beigetragen haben. Der leicht abnehmende Anteil der Primärgüter am Intrahandel und der steigende Anteil der Fertigprodukte (Tabelle 31*f.) widersprechen der überkommenen These, daß eine Komplementaritätsbeziehung im Handel zwischen Ländern, die Primärgüter exportieren, und Ländern, die Halb- und Fertigprodukte ausführen, besteht.

Gütergruppe:	1958	1968
	vH	
Primärgüter: SITC 0—4	86,0	85,6
Halb- und Fertigprodukte		
SITC 5	60,2	67,6
SITC 7	55,4	61,3
SITC 6 und 8	64,1	77,3

Durch hochgradige Differenzierung und Spezialisierung im Bereich der industriellen Fertigung wurden zunehmend Güter derselben Gruppe von Industrieerzeugnissen zwischen entwickelten Ländern sowohl exportiert als auch importiert. Das ist ein Vorgang, wie er im Bereich der Erzeugung von Primärgütern nur selten zu beobachten ist.

Schaubild 17

WELTAUSFUHR, BINNENHANDEL UND EIGENHANDELSQUOTEN
DER EINZELNEN REGIONEN



— Weltwarenausfuhr der Region
- - - Binnenhandel der Region
· · · Eigenhandelsquote

I.F.W. Kiel

Vergleichsweise geringe Integration zwischen Entwicklungsländern

165. In den Entwicklungsländern blieb die Zunahme des Eigenhandels erheblich hinter der des Außenhandels zurück. So stiegen die Exporte nach anderen Entwicklungsländern im betrachteten Zeitraum um 50 vH, während die gesamte Ausfuhr um 75 vH zunahm. Die Eigenhandelsquote fiel dabei von 1958 bis 1968 von 23 vH auf 20 vH (Schaubild 17). Den größten Anteil an der Ausweitung des Eigenhandels hatten die afrikanischen Entwicklungsländer mit einer Ausweitung ihrer Exporte von 80 vH, gefolgt von Lateinamerika (+ 57 vH) und Asien (+ 52 vH).

166. Läßt man die wichtigsten erdölproduzierenden Entwicklungsländer außer Betracht, die ohnehin als wenig typisch anzusehen sind, so zeigt sich, daß nur etwa ein Dutzend Länder mehr als 60 vH der gesamten Binnenexporte bestritten haben. Dies waren, wie die UNCTAD¹ feststellt,

- Länder des zentralen lateinamerikanischen Marktes (CACM), in denen hinter hohen Zollmauern umfangreiche Importsubstitution betrieben wurde,
- südostasiatische Länder mit Nahrungsmittelüberschüssen, die den Bedarf von Ländern der gleichen Region deckten,
- kleine exportorientierte Angebotsländer, die bei einigen Produkten auf den Märkten der Entwicklungsländer mit Anbietern aus Industrieländern erfolgreich konkurrieren konnten, wie z. B. Hongkong, Taiwan und Südkorea.

167. Die Eigenhandelsquote der Entwicklungsländer bei den Halb- und Fertigfabrikaten hat sich im betrachteten Zeitraum von 16 auf 27 vH erhöht, während sie bei der Gesamtheit der Exporte abnahm. Dies war zu einem Teil auf den vergleichsweise niedrigeren Qualitätsstandard ihrer industriellen Produkte zurückzuführen, der einen Export dieser Güter nach Industrieländern sehr erschwerte. Zum anderen Teil ist das Exportangebot der Entwicklungsländer oft besser auf die individuelle Nachfragestruktur und Qualitätsanforderungen anderer Entwicklungsländer abgestimmt als auf die der entwickelten Länder. Daß sich die Eigenhandelsquote bei dieser Gütergruppe nicht noch stärker erhöhte, lag an der gegenseitigen Marktabriegelung der Entwicklungsländer.

A. Neu und B. Stecher

Die Erste Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen Ziele und Wirklichkeit Überblick

Die Zielvorstellungen in bezug auf wirtschaftliches Wachstum, Außenhandel und Entwicklungshilfe

168. Am 19. Dezember 1961 proklamierte die UNO-Vollversammlung das Jahrzehnt 1960—1970 zur »Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen«, »... in which Member States and their peoples will intensify their efforts to mobilize and to sustain support for the measures required on the part of both developed and developing countries to accelerate progress towards self-sustaining growth of the economy of the individual

¹ UNCTAD, »Review of International Trade and Developments«, Review of Recent Trends in Trade and Development, New York, 1968, TD/5/Rev. 1, S. 23.

nations and their social advancement«¹. Damit sollte der für die Entwicklungsländer ungünstige Trend der fünfziger Jahre gebrochen werden: Zwar hatten bis dahin auch diese Länder von der weltweiten Nachfrageexpansion in der Nachkriegszeit Nutzen gezogen; doch das Pro-Kopf-Einkommen war dort langsamer gestiegen als in den Industrieländern (1950/60: 2,2 vH gegenüber 2,7 vH per annum), und ihr Anteil am Welthandel war im gleichen Zeitraum um fast ein Drittel geschrumpft.

169. Das Ziel der gemeinsamen Bemühungen in der Ersten Entwicklungsdekade sollte u. a. sein²,

- in den Entwicklungsländern die Produktion der Verarbeitenden Industrie um mindestens $8\frac{1}{2}$ vH, die Erzeugung landwirtschaftlicher Produkte um mindestens 4 vH je Jahr zu steigern;
- die Exportstruktur zu diversifizieren, die Entwicklung der Exporterlöse zu verstetigen, die Terms of Trade nachhaltig zu verbessern (um 10 vH gegenüber dem Stand von 1961), den Handel zwischen den Entwicklungsländern zu intensivieren und den Anteil am Welthandel möglichst schnell wieder zu erhöhen;
- die Kapitalzufuhr aus den Industrieländern zu steigern (auf jährlich mindestens 1 vH des Sozialprodukts dieser Ländergruppe);

um auf diese Weise

- das wirtschaftliche Wachstum in den Entwicklungsländern (gemessen am Zuwachs des realen Bruttosozialprodukts) so zu beschleunigen, daß spätestens gegen Ende der sechziger Jahre jedes Entwicklungsland eine jährliche Wachstumsrate von mindestens 5 vH und einen jährlichen Anstieg des Pro-Kopf-Einkommens von rund 3 vH erzielt;
- und
- die Voraussetzungen dafür zu schaffen, daß der Lebensstandard der Bevölkerung in den weniger entwickelten Gebieten fühlbar steigt (um 100 vH bis Mitte der achtziger Jahre) und sich das Einkommensgefälle zwischen Industrie- und Entwicklungsländern verringert.

Starke Unterschiede im Wachstumstempo

170. Die Normvorstellung hinsichtlich des wirtschaftlichen Wachstums dürfte nur annähernd erfüllt worden sein³, jedenfalls was die Gruppe der Entwicklungsländer⁴ insgesamt anlangt. Die Agrarproduktion hat mit der demographischen Entwicklung nicht Schritt halten können (Ziffern 172 ff.), die Industrieproduktion ist jahresdurchschnittlich um nur 6,7 vH gewachsen (Ziffern 175 ff.). Die Zahl der Arbeitsplätze konnte (vor allem in den Städten) nicht bedarfsgerecht ausgeweitet werden, so daß die Arbeitslosigkeit weiter zunahm — in zahlreichen Gebieten bis auf 20 vH der abhängig Beschäftigten. Wie in den fünfziger Jahren stieg auch seit 1960 das Pro-Kopf-Einkommen in den Entwicklungs-

¹ Yearbook of the United Nations, New York, 1961, S. 231.

² UN, The United Nations Development Decade — Proposals for Action, New York 1962, passim. — UNCTAD, Towards a New Trade Policy for Development, New York 1964, passim.

Die Zielprojektionen wurden zum Teil nur verbal formuliert. Deshalb kann auch hier vielfach nur die intendierte Richtung angegeben werden. Im übrigen sind die Zielsetzungen alles in allem unklar, weil nicht bekannt ist, ob sie für jedes einzelne Entwicklungsland oder für alle diese Länder im Durchschnitt gelten sollten.

³ Statistische Informationen liegen meist nur bis 1968 vor.

⁴ Zugrunde gelegt wird hier die UN-Abgrenzung, wonach als »Entwicklungsländer« die Länder Afrikas (ohne die Südafrikanische Republik), Asiens (ohne Japan und die sozialistischen Länder), Lateinamerikas und Ozeaniens (ohne Australien und Neuseeland) gelten, nicht aber (wie in der OECD- und Weltbank-Abgrenzung) die süd-europäischen Länder Griechenland, Jugoslawien, Spanien und die Türkei.

Tabelle 28 — Das Wirtschaftswachstum in Entwicklungsländern nach Regionen
1950/60 und 1960/68

Region	Reales Bruttoinlandsprodukt				Pro-Kopf-Einkommen ^a	
	1950/60		1960/68		1960	1968
	insgesamt	je Einwohner	insgesamt	je Einwohner		
	Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate(n) (vH)				US-\$	
Afrika ^b	+ 4,0	+ 1,7	+ 3,4	+ 0,9	111	119
Asien ^c	+ 4,2	+ 2,1	+ 5,3	+ 2,5	91	111
Vorder- und Mittelasien	+ 6,0	+ 2,9	+ 7,7	+ 4,9	250	366
Südasien	+ 3,6	+ 1,7	+ 4,3	+ 1,7	78	89
Ostasien	+ 4,7	+ 2,1	+ 5,6	+ 2,7	98	121
Lateinamerika ^d	+ 5,0	+ 2,1	+ 4,7	+ 1,7	327	374
Mittelamerika	+ 5,4	+ 2,4	+ 6,2	+ 3,3	311	403
Südamerika	+ 4,9	+ 2,0	+ 4,1	+ 1,3	333	369
Entwicklungsländer insgesamt ^e	+ 4,5	+ 2,1	+ 4,8	+ 2,0	132	155
Industrieländer insgesamt ^f	+ 4,6	+ 3,6	+ 4,5	+ 3,5	1 493	1 966

^a Gewogenes arithmetisches Mittel. — ^b Ohne Botswana, Burundi, Dahomey, Gambia, Guinea, Kongo (Brazzaville), Lesotho, Mauretanien, Ruanda, Somalia, Tschad und Zentralafrikanische Republik. — ^c Einschließlich Neu-Guinea und Papua, aber ohne die Arabische Föderation, Bhutan, Volksrepublik China, Jemen, Kuwait, Laos, Republik der Malediven, Mongolische Volksrepublik, Nepal, Nordkorea, Nordvietnam und Saudi-Arabien. — ^d Ohne Kuba. — ^e 76 Länder, auf die etwa 95 vH des realen Bruttoinlandsprodukts aller Entwicklungsländer entfallen. — ^f OECD-Länder sowie Australien, Neuseeland und Republik Südafrika.

Quelle: IBRD/IDA, Annual Report 1969, Washington, D.C., Tabelle 1. — UN, Yearbook of National Accounts Statistics, New York, 1968. — CEPAL, Estudio Económico de América Latina, Nueva York, 1968, Tabelle 2, 7. — OECD, Development Assistance Review, Paris, 1969, Tabelle III — 1. — OECD, Economic Outlook, Paris, December 1969. — E. E. Hagen and O. Hawrylyshyn, Analysis of World Income and Growth 1955—1965. „Economic Development and Cultural Changes“, Chicago, Vol. 18 (1969), H. 1/II, Tabelle 3—7. — Eigene Schätzungen.

ländern merklich langsamer als in den Industrieländern, so daß sich das Einkommensgefälle zwischen beiden Ländergruppen noch weiter vergrößert hat (Tabelle 28).

171. Allerdings verbergen sich hinter der jahresdurchschnittlichen Zuwachsrate von knapp 5 vH für das reale Bruttoinlandsprodukt große Unterschiede in bezug auf das Wachstumstempo in den einzelnen Entwicklungsländern: Die Palette reicht von überaus kräftigem Wachstum in Libyen, der Elfenbeinküste, Hongkong und Taiwan (mit Zuwachsraten von 10 vH per annum und mehr) bis hin zu Stagnation in Afghanistan, Uruguay, Kongo (Kinshasa), Mauritius, Obervolta und Algerien, wo der Anstieg des realen Sozialprodukts deutlich hinter der Zunahme der Bevölkerung zurückblieb. Alles in allem errechnet sich für die Wachstumsraten in 70 Entwicklungsländern ein vergleichsweise hoher Variationskoeffizient ($v = 0,697$).

Da auch das Pro-Kopf-Einkommen unter diesen Ländern weit streut (1960: $v = 0,753$), drängt sich die Frage auf, ob zwischen dem Einkommensniveau zu Beginn der Entwicklungsdekade und dem Wachstumstempo während derselben ein enger Zusammenhang besteht. A priori könnte man annehmen, daß das Entwicklungstempo in jenen Ländern am höchsten sein würde, die — gemessen am Niveau des realen Sozialprodukts — schon einen weiter fortgeschrittenen Entwicklungsstand erreicht hatten. Denn in solchen Ländern dürfte der Mangel an dynamischen Unternehmern und geschulten Arbeitskräften nicht

mehr ganz so ausgeprägt und die Möglichkeiten für die Anwendung von importiertem technischem Wissen nicht mehr ganz so gering sein wie in den noch weniger entwickelten Gebieten; und bei höherem Pro-Kopf-Einkommen ist es auch leichter, den »Teufelskreis« der wirtschaftlichen Stagnation zu durchbrechen, weil mehr Mittel für die Durchführung wachstumsträchtiger Infrastruktur-Investitionen mobilisiert werden können. Diese Hypothese läßt sich jedoch statistisch auch nicht annähernd sichern, woraus zu schließen ist, daß für das Entwicklungstempo andere Faktoren maßgebend sein müssen¹. Vor allem die Erfahrungen in Lateinamerika zeigen, daß trotz eines relativ hohen Entwicklungsstandes die Bedingungen für ein beschleunigtes Wirtschaftswachstum ungünstig sein können, wenn der wachstumsnotwendige Wandel der Branchenstruktur gehemmt und die Einkommensverteilung gegen die Marktkräfte verändert wird und wenn sich die Risiken, denen ausländische Investoren ausgesetzt werden, nicht einengen lassen.

Unzureichende Ausweitung der Agrarproduktion

172. Der Sektor, der in den Entwicklungsländern den größten Teil der Erwerbstätigen beschäftigt, am meisten zum Sozialprodukt beiträgt und somit das Wachstumstempo wesentlich mitbestimmt, ist die Landwirtschaft. Hier blieben die Produktionssteigerungen — für die Entwicklungsländer insgesamt sowie in den einzelnen Regionen — deutlich hinter der Zielvorstellung der Vereinten Nationen zurück. Das Angebot an Agrargütern und insbesondere an Nahrungsmitteln war unzureichend, um die Nachfrage zu befriedigen, die sich aus dem Wachstum der Bevölkerung und dem Zuwachs des Pro-Kopf-Einkommens ergab. Nach vorsichtigen Schätzungen hätte das Nahrungsmittelangebot im Durchschnitt der Jahre 1960/68 um 3 Prozentpunkte stärker steigen müssen, als es tatsächlich der Fall war (Tabelle 29)². Die Angebotsengpässe in der Landwirtschaft bewirkten einerseits Preissteigerungen bei den Gütern des lebenswichtigen Bedarfs, die in vielen Ländern zu kompensierenden Lohnanpassungen führten und damit auf die Gesamtwirtschaft übergriffen; und sie verursachten andererseits einen steigenden Bedarf an Nahrungsmittelimporten — unter anderem auch in asiatischen und lateinamerikanischen Ländern, die einst Nahrungsmittel-exporteure waren — mit der Folge, daß wegen der im allgemeinen prekären Devisenlage der Spielraum für wachstumsnotwendige Kapitalgüterimporte enger wurde.

173. Abgesehen von ungünstigen Witterungsverhältnissen (wie etwa die von 1964 bis 1966 in weiten Teilen Asiens und Afrikas herrschende Dürre), waren für die relativ geringen Produktionssteigerungen in der Landwirtschaft während des Beobachtungszeitraumes mindestens zwei grundlegende Faktoren — mit von Land zu Land unterschiedlichem Gewicht — maßgebend:

— Zum einen dürfte die überkommene Agrarstruktur — Latifundien oder/und Minifundien — als wachstumshemmend gelten. Wo sich der Landbesitz in nur wenigen Händen konzentriert, besteht die Neigung, sehr extensiv zu wirtschaften, wenig

¹ Außerdem ist zu berücksichtigen, daß das Entwicklungstempo an der Zuwachsrate des realen Sozialprodukts gemessen wurde (und im allgemeinen auch wird) und diese — rein arithmetisch — bei einem gegebenen absoluten Anstieg des Sozialprodukts um so höher ausfällt, je niedriger das Ausgangsniveau — also der Entwicklungsstand — ist.

² Dabei ist — bedingt durch unzureichende Informationen — angenommen worden, daß eine Verteuerung der Nahrungsmittel ebensowenig nachfragedämpfend gewirkt hat wie eine etwaige Veränderung der Einkommensverteilung zugunsten der höheren Einkommensgruppen (in deren Ausgabenbudget Agrarprodukte ein vergleichsweise geringes Gewicht haben). Andererseits ist auch nicht berücksichtigt worden, daß die in zahlreichen Entwicklungsländern sehr ausgeprägte Urbanisierungswelle die marktwirksame Nachfrage nach Nahrungsmitteln unter Umständen zusätzlich angeregt hat.

Tabelle 29 — Die Agrarproduktion in Entwicklungsländern nach Regionen
1960/68
(jahresdurchschnittliche Veränderungsrate in vH)

Region ^a	Agrarproduktion		Nahrungsmittelproduktion		
	insgesamt	je Einwohner	insgesamt	nachfragekonform ^b	Angebotsüberhang bzw. -defizit
Afrika	+ 2,2	— 0,3	+ 2,2	+ 4,9	— 2,7
Vorder- und Mittelasien . .	+ 2,6	— 0,1	+ 2,3	+ 7,3	— 5,0
Süd- und Ostasien	+ 2,4	— 0,2	+ 2,5	+ 6,9	— 4,4
Lateinamerika	+ 2,3	— 0,7	+ 3,0	+ 4,9	— 1,9
Entwicklungsländer insgesamt	+ 2,4	— 0,3	+ 2,6	+ 5,6	— 3,0

^a Die von der FAO gewählte Regionengruppierung wurde an die UN-Abgrenzung angepaßt. — ^b Berechnet nach der Formel: $\Delta N = \beta \cdot \Delta B + \gamma \cdot \Delta Y$, wobei ΔB für die Zuwachsrate der Bevölkerung, ΔY für die des realen Bruttoinlandsprodukts steht und β und γ für die Bevölkerungs- bzw. Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln. Für γ wurden folgende Werte angesetzt: 0,7 für Afrika, 0,6 für den Nahen und Mittleren Osten, 0,9 für den Fernen Osten, 0,4 für Lateinamerika und 0,6 für die Entwicklungsländer insgesamt (Schätzungen der FAO und der Weltbank); β wurde mit 1 angenommen.

Quelle: FAO, Production Yearbook, Rome, 1968. — FAO, Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, Rome, January 1970 (Statistical Tables). — FAO, Agricultural Commodities Projections for 1970, Rome 1962, Tabelle I—25. — Tabelle 28 — Eigene Schätzungen.

ertragsteigernde Hilfsmittel einzusetzen (womit man den Spielraum für Steigerungen der Flächenproduktivität einengt) und nutzbare Flächen zum Teil überhaupt nicht zu bewirtschaften, weil der Grundbesitz in erster Linie als Statussymbol fungiert. Die Verhältnisse in weiten Teilen Lateinamerikas, namentlich in Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien und Peru, sind ein beredtes Beispiel hierfür. In Afrika und einigen Ländern Asiens (z. B. in Indien und Pakistan) ist die Mehrzahl der landwirtschaftlichen Betriebe so klein, daß sie die Anwendung rationeller Produktionsmethoden vielerorts ausschließen, selbst wenn diese bekannt sind und die Kleinbauern ihnen aufgeschlossen gegenüberstehen.

- Zum anderen dürften potentielle Investoren in der Landwirtschaft dadurch entmutigt worden sein, daß der Staat — während er die Industrialisierung forcierte — lange Zeit die Landwirtschaft vernachlässigt hatte und auch in den sechziger Jahren noch benachteiligte: So wurden notwendige Investitionen zur Verbesserung der Infrastruktur im Agrarbereich (z. B. Bodenmeliorationen, Be- und Entwässerungsanlagen, Verkehrserschließung) vielfach nicht oder nur in unzureichendem Ausmaß durchgeführt; und es wurden der Landwirtschaft — meist aus stabilitätspolitischen Gründen — Höchstverkaufspreise vorgeschrieben und damit eine Verschlechterung ihrer Terms of Trade (gegenüber der Industrie) zugelassen.

174. Gegen Ende der Ersten Entwicklungsdekade scheint es in einer Reihe von Entwicklungsländern — namentlich im süd- und südostasiatischen Raum — gelungen zu sein, die Stagnation in der Landwirtschaft zu überwinden (Ziffer 217). Allein im Zeitraum 1966/68 (neuere Informationen liegen nicht vor) stieg die Nahrungsmittelproduktion je Einwohner zum Beispiel in Indien, Pakistan und Ceylon um jahresdurchschnittlich gut 4 vH, in Birma sogar um 6½ vH, nachdem sie in all diesen Ländern in den Jahren davor rückläufig gewesen war. Günstige Witterungsverhältnisse und Neulandgewinnung sind eine Erklärung hierfür.

Die andere — und auf mittlere Sicht entscheidendere — dürfte in der Anwendung neuer Produktionsmethoden und der Einführung neuer (von der amerikanischen Rockefeller und Ford Foundation entwickelten) Pflanzensorten liegen, also in der »Grünen Revolution«, wie es heute allenthalben heißt. Nachdem man die in den Industrieländern bekannten hochleistungsfähigen Getreidearten durch neue Kombinationszüchtungen an die tropischen und subtropischen Umweltbedingungen angepaßt und damit auch die Voraussetzungen für einen intensiven Einsatz von chemischen Düngemitteln (insbesondere Stickstoff) sowie für mehrmaliges Ernten im Jahr geschaffen hatte, stiegen die Hektarerträge auf den mit den neuen Weizen- und Reissorten bebauten Flächen um das Zehnfache dessen, was die herkömmlichen Getreidevarietäten in diesen Ländern abwerfen.

Bislang wird in den genannten Ländern nur ein sehr kleiner Teil der geeigneten Fläche mit den neuen Getreidearten bebaut — nach vorsichtigen Schätzungen noch nicht einmal 10 vH¹. Man beschränkte sich auf solche Anbauflächen, in denen dank einer vorhandenen Infrastruktur die Voraussetzungen für die neuen Pflanzen besonders günstig waren. Angesichts der schnell wachsenden Bevölkerung wird man diese Flächenquote erhöhen müssen, allein schon, um durch eine kräftige Ausweitung der Produktion pflanzlicher Produkte die Voraussetzungen für eine bedarfsgerechte Zunahme der Produktion von tierischem Eiweiß, an dem es in Entwicklungsländern immer noch sehr stark mangelt, zu schaffen. Damit dann aber die Produktivität der Landwirtschaft auf mittlere und längere Sicht auf einem fühlbar höheren Niveau gehalten werden kann — so daß nun in den siebziger Jahren die Agrarproduktion der Entwicklungsländer um 4 vH je Jahr wachsen kann² — bedarf es einer Reihe komplementärer Maßnahmen. So müssen einerseits Engpässe in der Infrastruktur ausgeweitet werden, indem man die Be- und Entwässerungsanlagen kräftig ausbaut und Lagerhäuser und Transportmöglichkeiten in ausreichendem Umfang bereitstellt. Und es muß andererseits dafür Sorge getragen werden, daß der schnell ansteigende Bedarf an hochwertigem Saatgut, an Dünge-, Schädlingsbekämpfungsmitteln und Unkrautvertilgungsmitteln, an landwirtschaftlichen Maschinen und an normal verzinslichen Investitionskrediten befriedigt wird. Werden diese Bedingungen nicht erfüllt, so besteht die Gefahr, daß die in den Erfolg der »Grünen Revolution« gesetzten Erwartungen enttäuscht werden. Und in anderen Entwicklungsländern würde die Neigung gedämpft, selbst auch neue Produktionstechniken in der Landwirtschaft einzuführen, um auf diese Weise das chronische Ernährungsdefizit abzubauen.

Rasches, aber nicht zielkonformes Wachstum der Industrieproduktion

175. Was die Industrieproduktion der Entwicklungsländer anlangt, so hat sich diese kräftig ausgeweitet (Tabelle 30) — kräftiger als in den Industrieländern —, und sie hat ihren Anteil am Bruttosozialprodukt weiter erhöht. In Lateinamerika trägt die gesamte Industrie nunmehr zwischen 15 vH und 40 vH (die Verarbeitende Industrie zwischen 12 vH und 32 vH) zum Sozialprodukt bei, in Asien zwischen 8 vH und 30 vH (7 vH und 20 vH); die meisten Entwicklungsländer Afrikas weisen, da sie erst am Beginn der Industrialisierungsphase stehen, niedrigere Anteile aus (vor allem für die Verarbeitende Industrie).

Getragen wurde das Industriewachstum für die Entwicklungsländer insgesamt vom Bergbau und der Verarbeitenden Industrie, in Lateinamerika hauptsächlich vom verarbeitenden

¹ Daß diese Flächenquote erreicht werden konnte, ist vor allem das Ergebnis der spektakulären Ausweitung der mit den neuen Getreidearten bebauten Fläche in Indien und Pakistan: von 0,3 Mill. bzw. 0,2 Mill. ha im Erntejahr 1966/67 auf 4,4 Mill. bzw. 2,6 Mill. ha im Erntejahr 1968/69.

² Diese Zielsetzung empfahl unlängst der Tinbergen-Ausschuß. Vgl. UN Committee for Developing Planning, Report on the Sixth Session (5—15 January 1970), New York 1970, Ziffer 23.

Tabelle 30 — Die Industrieproduktion in Entwicklungsländern nach Regionen 1960/68 (vH)

Branchen	Entwicklungsländer insgesamt		Asien ^a		Lateinamerika	
	Jahresdurchschnittliche Veränderung	Anteil der Branchen am gesamten Produktionswachstum	Jahresdurchschnittliche Veränderung	Anteil der Branchen am gesamten Produktionswachstum	Jahresdurchschnittliche Veränderung	Anteil der Branchen am gesamten Produktionswachstum
Industrie insgesamt	+ 6,7	100,0	+ 7,4	100,0	+ 5,2	100,0
Bergbau	+ 7,9	26,6	+ 8,1	29,1	+ 3,5	10,4
Energie	+ 10,3	6,6	+ 13,5	6,4	+ 8,9	7,9
Verarbeitende Industrie	+ 6,1	66,8	+ 6,8	64,5	+ 5,4	81,7
Verbrauchsgüterindustrie	+ 4,7	29,6	+ 5,2	30,3	+ 3,8	30,8
darunter:						
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	+ 4,4	12,8	+ 4,4	9,8	+ 4,3	18,3
Textilindustrie	+ 4,0	6,0	+ 4,3	8,0	+ 2,7	3,7
Bekleidungs- und Schuhindustrie	+ 6,4	3,3	+ 9,8	4,5	+ 3,9	2,8
Holzverarbeitung	+ 7,1	2,9	+ 10,8	4,5	+ 3,4	1,5
Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie	+ 8,1	37,2	+ 9,8	35,5	+ 7,3	50,9
darunter:						
Papierherstellung und -verarbeitung	+ 8,6	1,9	+ 8,5	1,3	+ 8,1	3,1
Chemische Industrie und Mineralölverarbeitung	+ 8,3	12,3	+ 7,6	8,6	+ 6,8	15,8
Verarbeitung von Steinen und Erden	+ 6,9	4,0	+ 8,3	5,0	+ 5,8	4,0
Metallerzeugung	+ 7,9	4,7	+ 10,4	4,8	+ 7,4	6,7
Metallverarbeitung	+ 8,4	14,4	+ 12,6	16,0	+ 6,3	16,8

^a Ohne Israel.

Quelle: UN, Statistical Yearbook, New York, 1968. — UN, «Monthly Bulletin of Statistics», New York, Vol. 24 (1970), Nr. 2.

Gewerbe. Bei den Entwicklungsländern insgesamt ebenso wie in Asien und Lateinamerika waren die Branchen der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie besonders stark am Produktionswachstum der Verarbeitenden Industrie beteiligt, obwohl ihr Gewicht durchweg niedriger ist als das der verbrauchsnahe Bereiche. Damit verläuft die Industrialisierung in den Entwicklungsländern nach dem Muster historischer Entwicklungsprozesse, d. h. in Form eines Wandels der industriellen Produktionsstruktur zu Gunsten der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrien.

Allerdings blieb das Wachstum der Industrieproduktion, vor allem in Lateinamerika, deutlich hinter der Zielprojektion zurück. Wahrscheinlich war dieses Ziel — demzufolge allein in der Verarbeitenden Industrie die Produktion um $8\frac{1}{2}$ vH per annum gesteigert werden sollte — vor dem Hintergrund der betriebenen Industrialisierungsstrategie zu ehr-

geizig. In den meisten Ländern stützt sich diese Strategie auf Importsubstitution¹; und Importsubstitution bringt den angestrebten Wachstumserfolg nur, wenn sie ausgeprägt in jenen Sektoren erfolgt, die dynamisch expandieren und ein dominierendes Gewicht haben. Diese Bedingungen waren in zahlreichen Ländern — vor allem solchen, die mit der Industrialisierung am weitesten fortgeschritten waren und deshalb das Produktionswachstum der Entwicklungsländer insgesamt stark beeinflussen² — nicht mehr erfüllt. Waren noch in den früheren Phasen der Importsubstitution die Wachstumsimpulse der neu oder in verstärktem Ausmaß aufgenommenen Inlandsproduktion groß gewesen, weil vor allem die Importe von kurzlebigen und dauerhaften Konsumgütern, für die eine hohe, zum Teil unbefriedigte Nachfrage bestand, substituiert wurden, so paßte sich das Wachstumstempo dieser Branchen mehr und mehr an den Rhythmus des Bevölkerungs- und Einkommensanstiegs an, sobald der Nachfragestau durch voranschreitende Importsubstitution abgebaut worden war. Ein typisches Beispiel sind die Textilindustrie sowie die Nahrungs- und Genußmittelindustrie. Wenn sich aber das Produktionswachstum in wichtigen Branchen verlangsamt, wird dadurch auch der Expansionspielraum in den vorgelagerten Produktionsstufen, in denen jetzt verstärkt Importsubstitution betrieben wird, eingeengt.

176. Bemerkenswert ist, daß sich gerade unter den schon weiter fortgeschrittenen Entwicklungsländern die Fälle fühlbar nachlassender Wachstumsdynamik häuften. Entweder hatte die Industrialisierung via Importsubstitution ein Stadium erreicht, in dem der Anteil ausländischer Konkurrenzprodukte an der inländischen Produktion bereits so niedrig war, daß von einer weiteren Importsubstitution, sofern sie überhaupt möglich war, kaum noch nachhaltige Wachstumsimpulse ausgehen konnten, wie etwa in Brasilien und Argentinien; oder es litt die Auslastung bestehender Produktionskapazitäten unter den zahlungsbilanzbedingten Schwierigkeiten bei der Beschaffung der notwendigen Produktionsmittel aus dem Ausland, wie z. B. in Indien, Pakistan und Chile. Oder es konnten die Sachkapazitäten nur ungenügend genutzt werden, weil es an Inlandsnachfrage mangelte und es nicht gelang, die Ausfuhr der betreffenden Industrieerzeugnisse kräftig zu steigern, wie in Argentinien, Brasilien und Chile. Außerdem wirkten sich Engpässe in der Infrastruktur, namentlich im Verkehrssektor und in der Energieversorgung (trotz erheblicher Fortschritte in deren Ausweitung), als wachstumshemmend aus, vor allem in Brasilien und Indien.

177. Für die Mehrzahl der Entwicklungsländer sind Engpässe dieser Art nicht virulent geworden. Doch können auch hier Fehlentscheidungen in der Industrialisierungspolitik dazu führen, daß Wachstumschancen in der Industrie vertan werden. Diese Gefahr besteht in den jungen afrikanischen und in einigen kleineren lateinamerikanischen und asiatischen Ländern, wo das Schwergewicht der Importsubstitution wieder auf den Konsumgütersektor gelegt wird, um auf diese Weise das Problem der Devisenknappheit kurzfristig zu lösen, und wo für eine Ausweitung des heimischen Angebots an Zwischenprodukten und Investitionsgütern ebensowenig Sorge getragen wird wie für den Ausbau der Infrastruktur. Als Entwicklungsstrategie verspricht die Importsubstitution nur Erfolg, wenn sie nicht einseitig und exzessiv betrieben wird und wenn sie namentlich bei solchen Gütern erfolgt, die nach vollzogener Importsubstitution eine reelle Exportchance haben — wie das Beispiel

¹ Für eine Diskussion der Gründe, die es den meisten Entwicklungsländern angeraten erscheinen lassen, die Industrialisierung durch Importsubstitution zu betreiben statt durch Exportdiversifizierung, vgl. z. B. H. Hesse, *Importsubstitution und Entwicklungspolitik*, »Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft«, Tübingen, Bd. 124 (1968), S. 641 ff.

² Es handelt sich dabei um Argentinien, Brasilien, Chile, Indien, Mexiko und Pakistan, auf die zu Beginn der Entwicklungsdekade gut die Hälfte der realen Wertschöpfung der Verarbeitenden Industrie der Entwicklungsländer entfiel.

von Taiwan und Südkorea eindrucksvoll lehrt: In beiden Ländern ist es gegen Ende der fünfziger Jahre gelungen, solche Industrieerzeugnisse, die bis dahin vorwiegend für den Inlandsmarkt produziert worden waren, sich dann jedoch einer relativ einkommenselastischen Auslandsnachfrage gegenübersehen (Maschinenbauerzeugnisse, Elektrogeräte, Holzprodukte, chemische Erzeugnisse), in zunehmendem Maße im Ausland abzusetzen. Auf diese Weise erzielte die Verarbeitende Industrie in diesen Ländern auch sehr hohe Zuwachsraten: 17 vH bzw. 16 vH im Durchschnitt der Jahre 1960/68.

Devisenknappheit als wachstumslimitierender Faktor

178. Unter den in Entwicklungsländern herrschenden Bedingungen wird das Tempo des wirtschaftlichen Wachstums entscheidend von dem Devisenzustrom aus dem Ausland bestimmt. Denn anders als in den Industrieländern ist die Sparfähigkeit noch gering¹ und der Importgehalt inländischer Investitionen noch hoch², so daß — wie empirische Untersuchungen zeigen³ — der Spielraum für die inländische Sachkapitalbildung eingengt wird,

— wenn die inländische Ersparnis niedriger ist als notwendig, um (bei gegebenem Kapitalkoeffizienten) das dem Wachstumsziel adäquate Investitionsvolumen zu verwirklichen (Ersparnislücke) oder/und

— wenn die Ausstattung mit internationaler Liquidität nicht ausreicht, um soviele Produktionsmittel zu importieren, wie für die Realisierbarkeit geplanter Investitionen (bei gegebener Sparquote) erforderlich sind (Devisenlücke).

Ex post sind beide Lücken identisch, ex ante können sie differieren. Es besteht die begründete Vermutung, daß in Entwicklungsländern eine Unterausstattung mit Sachkapital um so mehr die Folge unzureichender Spartätigkeit ist, je niedriger das reale Pro-Kopf-Einkommen und je geringer der Industrialisierungsgrad noch ist (und umgekehrt). Denn wo das Realeinkommen breiter Bevölkerungsschichten noch relativ niedrig ist, wird die Ausgabenneigung für Nahrungsmittel, die im Inland hergestellt werden, marginal und durchschnittlich so hoch sein, daß die effektive Importnachfrage nach Konsumgütern die Möglichkeiten zu ihrer Befriedigung nicht übersteigt; und solange die industrielle Betätigung in der Verarbeitung von heimischen Rohstoffen und in der arbeitsintensiven Herstellung einfacher Gebrauchsgüter besteht, werden die notwendigen Investitionen noch keinen so hohen Importgehalt aufweisen, als daß dieser nicht durch die Inanspruchnahme von Exporterlösen realisiert werden könnte. Deshalb werden diese Länder bei der Durchführung von Investitionsvorhaben zuerst an die Grenzen mangelnder Ersparnisse stoßen. Weiter fortgeschrittene Entwicklungsländer dürften hingegen mit zahlungsbilanzbedingten Engpässen konfrontiert werden.

179. Die Möglichkeiten, solche Engpässe auszuweiten, steigen in dem Maße, wie es den Entwicklungsländern gelingt, zusätzliche Deviseneinnahmen aus dem Exportgeschäft und via Kapitalzufuhr zu erzielen und die Kapitalausfuhr zu begrenzen. Für die Beant-

¹ Dies zeigt sich deutlich daran, daß in zahlreichen Entwicklungsländern die marginale unter der durchschnittlichen Sparquote liegt. Vgl. UNCTAD, *Trade Prospects and Capital Needs of Developing Countries*, New York 1968, T. 1, Tabelle 17.

² So mußten beispielsweise im Durchschnitt der Jahre 1964/66 in Argentinien 22 vH der neu geschaffenen Ausrüstungen importiert werden, in Chile 77 vH, in Pakistan 50 vH, auf den Philippinen 46 vH, in Südkorea 49 vH, in Taiwan 55 vH, in Thailand 59 vH. Quelle: OECD, *National Accounts of Less Developed Countries*, Paris, 1950—66.

³ Vgl. I. Adelman and H. Chenery, *Foreign Aid and Economic Development: The Case of Greece*. »The Review of Economics and Statistics«, Cambridge/Mass., Vol. 48 (1966), S. 1 ff. — H. Chenery and A. Strout, *Foreign Assistance and Economic Development*. »The American Economic Review«, Evanston/Ill., Vol. 56 (1966), S. 679 ff.

wortung der Frage, inwieweit es den Entwicklungsländern während der sechziger Jahre gelungen ist, Wachstumshemmnisse dieser Art zu überwinden, gibt es nur grobe Anhaltspunkte: So haben tendenziell jene Länder die höchsten Wachstumsraten erzielt, in denen auch die Exporterlöse am stärksten stiegen und die Kapitalzufuhr (gemessen an der je Einwohner empfangenen öffentlichen Entwicklungshilfe) am größten war (Tabelle 40*). Und für die Entwicklungsländer insgesamt stieg im Durchschnitt der Jahre 1960/68 das reale Sozialprodukt mit der gleichen Rate, mit der die Importkapazität zunahm (Tabelle 41*). Die Importkapazität hätte sich schneller erhöhen können, wenn sich nur die Zielvorstellungen der Vereinten Nationen hinsichtlich der Exportentwicklung und der Entwicklungshilfe erfüllt hätten.

Exportentwicklung unbefriedigend

180. Was die Exportentwicklung anlangt, so übertraf die von den Entwicklungsländern in ihrer Gesamtheit erzielte Steigerung des Exportvolumens — allerdings nur diese — das gesteckte Ziel¹. Im übrigen setzte sich aber der schon in den fünfziger Jahren beobachtete, für die Entwicklungsländer ungünstige Trend fort: Der Anteil dieser Länder am Welthandel bildete sich weiter zurück, die Terms of Trade verschlechterten sich für sie wiederum (am stärksten in Asien), der Handel zwischen ihnen intensivierte sich kaum, die Rohstoffpreise verschiedener Produkte schwankten stärker als vordem (Ziffern 110 ff., 165 ff. sowie Tabelle 22).

Eine Erklärung für diese Tendenzen bieten für die Entwicklungsländer ungünstige Nachfrage- und Angebotsbedingungen im Bereich der Primärgüter, die immer noch etwa vier Fünftel der Gesamtausfuhr dieser Länder ausmachen:

- Der Export von Nahrungsmitteln aus tropischen und subtropischen Zonen wird dadurch erschwert, daß deren Auslandsnachfrage langsamer expandiert, als das Einkommen in den Abnehmerländern (im wesentlichen den Industrieländern) steigt (niedrige Einkommenselastizität).
- Der Export von Nahrungsmitteln aus gemäßigten Zonen, für die die Auslandsnachfrage etwas einkommenselastischer ist, wird durch die protektionistische Struktur- und Außenhandelspolitik potentieller Abnehmerländer behindert.
- Dem Export von natürlichen Rohstoffen sind durch die Substitutionskonkurrenz und den rohstoffsparenden technischen Fortschritt mitunter enge Grenzen gesetzt.
- Auf Märkten, auf denen neben Entwicklungsländern auch Industrieländer als Anbieter von Primärgütern auftreten, leidet die Wettbewerbsfähigkeit der Entwicklungsländer unter der mangelnden Standardisierung ihrer Erzeugnisse und an der vor allem kurzfristig niedrigen Angebotselastizität.

181. Aus diesen Gründen mußte den Entwicklungsländern sehr daran gelegen sein, ihre Exportstruktur zu diversifizieren und insbesondere das Exportsortiment um industrielle

¹ Bei den von den Vereinten Nationen für die Industrieländer errechneten Einkommenselastizitäten der Nachfrage nach Importen aus Entwicklungsländern (0,83 für Nahrungs- und Genußmittel, 0,61 für Rohstoffe, 1,40 für Brennstoffe und 1,39 für Halb- und Fertigerzeugnisse) hätte mit dem tatsächlichen Anstieg des realen Bruttoinlandsprodukts der Industrieländer von 4,5 vH p. a. eine Zunahme des Entwicklungsländerexports von ebenfalls 4,5 vH p. a. (jeweils 1960/68) einhergehen sollen. Das ist sichtbar weniger, als sich an Exportwachstum tatsächlich ergeben hat. Offenbar hatte man ursprünglich nicht damit gerechnet, daß es den Entwicklungsländern gelingen würde, ihren Brennstoffexport in die Industrieländer nochmals so kräftig auszuweiten wie in den fünfziger Jahren. Hätte man hingegen für den Export von Brennstoffen — so wie es bei den drei anderen Gütergruppen ja auch geschehen ist — jenen Elastizitätskoeffizienten zugrundegelegt, der sich aus den Regressionsschätzungen für den Zeitraum 1950-60 ergeben hatte, d. h. 2,47 statt 1,40, dann wäre die projektierte Zuwachsrate des gesamten Exportvolumens mit $5\frac{1}{2}$ vH p. a. der tatsächlichen Entwicklung recht nahe gekommen.

Tabelle 31 — Der Weltexport^a 1960/68 (vH)

Warengruppe/Ländergruppe	Export		Weltexportstruktur		Eigenhandelsstruktur	
	Volumen	Wert	1960	1968	1960	1968
	Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate		Anteil des Exportwertes am Weltexportwert		Anteil des Eigenhandels einer Ländergruppe an deren Gesamtexport	
Nahrungsmittel, Getränke						
Welt	+ 4,2	+ 5,2	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 5,0	+ 6,5	59,6	65,3	74,2	79,1
Entwicklungsländer	+ 2,9	+ 3,3	40,4	34,7	19,5	20,6
Rohstoffe (ohne Brennstoffe)						
Welt	+ 3,6	+ 3,2	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 4,1	+ 4,2	61,0	66,2	91,1	89,9
Entwicklungsländer	+ 3,0	+ 1,3	39,0	33,8	16,2	15,8
Brennstoffe						
Welt	+ 8,6	+ 7,8	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 6,5	+ 6,0	30,0	26,3	83,4	90,4
Entwicklungsländer	+ 9,5	+ 8,5	70,0	73,7	30,5	22,8
Chemikalien						
Welt	+ 12,4	+ 10,7	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 12,7	+ 10,7	95,5	95,6	67,4	72,8
Entwicklungsländer		+ 10,4	4,5	4,4	37,9	51,6
Maschinen, Transportausrüstungen						
Welt	+ 9,9	+ 12,0	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 9,8	+ 12,0	99,1	98,7	65,5	74,9
Entwicklungsländer		+ 17,9	0,9	1,3	73,7	49,3
Sonstige Fertigprodukte						
Welt	+ 8,5	+ 9,0	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 8,5	+ 8,7	88,6	86,9	73,8	81,4
Entwicklungsländer		+ 11,0	11,4	13,1	27,9	23,2
Insgesamt						
Welt	+ 7,5	+ 8,1	100,0	100,0		
Industrieländer	+ 7,9	+ 8,7	76,0	79,6	73,4	79,0
Entwicklungsländer	+ 6,0	+ 5,9	24,0	20,4	23,6	22,0

^a Ohne osteuropäische Länder, Volksrepublik China, Mongolische Volksrepublik, Nordkorea und Nordvietnam.

Quelle: UN, »Monthly Bulletin of Statistics«, New York, Vol. 23 (1969), No. 11.

Halb- und Fertigprodukte zu erweitern. Wie Berechnungen der UNCTAD zeigen, ist es jedoch nur in wenigen Ländern zu einer bemerkenswerten Exportdiversifizierung (gemessen an der Abnahme des Hirschmanschen Konzentrationsmaßes zwischen 1960 und 1966) gekommen¹. Dieses Ergebnis ist nicht weiter überraschend. Es erhärtet vielmehr die Vermutung, daß die Entwicklungsländer — ebenso wie früher die heutigen Industrieländer —

¹ UNCTAD, The Measurement of Trade Diversification. Geneva 1969 (unveröffentl. Manuskript). Vgl. auch Tabelle 42*. Das Industriegüterexportsortiment der Entwicklungsländer besteht zu vier Fünfteln aus arbeitsintensiv hergestellten Produkten. So entfielen 1965 vom Exportwert der Halb- und Fertigfabrikate (SITC 5—8) 31 vH auf Garne, Gewebe und Spinnstoffwaren; 14 vH auf verarbeitete Nahrungsmittel; 11 vH auf Bekleidung; 7 vH auf Spielzeuge, Sportgeräte, Kopfbedeckungen und Schmuckwaren; 5 vH auf elektrotechnische Geräte, Büromaschinen und Metallwaren; 4½ vH auf Leder- und Schuhwaren; 4 vH auf Holz und Möbel und 8 vH auf sonstige dauerhafte Konsumgüter. Quelle: GATT, International Trade, Geneva, 1966, S. 58, Tabelle 20.

in der Regel eine Phase der Importsubstitution durchlaufen müssen, bevor sie in größerem Ausmaß zur Industriewarenausfuhr übergehen können. Im Einklang mit dieser Hypothese scheint in den sechziger Jahren die Einseitigkeit der Exportstruktur in Lateinamerika, wo zum Teil schon seit der Zwischenkriegszeit die Industrialisierung via Importsubstitution vorangetrieben wird, stärker zurückgegangen zu sein als in Asien oder Afrika¹.

182. Wenn aber alles in allem gerade in Lateinamerika, wo etwa die Hälfte der industriellen Wertschöpfung der Entwicklungsländer entsteht, die Exportdiversifizierung mit industriellen Gütern nur sehr bescheidene Fortschritte gemacht hat, so drücken sich hier zunächst Fehlentwicklungen in der Importsubstitutionspolitik aus. Diese hatte einerseits zu viele Kleinbetriebe entstehen lassen², in denen die Möglichkeiten für die Massenproduktion und damit die Erzielung hoher Produktivitätsniveaus gering bleiben mußten, und andererseits — vor allem bei der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie — das Auftreten von anhaltenden Überkapazitäten nicht zu vermeiden gewußt. Die Folge war, daß trotz des im Vergleich zu den Industrieländern niedrigeren Lohnniveaus, die Lohnkosten je Produkteinheit und damit die Preise industrieller Erzeugnisse beträchtlich höher lagen als die Preise vergleichbarer Waren der Industrieländer. Dies zusammen mit einer vielfach überbewerteten Währung beeinträchtigte die internationale Wettbewerbsfähigkeit der industriellen Exportunternehmen zum Teil erheblich.

183. Daß jene Entwicklungsländer, die in ihrer Industrialisierung schon weiter fortgeschritten sind, ihre Exportstruktur nicht nachhaltiger zu diversifizieren vermochten, muß allerdings auch im Zusammenhang mit der von Entwicklungs- und Industrieländern betriebenen Handelspolitik gesehen werden.

Die Mehrzahl der Entwicklungsländer hat, weil sie die Industrialisierung unter dem Aspekt der Importsubstitution betreibt, meist sehr fühlbare Handelshemmnisse (Zölle, Einfuhrdepots, Importsteuern und -kontingente) zum Schutz heimischer Produzenten errichtet³. Die Folge ist einmal, daß sich die Unternehmen in erster Linie auf die Produktion für den Inlandsmarkt beschränken, weil hier dank der fehlenden wirksamen Auslandskonkurrenz die Absatzmöglichkeiten besonders günstig sind. Und es kommt hinzu, daß der Importprotektionismus es potentiellen Exporteuren schwierig, wenn nicht gar unmöglich macht, sich trotz der ihnen vielfach zuteil werdenden Exportförderung⁴ Absatzgebiete in anderen Entwicklungsländern zu erschließen. Dabei dürften die Chancen dieser Länder für eine Exportdiversifizierung mit industriellen Gütern zunächst im verstärkten Güteraustausch untereinander gelegen haben und auch noch liegen. Denn vermutlich sind die Bedürfnisstrukturen der Bevölkerung unter Entwicklungsländern ähnlicher als zwischen Entwicklungs- und Industrieländern, so daß auch die Industriegüter, die die Entwicklungsländer produzieren, von einer Art und Qualität sind, die eher den Bedürfnissen einer Bevölkerung mit niedrigem als mit hohem Einkommen entsprechen. Die Erfahrungen aus den Integrationsbestrebungen in Lateinamerika stützen diese Vermutung (Ziffern 251ff.).

¹ Korreliert man die Rangfolge der Konzentrationsmaße für 1960 mit der für 1966, so ergibt sich für Lateinamerika ein Korrelationskoeffizient von 0,78, für Asien einer von 0,85 und für Afrika einer von 0,88.

² So schätzt man, daß in Lateinamerika etwa drei Viertel der Industriebetriebe weniger als 20 Beschäftigte aufweisen.

³ Anhaltspunkte über das Ausmaß der effektiven Importprotektion in den Entwicklungsländern bietet eine noch unveröffentlichte Studie, die im Auftrag der Weltbank für Brasilien, Chile, Malaya, Mexiko, Pakistan und die Philippinen angefertigt wurde. Vgl. ferner S. Macario, *Protectionism and Industrialization in Latin America*. *Economic Bulletin for Latin America*, New York, Vol. 9 (1964), No. 1, S. 68 ff.

⁴ Vgl. im einzelnen UNCTAD-Dokument TD/B/C. 2/89 vom November 1969: *Incentives for Industrial Exports*, Geneva, T. 1 u. 2.

Was die Handelspolitik der Industrieländer anlangt, so besteht die begründete Vermutung, daß sie den Exportbemühungen der Entwicklungsländer entgegenwirkte: Berechnungen über die Struktur der effektiven Importzölle in den Industrieländern zeigen, daß die Zölle um so höher waren, je höher die Verarbeitungsstufe des Produktes war, daß diese Länder ihre Industrien in stärkerem Maße vor der Konkurrenz der Entwicklungsländer schützten als vor der der Industrieländer und daß der Anteil von Importen aus Entwicklungsländern an den Gesamtimporten der Industrieländer um so kleiner ausfiel, je größer der effektive Protektionsgrad war¹. Die Vereinbarungen der »Kennedy-Runde« im Rahmen des GATT (Juni 1967) haben an dieser Lage nicht viel geändert. Wie schon in vorangegangenen multilateralen Zollsenkungsverhandlungen², wurde auch diesmal das Ausmaß und die Struktur der Handelsliberalisierung primär an den Interessen der Industrieländer orientiert. Zwar machten die Industrieländer den Entwicklungsländern weitergehende Zugeständnisse als früher, indem sie sich diesmal für Importe aus diesen Ländern zu größeren Zollkonzessionen bereitfanden und dabei nicht auf volle Reziprozität bestanden. Doch waren die nominalen und effektiven Zollreduktionen für Güter, an deren Export die Entwicklungsländer ein vitales Interesse bekundet hatten³, geringer als für Güter, die im Exportsortiment der Industrieländer dominieren (Tabelle 43*). Und es wurden die erheblichen mengenmäßigen Einfuhrbeschränkungen für wichtige Exportprodukte der Entwicklungsländer — wie beispielsweise Textilien, Bekleidung, Lederwaren und verarbeitete Agrarprodukte — vielfach zum Schutz der heimischen Produzenten beibehalten⁴.

184. Da auch nach der Kennedy-Runde die Industrieländer den Fertigwarenimport aus Entwicklungsländern immer noch mit einem effektiven Zollsatz von durchschnittlich $22\frac{1}{2}$ vH belasten — und damit mehr als doppelt so stark wie den gesamten Fertigwarenimport —, können von der Gewährung allgemeiner Zollpräferenzen, zu der sich die OECD-Länder im Prinzip bereiterklärt haben, durchaus stimulierende Wirkungen für den Industriegüterexport von Entwicklungsländern ausgehen⁵. Für die Gesamtheit der Entwicklungsländer wird sich auf diese Weise das handelspolitische Problem jedoch nicht sofort lösen lassen. Denn nur wenige Länder — Argentinien, Brasilien, Hongkong, Indien, Israel, Mexiko, Pakistan, die Philippinen, Südkorea, Südrhodesien und Taiwan — bestreiten drei Viertel des gesamten Entwicklungsländerexports von Industriegütern in Industrieländer, so daß sich primär ihnen unmittelbar neue Absatzchancen eröffnen würden und damit auch die Chancen für eine Beschleunigung ihres wirtschaftlichen Wachstums. Auf längere Sicht jedoch dürften auch die in der Industrialisierung noch weiter zurückliegenden Länder Nutzen aus einem allgemeinen Präferenzsystem ziehen — weil die begründete Vermutung besteht, daß das weltwirtschaftliche Wachstum auch in Zukunft industriebestimmt sein wird und sich deshalb die Nachfrage nach industriellen Erzeugnissen weiterhin überdurchschnittlich schnell ausweiten dürfte.

¹ UN, World Economic Survey, New York, 1962, T. 1, S. 66 ff. — B. Balassa, Tariff Protection in Industrial Nations and Its Effects on the Exports of Processed Goods from Developing Countries. »The Canadian Journal of Economics«, Toronto, Vol. 1 (1968), S. 586 ff. — Derselbe, The Structure of Protection in Industrial Countries and Its Effects on the Exports of Processed Goods from Developing Countries. In: UNCTAD, The Kennedy Round Estimated Effects on Tariff Barriers. New York 1968. S. 194 ff.

² 1947 in Genf, 1949 in Annecy, 1951 in Torquay, 1956 und 1960/61 in Genf.

³ Eine detaillierte Liste der betreffenden Güter findet sich im UNCTAD-Dokument TD/B/C. 2/20 vom März 1967: Report on Items of Export Interest to the Developing Countries, Geneva.

⁴ Einen Überblick der Struktur der nichttarifären Handelshemmnisse in 18 Industrieländern gibt das UNCTAD-Dokument TD/B/C. 2/83/Add. 1 vom Oktober 1969: An Analysis of Existing Quantitative and Other Import Restrictions in Selected Developed Market Economy Countries on Products of Export Interest to the Developing Countries, Geneva. Danach ist der Protektionsgrad am höchsten in Neuseeland, Frankreich und Japan.

⁵ Vgl. B. Balassa, The Structure of Protection, a. a. O., Tabellen 3 und 4 im Anhang.

185. Da die Entwicklungsländer, wie schon in den fünfziger, so auch in den sechziger Jahren weniger Devisen für ihre Exporte erlösten, als sie zur Deckung ihres zunehmenden Importbedarfs¹ aufwenden mußten, schloß die Handelsbilanz Jahr für Jahr mit einem Defizit ab. Zwar bildete sich dieses Defizit zwischen 1960 und 1968 von 3,2 Mrd. auf 2,2 Mrd. US-\$ zurück. Doch war dies im wesentlichen auf die steigenden Exportüberschüsse zurückzuführen, die die erdölproduzierenden Länder — vor allem Venezuela, die Länder des Vorderen und Mittleren Ostens und Indonesien — erzielten. Ohne sie erhöhte sich das Handelsbilanzdefizit der Entwicklungsländer von 5,5 Mrd. US-\$ im Jahre 1960 auf 6,4 Mrd. US-\$ im Jahre 1968.

Die anhaltenden Passivierungstendenzen konnten auch durch wiederholte Wechselkurskorrekturen in Abwertungsrichtung — vor allem in lateinamerikanischen Ländern — kaum gemildert werden. Der Grund liegt wohl darin, daß im Exportsortiment der Entwicklungsländer Güter dominieren, die sich einer preisunelastischen Auslandsnachfrage gegenübersehen, so daß eine Abwertung zwar eine Ausweitung des Exportvolumens bewirkt, nicht aber der Exporterlöse (in ausländischer Währung). Andererseits wurden die Abwertungen in der Regel zwar durch Importrestriktionen flankiert, doch mußten diese — sollten nicht wachstumsgefährdende Engpässe auftreten — im allgemeinen bald wieder gelockert werden.

Daß der Importbedarf trotz der in den meisten Ländern verfolgten Importsubstitutionsstrategie ununterbrochen stieg, mag überraschen und jene enttäuschen, die in der Importsubstitution ein wirksames Mittel zur Devisenersparnis erblicken. Gleichwohl zeigt sich hierin nur,

- daß die durch den Industrialisierungsprozeß induzierten Einkommenssteigerungen nach und nach neue Bedürfnisse entstehen lassen, die sich in einer verstärkten Nachfrage nach ausländischen Konsumgütern manifestieren;
- daß mit voranschreitender Importsubstitution eine Kapitalintensivierung der Produktion einhergeht, die ihren Niederschlag in vermehrten Einfuhren von Rohstoffen, Zwischenprodukten und Investitionsgütern findet; und
- daß der wachstumsnotwendige Ausbau der (meist noch unzulänglichen) Infrastruktur, namentlich im Verkehrssektor und bei der Energie- und Wasserversorgung, nur mit Hilfe von Investitionen bewerkstelligt werden kann, die einen hohen Importgehalt aufweisen.

Kapitalzufuhr aus den Industrieländern rückläufig

186. Angesichts der anhaltenden Handelsbilanzdefizite waren die Entwicklungsländer auf die Kapitalzufuhr aus den Industrieländern dringend angewiesen. Gemessen an dem Planziel für die Erste Entwicklungsdekade, haben die Industrieländer die in sie gesetzten Erwartungen hinsichtlich der Kapitalbereitstellung jedoch nicht erfüllt (Tabelle 32). Vom Standpunkt der Industrieländer mögen die gewährten Kapitaleistungen von gut 9 Mrd. US-\$ im Durchschnitt der Jahre 1960/68 (was fast einem Viertel der gesamten Bruttoinvestitionsausgaben der Entwicklungsländer entspricht) ansehnlich erscheinen. Doch erhielten die Entwicklungsländer $3\frac{1}{2}$ Mrd. US-\$ je Jahr weniger, als der Zielvorstellung der Vereinten Nationen entsprochen hätte. Und sie beklagen außerdem,

¹ Die gesamten Importe der Entwicklungsländer stiegen im Zeitraum 1960—68 mengenmäßig um 4,6 vH p. a. und wertmäßig um 5,5 vH p. a. Dabei erhöhten sich besonders stark die Importausgaben für chemische Erzeugnisse (+ 8,7 vH p. a.) sowie für Maschinen und Transportausrüstungen (+ 7,7 vH p. a.).

Tabelle 32—Nettokapitalleistungen^a der Industrieländer an die Entwicklungsländer 1960—1968

Jahr	Insgesamt	Anteil der öffentlichen Leistungen	Anteil der privaten Mittel	Anteil der Gesamtleistungen am Bruttosozialprodukt der Geberländer
	Mrd. US-\$	vH		
1960 ^b	7,33	62,6	37,4	0,79
1961	8,49	64,5	35,5	0,85
1962	7,97	68,7	31,3	0,74
1963	7,94	70,8	29,2	0,69
1964	8,54	65,6	34,4	0,68
1965	9,74	60,4	39,6	0,72
1966	9,54	63,5	36,5	0,65
1967	10,70	62,0	38,0	0,67
1968 ^b	12,30	54,4	45,6	0,73
Durchschnitt	9,17	63,6	36,4	0,72

^a Kapitalzufuhr abzüglich Tilgungszahlungen auf frühere Kredite. Die hier ausgewiesenen Zahlen weichen um jahresdurchschnittlich 7 vH von den offiziellen Angaben der OECD und der Weltbank ab, da die Industrie- und Entwicklungsländer nach den UN-Kriterien abgegrenzt wurden. — ^b Eigene Schätzungen.

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, New York, 1969, T. 5. -UNCTAD-Dokument TD/B/257/Add. 1: Review of International Trade and Development, Geneva, 1969, T. 2, Tabelle 2. — OECD, The Flow of Financial Resources to Less Developed Countries, Paris, 1960—64, T. I/A u. II.—OECD, Development Assistance Review, Paris, 1969, Tabelle II/1, V/2. — IMF, «International Financial Statistics», Washington, D.C., lfd. Jgg.

- daß eine Reihe von Industrieländern, die zusammen zwei Drittel der gesamten Kapitalhilfe aufbringen (so z. B. die Vereinigten Staaten, das Vereinigte Königreich, Frankreich, Italien und Belgien), gegen Ende der Entwicklungsdekade einen geringeren Anteil ihres Sozialprodukts zur Verfügung stellen als zu Beginn derselben (Tabelle 63*);
- daß sich der Anteil der öffentlichen Kapitalhilfe (und insbesondere der der Schenkungen) an den gesamten, den Entwicklungsländern zufließenden Kapitalmitteln tendenziell zurückbildet (Tabelle 32), der private Kapitalzufluß aber größeren Schwankungen unterliegt, im allgemeinen auf härteren Konditionen basiert, nur wenige, im Industrialisierungsprozeß schon fortgeschrittene Entwicklungsländer begünstigt, zu allererst dem Primärgütersektor (Erzförderung, Erdölgewinnung) zugute kommt und nicht so sehr den Importsubstitutionsbranchen, und vielfach kapitalintensive Produktionstechniken überträgt, die nicht immer den Interessen der Entwicklungsländer entsprechen; und
- daß die Industrieländer in zunehmendem Maße dazu übergegangen sind, öffentliche Mittel nur mit der Auflage zu gewähren, daß sie zum Erwerb von Gütern im jeweiligen Geberland verwendet werden, wodurch die Entwicklungsländer schätzungsweise um 10

bis 20 vH zu teuer einkaufen müssen¹, ohne daß ihnen dies bei der Bedienung der rapide ansteigenden Schuld (Ziffer 272 und Tabelle 47) angerechnet wird.

Eine Erklärung für diese Tendenzen dürfte der Umstand bilden, daß die Entwicklungshilfe der Industrieländer in zunehmendem Maße mit dem Nachholbedarf an heimischen Infrastruktur-Investitionen konkurrierte (da anderswo, etwa im Verteidigungsetat, keine Mittel freigesetzt wurden) und man im Zweifel der Befriedigung des Eigenbedarfs den Vorrang gab. Außerdem wurden die wiederholten Zahlungsbilanzschwierigkeiten wichtiger Geberländer, allen voran der Vereinigten Staaten, zum Anlaß genommen, die Kapitalleistungen an die Entwicklungsländer einzuschränken und die Konditionen zu verschärfen.

187. Der Wert der empfangenen Kapitaleleistungen wurde noch dadurch geschmälert,

- daß nach vorsichtigen Schätzungen im Durchschnitt der Jahre 1960/68: 5 Mrd. US-\$ (Tabelle 41*), also über die Hälfte des gesamten Nettokapitalzuflusses, in Form von Gewinntransfers und Zinszahlungen wieder herausströmten, und
- daß jahresdurchschnittlich etwa ein Sechstel der gesamten Nettokapitalzufuhr dafür eingesetzt werden mußte, die aus der Verschlechterung der Terms of Trade während der sechziger Jahre herrührende Einschränkung der Importkapazität auszugleichen².

So haben zum Beispiel 1968 — dem letzten Jahr, für das die notwendigen Informationen vorliegen — die Entwicklungsländer tatsächlich nur über 5¹/₂ Mrd. US-\$ verfügen können und nicht über rund 12 Mrd. US-\$, wie es in den offiziellen Statistiken der Geberländer und -organisationen heißt.

188. Von seiten der Entwicklungsländer wird geltend gemacht, daß ihre Absorptionsfähigkeit für ausländisches Kapital höher ist und deshalb ein Mehr an ausländischer (insbesondere öffentlicher) Kapitalhilfe den Spielraum der eigenen Entwicklungspolitik erweitert und die Chancen für ein kräftigeres Wachstum des Produktionspotentials ebenso vergrößert hätte wie die Chancen für ein Wachstum »aus eigener Kraft«. Diese Auffassung basiert auf der Beobachtung,

- daß in den sechziger Jahren jene Entwicklungsländer Spitzenreiter im Wachstumsprozeß waren (mit 6 vH je Jahr und mehr realem Sozialproduktanstieg), die im Vergleich zu ihrer Einwohnerzahl am meisten ausländisches Kapital zu attrahieren vermochten (Tabelle 40*),
- daß eine Reihe kleinerer asiatischer Länder, wie Hongkong, Taiwan und Südkorea, mit Hilfe ausländischen Kapitals in kurzer Zeit international wettbewerbsfähige Exportindustrien aufbauen konnten und
- daß am Ende der Entwicklungsdekade ein geringerer Anteil der Deviseneinnahmen für Importe zur Verfügung stand (1968: 78 vH) als 1960 (83¹/₂ vH), im wesentlichen bedingt durch die steigende Schuldendienstlast und den zunehmenden Transfer von Gewinnen aus privaten Investitionen (Tabelle 41*).

Es bedürfte jedoch schon mehr und präziserer Informationen, um beurteilen zu können, welches Gewicht diesen Argumenten zukommt. Informationsbedarf besteht hinsichtlich

¹ Diese Schätzung wird kräftig unterstützt durch die auf pakistanischen Erfahrungen beruhende Untersuchung von M. ul Haq, Tied Credits — A Quantitative Analysis. In: Capital Movements and Economic Development. Ed. by J. H. Adler. London 1967, S. 326 ff. Gegenwärtig unterliegen schätzungsweise 80—90 vH der öffentlichen Entwicklungshilfe einer solchen Lieferbindung.

² Auf der Grundlage der Preise, die die Entwicklungsländer 1960 für Exporte in die Industrieländer erzielten und für Importe aus diesen Ländern bezahlen mußten, errechnet sich ein jahresdurchschnittlicher Handelsverlust von 1,5 Mrd. US-\$.

etwaiger Fehlallokationen ausländischer Kapitalmittel und Fehlentwicklungen in der nationalen Wirtschaftspolitik sowie darüber, ob und inwieweit die Durchführung wachstumsnotwendiger Investitionsprojekte zeitlich gestreckt oder ganz vertagt werden mußte, weil das Ausland den erhofften Finanzierungsbeitrag versagte¹. Überhaupt fehlt es noch an aussagefähigen Erfolgsanalysen über die ausländische (öffentliche und private, multi-laterale und bilaterale) Kapitalhilfe.

189. Was die Entwicklungsländer jetzt beklagen, gewinnt erst in der Perspektive für die siebziger Jahre sein volles Gewicht: Wenn bei den wirtschaftspolitischen Instanzen in den Entwicklungsländern die Ungewißheit über das Ausmaß des künftigen Kapitalzufflusses aus dem Ausland anhält, könnten sie dazu neigen, den sich in den sechziger Jahren abzeichnenden Trend zu extrapolieren. Sie hätten dann Grund für die Befürchtung, daß sie schon in wenigen Jahren die vom Ausland gewährten Kredite und Darlehen ganz dazu verwenden müßten, die ausstehende Auslandsschuld zu bedienen. Unter dem Druck solcher Sorgen wäre die Bereitschaft für wagemutige Entscheidungen gering, Entwicklungschancen würden unterschätzt oder nicht wahrgenommen werden können, die Entwicklungsplanung wäre alles in allem konservativ und nicht so fortschrittlich, wie es angemessen wäre, um angesichts des kräftigen Bevölkerungswachstums und der starken Urbanisierungswelle den sozialen Frieden zu sichern.

Aus diesen Gründen hält es der Tinbergen-Ausschuß für unabdingbar, daß die Industrieländer den Kapitalexport in die Entwicklungsländer auf der Basis entwicklungspolitisch angemessener Konditionen kräftig ausdehnen, so daß sie ab 1972: 1 vH ihres Brutto-sozialprodukts bereitstellen, was nach Auffassung der Kommission durchaus im Rahmen der Möglichkeiten der Industrieländer läge². Erlangt die Kapitalbereitstellung zugunsten der Entwicklungsländer diesen Umfang nicht, so muß allein schon deshalb das vom Tinbergen-Ausschuß für die Zweite Entwicklungsdekade (1970—1980) anvisierte Wachstumsziel — 6 bis 7 vH je Jahr — als gefährdet gelten.

J. B. Donges

Afrikanische Länder

190. Die Analyse der wirtschaftlichen Entwicklung in Afrika während der Ersten Entwicklungsdekade ist allein schon deshalb von besonderem Interesse, weil sie sich auf Länder bezieht, die größtenteils zwischen 1955 und 1963 politisch unabhängig wurden und dann erst gezielt Entwicklungspolitik betrieben. Die vergleichende Analyse wird allerdings dadurch erschwert, daß zwischen den einzelnen afrikanischen Regionen beträchtliche geographische, ethnische und sprachliche Unterschiede bestehen. Trotz dieser Verschiedenheiten und trotz sehr lückenhaften statistischen Materials ist es möglich, einige allgemeine Grundtendenzen aufzuzeigen.

¹ Immerhin vertritt die Pearson-Kommission in diesem Zusammenhang die These, daß "... the developing world is replete with examples of progress impeded by foreign exchange scarcity. This scarcity is limiting imports of fertilizer needed to take advantage of the Green Revolution, hampering construction of roads, power and irrigation facilities, blocking imports of spare parts to make use of existing capacity, making difficult the implementation of family planning policies, and impending many other vital activities". *Partners in Development. Report of the Commission of International Development*. New York, Washington and London 1969, S. 143.

² UN Committee for Development Planning, Report on the Sixth Session, a. a. O., Ziffern 70 ff.

Beträchtliche Unterschiede des gesamtwirtschaftlichen Wachstumstemplos

191. Im Zeitraum 1960 bis 1968 hat die Zuwachsrate des Sozialprodukts für die afrikanischen Entwicklungsländer insgesamt über 3 vH gelegen. Wird das vor allem in Nordafrika beträchtliche Bevölkerungswachstum berücksichtigt, ist die wirtschaftliche Entwicklung noch ungünstiger. Das Pro-Kopf-Einkommen hat insgesamt in einem sehr viel geringerem Maße zugenommen, als für die Erste Entwicklungsdekade angestrebt worden war, und in Nordafrika hat es sogar abgenommen.

Tabelle 33 — Sozialprodukt und Bevölkerung in den afrikanischen Entwicklungsländern 1960—1968 (vH)

	Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen von 1960			Bevölkerung			Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen von 1960 je Einwohner		
	Afrika ^a insgesamt	nördlich der Sahara	südlich	Afrika ^a insgesamt	nördlich der Sahara	südlich	Afrika ^a insgesamt	nördlich der Sahara	südlich
Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate 1960/65	+ 3,4	+ 2,4	+ 3,9	+ 2,4	+ 2,6	+ 2,3	+ 1,0	- 0,3	+ 1,6
Veränderung gegenüber dem Vorjahr									
1966	+ 2,2	- 0,1	+ 3,4	+ 2,5	+ 2,6	+ 2,5	- 0,3	- 2,6	+ 0,9
1967	+ 3,7	+ 3,9	+ 3,6	+ 2,6	+ 2,8	+ 2,5	+ 1,1	+ 1,1	+ 2,0
1968	+ 3,9	+ 5,3	+ 3,2	+ 2,6	+ 2,8	+ 2,5	+ 1,3	+ 2,5	+ 0,7
Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate 1960/68	+ 3,4	+ 2,6	+ 3,7	+ 2,5	+ 2,7	+ 2,4	+ 0,9	- 0,1	+ 1,5

^a Ohne Südafrika.

Quelle: OECD, Development Assistance, 1969 Review, Paris, S. 96f.

192. Zu dem gesamten Bruttoinlandsprodukt Afrikas (1966: 47 Mrd. US-\$) trugen allein die nordafrikanischen Länder (Algerien, Libyen, Marokko, Sudan, Tunesien und die Vereinigte Arabische Republik), auf die etwa ein Viertel der Gesamtbevölkerung entfällt, rund 40 vH bei. In diesen Ländern ist auch das Pro-Kopf-Einkommen am höchsten: rund doppelt so groß wie in Ost-, West- und Zentralafrika. Innerhalb Nordafrikas wird die Entwicklung einseitig von Libyen — eine Folge der Erdölproduktion — bestimmt.

Die Verteilung der Pro-Kopf-Einkommen über die afrikanischen Entwicklungsländer erweist sich als extrem ungleich. Nach Berechnungen der Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen für Afrika¹ lag 1966 in 20 von 42 afrikanischen Entwicklungsländern das Pro-Kopf-Einkommen unter 100 US-\$, und in 15 weiteren Ländern wurde die Grenze von 200 US-\$ nicht erreicht; mit einem so niedrigen Pro-Kopf-Einkommen mußten über vier Fünftel der gesamten Bevölkerung der afrikanischen Entwicklungsländer auskommen. Die Mehrzahl der afrikanischen Entwicklungsländer gehört damit zu den wirtschaftlich am wenigsten entwickelten Gebieten der Welt. Werden diese Länder nach der durch-

¹ ECA, Economic Conditions in Africa in Recent Years, Addis Abeba, 1969, S. 13. (Im folgenden zitiert als: Economic Conditions.)

schnittlichen jährlichen Veränderungsrate des Sozialprodukts je Einwohner gegliedert, so hatten 28 Länder mit annähernd drei Vierteln der Gesamtbevölkerung in der Zeit von 1960 bis 1966 gar kein oder nur ein geringes wirtschaftliches Wachstum aufzuweisen.

193. Im Zuge des nur mäßigen Wachstums in den afrikanischen Entwicklungsländern wandelte sich auch die Branchenstruktur nur wenig. Das Gewicht der Landwirtschaft hat sich zwischen 1960 und 1966 kaum verringert, in Zentralafrika hat es sogar zugenommen. Es ist durchweg doppelt so groß wie das der Industrie (einschließlich Bergbau und Elektrizitätsversorgung). Daß der Bergbau in Nordafrika seinen Anteil am Bruttosozialprodukt so drastisch erhöhen konnte, ist fast ausschließlich auf die kräftig wachsende Mineralölproduktion in Libyen zurückzuführen.

Stagnierende Agrarproduktion

194. Angesichts der dominierenden Stellung der Landwirtschaft — diese beschäftigt noch gut drei Viertel der Erwerbsbevölkerung — ist das gesamtwirtschaftliche Wachstumstempo durch den langsamen Anstieg der Agrarproduktion gebremst worden. Zwischen 1960 und 1968 nahm diese nur um 19 vH zu; die Produktion je Einwohner war 1968 deutlich niedriger als 1960 (Tabelle 34). Der erhebliche Rückschlag in Algerien und Tunesien dürfte neben ungünstigen Witterungsbedingungen auf die Abwanderung der französischen Bevölkerungsgruppe nach der Selbständigkeit zurückzuführen sein. Zu der sehr günstigen Entwicklung in Libyen hat sicherlich die Ausdehnung der bewässerten Nutzfläche um knapp 40 vH in wenigen Jahren beigetragen.

195. Die Produktion von Tee und Kaffee konnte im Zeitraum 1960 bis 1966 am stärksten gesteigert werden (Tabelle 44*). Drei Viertel der gesamten afrikanischen Teeproduktion (1967: 81 300 t) stammen aus Ostafrika; die wichtigsten Produzenten sind Kenia, Malawi und Uganda. Ostafrika ist gleichzeitig der größte afrikanische Erzeuger von Kaffee und Tabak. Zwei Drittel der afrikanischen Baumwollproduktion (1967: 1,04 Mill. t) entfallen auf Nordafrika, und hier sind die Vereinigte Arabische Republik und der Sudan die bedeutendsten Produzenten. Die geringsten Zuwachsraten ergaben sich bei Naturkautschuk und Sisal, die der Konkurrenz synthetischer Substitutionsprodukte ausgesetzt sind. Von der

Tabelle 34 — Die Agrarproduktion in ausgewählten afrikanischen Ländern 1964 und 1968 (1960=100)

Land	Agrarproduktion				Nahrungsmittelproduktion			
	insgesamt		je Einwohner		insgesamt		je Einwohner	
	1964	1968	1964	1968	1964	1968	1964	1968
Afrika insgesamt								
darunter:								
Äthiopien	117	125	109	108	114	123	107	106
Algerien	77	94	72	78	77	94	72	79
Libyen	107	176	93	132	103	178	89	133
Marokko	107	148	97	119	109	150	97	118
Sudan	108	131	97	105	116	126	104	101
Tunesien	92	91	87	82	92	89	87	79
Vereinigte Arabische Republik . .	111	118	101	96	114	127	102	104

Quelle: FAO, „Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics“, Rome, Vol. 19 (1970), No. 1, Statistical Tables, S. 12 ff.

Produktion der genannten Produkte wurden außer Baumwolle und Tabak 1966 rund neun Zehntel und mehr exportiert.

Bei den teils für den Binnenmarkt und teils für den Export erzeugten Nahrungsmitteln ergaben sich bei Zucker, Erdnüssen und Zitrusfrüchten durchschnittliche Produktionssteigerungen von 5 vH und darüber. Am stärksten stieg die Zuckerproduktion, die sich in den meisten afrikanischen Entwicklungsländern findet (Tabelle 44*). Gut die Hälfte der gesamten Produktion (1967/68: 3,96 Mill. t) kommt aus Ostafrika; die Hauptproduzentenländer sind Mauritius, die Vereinigte Arabische Republik und Réunion. Fast drei Viertel der Erdnußproduktion sind in West- und über vier Fünftel der Produktion von Zitrusfrüchten in Nordafrika konzentriert. Wichtigste Kakaoproduzenten sind Ghana und Nigeria.

Der landwirtschaftliche Produktionszuwachs war das Ergebnis sowohl von höheren Flächenerträgen als auch einer Ausweitung der Anbauflächen. Der Rückgang der Produktion von Palmöl und -kernen, Kopra, Olivenöl sowie von Wein wurde überwiegend durch Mißernten in einem oder zwei der größten Erzeugerländer verursacht; so nahm beispielsweise die Erzeugung von Palmöl in Nigeria und Kongo (Kinshasa) und von Kopra in Mozambique stark ab. Die Exportintensität bei den genannten Produkten war unterschiedlich, aber bei der Mehrzahl wurde mehr als die Hälfte der Produktion exportiert.

196. Die vor allem für die Ernährung der einheimischen Bevölkerung bestimmten Grundnahrungsmittel, wie beispielsweise Mais, Reis, Hirse und Sorghum, werden weitgehend in der traditionellen Subsistenzlandwirtschaft erzeugt. Abgesehen von Mais und Reis, deren Produktion von 1959/61 bis 1965/66 im Jahresdurchschnitt um knapp 4 vH gesteigert werden konnte, nahm die Erzeugung dieser Nahrungsmittel in einem geringeren Maße zu als die Bevölkerung, und in einer Reihe von Fällen waren die Steigerungen in Afrika geringer als in anderen Regionen. Am ungünstigsten war, von Kartoffeln und Hülsenfrüchten abgesehen, die Entwicklung in Zentralafrika. In Westafrika, der Region mit der größten Bevölkerung, hat sich die Nahrungsmittelproduktion relativ schlechter entwickelt als in den anderen Gebieten.

197. Die Folge der unzureichenden Agrarproduktion war eine beträchtliche Zunahme der Nahrungsmiteleinfuhren. Für Afrika ergab sich 1968 allein bei Getreide ein Einfuhrüberschuß von rund 4,2 Mill. t, das war mehr als zweimal soviel wie 1960. Der größte Einfuhrbedarf bestand in Nord- und Westafrika (Tabelle 45*). Bei Fleisch hat sich ein geringer Ausfuhrüberschuß 1960 in einen kleinen Einfuhrüberschuß verwandelt. Der Einfuhrüberschuß bei Zucker war 1968 um nur 17 vH kleiner als 1960. Nur Ostafrika konnte in dieser Zeit mehr Getreide und Zucker exportieren als importieren, wobei aber der Überschuß im ersten Fall zurückging.

198. Die sogenannte »Grüne Revolution« hat sich in der Agrarwirtschaft der afrikanischen Entwicklungsländer bislang also noch nicht ausgewirkt; lediglich in der Vereinigten Arabischen Republik und Sambia ist es in den sechziger Jahren — dank einer Ausweitung der regelmäßig bewässerten landwirtschaftlichen Nutzfläche — zu außerordentlich großen Ertragssteigerungen bei Mais gekommen.

In der Mehrzahl der afrikanischen Entwicklungsländer wird die Landwirtschaft noch traditionell betrieben. Die Folge sind eine allgemein niedrige Flächen- und Arbeitsproduktivität, umfangreiche Bodenerosion und geringes Interesse der Bauern an der Steigerung der Ertragsfähigkeit des Bodens. Neben dieser traditionell organisierten und auf der Familienarbeitskraft basierenden Landwirtschaft stehen allerdings einige große Farm- bzw. Plantagenbetriebe mit unterschiedlicher Kapitalintensität, aber durchweg höherer Pro-

duktivität. Diese Großbetriebe befinden sich vor allem in Ost-, Zentral- und Westafrika, und sie produzieren Kaffee, Tee, Tabak, Baumwolle, Sisal, Naturkautschuk, Erdnüsse, Bananen und Palmöl.

Industrielle Entwicklung noch in den Anfängen

199. Zu Beginn der sechziger Jahre war die industrielle Basis Afrikas außerordentlich schmal und kontrastierte stark mit den Expansionsplänen mancher Länder. So sollte beispielsweise im Sudan die Produktion der Verarbeitenden Industrie jahresdurchschnittlich um gut 21 vH, in Tansania um 13 vH, in der Zentralafrikanischen Republik um fast 20 vH und in Mauretanien gar um 37 vH gesteigert werden.

An der Entstehung des Bruttoinlandsprodukts der afrikanischen Entwicklungsländer insgesamt war die Verarbeitende Industrie 1960 mit etwa 10 vH beteiligt; inzwischen dürfte sich dieser Anteil nur wenig erhöht haben.

Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, daß sich ein Teil der industriellen Tätigkeit — in einzelnen Ländern bis zu 50 vH der gesamten Produktion — in Handwerks- und Heimbetrieben abspielt. Über die Beschäftigung gibt es keine Unterlagen, aber es scheint unwahrscheinlich, daß 1960 mehr als 2 vH der afrikanischen Erwerbsbevölkerung in der Verarbeitenden Industrie tätig waren; in der Vereinigten Arabischen Republik waren es allerdings 10 vH, in Marokko und Libyen (1964) je 9 vH.

Die Verarbeitende Industrie konzentrierte sich 1960 zu 60 vH in fünf Ländern: der Vereinigten Arabischen Republik, Algerien, Kongo (Kinshasa), Rhodesien und Nigeria; und die sechs nordafrikanischen Länder erstellten die Hälfte der Industrieproduktion Afrikas. Von der gesamten Produktion des Jahres 1960 entfiel mehr als die Hälfte auf die Verbrauchsgüterindustrie, insbesondere die Nahrungsmittel- und Textilindustrie.

200. Während der sechziger Jahre war das Produktionstempo in der Verarbeitenden Industrie recht unterschiedlich. In einigen Ländern schrumpfte die Produktion, in den meisten wuchs sie nur mäßig, und nur in zwei Ländern — Ghana und Sambia — stieg sie wesentlich schneller, als dem Ziel der Ersten Entwicklungsdekade entsprach¹. In der Mehrzahl der Fälle übertraf das Wachstum der Industrieproduktion allerdings das des realen Bruttoinlandsprodukts.

Die bisherige industrielle Entwicklung vollzog sich ganz überwiegend in der Form der Importsubstitution und in dem Bestreben nach einer weiteren Aufbereitung bzw. Verarbeitung der agrarischen und mineralischen Produkte, die bis dahin im Rohzustand exportiert worden waren. Die Zahl der Erdölraffinerien hat sich von vier im Jahre 1960 auf 20 im Jahre 1966 erhöht², und es gibt Ansätze zu einer nachgeordneten Weiterverarbeitung in Nordafrika bzw. Pläne dazu in Westafrika. Ferner werden in Rhodesien Zwischenprodukte in einem größeren Umfang erzeugt. Außerdem entstand und entsteht in immer mehr afrikanischen Ländern eine Zementindustrie, die zur Gründung weiterer Produktionsstätten für Baumaterial führt.

Wegen des Fehlens entsprechender Statistiken kann dieser Industrialisierungsprozeß nicht näher dargestellt werden. Beim gegenwärtigen Informationsstand wird man lediglich sagen können, daß die verbrauchsnahe Industriebereiche immer noch in der Produktion der Verarbeitenden Industrie überwiegen. So zeigt eine Untersuchung für 14 Länder — Algerien, Ghana, Kenia, Libyen, Liberia, Mauritius, Marokko, Nigeria, Sudan, Rhodesien,

¹ Vgl. ECA, Economic Conditions, S. 106.

² Die Raffineriekapazität stieg in Afrika von 6,2 Mill. t im Jahre 1960 auf 39,2 Mill. t 1969.

Tansania, Tunesien, Uganda und Sambia —, daß von der zusammengefaßten Wertschöpfung dieser Länder mehr als die Hälfte auf die Verarbeitung von Nahrungsmitteln usw. entfiel, 12 vH auf die Sparten Holz, Möbel, 19 vH auf chemische Erzeugnisse, Kautschuk und 15 vH auf Metallerzeugung und -verarbeitung.

201. Für das bisher nur mäßige Industriewachstum in Afrika lassen sich mindestens drei Gründe nennen:

- die Enge des heimischen Marktes, die die Möglichkeiten für kapazitätserweiternde Investitionen beschränkt und eine Folge des niedrigen Einkommensniveaus und der unzureichenden und vielfach sogar fehlenden Verkehrs-, Transport- und Nachrichtenverbindungen ist;
- die auch im Vergleich zu anderen Entwicklungsländerregionen außerordentlich große Knappheit an qualifizierten Arbeitskräften aller Art, die eine Folge des niedrigen Bildungsstandards und des verbreiteten Analphabetentums ist;
- der Mangel an Kapital, der mit der hohen Verbrauchsneigung korrespondiert und auch durch ausländische Kapitalzufuhr nicht behoben wurde.

Die Rolle des Außenhandels

202. Die afrikanischen Entwicklungsländer gehören zu den außenhandelsabhängigsten der Welt. Im Durchschnitt der Jahre 1960/67 belief sich für diese Länder insgesamt die Exportquote auf 20 vH, die Importquote auf 21 vH (Tabelle 35). Hinter der durchschnittlichen Exportquote verbergen sich große Unterschiede von Land zu Land: In einigen Ländern — Mali, Obervolta, Dahomey, Tschad und Äthiopien — lag die Exportquote noch unter 10 vH, in anderen — Libyen, Mauretanien, Liberia, Sambia — um oder über 40 vH. Die Güterstruktur des Außenhandels entspricht der inländischen Produktionsstruktur: die afrikanischen Länder produzieren und exportieren überwiegend Primärgüter und tauschen dafür hauptsächlich ausländische Halb- und Fertigfabrikate ein.

203. Die Ausfuhrerlöse haben sich von 1960/68 um jahresdurchschnittlich 7,7 vH (1950/60: 7 vH) erhöht, ohne Libyen allerdings nur um 4,9 vH. In der gleichen Zeit stiegen die Importausgaben um jahresdurchschnittlich nur 3,3 vH (1950/60: 8,5 vH) als Folge der namentlich in den nordafrikanischen Ländern wegen der chronischen Devisenknappheit verfügbaren strengen Importbeschränkungen. Somit bildete sich das Handelsbilanzdefizit, das zu Beginn der Entwicklungsdekade bestand, zurück und verwandelte sich 1966 in einen Überschuß. Die Terms of Trade haben sich seit dem starken Rückgang 1960/61 praktisch nur noch wenig verändert (Tabelle 35).

Von der gesamten Ausfuhr der afrikanischen Entwicklungsländer gingen 1968 mehr als vier Fünftel in Industrie- und nur 10 vH in andere Entwicklungsländer. Die Ausfuhr nach den afrikanischen Entwicklungsländern hat sich von 1960 bis 1968 um 60 vH erhöht, aber ihr Anteil am gesamten Export ist praktisch unverändert geblieben (6—7 vH), d. h. die Intensität dieses Intrahandels hat nicht zugenommen¹.

204. Die Ausfuhrentwicklung in den einzelnen Ländern war sehr unterschiedlich. So hat sich die Ausfuhr Libyens von 1960 bis 1967 mehr als ver Hundertfacht, und in Mauretanien hat sie um 84 vH zugenommen; dagegen war die Ausfuhr in Dahomey (— 17 vH),

¹ Dies bestätigt die verbreitete Auffassung, daß die vielzähligen Integrationsversuche bislang ohne Erfolg geblieben sind. Vgl. im einzelnen: UNCTAD, Trade Expansion and Economic Integration Among Developing Countries. New York 1967, S. 16f.

Tabelle 35 — Der Außenhandel Afrikas^a 1960—1968

	Einheit	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968
Ausfuhr	Mill. US-\$	5 300	5 430	5 540	6 240	7 250	7 650	8 220	8 410	9 610
Einfuhr	Mill. US-\$	6 560	6 670	6 400	6 750	7 470	7 930	8 210	8 150	8 530
Saldo	Mill. US-\$	-1 260	-1 240	- 860	- 510	- 220	- 280	+ 10	+ 260	+ 1 080
Ausfuhr nach afrikanischen Entwicklungsländern	Mill. US-\$	350	360	380	380	550	600	550	550	560
Exportquote ^b	vH	19,8	18,6	18,6	19,5	21,3	20,3	20,3	20,1	.
Importquote ^b	vH	24,5	22,6	20,9	21,1	21,6	21,1	20,3	19,6	.
Exportvolumen	1960 = 100	100	107	115	122	137	146	150	151	.
Importvolumen	1960 = 100	100	101	95	99	107	113	116	114	.
Terms of Trade	1960 = 100	100	95	92	93	95	93	96	95	.

^a Ohne Südafrika. — ^b Anteil am Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen.

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, 1969, Tabelle 1.1, 1.2, 3.1.

in Ruanda (— 12 vH), in Ghana (— 5 vH) und in Guinea (— 3 vH) rückläufig. In Ländern mit einem für Entwicklungsfrika relativ hohen Anteil der Verarbeitenden Industrie sank der Exportwert in Kongo/Kinshasa (— 15 vH), er stagnierte in der Vereinigten Arabischen Republik, und er erhöhte sich überdurchschnittlich in Mauritius (+ 64 vH) und Rhodesien (+ 53 vH).

205. Für die Warenausfuhr der afrikanischen Entwicklungsländer ist der sehr hohe Anteil an Rohstoffen bzw. an Primärprodukten kennzeichnend (Tabelle 36). Besonders auffällig ist die starke Zunahme der Brennstoffausfuhr, deren Wert sich fast verfünffacht und deren Anteil an der Gesamtausfuhr sich verdreifacht hat. Das reflektiert den sprunghaften Anstieg der afrikanischen Erdölförderung, die von 13,6 Mill. t im Jahre 1960 auf 150,3 Mill. t im Jahre 1967 emporschnellte¹. Auf Primärprodukte entfielen 1967 fast vier Fünftel der gesamten Ausfuhr; dieser Anteil hat sich gegenüber 1961 nur wenig vermindert.

206. Bei der Exportstruktur ist nun das Übergewicht einzelner Produkte zu berücksichtigen. So bestand 1967 der gesamte Export an Primärprodukten zu 37 vH aus Kaffee, Erdöl und Rohkupfer. Im Export von Primärgütern nahmen ferner einen wichtigen Platz ein: Erdnüsse und Erdnußöl, Holz, Zucker, Phosphate, Eisen- und NE-Metallerze, Diamanten usw. Nach Schätzungen für 28 afrikanische Entwicklungsländer war 1965 bei 19 Ländern der Primärexport mit mehr als 10 vH am Bruttoinlandsprodukt beteiligt, bei sieben Ländern lag dieser Anteil über 25 vH und machte in den beiden Extremfällen Libyen und

¹ Im Jahre 1969 produzierte Afrika 244 Mill. t, das waren 11,6 vH der Welterdölförderung. Von der afrikanischen Förderung entfielen auf:

	1960		1969	
	Mill. t	vH	Mill. t	vH
Libyen	—	—	150,0	61,3
Algerien	8,5	62,5	44,0	18,0
Nigeria	0,9	6,6	26,0	10,7
Ägypten	3,3	24,3	16,0	6,6
Gabun/Kongo (Brazzaville)	0,9	6,6	5,0	2,0
Tunesien	—	—	3,4	1,4

Trotz der innerpolitischen Auseinandersetzung stieg die nigerianische Erdölförderung 1969 auf 26 Mill. t (1968 7 Mill. t, 1967: 15,6 Mill. t) und soll 1970: 50 Mill. t erreichen.

Tabelle 36 — Der Außenhandel Afrikas^a nach Warengruppen 1961 und 1967

Erzeugnis	SITC-Gruppe	Ausfuhr				Einfuhr			
		1961		1967		1961		1967	
		Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH	Mill. US-\$	vH
Insgesamt . . .	0 — 9	5 330	100,0	8 360	100,0	6 480	100,0	8 330	100,0
darunter:									
Nahrungsmittel und Getränke.	0 + 1	1 850	34,7	2 320	27,8	1 210	18,7	1 350	16,2
Rohstoffe . . .	2 + 4	2 090	39,2	2 130	25,5	265	4,1	390	4,7
Brennstoffe . .	3	430	8,1	2 080	24,9	530	8,2	540	6,5
Chemische Erzeugnisse .	5	64	1,2	115	1,4	450	6,9	660	7,9
Maschinen und Transport- ausrüstungen	7	21	0,4	48	0,6	1 760	27,2	2 830	34,0
Anderer Fertig- produkte . . .	6 + 8	810	15,2	1 590	19,0	2 080	32,1	2 420	29,1

^a Ohne Südafrika.

Quelle: UN, «Monthly Bulletin of Statistics», New York, 16d. Jgg.

Sambia mehr als 50 vH aus. Diese Konzentration des Primärexports hat seit 1960 weiter zugenommen.

Aus der Perspektive der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung ist das Überwiegen von Rohstoffen bzw. Primärprodukten in der Warenausfuhr Afrikas aus folgenden Gründen als nachteilig zu bewerten. Die Angebots- und Nachfrageelastizität vieler Primärprodukte ist gering, wodurch wieder die Schwankungen der Weltmarktpreise für diese Produkte verstärkt werden können. Gleichzeitig besteht eine wachsende Substitutionskonkurrenz vorzugsweise durch die neuen synthetischen Werkstoffe, aber auch durch natürliche Grundstoffe (z. B. Ersatz von Kupfer durch Aluminium).

Die Produktion von Primärgütern für den Export bindet beträchtliche Teile der verfügbaren Ressourcen in der Landwirtschaft und im Bergbau. Die einheimische Nachfrage ist viel zu unelastisch, um im Falle einer verlangsamten Zunahme der ausländischen Nachfrage nach diesen Exportgütern nennenswerte Mengen dieser Überschußproduktion aufzunehmen, soweit sie sie überhaupt verwenden kann. Auf der anderen Seite können die in den vielfach spezialisierten Exportproduktionen gebundenen Faktoren nicht kurzfristig zu einer Erweiterung der Importsubstitution umdisponiert werden.

207. Im Importsortiment dominierte allerdings die Einfuhr von Maschinen und Transportausrüstungen, von denen 1967 um 61 vH mehr eingeführt wurden als 1961 und deren Anteil an der Gesamteinfuhr stärker zunahm. Dagegen nahm die Einfuhr anderer Fertigprodukte nur um 16,5 vH zu, und ihr Anteil (29,1 vH) an der Gesamteinfuhr war leicht rückläufig. Bei der Einfuhr fällt der verhältnismäßig große Umfang des Nahrungsmittelimports auf, der auch 1967 die drittgrößte Gruppe in der Gesamteinfuhr war.

Rückgang der ausländischen Kapitalhilfe

208. Da sich die überwiegende Mehrheit der afrikanischen Entwicklungsländer mit einem anhaltenden außenwirtschaftlichen Defizit konfrontiert sah, mußte durch Kapitalzufuhr

aus dem Ausland versucht werden, die Importkapazität zu steigern und die Grenzen für wachstumsnotwendige Einfuhren möglichst weit zu stecken.

Die ausländische (öffentliche) Kapitalhilfe erreichte 1965 einen Höchststand. Entwicklungsfrika erhielt damals 26 vH der von den DAC-Ländern an die Entwicklungsländer insgesamt gewährten Entwicklungshilfe. In den folgenden Jahren ging dieser Anteil auf rund 22 vH zurück, und auch absolut verringerten sich die Beträge. Von dem Rückgang wurde in erster Linie Nordafrika betroffen, während die Kapitalhilfen an Ost-, West- und Zentralafrika in den letzten Jahren praktisch unverändert blieben.

209. Um die Frage zu beantworten, ob die wirtschaftliche Entwicklung in Afrika durch unzureichende Entwicklungshilfe seitens der Industrieländer behindert werde, ist zu prüfen, ob sich zwischen der Absorptionsfähigkeit der Entwicklungsländer und der Verfügbarkeit über wirtschaftliche Hilfe eine Lücke gebildet hat. Einen (groben) Anhaltspunkt für die Existenz solcher Lücken bietet die Veränderung der Währungsreserven in diesen Ländern: Eine stetige Zunahme dieser Reserven kann als Indikator dafür gelten, daß die »Verfügbarkeit« die »Absorptionsfähigkeit« übertrifft, und aus einer stetigen Abnahme kann geschlossen werden, daß das Umgekehrte der Fall ist. Dabei ist zu berücksichtigen, daß zum Ausgleich temporärer Zahlungsbilanzschwierigkeiten, die vor allem aus Fluktuationen der Exporterlöse herrühren, ein Mindestbestand an Währungsreserven erforderlich ist — nach einer allgemeinen Regel etwa 25 vH des Einfuhrwertes¹.

210. In der Zeit von 1960 bis 1967 sind nun die Währungsreserven — Gold, Devisen und die Ziehungsrechte beim Internationalen Währungsfonds — der afrikanischen Entwicklungsländer von 2129 Mill. auf 1946 Mill. US- $\text{\$}$ zurückgegangen, und ihr Anteil an der Einfuhr fiel von 32,5 auf 23,7 vH. Bei 19 von 24 afrikanischen Entwicklungsländern fiel die Reserve-Einfuhr-Relation, bei vier lag sie in der gesamten Periode unter 25 vH und bei 15 war das erst 1967 der Fall. Das scheint kein Hemmnis für wirtschaftliches Wachstum gewesen zu sein; jedoch läßt sich ein tendenziell überdurchschnittliches Wachstum bei den Ländern feststellen, deren Reserve-Einfuhr-Relation zunahm.

Werden nun die afrikanischen Entwicklungsländer nach diesem Kriterium gegliedert, so ergibt sich in sieben Fällen mangelnde Aufnahmefähigkeit. Insbesondere Libyen, Togo und Obervolta waren offensichtlich nicht in der Lage, die ihnen zur Verfügung stehenden Hilfsquellen voll zu nutzen. Das Reserve-Einfuhr-Verhältnis Äthiopiens, des Kongos (Kinshasa), der Elfenbeinküste und Mauretaniens ging auf die 25-vH-Grenze zurück. Bei allen anderen genannten Ländern kann vermutet werden, daß das Wachstum durch unzureichende Verfügbarkeit über Hilfsquellen behindert wurde.

K. Möbius

Asiatische Länder²

211. In der Ersten Entwicklungsdekade der Vereinten Nationen beschleunigte sich das Wirtschaftswachstum der asiatischen Entwicklungsländer gegenüber dem vorangegangenen Jahrzehnt (Tabelle 28). Mit einem Zuwachs des realen Bruttosozialprodukts von 5,3 vH im Jahresdurchschnitt 1960/68 hat die asiatische Region insgesamt das von den Vereinten

¹ ECA, Economic Conditions, S. 152 f.

² Ohne Japan, Volksrepublik China, Mongolische Volksrepublik, Nordkorea, Nordvietnam und Laos.

Nationen postulierte Ziel (Ziffer 169) erreicht. Ohne die vorderasiatischen Länder jedoch, die überaus kräftig expandierten, ergab sich lediglich eine Wachstumsrate von 4,5 vH. Der Zuwachs des Pro-Kopf-Einkommens (unter Einschluß Vorder- und Mittelasiens) belief sich nur auf 2,5 vH.

Die Skala der Wachstumsraten der einzelnen asiatischen Länder erstreckt sich von 2 vH bis zu 10 vH im Jahresdurchschnitt (Tabelle 37). Nur 7 von insgesamt 19 asiatischen Ländern haben das Wachstumssoll nicht erfüllt. Darunter sind allerdings Indien und Indonesien, die den Durchschnitt für ganz Asien stark beeinflussen. In Indien erlebte die Landwirtschaft einen Rückschlag, der auf die Gesamtwirtschaft übergriff; Indonesiens Wirtschaft wurde in einer gravierenden Inflation stark geschwächt und konnte sich von der anschließenden Stabilisierungskrise erst 1969 erholen.

212. Je schneller das Wachstum in den asiatischen Entwicklungsländern war, desto ausgeprägter scheint tendenziell auch der gesamtwirtschaftliche Strukturwandel gewesen zu sein (Tabelle 48*). Der Beitrag der Verarbeitenden Industrie zum Sozialprodukt stieg in den meisten Ländern deutlich an, während umgekehrt der Beitrag der Landwirtschaft zurückging. Die asiatischen Entwicklungsländer legten besonders in der ersten Hälfte der sechziger Jahre das Schwergewicht ihrer Anstrengungen auf die Förderung der Industrie,

Tabelle 37 — Sozialprodukt und Bevölkerung der asiatischen Entwicklungsländer^a 1960/67 (jahresdurchschnittliche Veränderungen in vH)

Land	Brutto-sozialprodukt in konstanten Preisen	Bevölkerung	Brutto-sozialprodukt je Einwohner
Vorder- und Mittelasiens ^b	+ 8,2	+ 2,2	+ 5,9
Irak	+ 6,8	+ 2,8	+ 3,9
Israel	+ 7,7	+ 3,4	+ 4,0
Jordanien ^c	+ 8,3	+ 3,4	+ 4,8
Syrien	+ 6,6	+ 3,1	+ 3,4
Süd- und Ostasien ^d	+ 3,9	+ 2,4	+ 1,5
Birma	+ 2,7	+ 2,1	+ 0,6
Ceylon	+ 3,8	+ 2,5	+ 1,3
Hongkong	+ 10,0	.	.
Indien	+ 3,2	+ 2,5	+ 0,7
Indonesien	+ 2,1	+ 2,4	- 0,3
Iran	+ 7,8	+ 2,9	+ 4,8
Kambodscha ^e	+ 4,0	+ 2,4	+ 1,6
Malaysia ^c	+ 6,0	+ 3,1	+ 2,8
Pakistan	+ 5,7	+ 2,1	+ 3,5
Philippinen	+ 4,4	+ 3,4	+ 1,0
Singapur ^f	+ 5,5	.	.
Südkorea	+ 7,6	+ 2,7	+ 4,8
Südvietnam ^c	+ 4,6	+ 3,1	+ 1,5
Taiwan	+ 9,9	+ 3,1	+ 6,4
Thailand	+ 7,1	+ 3,1	+ 3,9

^a Ohne Japan, Volksrepublik China, Mongolische Volksrepublik, Nordkorea, Nordvietnam und Laos. —
^b Ohne Iran. — ^c 1960/66. — ^d Einschließlich Iran. — ^e 1960/64. — ^f 1961/67.

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Activities, Geneva, 1969, T. 6. — OECD, National Accounts of Less Developed Countries, Paris, 1950—1966. — OECD, Latest Information on National Accounts of LDC, Paris, March 1969. — UN, Yearbook of National Accounts Statistics, New York, Vol. 1, 2 (1968). — OECD, Development Assistance, Review, Paris, 1969, Tabelle 2 (Anhang). — UN, Demographic Yearbook, New York, lfd. Jgg. — UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, 1969.

während die Landwirtschaft weiterhin mehr oder weniger vernachlässigt wurde. Erst die Mißernten in der Mitte dieser Dekade gaben in vielen Ländern den Anstoß dazu, stärker als bisher auf einen Fortschritt in der Landwirtschaft hinzuwirken. Freilich bedeutet dies keine Abkehr von den Industrialisierungsbemühungen, sondern vielmehr den Durchbruch der Erkenntnis, daß die Industrialisierung nur erfolgreich sein kann, wenn die Krisenanfälligkeit des Agrarsektors vermindert wird.

Die Landwirtschaft im Zeichen der »Grünen Revolution«?

213. Die Leistung des Agrarsektors der asiatischen Entwicklungsländer ist in den sechziger Jahren enttäuschend gewesen. Pro Kopf gerechnet ging die Agrarproduktion im Zeitraum 1960 bis 1968 zurück. Auch die Steigerung der Gesamtproduktion blieb mit $2\frac{1}{2}$ vH im Jahresdurchschnitt weit hinter dem Ziel der Vereinten Nationen für die Erste Entwicklungsdekade (4 vH) zurück. Dies gilt auch für die Produktion von Nahrungsmitteln, die den größten Teil der Agrarerzeugung ausmacht. Als völlig ungenügend erwies sich in fast allen Ländern die Produktion von tierischem Eiweiß.

Eine nähere Betrachtung läßt erkennen, daß von 1960 bis 1964 die Nahrungsmittelproduktion je Einwohner stagnierte und dann 1965 und 1966 zurückging. Dieser Rückgang ist hauptsächlich auf die ungünstigen Witterungsbedingungen zurückzuführen, die in Ländern wie Indien, Pakistan, Birma und Ceylon herrschten. Erst 1967 machte sich ein Umschwung bemerkbar; seitdem ist die Agrarproduktion dieser Region ständig gestiegen.

214. Hinter diesem allgemeinen Bild der asiatischen Landwirtschaft verbergen sich erhebliche Unterschiede von Land zu Land (Tabelle 38). In Taiwan und Malaysia stieg die Agrarproduktion recht kräftig an; die jährliche Zuwachsrate betrug in diesen Ländern $4\frac{1}{2}$ bzw. fast 5 vH (1960/68). Etwas niedriger war die Zuwachsrate in Persien. In Südkorea und Thailand nahm die Agrarproduktion bis 1966 schneller zu als in den übrigen Ländern Süd- und Südostasiens; sie erlitt dann aber im Jahre 1967 einen Rückschlag. Während sich die thailändische Agrarproduktion schon im darauffolgenden Jahr erholte, brauchte Südkorea dafür noch ein weiteres Jahr. Trotz dieser Rückschläge blieb jedoch 1960/68 die jahresdurchschnittliche Steigerung der Agrarproduktion mit 4,5 vH in Thailand und gut 4 vH in Südkorea ziemlich hoch. Schneller als alle diese Länder konnten Israel und der Irak ihre Produktion an Agrarerzeugnissen ausweiten: im Jahresdurchschnitt 1960/68 um gut 7 vH bzw. 6 vH und damit weit stärker, als die Bevölkerung dort wuchs.

215. Im Gegensatz dazu erwies sich der Agrarsektor Indiens, Indonesiens und Pakistans als sehr rückschrittlich. Da auf diese drei Länder mehr als die Hälfte der gesamten Agrarproduktion der asiatischen Entwicklungsländer entfällt, haben sie die agrarwirtschaftlichen Ergebnisse in der Ersten Entwicklungsdekade für ganz Asien nach unten gedrückt. Zwar nahm die gesamte Agrarproduktion in der Zeit von 1960 bis 1968 im Jahresdurchschnitt in Pakistan um 3,2 vH, in Indien und Indonesien um jeweils 1,8 vH zu; aber pro Kopf war sie im Jahre 1968 in Indien und Indonesien ungefähr um 6 vH bzw. 4 vH niedriger und in Pakistan kaum 2 vH höher als im Jahre 1960. Dieser ungenügenden Angebotsentwicklung stand eine steigende Nachfrage — insbesondere nach Nahrungsgetreide — gegenüber, die auf das zunehmende Einkommen und die Abwanderung der Landbevölkerung in die Städte zurückzuführen war. Um den dadurch entstandenen Druck auf die Preise zu dämpfen und eine breite Hungersnot in den Krisen Jahren 1965 und 1966 zu vermeiden, sahen sich diese Länder gezwungen, ihre Nahrungsmittelimporte zu erhöhen. Der größte Teil dieser Importe mußte wegen der Devisen-

knaptheit in diesen Ländern im Rahmen der Nahrungsmittelhilfe der Vereinigten Staaten bezogen werden. Im Jahre 1967 hatte der Umfang der Nahrungsmittelimporte in Indien das Fünffache des Volumens von 1962 erreicht, in Pakistan das Dreifache und auf den Philippinen das Zweifache.

Tabelle 38 — Die Agrarproduktion in den asiatischen Entwicklungsländern 1960/68 (jahresdurchschnittliche Veränderungsrate in vH)

Land	Agrarproduktion insgesamt	Nahrungsmittelproduktion	Produktion von Nahrungsmitteln je Einwohner
Afghanistan	+ 1,0	+ 0,8	— 1,1
Birma	+ 2,4	+ 2,3	+ 0,1
Ceylon	+ 2,7	+ 2,8	+ 0,4
Indien	+ 1,8	+ 1,5	— 0,5
Indonesien	+ 1,8	+ 1,7	— 0,8
Irak	+ 6,2	+ 6,6	+ 3,1
Iran	+ 4,2	+ 4,2	+ 1,1
Israel	+ 7,3	+ 6,8	+ 3,4
Malaysia (West)	+ 4,9	+ 4,1	+ 0,9
Pakistan	+ 3,2	+ 2,9	— 0,1
Philippinen	+ 3,2	+ 3,3	— 0,2
Südkorea	+ 4,2	+ 3,9	+ 1,0
Taiwan	+ 4,4	+ 4,4	+ 1,4
Thailand	+ 4,5	+ 4,6	+ 1,5

Quelle: ECAFE, Economic Survey of Asia and the Far East, Bangkok 1968. — FAO, Monthly Bulletin of Agricultural Economics and Statistics, Rome, January 1970.

216. Die Fehlentwicklung in der Agrarproduktion der südasiatischen Länder ist primär auf die Einseitigkeit ihrer Entwicklungspolitik, die im allgemeinen bis zur Mitte der sechziger Jahre zugunsten des Industriesektors betrieben wurde, zurückzuführen. Die Vernachlässigung der Agrarwirtschaft durch die Entscheidungsträger bedeutete, daß die veraltete Struktur und Produktionstechnik der Landwirtschaft und deren Abhängigkeit vom Monsum bestehenblieben. Der Agrarpolitik fehlte außerdem ein effektives Preisstabilisierungsprogramm, das einerseits durch die Gewährung angemessener Preise den Bauern einen Anreiz zur Steigerung der Produktivität gegeben und andererseits einen Ausgleich zwischen den guten und schlechten Erntejahren ermöglicht hätte. Selbst wenn die Ernte gut ausfiel, erschwerte die mangelhafte Infrastruktur den Transport von Agrarerzeugnissen aus den Überschußgebieten zu den Defizitgebieten und den Städten innerhalb der einzelnen Länder. Die Mängel im Transportwesen hatten zur Folge, daß von den Gütern, die von den Häfen zum Binnenland oder zwischen den einzelnen Regionen befördert wurden und für die überhaupt Lagermöglichkeiten bestanden, ein nicht unwesentlicher Teil wegen des primitiven Charakters der Technik und der Mängel an technischen Einrichtungen verloren ging.

217. Der Glaube dieser Länder, daß die Industrialisierung der einzige Weg zu einer schnellen Wirtschaftsentwicklung sei, brachte sie in den Krisenjahren von 1965 und 1966 an den Rand einer katastrophalen Hungersnot. Rückgänge im Einkommen auf dem Agrarsektor machten sich außerdem im industriellen Bereich in Form einer Rezession bemerkbar. Das war am prägnantesten in Indien der Fall. Angesichts der rasch wachsenden Bevölkerung wurde ferner befürchtet, daß auf die Dauer auch die Ausschöpfung der gesamten

Getreidelieferungskapazität der Vereinigten Staaten diese Länder nicht vor der Hungersnot retten könnte, falls die derzeitigen Bedingungen in ihrer Landwirtschaft zukünftig anhielten. Folglich wurden diese Länder Südasiens praktisch gezwungen, ihre Entwicklungsstrategie zugunsten des Agrarsektors zu ändern. In der zweiten Hälfte der sechziger Jahre haben diese Länder ihre verfügbaren Ressourcen zunehmend dem Ausbau der agrarwirtschaftlichen Infrastruktur, der Verbesserung der Produktionstechnik und Struktur der Landwirtschaft, der Versorgung der Bauern mit modernen Inputs und »know-how« gewidmet. Auch die Entwicklungshilfe hat in dieser Richtung eine Wandlung durchgemacht. Der Anteil der Agrarwirtschaft an der Entwicklungshilfe ist in den letzten Jahren der Ersten Entwicklungsdekade gestiegen. Ferner haben heute diese Entwicklungsländer ein Programm zur Stabilisierung der Preise von Agrarerzeugnissen, das unter anderem einen Anreiz zur Produktionssteigerung gewährleistet. Selbstverständlich ist die Wirksamkeit solcher Programme von Land zu Land verschieden.

218. Der Wandel in der Entwicklungspolitik wurde von dem glücklichen Umstand begleitet, daß die Anpassung des in Mexiko und auf den Philippinen mit Hilfe der Rockefeller- und Ford-Stiftungen gezüchteten Saatgutes an die lokalen landwirtschaftlichen Verhältnisse einen eindrucksvollen Erfolg aufwies. Das neue Getreidesaatgut hat zum Beispiel in Indien die Hektarerträge auf den damit bebauten Flächen von 1,5 auf 10 t, in Ostpakistan und Malaysia auf 6 t und auf den Philippinen auf 9 t ansteigen lassen. In einigen Fällen sind diese »Wundersorten« zehnmal ertragreicher als die traditionellen Sorten gewesen. Außerdem haben sie auch den Vorteil, daß sie auf einfache Weise zusammen mit anderen Inputs, wie Kunstdünger, von den praktisch unausgebildeten Bauern angewendet werden können. Die mit neuem Saatgut angebaute Fläche Asiens hat sich von 81 ha (1964/65) auf 11 Mill. ha (1968/69) erweitert. In Indien ist innerhalb eines Jahres der Anteil der mit neuen Züchtungen angebaute Fläche an der gesamten Weizenfläche von 4 vH (1966/67) auf 23 vH (1967/68) gestiegen; in Pakistan erhöhte sich dieser Anteil in den gleichen Jahren von 2 auf 16 vH.

219. Der Einsatz des neuen ertragreichen Saatgutes, die zunehmende Anwendung moderner Produktionsverfahren und die damit verbundene Steigerung der Hektarerträge gelten heute als Anzeichen einer sich anbahnenden »Grünen Revolution«. Dabei ist allerdings zu bedenken, daß das starke Wachstum der gesamten Agrarproduktion, beispielsweise in Indien und Pakistan in den Jahren 1967 und 1968, größtenteils auf die Erholung ihrer Agrarwirtschaft von den schlechten Witterungsbedingungen der Jahre 1965 und 1966 zurückzuführen ist. »Revolutionär« ist allerdings, daß sich in Ceylon, Indien, Indonesien, Pakistan und den Philippinen die Anwendung von neuen Produktionsverfahren mit großer Geschwindigkeit verbreitet hat, daß auch analphabete Bauern mitunter die modernen Produktionsverfahren in ihren Betrieben mit Erfolg angewendet haben und daß sich innerhalb gewisser Grenzen die traditionsbedingten Hemmnisse in der Agrarentwicklung überwinden ließen.

220. Die »Grüne Revolution« hat aber immer noch keinen agrarwirtschaftlichen Durchbruch mit sich gebracht, und soweit es den gesamten Agrarsektor betrifft, wird er auch nicht allzu schnell zu erzielen sein. Neue ertragreiche Züchtungen sind bisher hauptsächlich nur von Weizen und Reis sowie auch von Mais, Sorghum, einigen Sorten Hirse und Hülsenfrüchten gemacht worden. Die Forschung konzentriert sich heute in den meisten Ländern auf weitere Verbesserungen dieser Züchtungen. Selbst die gegenwärtigen Ziele dieser Länder beschränken sich auf die Erhöhung der Produktion von Nahrungsmitteln. Der Ausdehnung des agrarwirtschaftlichen Entwicklungsprogramms auf alle Erzeugnisse, die

diese Länder jeweils anbauen oder anbauen können, sind seitens der verfügbaren Ressourcen Grenzen gesetzt. Sogar bei Weizen und Reis, wo bisher die größten züchterischen Fortschritte realisiert wurden, bestehen ernsthafte Produktionsengpässe angesichts des fühlbaren Mangels an Produktionsmitteln. Die neu gezüchteten ertragreichen Getreide- und Reisanarten benötigen zum Beispiel den Einsatz einer größeren Menge von Kunstdünger und Wasser, aber nur ein geringer Teil der Weizen- und Reisanbaufläche hat bislang die ausreichenden Bewässerungsmöglichkeiten, wenn auch die Verhältnisse in der gesamten Region von Land zu Land verschieden sein mögen. Abgesehen davon, reicht die Kunstdüngerproduktion dieser Länder nicht aus, um die neuen pflanzlichen Kulturen ausreichend zu düngen. Aus Zahlungsbilanzgründen läßt sich das Angebot an Kunstdünger nicht hinreichend durch Importe erhöhen. Im übrigen stößt die Ausdehnung der inländischen Düngemittelproduktion in Ländern wie Indien und Pakistan infolge der Rohstoffknappheit und der unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten auf nachhaltige Schwierigkeiten.

Unterschiedliches Wachstum der Industrieproduktion

221. Die Industrieproduktion der asiatischen Entwicklungsländer erhöhte sich im Zeitraum 1960 bis 1968 um $7\frac{1}{2}$ vH im Jahresdurchschnitt (Tabelle 47*). Damit verlief die Entwicklung langsamer als in der vorangegangenen Dekade, in der die Industrie einen jahresdurchschnittlichen Produktionszuwachs von 11 vH erzielt hatte.

Schrittmacher der industriellen Expansion war, wie schon in den fünfziger Jahren, die Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie. Obwohl sie nur ein Viertel der Industrieproduktion ausmacht, steuerte sie 36 vH zum industriellen Wachstum der asiatischen Entwicklungsländer bei. Demgegenüber leisteten die verbrauchsnahe Bereiche, auf die fast die Hälfte der Industrieproduktion entfällt, nur einen Beitrag von 30 vH zum industriellen Wachstum (Tabelle 30).

Da die asiatische Region Länder von sehr verschiedener Größe und stark divergierender industrieller Dynamik umfaßt, vermittelt die regionale Industriestatistik nur einen groben Überblick. So hat die indische Industrieproduktion, die während der sechziger Jahre vergleichsweise langsam wuchs, wegen ihres großen Gewichts den regionalen Durchschnitt so stark gedrückt, daß die teilweise stürmische Entwicklung in anderen Ländern ganz verdeckt worden ist.

222. Konzentriert man sich auf die Verarbeitende Industrie, die gut zwei Drittel der industriellen Produktion der asiatischen Entwicklungsländer ausmacht, so ergibt sich für die sechziger Jahre folgendes Bild: An der Spitze der industriellen Expansion standen Südkorea und Taiwan mit einem jahresdurchschnittlichen Zuwachs von rund 16 vH. Ebenso wie die schnell wachsenden Industrien Singapurs und Hongkongs war die koreanische und die nationalchinesische Industrie exportorientiert. Als sehr dynamisch hat sich dabei die Textilindustrie in Südkorea und die Elektroindustrie in Taiwan erwiesen. Was die Exportorientierung anlangt, so folgten Südkorea, Taiwan und Hongkong in den sechziger Jahren annähernd dem Entwicklungsmuster, das Japan fünfzig Jahre früher vorgezeichnet hatte, als es nach einer Phase der Importsubstitution dazu überging, Marktanteile im Ausland zu erobern¹.

223. Zuwachsraten zwischen 10 und 14 vH im Jahresdurchschnitt ergaben sich für die Verarbeitende Industrie in Pakistan, Singapur, Thailand und Israel. In Israel, dessen

¹ W. Hong, *Industrialization and Trade in Manufactures: The East Asian Experience*. In: P. B. Kenen and R. Lawrence (Hrsg.), *The Open Economy*. New York and London 1968, S. 213ff.

Verarbeitende Industrie einen Produktionszuwachs von durchschnittlich 11 vH erzielte, expandierte — wie in Taiwan — die Elektroindustrie äußerst rasch. Das kräftige Industrierwachstum im Iran ist durch den starken Anstieg der Erdölproduktion bedingt, die in der persischen Statistik zur Verarbeitenden Industrie gezählt wird. Pakistan und Thailand beschränkten sich bisher fast ausschließlich auf die Importsubstitution im Konsumgüterbereich¹; hier dominieren die Jute- und Baumwollverarbeitung. Mit dem Aufbau der Grundstoffindustrie ist begonnen worden; die Düngemittel- und Zementindustrie sind die dynamischsten Sektoren.

Pakistan, dessen Industrierwachstum in der Zeit von 1954 bis 1964 zu einem Fünftel von der Importsubstitution getragen wurde², ist inzwischen bei einigen Konsumgütern (u. a. bei Baumwollerzeugnissen, Papier, Seife und Speiseöl) vom Auslandsangebot völlig unabhängig. In den sechziger Jahren gelang es, außer der Produktion von Grundstoffen auch die Investitionsgüterproduktion, insbesondere die Elektromaschinenerzeugung, kräftig auszuweiten. Die Industrialisierung wurde durch ein umfassendes Devisenbewirtschaftungssystem unterstützt, das die Primärgüterausfuhr diskriminiert und die Industrie-
güterausfuhr sowie im allgemeinen auch die Importsubstitution fördert.

224. Die Industrien Indiens, Ceylons, Malaysias und der Philippinen erzielten im Durchschnitt der Jahre 1960/68 lediglich ein Wachstum zwischen 5 und 10 vH.

Indien verfolgte seine Industrialisierungsstrategie, deren Schwergewicht auf der Entwicklung der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie liegt, mit Nachdruck weiter. Das Produktionswachstum der Verarbeitenden Industrie beschleunigte sich zunächst von 6½ vH im Durchschnitt der fünfziger Jahre auf 8½ vH im Zeitraum 1960 bis 1965. Doch diese Entwicklung wurde durch den Rückschlag im Agrarsektor, der viele Industriezweige empfindlich traf, jäh gebremst. So ergibt sich für die sechziger Jahre insgesamt nur ein verhältnismäßig geringes Produktionswachstum (5 vH im Durchschnitt der Jahre 1960/68; Tabelle 47*).

Ein Viertel des Produktionszuwachses der Verarbeitenden Industrie diente der Importsubstitution³, die sich damit weiterhin als starker Wachstumsmotor erwiesen hat. Die Substitution von Konsumgüterimporten spielte aber nur noch eine untergeordnete Rolle, nachdem hier die indische Wirtschaft schon zu Beginn der Dekade einen sehr hohen Selbstversorgungsgrad⁴ erreicht hatte. Demgegenüber bot sich der Investitionsgüterindustrie, die im Jahre 1960 erst etwa 60 vH⁵ des gesamten Angebots an Kapitalgütern erzeugte, ein größerer Spielraum zur Importsubstitution. Die Produktion von Maschinen, Transportausrüstungen, Stahl und anderen Metallen, die zusammengenommen mehr als vier Fünftel der gesamten Investitionsgüterproduktion ausmacht, konnte stark gesteigert werden. Der Grad der Selbstversorgung mit Investitionsgütern hatte sich schon bis 1965 auf fast 80 vH erhöht, was aber nicht nur aus der vermehrten Inlandsproduktion resultiert, sondern auch dem Umstand zuzuschreiben ist, daß die Importe nach Indien umfangreichen Beschränkungen unterliegen. Da der Investitionsgütersektor an der Produktion der gesamten Verarbeitenden Industrie einen relativ kleinen Anteil hat, wirkte sich die

¹ Partners in Development, a. a. O., S. 37. — N. Islam, Export Policy in Pakistan. (Yale University Economic Growth Center, Paper No. 137.) New Haven, Connecticut, 1969. S. 233 ff.

² S. R. Lewis and R. Soligo, Growth and Structural Change in Pakistan Manufacturing Industry, 1954—1964.

³ Pakistan Development Reviews, Karachi, Vol. 5 (1965), No. 1, 1965, S. 94 ff.

⁴ 1960/61—1965/66, vgl. J. Ahmad, Import Substitution and Structural Change in Indian Manufacturing Industry. (The Journal of Development Studies, London, Vol. 4 (1968), April, S. 352 ff.

⁵ Die heimische Konsumgüterproduktion lieferte 1960 über 90 vH des gesamten Konsumgüterangebots.

⁶ J. Ahmad, a. a. O., S. 360.

dynamische Entwicklung in diesem Bereich auf das durchschnittliche Produktionswachstum der Verarbeitenden Industrie kaum aus. Der Konsumgütersektor, der den größten Teil der Verarbeitenden Industrie ausmacht, wurde von vergleichsweise langsam wachsenden Branchen dominiert, wenn auch die Produktion in einzelnen Zweigen (Erzeugung von Fahrrädern, Ventilatoren und Kommunikationsmitteln) stark zunahm.

Die Wachstumsimpulse, die von der Importsubstitution ausgingen, verloren mit zunehmendem Selbstversorgungsgrad an Bedeutung. Da der Inlandsabsatz nur verhältnismäßig langsam zunahm, wäre eine Verstärkung der industriellen Dynamik nur über die vermehrte Ausfuhr von Industriegütern möglich gewesen. Doch die Exportanstrengungen scheiterten an der Überbewertung der Rupie bzw. an der unvollkommenen Korrektur der Überbewertung durch Exporthilfen. Die Abwertung (im Jahre 1966) führte zu keinem durchgreifenden Erfolg, u. a. deshalb, weil die flankierende Exportförderung nicht rechtzeitig einsetzte. Die allmähliche Wiedereinführung der Exportförderungsmaßnahmen hat zu einer kräftigen Steigerung der Exporte in den Jahren 1968 und 1969 (Zuwachs jeweils über 10 vH) geführt. Diese Entwicklung ist durch die Rezession, die in den Jahren 1966 und 1967 die indische Industrieproduktion stagnieren ließ, und durch die günstige Konjunkturlage, die ab 1968 in den Abnehmerländern herrschte, unterstützt worden. Bemerkenswert ist, daß an der Exportsteigerung der beiden letzten Jahre die nichttraditionellen Industriegüter in besonderem Maße beteiligt waren.

225. In Ceylon und Malaysia steckt die Industrialisierung noch ganz in den Anfängen. Im Produktionsortiment der Verarbeitenden Industrie dominieren neben Nahrungs- und Genußmitteln, Textilien und Bekleidungsgüter in Ceylon bzw. Holz- und Kautschukprodukte in Malaysia. Die Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie erwies sich in beiden Ländern als sehr dynamisch; die chemische Industrie ist in Ceylon bereits weiter entwickelt als in Malaysia. Ceylon verzeichnete ein viel geringeres Industriewachstum als Malaysia¹, doch begründen neuere Informationen die Vermutung, daß sich das Expansionstempo in der ceylonesischen Industrie beschleunigt.

In den Philippinen erlahmte die Dynamik des Industriesektors; der Beitrag der verarbeitenden Industrie zum Sozialprodukt, der von 1950 bis 1960 angestiegen war, ist seitdem leicht zurückgegangen (Tabelle 48*). Die Produktion erhöhte sich um 6¹/₂ vH im Durchschnitt der Jahre 1960/68. Die Konsumgüterindustrie, die innerhalb der Verarbeitenden Industrie nach wie vor dominiert, konzentriert sich auf die Erzeugung von Nahrungs- und Genußmitteln, hauptsächlich Zucker. Mit dem im September 1967 erlassenen Investitionsförderungsgesetz soll jedoch die Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie stärker als bisher entwickelt werden.

In Indonesien ist die industrielle Produktion mit Ausnahme weniger Güter in allen Bereichen stark gesunken. 1967 betrug die Kapazitätsauslastung nicht mehr als 40 vH. Erst 1969, als es gelungen war, die Inflationsrate von 650 vH im Jahre 1966 auf nunmehr 10 vH herabzudrücken, zeigte sich eine deutliche Produktionszunahme. Die Stabilisierung hat die Voraussetzung für ein kräftiges industrielles Wachstum geschaffen; der Fünfjahresplan für die Zeit von 1969/70 bis 1973/74 strebt einen jährlichen Zuwachs von knapp 14 vH an. In diesem Zeitraum soll die Grundstoffproduktion stark ausgedehnt werden. Dadurch könnte Indonesien allmählich auch die Einseitigkeit seiner Exportstruktur überwinden.

¹ 5 vH gegenüber 9¹/₂ vH im Jahresdurchschnitt.

Mäßige Außenhandelsexpansion

226. Der Export der asiatischen Entwicklungsländer, der knapp ein Zehntel des Welt Handels und fast die Hälfte des Außenhandels aller Entwicklungsländer ausmacht, expandierte in den sechziger Jahren schneller als im vorangegangenen Jahrzehnt. Trotz dieser Beschleunigung gelang es aber nicht, mit dem Exportwachstum der Industrieländer Schritt zu halten, so daß sich der Anteil der asiatischen Entwicklungsregion am Welt-handel ebenso wie der Afrikas und Lateinamerikas weiter verringerte.

227. Der Primärgüteranteil an der Gesamtausfuhr, der auch in Asien recht hoch ist, hat seit 1960 stärker abgenommen als in den übrigen Entwicklungsregionen (Tabelle 39). In der Ausfuhr Vorder- und Mittelasiens spielen die Primärgüter eine größere Rolle als in Süd- und Ostasien, wo durch die Exportdiversifizierung der Anteil der Primärgüter am Gesamtexport gesunken ist. So verlagerte sich von 1960 bis 1967 die Hälfte der Ausfuhr

Tabelle 39 — Die Güterstruktur der Exporte der Entwicklungsländer 1960 und 1967 (vH)

Region	Primärgüter ^a		Industriegüter ^b	
	1960	1967	1960	1967
Afrika	81,8	78,9	18,2	21,1
Asien	82,9	75,2	17,1	24,8
darunter:				
Vorder- und Mittelasien	94,7	92,7	5,3	7,3
Süd- und Ostasien	76,2	61,2	23,8	38,8
Lateinamerika	90,6	85,2	9,4	14,8

^a SITC-Gruppen 0—4. — ^b SITC-Gruppen 5—8.

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, 1969, S. 205 ff.

Südkoreas und ein Fünftel der Ausfuhr Pakistans von der Gruppe der Primärgüter auf industrielle Produkte (Tabelle 42*). Taiwan und Indien, deren Industriegüterexporte bereits zu Beginn der Dekade 47 vH und 45 vH ihres Gesamtexports erreicht hatten, konnten diesen Anteil weiter vergrößern; in Kambodscha, Thailand und den Philippinen ist der Diversifizierungsprozeß gerade angelaufen.

Auf der anderen Seite gelang es Birma, Ceylon und Südvietnam in den sechziger Jahren nicht, die Einseitigkeit ihrer Exportstruktur (Primärgüteranteil über 95 vH) zu überwinden und ihr Exportsortiment, das sich auf wenige Güter konzentriert, zu verbreitern. Damit waren diese Länder weiterhin einem erhöhten Terms of Trade-Risiko ausgesetzt.

228. Der Eigenhandel der asiatischen Entwicklungsländer und der Güteraustausch mit Entwicklungsländern anderer Regionen verlor in den sechziger Jahren an Bedeutung, während sich der Handel mit den Industrieländern intensivierte (Tabelle 40). Nur Kambodscha, Südkorea, Malaysia und den Philippinen gelang es, ihren Handel mit den übrigen Entwicklungsländern Asiens überdurchschnittlich auszuweiten (Tabelle 49*). Singapur verwandelte seinen Importüberschuß im Handelsverkehr mit den anderen asiatischen Entwicklungsländern in einen Exportüberschuß, Thailand vergrößerte seinen Handelsbilanzüberschuß gegenüber der asiatischen Entwicklungsregion und finanzierte damit seine wachsenden Importüberschüsse im Güteraustausch mit den Vereinigten Staaten.

Während der Anteil des Eigenhandels am Gesamtexport der asiatischen Entwicklungsländer zurückging, intensivierten sich die Handelsbeziehungen zu Japan. Dabei waren jedoch die

Hauptexporteure (Philippinen, Malaysia, Indonesien, Iran, Saudi-Arabien und Kuwait) mit den Hauptimporteuren (Südkorea, Taiwan, Hongkong, Philippinen, Südvietnam, Thailand und Indien) nicht identisch. Japan lieferte in erster Linie Maschinen und Ausrüstungsgüter und bezog dafür Rohstoffe und Erdöl.

229. Der Rückgang der Eigenhandelsquote macht deutlich, daß der Handel der asiatischen Entwicklungsländer untereinander immer noch vielen Schwierigkeiten, wie z. B. Import-

Tabelle 40 — Exporte der asiatischen Entwicklungsländer nach Bestimmungsregionen und -ländern 1960, 1967 und 1968 (in vH der Gesamtausfuhr)

Bestimmungs- länder ▼	Herkunfts- region →	Entwicklungsländer		Industrieländer	
		insgesamt	darunter andere Länder der Herkunfts- region	insgesamt ^a	darunter Japan
Asien	1960	29,9	24,4	64,0	8,9
	1967	26,0	21,0	68,8	16,1
	1968	25,3	20,5	69,6	16,5
darunter:					
Vorder- und Mittelasien	1960	21,9	8,4	74,1	7,1
	1967	19,5	7,2	77,1	18,1
	1968	19,5	7,0	77,4	19,0
Süd- und Ostasien	1960	34,4	27,4	58,4	9,9
	1967	31,1	23,9	62,0	14,5
	1968	29,9	23,0	63,7	14,6

^a Ohne sozialistische Länder.

Quelle: UNCTAD, Handbook of International Trade and Development Statistics, Geneva, 1969, S. 205ff.

restriktionen, Angebotsengpässen, ungenügender Wettbewerbsfähigkeit in bezug auf Preis und Qualität und mangelnder Standardisierung der Produkte, begegnet. Angesichts der fortschreitenden Importsubstitution auch in kleineren Ländern erscheint eine regionale Koordinierung der industriellen Entwicklung und die Schaffung größerer Märkte geboten; doch haben die gemeinsamen Überlegungen bisher noch nicht zu konkreten Ergebnissen geführt¹.

230. Was die Terms of Trade-Entwicklung anlangt, so haben sich diese für Asien insgesamt, und insbesondere für einige Länder wie Ceylon, Malaysia, die Philippinen und Südvietnam, gegenüber 1960 verschlechtert (Tabelle 51*). Im Falle von Ceylon und Südvietnam reichte die Steigerung des Exportvolumens noch nicht einmal aus, um den Terms of Trade-Verlust zu kompensieren. Das war anders in Südkorea, Taiwan und Israel. Südkorea erreichte eine Verbesserung seiner Terms of Trade und eine kräftige Erhöhung seines Exportvolumens, so daß sich die Kaufkraft seiner Exporterlöse (Income Terms of Trade) von 1963 bis 1968 verfünffachte. In der Zeit von 1960 bis 1968 gelang es Taiwan, die Kaufkraft seiner Exporterlöse zu verdreifachen; Israel konnte sie mehr als verdoppeln.

231. Gerade solche Länder, deren Income Terms of Trade sich nicht oder kaum verbesserten, waren bei der Importfinanzierung besonders stark auf ihre Exporterlöse angewiesen (so Ceylon, Malaysia und die Philippinen), während umgekehrt die Länder mit geringem Terms of Trade-Risiko (Israel und Südkorea) ihre Importkapazität durch einen umfangreichen Kapitalimport noch erhöhen konnten (Tabelle 52*). Der Anteil der öffentlichen

¹ S. P. Singh, The Politics of Economic Cooperation in Asia. Columbia 1966. passim.

Entwicklungshilfe der Industrieländer am Nettokapitalimport der asiatischen Entwicklungsländer stieg im allgemeinen; nur Israel und Südkorea scheinen der Rolle des Hilfeempfängers langsam zu entwachsen (Tabelle 53*).

J. P. Agarwal und M. Flicker

Lateinamerikanische Länder

232. Im Zeitraum 1960 bis 1969 ist das Wirtschaftswachstum der lateinamerikanischen Länder weniger stark gewesen als in den fünfziger Jahren; das reale Bruttosozialprodukt nahm durchschnittlich um 4,8 vH zu gegenüber 5 vH jährlich im Zeitraum 1950 bis 1960. Da sich zugleich das Bevölkerungswachstum nicht verlangsamte, fiel auch der Zuwachs des Pro-Kopf-Einkommens (+ 1,8 vH im Jahresdurchschnitt) niedriger aus als vordem (+ 2 vH). Damit hat Lateinamerika insgesamt das von den Vereinten Nationen postulierte Wachstumsziel nicht erreicht.

Tabelle 41 — Das Bruttoinlandsprodukt in Lateinamerika 1960-1969

Land	Insgesamt		Je Einwohner		
	1960	Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate (vH)	1960	Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate (vH)	
	Mill. US-\$	1960/69	US-\$	1960/69	1950/60
Lateinamerika insgesamt ^a	64 820	+ 4,8	327	+ 1,8	+ 2,0
darunter:					
Argentinien	11 556	+ 3,1	559	+ 1,6	+ 1,2
Bolivien	377	+ 5,4	109	+ 3,0	- 1,6
Brasilien	17 179	+ 4,6	242	+ 1,6	+ 2,6
Chile	3 681	+ 4,7	479	+ 2,3	+ 1,2
Costa Rica	447	+ 6,5	382	+ 2,7	+ 3,2
Dominikanische Republik	723	+ 3,1	239	- 0,1	+ 2,4
Ecuador	776	+ 4,9	180	+ 1,4	+ 2,3
El Salvador	567	+ 5,8	232	+ 2,6	+ 1,5
Guatemala	1 021	+ 5,1	268	+ 2,2	+ 0,9
Guayana	171	+ 3,7	395	+ 0,6	+ 1,7
Haiti	303	+ 1,1	76	- 1,3	- 0,2
Honduras	378	+ 5,1	195	+ 1,6	+ 0,6
Jamaika	652	+ 4,9	400	+ 3,6	+ 4,0
Kolumbien	4 551	+ 4,7	295	+ 1,3	+ 1,6
Mexiko	12 480	+ 6,4	346	+ 2,9	+ 2,8
Nicaragua	341	+ 6,8	242	+ 3,7	+ 2,2
Panama	418	+ 8,5	394	+ 5,1	+ 1,9
Paraguay	273	+ 4,0	156	+ 0,9	+ 0,1
Peru	2 128	+ 6,4	212	+ 3,2	+ 2,7
Uruguay	1 232	+ 0,6	485	- 0,6	+ 0,6
Venezuela	5 566	+ 5,2	757	+ 1,7	+ 3,6

^a Ohne Barbados, Französische Antillen, Kuba, Niederländische Antillen, Surinam.

Quelle: CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1968, Nueva York. — E. E. Hagen und O. Hawrylyshyn, Analysis of World Income and Growth, 1955—1965. »Economic Development and Cultural Changes«, Chicago, Vol. 18 (1969), H. 1/II.

Hinter dem regionalen Durchschnitt verbergen sich große Unterschiede in den Wachstumsraten von Land zu Land (Tabelle. .). Während beispielsweise Mexiko, Costa Rica, Nicaragua, Panama und Peru eine jahresdurchschnittliche Wachstumsrate von mehr als 6 vH erzielten, war das Wachstumstempo in Haiti und Uruguay außerordentlich gering, mit der Folge, daß das Pro-Kopf-Einkommen sogar sank. Unterdurchschnittlich war das Wirtschaftswachstum in Argentinien, das für die gesamte Region ein großes Gewicht hat.

233. In den Ländern, in denen sich gegenüber den fünfziger Jahren das Wachstum erheblich beschleunigte (Bolivien, Chile, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua, Paraguay und Panama), hat sich die Investitionsquote tendenziell erhöht. Andererseits sank die Investitionsquote überall dort, wo sich das Wachstumstempo fühlbar verlangsamte (Brasilien, Ecuador, Haiti, Uruguay und Venezuela), eine Ausnahme bildet die Dominikanische Republik.

234. Das wirtschaftliche Wachstum in Lateinamerika ist in den sechziger Jahren mit einem von Land zu Land unterschiedlich ausgeprägten Wandel der Produktionsstruktur einhergegangen. In den schnell wachsenden Ländern verminderte sich das Gewicht der Landwirtschaft tendenziell am stärksten; entsprechend erhöhte sich hier die Bedeutung der Verarbeitenden Industrie.

235. Außer in Brasilien und Costa Rica, wo der Anteil der Landwirtschaft am Brutto-sozialprodukt konstant geblieben ist, und in Venezuela, wo dieser Anteil gestiegen ist, hat sich die Bedeutung des Agrarsektors zwischen 1960 und 1968 vermindert. Auf diese Weise sind in der Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder Arbeitskräfte freigesetzt worden, die in die Städte drängten, dort aber vielfach auch von den dynamisch wachsenden Industrien nicht beschäftigt werden konnten und deshalb vom tertiären Sektor absorbiert wurden.

Daß sich in Costa Rica, Brasilien und Venezuela der Beitrag der Landwirtschaft zum Bruttoinlandsprodukt nicht zurückgebildet hat, ist eine Folge der dort betriebenen Strukturpolitik, die auf eine Ausweitung des Exportpotentials von Agrarprodukten bzw. auf eine Erhöhung des Selbstversorgungsgrades mit Nahrungsmitteln und damit eine Verminderung der Importabhängigkeit bei diesen Produkten gerichtet war.

236. Ebenso wie die Landwirtschaft hat der Bergbau in den meisten lateinamerikanischen Ländern an Bedeutung verloren. Die wichtigste Ausnahme ist Bolivien, das auf Grund der kräftig expandierenden Weltnachfrage seine Zinnproduktion stark ausweitete und neue Ölfelder erschloß. Anders als Bolivien konnte Venezuela, einer der wichtigsten Erdölproduzenten der Welt, am Ölboom der sechziger Jahre nicht in dem Maße teilnehmen, wie zu erwarten gewesen wäre, da der wichtigste Abnehmer von venezolanischem Erdöl, die Vereinigten Staaten, die Einfuhr aus Venezuela restringierten¹.

237. In allen lateinamerikanischen Ländern (außer Peru, Paraguay und der Dominikanischen Republik) hat die Verarbeitende Industrie ihren Anteil am Bruttoinlandsprodukt von 1960 bis 1968 erhöhen können. Für Lateinamerika insgesamt ergab sich allerdings nur ein Anstieg von 2,3 Prozentpunkten (von ursprünglich 21,7 vH auf 24 vH), unter anderem eine Folge der relativen Stagnation der Verarbeitenden Industrie in Argentinien, auf die ein großer Teil der Industrieproduktion Lateinamerikas entfällt.

Am stärksten hat die Verarbeitende Industrie ihren Beitrag zum Sozialprodukt in den kleinen mittelamerikanischen Ländern erhöht. Starke Impulse auf das Industriewachstum

¹ Der Anteil Venezuelas an der Gesamteinfuhr der Vereinigten Staaten, der 1960 noch 6,3 vH betrug, ging bis Mitte 1967 auf 3,7 vH zurück.

gingen hier von der beschleunigt steigenden Nachfrage nach Gründung des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes aus.

Auf der anderen Seite verminderte sich der Anteil der Verarbeitenden Industrie in der Dominikanischen Republik und in Paraguay erheblich. Das ist in der Dominikanischen Republik auf politische Instabilität zurückzuführen und in Paraguay auf die Stagnation der fleischverarbeitenden Industrie.

238. Der Anstieg des Beitrags des Baugewerbes zum Bruttoinlandsprodukt war gering. Mit einer Erhöhung von durchschnittlich 0,1 Prozentpunkten auf insgesamt $3\frac{1}{2}$ vH blieb dieser Sektoranteil nahezu konstant, obwohl

- bereits 1961 in den Städten ein Defizit von insgesamt 14 Millionen Wohnungen bestand, das sich danach noch vergrößerte;
- angesichts des sehr starken Bevölkerungswachstums von nahezu 3 vH jährlich die Infrastrukturmaßnahmen noch dringender wurden;
- mit fortschreitender Industrialisierung der Bedarf an Wirtschaftsbauten zunahm.

Die langsame Expansion des Baugewerbes ist zum Großteil mit unzureichenden Finanzierungsmöglichkeiten zu erklären. So sind in der Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder Hypothekenbanken nicht oder nicht ausreichend vorhanden. Außerdem zwangen wiederholt auftretende Haushaltsschwierigkeiten die öffentliche Hand zu einer Drosselung ihrer Bauinvestitionen.

239. Im Einklang mit der wirtschaftlichen Entwicklung erhöhte sich der Beitrag des Sektors Elektrizität, Gas und Wasser in allen lateinamerikanischen Ländern. Für die gesamte Region stieg er von 1,4 (1960) auf 2 vH im Jahre 1968. Dennoch bleibt der Anstieg dieses Sektors stark hinter den Planvorstellungen zurück, nach denen die bestehenden Engpässe möglichst schnell ausgeweitet werden sollten. Ein Grund liegt in der immer noch nicht beseitigten Abhängigkeit der Energiegewinnung vom Witterungsverlauf¹, so daß Unwetter und Dürreperioden nicht nur mit einer Minderung der Agrarproduktion, sondern auch der Energieversorgung verbunden sind. Deshalb ist geplant, die in den nächsten zehn Jahren neu zu bauenden Elektrizitätswerke ausschließlich mit Öl und Kohle zu betreiben; bis 1980 wird eine Verdoppelung der Energiegewinnung angestrebt.

240. Auch die Entwicklung im Verkehrssektor blieb — bei einer Anteilsausweitung um 0,1 Prozentpunkte — unbefriedigend. Die Ursache ist in dem schlechten Zustand der Verkehrswege und der Transportmittel zu suchen². Der Eisenbahntransport von Personen war 1968 ungefähr ebenso groß wie 1960, und das Schienentransportvolumen an Gütern hat sich mit Ausnahme von Mexiko auch nicht fühlbar erhöht.

¹ 60 vH der Elektrizitätswerke, die sich 1968 in Lateinamerika in öffentlichem Besitz befanden (81 vH aller Elektrizitätswerke), waren Wasserkraftwerke. Vgl. CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1968, Nueva York, S. 134.

² Auf der 11. Jahrestagung der Gouverneure der Inter-American Development Bank heißt es hierzu: „By 1960 the railroads of Latin America had become a burden marked by inefficiency, heavy deficits, obsolete equipment and over-employment. The inland and seacoast water carriers which were important in carrying heavy cargos also were marked by inefficiency, excessive employment and were producing marked deficits which contributed negatively to the fiscal condition of many countries. The ports also, in many cases, had fallen into deterioration with obsolete equipment, poorly administered, over-manned, cumbersome customs procedures, with long turn-around periods (which increased freight rates) and generally producing operating losses. IDB, Round Table on: The First Decade of the IDB: Prospects for the Future. Punta del Este 1970. S. 9.“

Beim Seeverkehr konnte Lateinamerika keine Zunahme seines nur annähernd 10 vH betragenden Marktanteils am gesamten Seetransportvolumen dieser Region erreichen. Bestimmend hierfür waren die Unterentwicklung der Werftindustrie und der Devisenmangel, der ein Ausweichen auf Schiffskäufe im Ausland unmöglich machte.

241. Der in Lateinamerika traditionell stark vertretene Handel konnte seine Stellung auch in den sechziger Jahren noch ausweiten. Bei einer Anteilsveränderung von 18 auf 18,3 vH zwischen 1960 und 1968 ergeben sich keine Anhaltspunkte für die Ausschöpfung gerade hier vorhandener Rationalisierungsmöglichkeiten. Es ist zu vermuten, daß der Handel in Lateinamerika angesichts der hohen Gewinnspannen keinem Rationalisierungszwang ausgesetzt war.

Die unbefriedigende Agrarentwicklung

242. Die Agrarproduktion wuchs zwischen 1960 und 1968 jahresdurchschnittlich um 2,3 vH, die Nahrungsmittelerzeugung um 3 vH; die Produktion von Ölpflanzen (+ 9 vH), Mais (+ 5 vH) und Weizen (+ 3¹/₂ vH) stieg am stärksten. Die Zunahme der Agrarproduktion ist zurückzuführen auf²

- eine Erweiterung der landwirtschaftlichen Nutzfläche um insgesamt 14 Mill. ha auf etwa 530 Mill. ha 1968,
- den Anstieg der bewässerten Fläche um 2 Mill. ha,
- den Anstieg der Hektarerträge infolge von verstärkter Düngemittelanwendung; der Düngemittelverbrauch war 1967/68 rund 90 vH größer als zu Beginn der Berichtszeit,
- die Aufstockung der Viehbestände, die bei Rindern und Schweinen besonders ausgeprägt war.

243. Auch in Lateinamerika wurde die Erzeugung von pflanzlichen Produkten schneller ausgeweitet als die von tierischen Produkten. Ob dies bedarfsgerecht war, ist zu bezweifeln. Die Einkommenselastizität der Nachfrage nach tierischen Produkten dürfte größer sein als die nach pflanzlichen Produkten, und deshalb sollte der Anteil der pflanzlichen gegenüber den tierischen Produkten im Wachstumsprozeß tendenziell eher abnehmen. Die im Agrarbereich insgesamt entstandenen Angebotsengpässe werden durch diese Änderung der Angebotsstruktur noch verschärft.

244. Wie sich die Versorgungslage mit Nahrungsmitteln entwickelte, ist aus dem Vergleich der Gesamtproduktion von Nahrungsmitteln mit einem berechneten »Sollwert« je Einwohner zu ersehen (Tabelle 42). Dieser Sollwert ist unter den Annahmen einer konstanten Einkommensverteilung und eines unveränderten Verstärkerungsgrades mit den von der FAO ermittelten Elastizitätskoeffizienten errechnet worden².

Das Bevölkerungswachstum war in mehreren Ländern so stark, daß die Nahrungsmittelproduktion je Einwohner 1968 unter der von 1960 lag. Unter Berücksichtigung der Einkommensentwicklung haben nur 5 von 19 Ländern (Argentinien, Ecuador, Guatemala, Nicaragua und Paraguay) die Versorgung der Bevölkerung mit inländischen Nahrungsmitteln verbessern können (Tabelle 42). Da in allen diesen zuletzt angesprochenen Ländern

¹ IDB, Round Table on: The First Decade of the IDB: Prospects for the Future. Punta del Este 1970. S. 3f.

² Besteht kein Unterschied zwischen der Sollwert- und Gesamtproduktionsindexziffer je Einwohner für das Jahr 1968, so haben sich im Verhältnis zum Basisjahr 1960 keine neuen Angebots- oder Nachfrageüberhänge auf dem Agrarmarkt gebildet. Von dieser Normalentwicklung ist die Mehrzahl der lateinamerikanischen Länder weit entfernt.

Tabelle 42 — Die Nahrungsmittelproduktion lateinamerikanischer Länder im Jahre 1968 (1960=100)

Land	Nahrungsmittel insgesamt	Nahrungsmittelproduktion je Einwohner	Berechnete Nachfrage nach Nahrungsmitteln ^a	Relative Abweichung
Argentinien	124	108	103	+ 5,3
Bolivien	117	104	118	— 11,9
Brasilien	121	96	110	— 12,7
Chile	115	95	112	— 15,2
Costa Rica	138	105	121	— 13,2
Dominikanische Republik	94	71	98	— 17,3
Ecuador	141	109	107	+ 1,9
El Salvador	127	95	117	— 18,8
Guatemala	153	119	113	+ 5,3
Haiti	104	88	95	— 7,4
Honduras	139	106	114	— 7,4
Kolumbien	123	96	107	— 10,3
Mexiko	143	109	119	— 8,4
Nicaragua	193	147	125	+ 17,6
Panama	152	118	131	— 9,9
Paraguay	143	113	104	+ 8,7
Peru	108	85	115	— 17,4
Uruguay	96	85	98	— 13,3
Venezuela	164	125	111	— 12,6

^a Berechnet aus dem Anstieg des Bruttoinlandsprodukts je Einwohner und der mit 0,6 (für Argentinien und Uruguay 0,2) angenommenen Einkommenselastizität der Nachfrage nach Nahrungsmitteln. Für die Elastizitätswerte wurden die Schätzungen der FAO (Agricultural Commodities Projections for 1970. Rome 1962.) zugrunde gelegt.

Quelle: ECLA, »Statistical Bulletin for Latin América«, New York, Vol. 6 (1969), No. 1, S. 75 ff. — CEPAL, Estudio Económico de América Latina 1969, Nueva York.

die Erzeugung tierischer Produkte stark hinter dem Anstieg pflanzlicher Produkte zurückblieb (Tabelle 56*), ist die Vermutung begründet, daß auch dort das Angebot aus inländischer Produktion ungenügend expandierte.

Da die Nahrungsmittelproduktion in zahlreichen lateinamerikanischen Ländern nur ungenügend zunahm, erhöhten sich die Nahrungsmittelleinfuhren, vor allem in Argentinien und Brasilien. Angesichts der anhaltenden Devisenknappheit wurde auf diese Weise der Spielraum für die Einfuhr von Investitionsgütern eingeengt¹.

245. Aus all dem resultiert, daß es in den sechziger Jahren keine spektakulären Ergebnisse und schon gar keine Revolutionen im Agrarsektor in Lateinamerika gegeben hat. Zwar hat sich, wie gesagt, die Produktion von Weizen, Mais und Ölpflanzen günstig entwickelt, der Erzeugungsanstieg bei den Nahrungsmitteln insgesamt war aber unzureichend.

In der Landwirtschaft überwiegen nach wie vor die traditionellen Produktionsmethoden. Die Bedingungen für das Gelingen einer »Grünen Revolution« waren in Lateinamerika im

¹ Hätte sich beispielsweise in Brasilien der Anteil von Agrarprodukten an den gesamten Im- und Exporten des Jahres 1960 im Jahre 1967 aufrechterhalten lassen, so hätte 1967 eine Summe von 278 Mill. US-\$ für wachstumsnotwendige Investitionsgütereinfuhren zur Verfügung gestanden. Damit hätte für Maschinen- und Transportausrüstung 1967: 60 vH mehr ausgegeben werden können.

vergangenen Jahrzehnt meist noch nicht gegeben. Insbesondere erwies sich die überkommene Besitz- und Betriebsgrößenstruktur als wachstumshemmend¹.

So zeigt eine Untersuchung der Interamerikanischen Kommission für Agrarentwicklung (CIDA)², daß mit der Unternehmensgröße im Agrarsektor der Anteil der brachliegenden an der gesamten landwirtschaftlichen Nutzfläche zunimmt. Dies gilt eindeutig für die Länder Argentinien, Brasilien, Chile, Ecuador, Kolumbien und Peru. Die hierin liegende Ressourcenverschwendung ist überwiegend durch außerökonomische Beweggründe zu erklären, wie Statusdenken und Neigung zum beschaulichen Rentierdasein.

Ungenügendes industrielles Wachstum

246. Die industrielle Produktion nahm zwischen 1960 und 1968 um insgesamt gut 5 vH jährlich zu, in der Verarbeitenden Industrie um 5½ vH, im Bergbau um 3½ vH und im Energiesektor, der allerdings ein geringes Gewicht hat, um fast 9 vH. Der Anteil der Industrie am Bruttoinlandsprodukt hat sich erhöht, jedoch nicht mehr so stark wie in den fünfziger Jahren.

Von Land zu Land gab es dabei allerdings auch hier bemerkenswerte Unterschiede: In einigen Ländern — Mexiko, Peru, Venezuela, Guatemala, El Salvador und Panama — ist die Industrialisierung in mindestens dem gleichen Tempo wie in den fünfziger Jahren vorangeschritten. In anderen Ländern hingegen — darunter Argentinien, Brasilien, Kolumbien und Paraguay — sind größere Fortschritte nicht mehr erzielt worden.

247. Das Wachstum der Industrieproduktion ist weitgehend bestimmt durch die Entwicklung der Verarbeitenden Industrie, die 1968 nahezu 80 vH zur gesamten Industrieproduktion beitrug. Die Zunahme der Produktion der Verarbeitenden Industrie geht zu gut 60 vH auf die Grundstoff- und Investitionsgüterproduktion zurück. Dies gilt insbesondere für Argentinien, Brasilien, Chile und Mexiko, auf die über vier Fünftel des Produktionswertes der gesamten Verarbeitenden Industrie in Lateinamerika entfallen. Mit Ausnahme der Getränke- und Textilindustrie in Chile lag die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate aller verbrauchsnahe Branchen unter derjenigen für die gesamte Verarbeitende Industrie. Die Struktur der Verarbeitenden Industrie hat sich damit zugunsten der schwerindustriellen Branchen verändert, insbesondere der chemischen und der metallverarbeitenden Industrie³.

¹ For historical, political and economic reasons it had been fashionable for centuries for the wealthy to invest in land, with the result that the majority of the fertile cultivable land in Latin America was held in large intensive use of these lands which often lay partially or wholly idle or merely exploited in a most extensive manner, but serving as a significant bulwark for their holders against the ravages of inflation. On the other hand, the land which had originally been held by the economically less favored classes had through the processes of inheritance and sale through generations been subdivided until the plots had become wholly uneconomic; their products did not enter commercial channels and the people who subsisted on the land suffered increasingly lower levels of living. The situation had reached such dramatic examples as that to be found in some parts of the Andes where the farm consists of one row of potatoes for the livelihood of a family.

In general also the techniques used to exploit the land were rudimentary with inadequate use of better seeds, fertilizers and pesticides.

It is this situation which led to the call for land reform in many of the areas of Latin America. IDB, XI. Meeting of the Board of Governors, Punta del Este 1970. S. 2.

² CIDA, Tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola: Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, Guatemala, Perú. Washington, D. C., 1966.

³ Der Anteil der Konsumgüterindustrie an der gesamten Verarbeitenden Industrie, der 1960 noch knapp 50 vH betrug, hat sich bis 1968 auf 42,5 vH vermindert. Der Anteil der chemischen Industrie ist von 14 vH auf 17 vH und der der metallverarbeitenden Industrie von 18,5 vH auf 21 vH gestiegen. (Vgl. ECLA, »Economic Bulletin for Latin America«, New York, Vol. 14 (1969), No. 2, S. 5.

248. Neben der chemischen Industrie (außer in Chile) und der metallverarbeitenden Industrie (außer in Brasilien) waren die Papier- und papierverarbeitende Industrie sowie die Gummiindustrie die dynamischsten Branchen. Es erwies sich als relativ einfach, die in den Industrieländern entwickelten Produktionsverfahren für die Grundstoffherstellung zu imitieren. Auch hatten diese Branchen eine besondere Attraktivität für ausländische Investoren. Die Vermarktung der meist in wenigen bestimmten Qualitäten erzeugten Standardprodukte der Grundstoff- und Investitionsgüterindustrie ist nicht so schwierig. Schnelle Produktionsanpassungen wegen Geschmacksänderungen (wie beispielsweise bei Textilien, Bekleidung und Möbeln) treten nicht auf. Abnehmer sind nicht die Masse der Konsumenten, sondern einige Weiterverarbeiter, mit denen man sich bei allgemeiner Angebotsknappheit im voraus rechtzeitig über langfristig zu erwartende Produktionsänderungswünsche arrangieren kann.

249. In den noch weniger fortgeschrittenen Ländern — wie Bolivien, Ecuador, Paraguay und den kleinen mittelamerikanischen Ländern — expandieren die verbrauchsnahen Branchen noch relativ am stärksten, während vor allem die Investitionsgüterindustrie zum Teil noch nicht einmal existent ist. Die Erklärung liegt darin, daß sich die Industrialisierung auch hier auf Importsubstitution stützt und diese Strategie, wie auch früher in den größeren lateinamerikanischen Ländern, in jenen Bereichen angewandt wird, in denen schon gewisse Produktionserfahrungen bestehen, die Inlandsnachfrage als relativ hoch angesehen wird und der Kapitaleinsatz je Produkteinheit relativ niedrig ist.

Außenhandelsentwicklung im Zeichen wirtschaftlicher Integrationsbemühungen

250. Mit jahresdurchschnittlichen Wachstumsraten der Exporte von + 4,5 vH und der Importe von + 4,4 vH zwischen 1960 und 1968 war der Anstieg des Außenhandels Lateinamerikas nicht ganz so stark wie der des Sozialprodukts (+ 4,7 vH). Bestimmend hierfür waren die geringen Exportsteigerungen in Venezuela (2 vH) und Argentinien (3 vH), in Ländern, die ein großes Gewicht an der Gesamtausfuhr haben.

Hervorstechendes Merkmal der Außenhandelsentwicklung war die starke Intensivierung der Handelsbeziehungen zwischen den lateinamerikanischen Ländern und — im Außenhandel mit Drittländern — eine starke Veränderung der regionalen Absatzstruktur. Die Vereinigten Staaten, die 1960 noch fast 42 vH der Exporte aus Lateinamerika abnahmen, hatten 1968 nur noch einen Anteil von gut 33 vH. Hierin kommen die Versuche lateinamerikanischer Länder zum Ausdruck, außer im eigenen Kontinent neue Märkte vor allem in Westeuropa und den sozialistischen Ländern zu erschließen.

251. Das wichtigste Datum für die Außenhandelsentwicklung Lateinamerikas war die Gründung der Lateinamerikanischen Freihandelszone (LAFTA) und des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes (CACM). Die LAFTA wurde im Februar 1960 von Argentinien, Brasilien, Chile, Kolumbien, Ecuador, Mexiko, Paraguay, Peru und Uruguay gegründet. 1966 traten Bolivien und Venezuela als zusätzliche Mitglieder bei. Dieser 90 vH der lateinamerikanischen Bevölkerung umfassenden Freihandelszone steht der 1959 von Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras und Nicaragua gegründete Gemeinsame Markt gegenüber.

252. Im Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt wurden im Zeitraum 1960 bis 1965 die Binnenzölle für nahezu alle Warengruppen beseitigt und etwa 90 vH der Importe einem gemeinsamen Außenhandel unterworfen. Der Wert des intra-zentralamerikanischen Außenhandels verachtfachte sich zwischen 1960 und 1968 bei einer Erhöhung der Gesamt-

exporte aller Länder Zentralamerikas auf wenig mehr als das Doppelte (Tabelle 60*). Diese Handelsausweitung ist mit einer kräftigen Steigerung des Austausches an Fertigprodukten einhergegangen (von 1960: 9,2 Mill. US-\$ auf 1968: 124,5 Mill. US-\$). Die Zunahme des Handels an chemischen Produkten (von 1960: 2,4 Mill. US-\$ auf 1968 42,5 Mill. US-\$) ist entwicklungspolitisch wegen der hier enthaltenen Düngemittel besonders wichtig. Außenpolitische Schwierigkeiten zwischen Honduras und El Salvador gefährden seit Mitte 1969 die bis dahin erfolgreichen Integrationsbemühungen der zentralamerikanischen Länder und haben zu einem Abbruch des Handels zwischen beiden Ländern geführt.

253. Im Vergleich zum Zentralamerikanischen Gemeinsamen Markt war die Entwicklung der Lateinamerikanischen Freihandelszone nicht so erfolgreich. Der Handel, der innerhalb der Region kontinuierlich von 1961 bis 1964 expandierte, schrumpfte in den Jahren 1965 bis 1967. Dies wurde hauptsächlich durch die Fluktuationen des brasilianischen und argentinischen Außenhandels verursacht (Tabellen 58* und 59*); der Anteil am Intra-LAFTA-Handel dieser beiden Länder beträgt rund 50 vH.

Abgesehen von dem Umstand, daß die Integration der LAFTA-Länder von Anfang an mit weniger Entschlossenheit (was sich beispielsweise in Ausnahmeregelungen für wichtige Produkte zeigte) betrieben wurde als in Zentralamerika, hat sich im Laufe des vergangenen Jahrzehnts eine Reihe von Hindernissen für einen schnelleren Zusammenschluß ergeben. Einige der Bestimmungsfaktoren hierfür sind¹:

- zunehmende Entwicklungsunterschiede der einzelnen Länder;
- das Fehlen eines adäquaten Verkehrsnetzes zwischen den Ländern;
- mangelnde Kenntnis der Märkte der LAFTA-Partnerländer;
- unzureichende Finanzierungsmittel für den intraregionalen Handel;
- die bisher wegen der unterschiedlichen Inflationsgrade und damit zusammenhängenden Zahlungsbilanzkrisen gescheiterten Bemühungen um eine einheitliche Verrechnungseinheit (wie in Zentralamerika).

254. Die Integration hatte zur Folge, daß die Einseitigkeit der Exportgüterstruktur vermindert werden konnte, und zwar in stärkerem Maße als dies im Handel mit den Industrieländern möglich war. So erhöhte sich im Handel der zentralamerikanischen Länder untereinander der Anteil der chemischen Erzeugnisse und sonstigen Fertigprodukte am gesamten Export von gut einem Drittel im Jahre 1960 auf nahezu zwei Drittel im Jahre 1968 (Tabelle . . .). Im LAFTA-Handel wurden überdurchschnittliche Exportsteigerungen unter anderem bei Büromaschinen, Werkzeugmaschinen, Nähmaschinen, Elektrogeräten und chemischen Produkten erzielt, wobei Argentinien, Brasilien und Mexiko die Hauptnutznießer waren².

255. Die Integrationsbemühungen waren zwar in der Mehrzahl, aber nicht in allen Ländern Lateinamerikas erfolgreich. Vor dem Hintergrund ihrer nur geringen Handelsausweitung³ haben sich 1968 die Andenländer Bolivien, Chile, Ecuador, Kolumbien und Peru zu einer Untergruppe innerhalb der LAFTA zusammengeschlossen. Der gegründete gemeinsame

¹ Vgl. ECLA, *Economic Bulletin for Latin America 1970*, New York, Vol. 14 (1969), No. 2, S. 114.

² Ebenda, S. 24.

³ So ist der Handel innerhalb der fünf Andenländer zwar von 1960 bis 1967 von 39 Mill. auf 49 Mill. US-\$ gestiegen, der Anteil des Handels dieser Länder untereinander am gesamten Export aller Andenländer verminderte sich jedoch von 1960 auf 1967 von 2,5 vH auf 1,9 vH (vgl. UN, Yearbook of International Trade Statistics, New York, lfd. Jgg.).

Tabelle 43 — Der Handel innerhalb des Zentralamerikanischen Marktes nach Gütergruppen^a 1960 und 1968

Jahr	Insgesamt	Darunter						
		Nahrungs- mittel ^b	Roh- stoffe	Brenn- stoffe	Fette und Öle	Chemi- sche Produkte	Maschi- nen ^c	Übrige Fertig- produkte
Mill. US-\$		vH						
Exporte der Mitglieds- länder								
1960	32,7	49,2	4,8	0,4	4,8	7,5	4,7	28,3
1968	259,2	22,6	3,3	1,5	2,8	16,4	5,0	48,0

^a Klassifikation des Zentralamerikanischen Gemeinsamen Marktes. — ^b Einschließlich Getränke und Tabak.
— ^c Einschließlich Transportausrüstungen.

Quelle: IDB, Socio-Economic Progress in Latin America, Washington, D.C., 1970, S. 51.

Markt umfaßt ein Gebiet von 4¹/₂ Mill. qkm mit ungefähr 60 Millionen Einwohnern. Im April 1970 einigte man sich auf erste Zollsenkungen für den Binnenhandel. Schwerpunkte sind Fertigprodukte, Investitionsgüter und spezielle Agrarprodukte. Die Erstellung gemeinsamer Außenzölle ist in Vorbereitung.

Gleichzeitig schlossen sich 1968 die ehemals britischen Kolonien im karibischen Raum zu einer Freihandelszone (CARIFTA — Caribbean Free Trade Association) zusammen¹. Dieser Vereinigung werden geringe Zukunftschancen eingeräumt, da sie nur wenige Millionen Einwohner umfaßt, die zudem noch auf viele Inseln verstreut im ganzen karibischen Raum leben. Eine Verbesserung der Wachstumschancen dieser Region dürfte sich durch einen möglichen Zusammenschluß mit Venezuela ergeben, der derzeit diskutiert wird.

K. E. Querbach

Die Entwicklungshilfe der Industrieländer

256. In der ersten Entwicklungsdekade sind die Hilfeleistungen der Industrieländer und das wirtschaftliche Wachstum in den Entwicklungsländern zum Teil erheblich hinter den Zielen und Erwartungen zurückgeblieben. Ein bedenkliches Ergebnis der Leistungs- und Erfolgsmessungen ist eine verbreitete Unsicherheit über den Fortgang der Entwicklungshilfe. Insbesondere gehen in den Industrieländern die Meinungen darüber auseinander, ob die Hilfe besser bilateral oder multilateral, d. h. dezentralisiert oder zentralisiert, gegeben werden soll. Die internationalen Organisationen dringen darauf, daß die Leistungen an die Entwicklungsländer mehr als bisher zu echten Hilfebedingungen gegeben werden, weil sie nicht die von manchen Seiten vertretene Ansicht teilen, daß den Entwicklungsländern am besten mit Krediten zu kommerziellen Bedingungen geholfen werden kann. Was die Aufbringung der Mittel anbelangt, so verweisen die Industrieländer verschiedentlich darauf, daß der Spielraum für die Gewährung von Entwicklungshilfe durch den

¹ Mitgliedsländer sind: Barbados, Guyana, Jamaica, Montserrat, St. Vincent, Trinidad und Tobago und fünf westindische Inseln.

wachsenden Eigenbedarf an Kapital für dringend notwendige Strukturmaßnahmen erheblich eingengt sei. Die Bereitschaft zu einem verstärkten Engagement der Industrieländer wäre sicher größer, wenn bisher ein deutlicherer Nachweis über den Zusammenhang zwischen empfangener Hilfe und erzieltm Wachstum hätte erbracht werden können.

257. Es ist unbestritten, daß die Entwicklungsländer aus der in den sechziger Jahren an sie geleisteten Hilfe erheblichen Nutzen gezogen haben. Gleichwohl kann nicht übersehen werden, daß sie sich auf Grund ihres derzeitigen Entwicklungsniveaus und ihrer Benachteiligung durch die Tendenzen des Welthandels immer noch in einer sehr schwierigen Situation befinden: Ihre eigene Sparleistung für die Bereitstellung der erforderlichen Finanzierungsmittel ist unzureichend; zugleich sind sie außerstande oder werden durch die Handelspolitik der Industrieländer daran gehindert, ihre Exporte (und damit ihre Importkapazität) beschleunigt zu steigern.

258. Aussagen über die zu geringe Ersparnis der Entwicklungsländer sind allerdings nur relativ begrenzt möglich. Im Durchschnitt der Jahre 1960/67 unterschritt die Ersparnis der Entwicklungsländer bis zu 30 vH die inländische Bruttoinvestition. Diese Finanzierungslücken konnten nur durch den Zufluß von ausländischem Kapital gedeckt werden. Es ist jedoch zu berücksichtigen, daß es sich dabei nur um bedingt aussagefähige ex post-Sparlücken handelt, berechnet als Differenz zwischen den inländischen Bruttoinvestitionen und den begrenzt verfügbaren Finanzierungsmitteln. Die entwicklungspolitisch relevante ex ante-Sparlücke und damit der potentielle Bedarf an Kapital aus dem Ausland muß bei den gegebenen Wachstumszielen weit höher veranschlagt werden¹ (Tabelle 61*).

259. Bei einem Rückblick auf die in der Ersten Entwicklungsdekade seitens der Industrieländer geleistete Hilfe für die Entwicklungsländer treten zu Beginn der Zweiten Entwicklungsdekade folgende finanzielle Probleme hervor:

- Die Industrieländer blieben mit ihren öffentlichen Leistungen hinter den gesetzten Zielen der Ersten Entwicklungsdekade und den Empfehlungen des Ausschusses für Entwicklungshilfe der OECD² zum Teil erheblich zurück. Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß sich der Anteil der Mittel aus öffentlichen Haushalten seit Anfang der sechziger Jahre tendenziell zurückgebildet hat:
- Demgegenüber wurden die privaten Kredite zu kommerziellen Bedingungen spürbar ausgeweitet. Darauf ist es nicht zuletzt mit zurückzuführen, daß der Schuldendienst der Entwicklungsländer einen ständig wachsenden Anteil an den Exporterlösen und den laufenden Kapitalzuflüssen beansprucht.
- Für die regionale Verteilungsstruktur war der Entwicklungsbedarf der Empfängerländer wenig bestimmend. Politische und wirtschaftliche Eigeninteressen der Industrieländer spielten offensichtlich bei der Vergabe der staatlichen und staatlich geförderten privaten Leistungen eine größere Rolle.
- Weitgehende Projekt- und Lieferbindungen der staatlichen Kapitalhilfe waren unverändert eine wichtige Bedingung; durch sie werden die Empfängerländer vielfach an einer wirtschaftlich optimalen Verwendung der empfangenen Mittel gehindert.

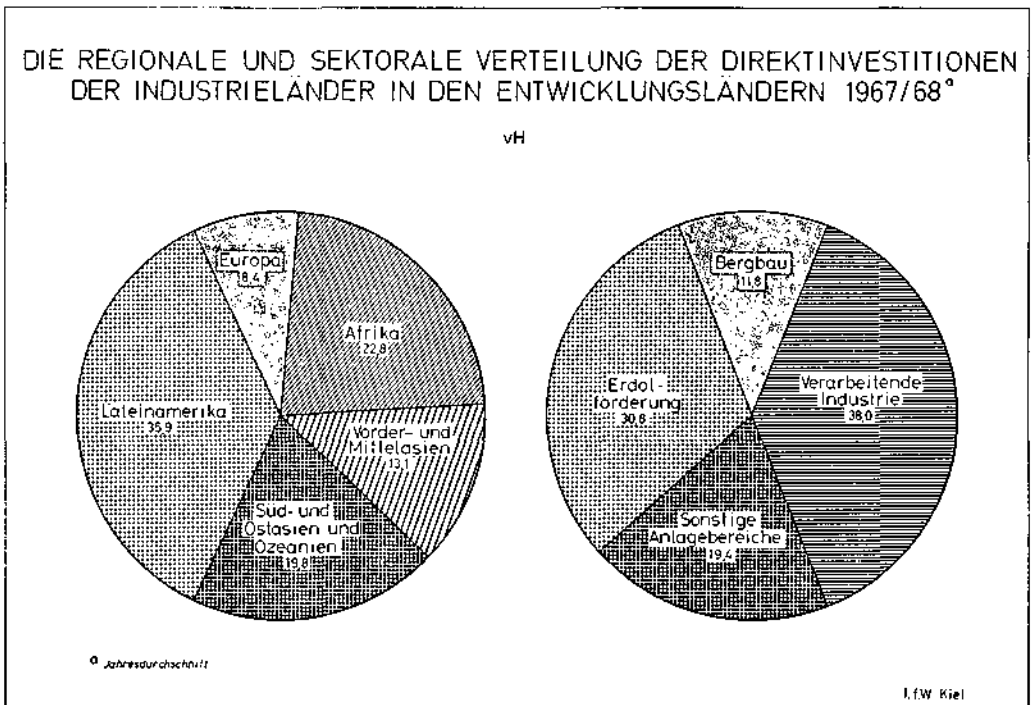
¹ Die Jackson-Kommission schätzt, daß sich die Sparlücke der Entwicklungsländer, bei einer Devisenlücke von 27 Mrd.—32 Mrd. US-\$, bis 1980 auf 17 Mrd.—34 Mrd. US-\$ ausweitet. Vgl. UN, A Study of the Capacity of the United Nations Development System, Geneva, Vol. 2 (1969), S. 105.

² Im sogenannten Development Assistance Committee (DAC) sind 16 westliche Geberländer zusammengeschlossen, von denen 93—95 vH der Leistungen an die Entwicklungsländer direkt erbracht werden (vgl. Aufzählung der Länder in Tabelle 63*). Auch die multilateralen Leistungen werden zum erheblichen Teil effektiv von diesen Ländern aufgebracht.

Leistungssoll der Industrieländer nicht erreicht

260. Die privaten und öffentlichen Leistungen der Industrieländer an die Entwicklungsländer¹ und an multilaterale Stellen haben sich in den sechziger Jahren stark erhöht; sie erreichten im Jahre 1968 einen Nettobetrag² von fast 13 Mrd. US- $\text{\$}$; das bedeutet gegenüber dem Jahre 1960 eine Zunahme von etwa 63 vH (vgl. Schaubild 18 sowie Tabelle 62*). In der Periode von 1960 bis 1969 addieren sich die finanziellen Leistungen auf einen Gesamtbetrag von über 100 Mrd. US- $\text{\$}$. Es ist aber zu berücksichtigen, daß in den ausgewiesenen Beträgen einmal der Rücktransfer — einschließlich Zinsen und Investitionsremissen (vgl. Tabelle 41*) — nicht in voller Höhe zum Ansatz gebracht wird; zum anderen sind darin alle von den Industrieländern an die Entwicklungsländer geflossenen Mittel enthalten, also auch solche Kredite, die primär aus wirtschaftlichem und politischem

Schaubild 18



¹ In Anlehnung an die regionale Abgrenzung der Weltbank/OECD werden hier auch die südeuropäischen Länder (Spanien, Malta, Jugoslawien, Griechenland, Türkei und Zypern) als Empfänger von Entwicklungshilfe mit einbezogen. Das erweist sich als notwendig und nützlich, weil die OECD aus der Perspektive der bei ihr zusammengeschlossenen westlichen Geberländer die umfassendsten und detailliertesten statistischen Informationen liefert. Andererseits läßt das verfügbare Material eine lückenlose Ausgliederung der finanziellen Leistungen an die südeuropäischen Länder nicht zu; Schwierigkeiten bieten sich besonders bei den privaten Kapitaleleistungen.

² Bei den sogenannten Nettoleistungen sind nur von den Geberländern empfangene Tilgungen auf früher gewährte Kredite saldiert. Auf öffentliche Neukredite in Höhe von brutto 4,08 Mrd. US- $\text{\$}$ entfielen 1968 Tilgungen in Höhe von 951 Mill. US- $\text{\$}$ (OECD, Development Assistance, Efforts and Policies, 1969 Review, Paris, Annex, Statistical Tables, Table 6, S. 302f. — (Im folgenden zitiert: DAC Review.)

Eigeninteresse gegeben werden. Private Direktinvestitionen, staatlich garantierte Exportkredite sowie insbesondere öffentliche Kapitalhilfen dienen in vielen Fällen primär der Festigung der wirtschaftlichen und politischen Beziehungen zwischen Geber- und Empfängerländern. Speziell die privaten Direktinvestitionen streben bevorzugt in Gebiete und Wirtschaftsbereiche, in denen das politische und wirtschaftliche Risiko übersehbar ist und eine hohe Rentabilität gesichert erscheint (Schaubild 18). Als echte Hilfe können nur Leistungen betrachtet werden, die den Entwicklungsländern als Zuschüsse (grants) oder als Kredite zu entwicklungspolitisch angemessenen Bedingungen gegeben werden; das ist aber im großen und ganzen nur bei staatlichen Kapitalhilfen möglich.

Es ist auch zu berücksichtigen, daß in der DAC-Statistik die Leistungen der westlichen Industrieländer zumeist zu hoch angegeben werden, weil darin Doppelzählungen bei den Mitteln enthalten sind, die über internationale Organisationen geleitet werden. In Tabelle 44 sind darum nur die von den Entwicklungsländern effektiv empfangenen Beträge ausgewiesen.

Tabelle 44 — Die Entwicklungshilfe^a der Industrieländer 1960-1968

Herkunft der Mittel	1960	1961	1962	1963	1964	1965	1966	1967	1968	1960	1968
	Mill. US-\$									vH	
DAC-Länder ^b . .	7 309	8 408	7 722	8 301	8 622	9 792	9 965	10 305	11 699	96,2	93,3
Sonstige westliche Geberländer ^c . .	6	5	6	7	11	9	10	15	20	—	0,2
Multilaterale Stellen	284	252	410	653	790	892	895	1 041	814	3,7	6,5
Insgesamt	7 599	8 665	8 138	8 961	9 423	10 693	10 870	11 361	12 533	100	100
Zentralverwaltungswirtschaftliche Länder ^d . .	200	300	400	375	375	325	350	350	325	.	.
Summe der Leistungen	7 799	8 965	8 538	9 356	9 798	11 018	11 220	11 711	12 858	.	.

^a Nur die von den Entwicklungsländern empfangenen Nettoleistungen. — ^b Öffentliche und private Direktleistungen, ohne die Leistungen an multilaterale Stellen. — ^c Finnland, Neuseeland, Südafrika. Für Island, Irland und Luxemburg liegen nur lückenhafte und zum Teil widersprechende Angaben vor; ihre Leistungen sind nur geringfügig: Nach Angaben der UNCTAD zahlten (1965) Island: 2,1 Mill. US-\$, Irland: 1,4 Mill. US-\$ und Luxemburg: 0,7 Mill. US-\$. — ^d Sehr grobe Schätzung; die geschätzten Beträge sind höher als die Angaben in Tabelle 64*.

Quelle: DAC, 1969 Review, S. 41. — UNCTAD-Dokument TD/B/257, Add. 1 vom 1. August 1969: Trade and Development Board, Geneva, S. 57.

261. Mit dem von der UNO zu Beginn der sechziger Jahre vorgegebenen Richtsatz von 1 vH des Sozialprodukts als Mindestgrenze für die Leistungen der Industrieländer soll primär sichergestellt werden, daß die Leistungen mit der Einkommensentwicklung in den Industrieländern schritthalten. Um das Leistungssoll besser zu verteilen, wurde in der Zweiten Welthandelskonferenz festgelegt, daß künftig nicht mehr das konsolidierte Sozialprodukt aller Industrieländer Bemessungsgrundlage sein soll, sondern das Brutto-sozialprodukt jedes einzelnen Geberlandes.

Die von den Industrieländern in den sechziger Jahren erbrachten Leistungen unterschreiten in der Mehrzahl der Fälle den vorgeschriebenen Richtsatz. Im Jahre 1968 hat außer Belgien, der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, den Niederlanden und der Schweiz keines

der Industrieländer den Anteil von 1 vH am Bruttosozialprodukt erreicht. Die großen Geberländer, auf die mehr als zwei Drittel des gesamten Aufkommens entfallen, blieben zum Teil erheblich hinter dem Leistungssoll zurück. Alle DAC-Länder zusammen erfüllten den vorgeschriebenen Richtsatz nur zu etwa 75 vH (Tabelle 63* und 64*). Wären die DAC-Länder schon im Jahre 1968 ihren Richtsatzverpflichtungen nachgekommen, so hätten sie insgesamt Nettoleistungen von rund 17 Mrd. US-\$ (an Stelle effektiv rund 13 Mrd. US-\$) erbracht. Besonders stark schlägt der Leistungsrückstand der Vereinigten Staaten, Japans, Kanadas und Italiens zu Buche.

262. Um die Entwicklungshilfe zu erhöhen und effizienter zu gestalten, hat die UNCTAD im Jahre 1967 den Geberländern ergänzend empfohlen, die staatlichen Nettoleistungen bis 1971 auf 0,75 vH des Bruttosozialprodukts zu steigern (= 75 vH der geforderten Gesamtleistung eines Landes)¹. Wenn dieser anempfohlene Richtsatz verwirklicht wird, gewinnen die staatlichen Leistungen im Rahmen der Gesamtleistungen eines Geberlandes erheblich an Bedeutung.

263. In den letzten Jahren sind die meisten Industrieländer noch weit hinter dem Ziel für die öffentlichen Leistungen zurückgeblieben — am weitesten gerade diejenigen Länder, deren Anteil an den gesamten Leistungen am stärksten ins Gewicht fällt, wie z. B. die Vereinigten Staaten, das Vereinigte Königreich, die Bundesrepublik Deutschland, Kanada und Italien. Im Jahre 1968 erreichten nur Australien, Frankreich, Japan, die Niederlande und Portugal mit ihren Leistungen 0,50 vH und mehr des Bruttosozialprodukts (Tabelle 63*). Zu beachten ist auch, daß der Anteil der öffentlichen Leistungen in der abgelaufenen Entwicklungsdekade erheblich geschwankt hat; bei einigen der größten Geberländer wie den Vereinigten Staaten, dem Vereinigten Königreich und Italien war die Tendenz sogar eindeutig rückläufig. In der Bundesrepublik Deutschland stagniert der Anteil der öffentlichen Leistungen seit 1964 zwischen 0,40—0,45 vH, Japan hat ihn dagegen in der gleichen Zeit von 0,27 vH auf 0,54 vH verbessert (vgl. Schaubild 19). Insgesamt ist der Anteil der öffentlichen Leistungen der Industrieländer am konsolidierten Bruttosozialprodukt tendenziell von 0,55 vH im Jahre 1960 auf 0,43 vH im Jahre 1968 zurückgegangen. Während im Jahre 1960 der Anteil der öffentlichen Nettoleistungen an den Gesamtleistungen reichlich 62 vH betrug, war dieser bis zum Jahre 1968 auf rund 56 vH zurückgegangen² (Tabelle 62*). Angesichts der starken Fluktuation des Anteils der öffentlichen Nettoleistungen hat die UNCTAD den Industrieländern empfohlen, angemessene Entwicklungshilfe-Budgets aufzustellen und diesen Posten in ihren Haushalten eine hohe Priorität einzuräumen³.

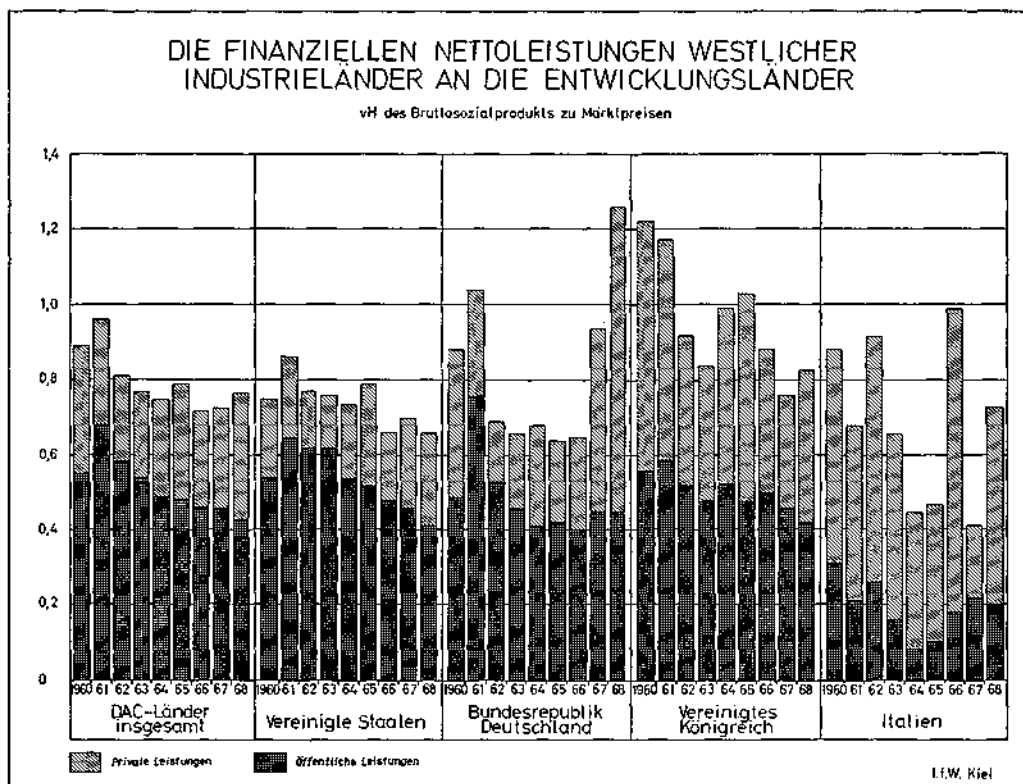
264. Die staatlichen Nettoleistungen an die Entwicklungsländer sind insofern von großer Bedeutung, als mit diesen Mitteln die für das Wachstum der Volkswirtschaft wichtigen Investitionsprojekte leichter und wirkungsvoller realisiert werden können als mit privaten Mitteln. Das gilt vor allem für Zuschüsse und Kredite zu Konditionen, die wesentlich unter dem vorherrschenden Marktniveau liegen. Mit Mitteln aus öffentlichen Haushalten könnte insbesondere auch die erforderliche Kontinuität der Finanzierung besser gesichert werden als mit privaten Mitteln, die in starkem Maße Fluktuationen — oft eine Folge

¹ Vgl. UNCTAD-Dokument TD 7 vom 1. Februar 1968: Growth, Development Finance and Aid (Synchronization of International and National Policies): Issues and Proposals. Study by the UNCTAD Secretariat. New Delhi, S. 9; die Verwirklichung des Richtsatzes wird hier als «desirable» herausgestellt.

² Hätten die Industrieländer schon im Jahre 1968 anstatt 0,43 vH einen Anteil von 0,75 vH ihres Bruttosozialprodukts verwirklicht, so wären von ihnen (anstatt 7,2 Mrd. US-\$) 12,8 Mrd. US-\$ an öffentlichen Leistungen aufgebracht worden.

³ UNCTAD-Dokument TD/7: Growth, Development Finance and Aid, a. a. O., S. 9.

Schaubild 19



internationaler Vertrauenskrisen — ausgesetzt sind¹. Staatliche Übertragungen zwischen öffentlichen Haushalten sind vor allem für Infrastruktur-Investitionen in den Entwicklungsländern unerlässlich, wofür private Mittel zu entwicklungspolitisch tragbaren Bedingungen praktisch nicht verfügbar sind².

265. Der Erfolg der Entwicklungshilfe könnte gesteigert werden, wenn die Aufbringung und Verwendung der Finanzierungsmittel in stärkerem Maße international koordiniert und dabei mehr an den wirtschaftlichen Belangen der Empfängerländer orientiert würden³.

¹ Von Interesse ist in diesem Zusammenhang das Beispiel der Schweiz. Ihr Leistungsanteil am Bruttosozialprodukt hat von 1960 bis 1968 zwischen 2,19 und 0,74 vH geschwankt. Der Anteil der öffentlichen Leistungen blieb dabei stets sehr gering (Tabelle 63*).

² Bisher gibt es keine Anzeichen dafür, daß mit den empfohlenen Richtsätzen — wenn sie verwirklicht werden — die finanzielle Leistungsfähigkeit der Industrieländer überfordert wird. In diesen Ländern könnten zudem umfangreiche finanzielle Mittel freigestellt werden, wenn die Bemühungen um eine weltweite Reduzierung der sehr hohen Rüstungsausgaben Erfolg haben. Von 1964 bis 1969 stiegen die Rüstungsausgaben der NATO von 73 Mrd. US-\$ auf 108 Mrd. US-\$ (= durchschnittliche jährliche Zunahme: 9,6 vH = 7 Mrd. US-\$). Gegenüber dem Anteil der Rüstungsausgaben 1968 am Bruttosozialprodukt der NATO-Staaten von 7,2 vH bedeuten die Leistungen an Entwicklungsländer nur eine marginale Belastung.

³ Konkrete Schritte für eine bessere Abstimmung besonders der von internationalen Organisationen durchgeführten technischen Hilfeprojekte werden im sogenannten Jackson-Bericht diskutiert. In diesem Zusammenhang ist auch auf den sogenannten Tinbergen-Bericht und den Peterson-Bericht zu verweisen. Vgl. UN, Committee for Development Planning, Report on the Sixth Session (5—15 January 1970), Economic and Social Council, Official Records, Forty-Ninth Session, New York, Supplement No. 7, insbes. S. 25 ff. — US Foreign Assistance in the 1970s: A New Approach. Report to the President from the Task Force on International Development. Washington, D. C., 1970.

Tabelle 45 — Empfangene finanzielle Leistungen und wirtschaftliches Wachstum der Entwicklungsländer^a, Jahresdurchschnitt 1966/68

Land	Empfangene öffentliche Leistungen				Jahresdurchschnittliche Zunahme des realen Bruttoinlandsprodukts 1965/67
	Mill. US-\$	Anteil an den Einfuhren von Gütern und Dienstleistungen	Anteil am Brutto-sozialprodukt	je Einwohner ^b	
					vH
Afghanistan	39,6	71,6	3,0	2,5	.
Indien	1 191,1	43,8	3,1	2,3	3,0
Pakistan	479,5	35,9	3,6	4,0	6,0
Tunesien	83,7	32,1	8,2	18,3	1,3
Jordanien	55,7	30,8	11,8	25,9	.
Türkei	204,5	25,6	2,0	6,2	7,5
Indonesien	207,0	25,5	3,0	1,9	2,1
Äthiopien	38,6	21,2	2,5	1,6	5,3 ^c
Chile	145,4	15,3	2,2	16,3	3,9
Malta	14,6	10,3	53,8	8,2
Brasilien	204,6	11,9	0,9	2,4	5,4 ^d
Elfenbeinküste	39,1	9,9	3,8	9,8	.
China (Taiwan)	70,7	8,0	2,2	5,4	10,6
Philippinen	95,3	7,1	1,6	2,8	5,6
Israel	82,0	6,7	2,3	30,7	3,9
Venezuela	77,5	4,3	0,8	8,3	4,1
Malaysia	49,0	4,0	1,6	4,9	5,8 ^c
Griechenland	30,1	2,3	0,5	3,5	6,0
Saudi-Arabien	— 2,8	— 1,0	— 2,3	.
Argentinien	— 46,3	— 3,9	— 0,2	— 2,0	3,6

^a Aus Angaben für insgesamt 82 Entwicklungsländer. — ^b Bevölkerung nach dem Stand von 1967. — ^c 1964/66. — ^d 1966/68.

Quelle: DAC, 1969 Review, S. 168 ff. — CEPAL, Estudio Económico de América Latina, Nueva York, 1968.

Immer noch wird der Großteil der öffentlichen Mittel bilateral nach Kriterien vergeben, bei denen die politischen und volkswirtschaftlichen Interessen der einzelnen Geberländer überwiegen. Aus Tabelle 45 ist ersichtlich, wie wenig bisher die regionale Verteilung der Entwicklungshilfe an speziellen wachstumspolitischen Kriterien orientiert worden ist. Von dem Gesamtbetrag der öffentlichen Nettoleistungen im Jahre 1968 in Höhe von reichlich 7 Mrd. US-\$ empfangen die südeuropäischen Entwicklungsländer rund 5 vH, die afrikanischen 22 vH, die asiatischen reichlich 46 vH und die mittel- und südamerikanischen fast 18 vH. Innerhalb dieser Regionen waren einzelne große Entwicklungsländer wie Indien mit 14 vH, Pakistan mit 7 vH und Indonesien mit rund 4 vH an dem Gesamtbetrag beteiligt. Demgegenüber erhielten relativ kleine, aber militärisch wichtige Länder wie Südvietnam (6,4 vH) und Südkorea (4 vH) einen größeren Anteil an öffentlichen Mitteln als z. B. Brasilien (2,7 vH), Peru (0,5 vH) und Mexiko (1,6 vH). Diese Anteile waren seit 1960 erheblichen Fluktuationen unterworfen, ohne daß dabei aber besondere entwicklungspolitisch relevante Kriterien erkennbar werden (Tabelle 65* und Tabelle 45).

Hinsichtlich der Verteilung der Entwicklungshilfe auf Wirtschaftsbereiche fällt auf, daß die multilateralen Kapitalhilfen weit gleichmäßiger auf die für das wirtschaftliche Wach-

Tabelle 46 — Die Entwicklungshilfe^a nach Hilfsformen und Wirtschaftsbe-
reichen, Jahresdurchschnitt 1967/1968

Art der Hilfe	Bilaterale Hilfe			Multilaterale Hilfe		
	Mill. US-\$	vH		Mill. US-\$	vH	
Kapitalprojekthilfe	2 574,8	30,04	100	1 636,4	83,09	100
Landwirtschaft	204,3	.	7,93	331,2	.	20,24
Industrie	946,2	.	36,75	263,8	.	16,12
Energiewirtschaft	362,4	.	14,07	380,9	.	23,27
Transportwesen	544,5	.	21,15	444,7	.	27,17
Soziale Infrastruktur	297,6	.	11,56	193,5	.	11,83
Sonstige	219,9	.	8,54	22,4	.	1,37
Technische Hilfe	1 651,4	19,27	.	302,7	15,37	.
Nicht projektgebundene Hilfe . . .	1 979,9	23,10	.	29,9	1,52	.
Exportkredite	1 412,4	16,50	.	—	—	.
Sonstige Leistungen	952,2	11,11	.	0,5	—	.
Insgesamt	8 570,4	100	.	1 969,5	100	.

^a Zusagen an Entwicklungsländer; diese Beträge sind nicht mit den an anderer Stelle ausgewiesenen Nettoleistungen vergleichbar.

Quelle: DAC, 1969 Review, S. 313.

tum wichtigen Infrastrukturbereiche wie z. B. das Verkehrswesen, die Energiewirtschaft, die soziale Infrastruktur und die Landwirtschaft verteilt worden sind als die bilateralen staatlichen Projekthilfen (Tabelle 46). Eine bessere Koordinierung in der regionalen und sektoralen Verteilung der z. Zt. noch überwiegend bilateral vergebenen öffentlichen Mittel scheint praktisch nur durch vermehrte multilaterale Vergabe über internationale Organisationen erfolgversprechend.

Hilfe-Bindungen benachteiligen die Entwicklungsländer

266. Für die Entwicklungsländer haben die Bedingungen, zu denen die Mittel empfangen werden, erhebliche Bedeutung. Es handelt sich in der Hauptsache um die Liefer- und Verwendungsbindungen sowie die finanziellen Konditionen für die staatliche Kapitalhilfe. Für die Empfängerländer können die Auflagen, welche die Geberländer hinsichtlich der Güterbeschaffung in vertraglich vorgeschriebenen Lieferländern sowie der Verwendung der Mittel im Rahmen vorgezeichneter Investitionsprojekte (Liefer- bzw. Projektbindung) machen, eine erhebliche Belastung für die Effizienz der Hilfe im wirtschaftlichen Wachstum darstellen.

267. »Projekthilfen« können nur für die Durchführung der bezeichneten neuen Projekte verwendet werden, »Kapitalhilfen« allgemein nur für den Erwerb spezifischer Kapitalgüter, »liefergebundene« Kredite nur für Käufe im Geberland. Obgleich auch ein großer Teil der privaten Leistungen, insbesondere die Exportkredite und die Direktinvestitionen, projekt- und liefergebunden sind, beziehen sich die Klagen über die Projekt- und Lieferbindung in der Hauptsache auf die bilateralen öffentlichen Nettoleistungen. Hier besteht zumeist ein enger Wesens- und Kausalzusammenhang zwischen beiden Formen der Bindung. Multilaterale Kapitalhilfen werden zwar auch zum überwiegenden Teil projektgebunden vergeben; doch werden bei ihnen die speziellen Nachteile der Kaufbindung durch internationale Ausschreibung der erforderlichen Lieferungen weitgehend vermieden. Aus Tabelle 46 wird außerdem ersichtlich, daß die multilateralen Projekthilfen gleich-

mäßiger nach wachstumspolitischen Gesichtspunkten auf wichtige Wirtschaftsbereiche verteilt werden.

Die technische Hilfe ist wesensbedingt »liefergebunden«, ganz gleich, ob sie bilateral oder multilateral vergeben wird.

Statistische Informationen über den Umfang und die verschiedenen Einzelformen der Projekt- und insbesondere der Lieferbindung liegen nur sehr beschränkt vor. Im Durchschnitt der Jahre 1966/68 schwankte der Anteil der nicht liefergebundenen öffentlichen Hilfe zwischen 22 und 26 vH¹.

268. Den Entwicklungsländern erwachsen aus der Kauf- und/oder Projektbindung u. a. folgende Nachteile²:

- Durch die Einkaufsbeschränkungen entgehen den Entwicklungsländern Preisvorteile, die sie bei freier Disposition auf den Weltmärkten erlangen würden; das Sekretariat der UNCTD hat in verschiedenen Studien errechnet, daß dadurch Verteuerungen von durchschnittlich 10—20 vH hingenommen werden müssen, die im Einzelfall aber auch weit höher liegen können³.
- Es werden Kapitalgüter angeboten, die vielfach dem noch niedrigen produktionstechnischen Entwicklungsstand des Empfängerlandes zu wenig Rechnung tragen und wegen ihrer arbeitersparenden Wirkung die Beschäftigungslage in untragbarer Weise verschlechtern.
- Die empfangenen Mittel müssen für neue Projekte verwendet werden, während vielfach begonnene, noch nicht produktionsreife Objekte weiterhin zurückgestellt bleiben; dasselbe gilt für dringend nötige Reparaturen an bestehenden Produktionsanlagen.
- Die Empfängerländer sind zumeist verpflichtet, substantielle Eigenleistungen zu den vertraglich vereinbarten Projekten beizusteuern; dadurch werden ihre knappen Ressourcen vielfach in einer Art und Richtung beansprucht, wie sie nicht immer ihren Zielen — und Interessen — entsprechen.
- Während die empfangenen Finanzierungsmittel durch die Kaufauflagen nicht frei »konvertibel« sind, müssen die Entwicklungsländer ihre Zins- und Rückzahlungen in harter Währung leisten. Der Kampf um internationale Liquiditätsreserven wird also gerade zu Lasten der schwächsten Partner geführt.

269. Mit der Lieferbindung wird versucht, die Leistungen an Entwicklungsländer in der Wirkung praktisch wie Kapitalübertragungen innerhalb des eigenen Währungsgebietes abzuwickeln. Wie aber durch die liefer- und projektgebundenen Kapitalhilfen die Nachfrage der Entwicklungsländer auf den internationalen Märkten effektiv verändert wird, ist quantitativ nicht erfaßbar; tatsächlich erfolgen Umlenkungen, die auch zu Lasten der freien Nachfrage in den Geberländern gehen können⁴, welche die Lieferbindungen auferlegen. Insofern ist der effektive Einfluß der Lieferbindung auf die Zahlungsbilanz des Geberlandes ungewiß.

¹ DAC, 1969 Review, S. 85.

² Vgl. dazu: UNCTAD-Dokument TD 7, Supplement 4 vom 1. Februar 1968; J. N. Bhagwati, *The Tying of Aid*. New Delhi. — B. Jalan, *Gains to Donor Countries from Tied Aid*. »Finance and Development«, Washington, D.C., 1969, No. 3, S. 14 ff.

³ Nach einer Untersuchung des britischen Ministry of Overseas Development (*The Work in Hand*, Her Majesty's Stationery Office, Cmnd. 3180, London 1967, S. 310f.) waren bei 20 geprüften Projekten die verfügbaren Angebote aus dem Geberland um rund 50 vH höher als die billigsten Angebote aus anderen Ländern.

⁴ Bhagwati, *The Tying of Aid*, a. a. O., insbes. S. 37 ff.

270. Um die Projekt- und insbesondere Lieferbindungen schrittweise zu lockern¹, hat die UNCTAD folgende Maßnahmen vorgeschlagen:

- Zulassung von Käufen in anderen Entwicklungsländern;
- Beteiligung der Geberländer an der Finanzierung der zusätzlichen Kosten aus den Lieferbindungen;
- mehr Freiheit in der Wahl der mit Entwicklungshilfe finanzierten Güter;
- internationale Ausschreibung bzw. multilaterale Koordinierung zwischen den Geberländern bei der Vergabe und Durchführung von Aufträgen.

Bisher haben aber alle Versuche, die Liefer- und Projektbindungen zu lockern bzw. ihre Wirkungen abzumildern, zu keinem Ergebnis geführt².

Wachsende Verschuldung der Entwicklungsländer

271. Ähnlich wie die Projektbindungen und Kaufauflagen, bedeutet die rasch zunehmende Auslandsverschuldung eine erhebliche wirtschaftliche Belastung für die Entwicklungsländer. Diese wird sich in dem Maße weiter zuspitzen, wie kurz- und mittelfristige Kredite zur Rückzahlung fällig werden; das gilt insbesondere für die in den letzten Jahren stark

Tabelle 47 — Die Schuldenstruktur von ausgewählten^a Entwicklungsländern im Jahre 1968

Land	Gesamtschuld ^b		Bereinigte Gesamtschuld ^c	Gesamtschuld	Geschätzter Schuldendienst	
	Monat/Jahr	Mill. US-\$			1968-1972	1968-1982
			in vH der Ausfuhr von Gütern und Diensten (1967)			
Indien	9/68	7 627	7 257	361	111	302
Brasilien	12/67	3 556	3 573	200	109	188
Pakistan	6/68	3 481	3 451	509	155	415
Argentinien	12/68	2 220	1 662	112	57	146
Indonesien	12/67	2 286	2 422	327	156	360
Türkei	12/68	2 004	1 969	257	88	216
VAR	12/67	1 746	1 753	181	114	206
Afghanistan	12/68	521	492	675	145	464
Guinea	12/68	320	320	633 ^d	238	616
Spanien	6/68	994	606	21	7	31
Malaysia	6/68	419	154	12	5	19
Singapur	12/68	80	80	6 ^d	2	7
Insgesamt ^e	1968 ^f	51 314	45 102	1068	44,8 ^h	122,2 ^h

^a Insbesondere Entwicklungsländer mit hoher Verschuldung bzw. Länder mit extrem günstigen oder ungünstigen Verschuldungspositionen. — ^b Einschließlich IWF-Beistandskredite. — ^c Gesamtschuld, abzüglich/zuzüglich des Betrages, um den die Währungsreserven den Gegenwert eines Zweimonats-Imports überschreiten/unterschreiten. — ^d Unbereinigt. — ^e 84 Länder. — ^f Überwiegend Mitte bis Ende 1968. — ^g Unbereinigte Schuld: 120 vH der Gesamtexporte. — ^h Arithmetisches (ungewogenes) Mittel aus gegebenen vH-Sätzen.

Quelle: DAC, 1969 Review, S. 285f., 271 ff.

¹ Bhagwati, *The Tying of Aid*, a. a. O., S. 49ff. — DAC, 1968 Review, S. 70f.

² Jalan, *Gains to Donor Countries from Tied Aid*, a. a. O., S. 15: „In fact, aid-tying has now become an normal feature of the aid program of almost all donor countries.“

angestiegenen Kredite zu kommerziellen Bedingungen. Die Nachteile der internationalen Verschuldung werden sich um so stärker bemerkbar machen, wenn in den kommenden Jahren die von der UNCTAD gesetzten Leistungsziele zwar in ihrem Umfang verwirklicht, die Kreditbedingungen aber nicht zugleich nachhaltig gelockert würden.

272. Im Jahre 1968 belief sich die Auslandsschuld von 84 Entwicklungsländern auf 51 Mrd. US-\$, verglichen mit einer Gesamtausfuhr von Gütern und Diensten in dieser Ländergruppe im Jahre 1967 (bzw. 1966 oder 1965) in Höhe von 42,7 Mrd. US-\$. Bei Ländern wie Indien, Pakistan, Indonesien, Afghanistan und Guinea bewegte sich der Anteil der um die Devisenreserven für zwei Monatsimporte bereinigten Auslandsschuld an den Exporten des Jahres 1967 zwischen 361 und 675 vH; bei Ländern wie Spanien, Malaysia und Singapur dagegen lag dieser Anteil unter 25 vH (Tabelle 47).

Für 79 Entwicklungsländer hat sich die gesamte öffentliche Auslandsschuld nach Angaben des Ausschusses für Entwicklungshilfe von 21,6 Mrd. US-\$ Ende 1961 auf 47,5 Mrd. US-\$ Mitte 1968 erhöht (= + 123,5 vH). Der jährliche Schuldendienst stieg dabei von 2,3 Mrd. US-\$ auf 4,0 Mrd. US-\$ (= +73,8 vH)¹.

Wie schwerwiegend das Problem der Auslandsverschuldung der Entwicklungsländer ist, zeigen Berechnungen der UNCTAD aus dem Jahre 1967. Bei einer gleichbleibenden jährlichen Erhöhung der Exporterlöse um 4 vH müßte zur Aufrechterhaltung des Nettokapitalzuflusses des Jahres 1965 in Höhe von 7,1 Mrd. US-\$ der Bruttokapitalzufluß bei bestehenden Konditionen bis zum Jahre 1975 auf 17,5 Mrd. US-\$ (1966: 12,2 Mrd. US-\$)

Tabelle 48 — Kapitalimport und internationale Verschuldung^a der Entwicklungsländer^b 1966-1975^c

Regionale Gliederung	Jahr	Kapitalimport		Schuldendienst		
		Brutto	Netto ^d	Mrd. US-\$	in vH des jährlichen Bruttokapitalzuflusses	in vH der Ausfuhr ^e
		Mrd. US-\$				
Afrikanische Entwicklungsländer	1966	3,1	2,3	0,8	26	11
	1970	4,1	2,3	1,7	43	20
	1975	4,9	2,3	2,6	53	25
Mittlerer Osten und Asien	1966	4,9	3,5	1,4	29	12
	1970	6,0	3,5	2,5	41	18
	1975	6,7	3,5	3,2	48	19
Lateinamerikanische Entwicklungsländer	1966	3,0	0,8	2,3	75	23
	1970	3,3	0,8	2,5	77	21
	1975	4,0	0,8	3,2	81	22
Insgesamt ^f	1966	12,2	7,1	5,1	42	16
	1970	14,9	7,1	7,8	52	21
	1975	17,5	7,1	10,4	60	23

^a Es wird angenommen, daß der Nettozufluß des Jahres 1965 aufrechterhalten wird. — ^b 96 Länder gemäß UNCTAD TD/7/Supplement 5, S. 7. — ^c Schätzung der UNCTAD. — ^d Unentgeltliche Zuweisungen und Kredite, abzüglich Amortisation und Zinsen. — ^e Unter der Annahme eines jährlichen Zuwachses von 4 vH. — ^f Einschließlich europäische Entwicklungsländer (Zypern, Griechenland, Malta, Türkei, Jugoslawien, Spanien).

Quelle: UNCTAD-Dokumente TD/7 vom 11. Oktober 1967 und 1. Februar 1968: Second Session. New Delhi.

¹ Vgl. DAC, 1969 Review, S. 232.

gesteigert werden. Der Anteil des Schuldendienstes am Bruttozufluß würde dabei von 42 vH im Jahre 1966 auf 60 vH im Jahre 1975 steigen, sein durchschnittlicher Anteil an den Ausfuhren von 16 vH im Jahre 1966 auf 23 vH im Jahre 1975¹ (Tabelle 48).

273. Es ist zu befürchten, daß die Gläubiger/Schuldnerverhältnisse zwischen Industrie- und Entwicklungsländern die politischen und wirtschaftlichen Beziehungen in der Welt auch künftighin nachteilig beeinflussen werden. Selbst wenn die Industrieländer bereit sein sollten, den steigenden Schuldendienst durch verstärkte Übertragungen mit zu finanzieren, kann man die Nominalverschuldung der Entwicklungsländer aus optisch-psychologischen Gründen nicht ins Uferlose ansteigen lassen².

Verschuldungsfähigkeit der Entwicklungsländer uneinheitlich

274. Bei der Frage nach dem Ausmaß der Verschuldungsfähigkeit, d. h. der Schuldendienstkapazität und damit der allgemeinen volkswirtschaftlichen Belastungsfähigkeit der Entwicklungsländer, müssen einmal die in jedem einzelnen Land gegebenen Verhältnisse in Betracht gezogen werden. Zum anderen ist dabei unter rein finanziellen Gesichtspunkten von Bedeutung, ob die wirtschaftliche Hilfe für die Entwicklungsländer künftig primär an kommerziell/privatwirtschaftlichen Kriterien orientiert wird, oder ob sie in der Hauptsache als ein Ressourcentransfer zwischen öffentlichen Haushalten unter Zuschußbedingungen verstanden werden soll.

275. Die OECD nennt für die Schuldendienstfähigkeit eines Entwicklungslandes folgende Orientierungskriterien³:

- Umfang und Art (Konditionen) der bereits bestehenden Verschuldung;
- das erreichte Einkommensniveau, insbesondere das Pro-Kopf-Einkommen;
- Möglichkeiten und Grenzen der weiteren Entwicklung;
- die Expansionsfähigkeit der Exporte;
- die künftige Abhängigkeit von ausländischem Kapital und damit von Art und Umfang der Importe.

Letztlich spielt demnach die volkswirtschaftliche Aufnahmefähigkeit eines Landes für Ressourcen aus dem Ausland eine entscheidende Rolle für die Beurteilung seiner Verschuldungs- bzw. Belastungsfähigkeit. Diese sogenannte Absorptionsfähigkeit hängt von der volkswirtschaftlichen Rentabilität ab, die von der Aufnahme von zusätzlichem Auslandskapital zu erwarten ist.

276. Die wachstumspolitische und finanzielle Kredit- und Verschuldungsfähigkeit der einzelnen Entwicklungsländer kann letztlich nur an ihrer langfristigen Exportkapazität, d. h. der Entwicklung der internationalen Zahlungsbilanz, beurteilt werden (Tabelle 47). Daraus ist zu folgern, daß die volkswirtschaftliche Absorptionsfähigkeit eines einzelnen Entwicklungslandes entscheidend mit von seiner Eigenleistung im gesamten Entwicklungsprozeß bestimmt wird. Dabei fällt der Entwicklungsplanung, der wirtschafts- und sozial-

¹ UNCTAD-Dokument TD/7: Growth, Development Finance and Aid, a. a. O., S. 17.

² Schon in der »Recommendation on Financial Terms and Conditions« des DAC vom Juli 1965 wird darauf hingewiesen, daß der »continuing rise in debt service burden either restricts the implementation of development programmes or leads to requirements for an increase in the volume of gross assistance provided«. DAC, 1965 Review, Annex B, S. 117.

³ Vgl. DAC, 1969 Review, S. 228, 267 ff.

politischen Orientierung und Zielstrebigkeit, also dem Beitrag des Sektors Staat, große Bedeutung zu¹.

Vorschläge für weitere Verbesserungen in den Entwicklungshilfe-Bedingungen

277. Die Projektionen über die Verschuldungslage der Entwicklungsländer ändern sich nachhaltig, wenn den Berechnungen alternative Schuldendienstbedingungen zugrunde gelegt werden. Deshalb beharren die Welthandelskonferenz und die OECD nicht nur auf den von ihnen gesetzten Leistungszielen, sondern empfehlen zugleich Richtsätze bzw. Normen für angemessenere Kreditbedingungen². In Ergänzung der im Jahresbericht 1965 niedergelegten Richtlinien und Empfehlungen für eine Harmonisierung der finanziellen Bedingungen öffentlicher Entwicklungshilfe-Kredite hat das DAC im Februar 1969 neue Normen festgelegt. Sinn und Zweck dieser neuen Kreditkonditionen ist es, den Geberländern verschiedene Kombinationsmöglichkeiten zwischen Zuschüssen und ermäßigten Zins- und Amortisationsbedingungen zur Hand zu geben, mit denen sie sich — unter Berücksichtigung ihrer eigenen Lage — den besonderen Verhältnissen der einzelnen Empfängerländer anpassen können.

278. Die Einhaltung finanziell tragbarer und die Entwicklungsziele nicht gefährdender Kreditkonditionen wird als eine Sache gemeinsamer und multilateral abgestimmter Verantwortung zwischen Geber- und Empfängerländern angesehen. Kommerzielle Motive der Geberländer sollen immer mehr in den Hintergrund treten. Jedoch ist bisher nur an Maßnahmen zur Einschränkung der Verschuldungszunahme gedacht; Vorschläge für einen teilweisen oder gänzlichen Erlaß der angelaufenen Schulden durch ein weltweites Moratorium wurden noch nicht erörtert. Desgleichen sind bisher keine konkreten Schritte zur Verbesserung der Kreditbedingungen für privates Entwicklungskapital erkennbar, wie sie mit dem sogenannten Horowitz-Vorschlag für die Errichtung eines internationalen Zinsausgleichsfonds angestrebt wird³.

279. Auf Grund der Empfehlungen des Ausschusses für Entwicklungshilfe stehen nunmehr einem Land für die Erfüllung seiner Entwicklungshilfeverpflichtungen folgende neue Kombinations- bzw. Variationsmöglichkeiten offen⁴:

a. Effektiv 70 vH (oder mehr) der gesamten öffentlichen Entwicklungshilfe werden in Form von Zuschüssen oder zuschubähnlichen Beiträgen geleistet.

¹ Vgl. dazu auch: R. I. Gulhati, *The 'Need' for Foreign Resources, Absorptive Capacity and Debt Servicing Capacity*. In: J. H. Adler with the Assistance of P. W. Kusnets, *Capital Movements and Economic Development*. New York 1967. S. 240 ff.

² Vgl. u. a. folgende UNCTAD-Dokumente: E/Conf. 46/84 vom 16. März 1964: *Economic Growth and External Debt — an Analytical Framework*. Geneva; TD/7, a. a. O.; TD/7./Supplement 5: *The Outlook for Debt Service*. Report by UNCTAD Secretariat. New Delhi 1968; sowie insbes. DAC, 1965 und 1969 Review.

³ Nach dem vom israelischen Zentralbankpräsidenten D. Horowitz schon im Jahre 1964 auf der Ersten Welthandelskonferenz vorgebrachten Plan sollen die Weltbank, die IDA oder eine neu zu errichtende internationale Finanzinstitution in die Lage versetzt werden, auf internationalen Kapitalmärkten zu kommerziellen Bedingungen aufgenommene Finanzmittel mit langen Fristen und zu niedrigen Zinssätzen an die Entwicklungsländer weiterzugeben. Die dafür erforderlichen Kreditsubventionen sollen aus einem Ausgleichsfonds bei der IDA finanziert werden, der aus öffentlichen Haushaltsmitteln der Industrieländer zu speisen ist. Wegen einer kritischen Stellungnahme zu dem Plan vgl. Sh. Boskey, *The Horowitz Proposal*. *The Fund and Bank Review*, Finance and Development, Washington, D.C., Vol. 2 (1965), No. 3, S. 167 ff.

⁴ Vgl. DAC, 1969 Review, S. 224, insbes. S. 269 ff.

Tabelle 49 — Die öffentliche Entwicklungshilfe der DAC-Länder 1968 und die neuen Richtsatzempfehlungen von 1960

Land	Gesamte öffentliche Entwicklungshilfe			Alternativen der Leistungen			
	Mill. US-\$	Anteil		Zuschüsse und Kredite mit rechn. Zuschußelement ^a von mindestens je 61 vH	Zuschußanteil an der öffentlichen Entwicklungshilfe ^b	Rechn. Zuschußelement ^a	
		an den Leistungen aller DAC-Länder	am Brutto-sozialprodukt			Von jeder Transaktion mindestens 61 vH	Im Durchschnitt aller Kredittransaktionen
		vH		in vH des Brutto-sozialprodukts ^c	in vH der gesamten Entwicklungshilfe		
Bundesrepublik							
Deutschland	595	8,2	0,45	0,24	51	51	75
Frankreich	855	11,8	0,68	0,74	72	72	95
Italien	149	2,1	0,20	0,08	30	30	40
Niederlande	134	1,9	0,53	0,51	52	52	75
Vereinigtes Königreich	428	5,9	0,42	0,50	46	91	95
Vereinigte Staaten	3 605	49,8	0,41	0,43	53	94	98
Kanada	214	3,0	0,34	0,30	83	100	100
Japan	808	11,2	0,57	0,14	62	62	95
Sonstige DAC-Länder	457	6,3
DAC-Länder insgesamt	7 245	100	0,43	0,40	57	81	95

^a Rechnerisches Zuschußelement: vgl. Anmerkung 1, unten. — ^b Mit dem relativ hohen Zuschuß-Pflichtanteil kann ein Land seine Bedingungen erfüllen, auch wenn der Anteil der öffentlichen Hilfe am Brutto-sozialprodukt nicht die erwünschte Höhe erreicht. — ^c Der Anteil der Zuschüsse und Kredittransaktionen mit je mindestens 61 vH Zuschußelement markiert das absolute Mindestvolumen der zu gewährenden Hilfe; weniger als 0,30 vH des Brutto-sozialprodukts gelten als wesentlich unter dem Durchschnitt der DAC-Länder.

Quelle: DAC, 1969 Review, S. 302f., 312.

b. Mindestens 85 vH der öffentlichen Entwicklungshilfeszusagen werden in der Weise gegeben, daß jede einzelne Kredittransaktion ein »rechnerisches Zuschußelement«¹ von 61 vH enthält. Jede Zusage muß ein Mindestmaß an Kreditvergünstigung enthalten².

¹ Das rechnerische Zuschußelement ist definiert als der Nominalwert einer Kreditzusage, abzüglich des mit 10% abgezinsten Gegenwartwertes aller künftig anfallenden Tilgungs- und Zinszahlungen. Das Zuschußelement beträgt bei

- zinslosem, tilgungsfreiem Kredit 100 vH
- IDA-Kredit mit 50 Jahren Laufzeit, 10 tilgungsfreien Jahren, 0,75% Verwaltungsgebühr 86 vH
- DAC-Norm: 30 Jahre, 8 tilgungsfreie Jahre, 2,5% Zinsen 61 vH
- Exportkredit: 8 Jahre, 2 tilgungsfreie Jahre, 7 % Zinsen 12 vH

² Die Alternative b. wird beispielsweise mit folgenden Alternativausstattungen erreicht:

- 30 Jahre Laufzeit, 8 tilgungsfreie Jahre, 2,5% Zinsen,
- 38 Jahre Laufzeit, 10 tilgungsfreie Jahre, 3 % Zinsen,
- 25 Jahre Laufzeit, 7 tilgungsfreie Jahre, 2 % Zinsen.

c. 85 vH aller Zusagen enthalten im Durchschnitt ein Zuschußelement von mindestens 85 vH¹.

Aus Tabelle 49 ist zu ersehen, in welchem Maße die verschiedenen Geberländer mit ihren 1968 gewährten Kreditbedingungen bei der öffentlichen Hilfe noch im Rückstand gegenüber den neuen Empfehlungen der DAC vom Februar 1969 geblieben wären. Aus der Gegenüberstellung der verschiedenen Leistungsmaßstäbe wird jedoch deutlich, daß sich der Leistungsrückstand — besonders der ins Gewicht fallenden großen Geberländer — in geringerem Maße aus den gewährten Hilfebedingungen errechnet als vor allem aus dem zu niedrigen Volumen der Entwicklungshilfe (als Anteil am Bruttosozialprodukt)².

H. Weise

Bevölkerung, Erwerbstätigkeit und Wanderungen

»Bevölkerungsexplosion« in den Entwicklungsländern ein fortschritthemmendes Übergangsphänomen

280. Seit etwa zwei Jahrzehnten befindet sich die Bevölkerung der Erde in einer Phase beschleunigten Wachstums, das sich vorerst noch fortsetzen wird. Während die Zahl der Menschen zwischen 1920 und 1940 nur um 435 Mill. oder rund 1 vH je Jahr stieg, hat sie sich in der gleich langen Periode von 1950 bis 1970 um etwa 1,1 Mrd. oder 1,8 vH im Jahresdurchschnitt vergrößert. Nach Schätzungen der Vereinten Nationen, die auf mittleren Annahmen über die künftige Geburten- und Sterblichkeitsentwicklung basieren, ist allein in den siebziger Jahren mit einem weiteren Zuwachs von über 700 Mill. Menschen bei einer Vermehrungsrate von 1,9 vH je Jahr zu rechnen. Zwar wird erwartet, daß sich das relative Bevölkerungswachstum nach 1980 allmählich wieder abschwächt, doch werden die absoluten Zunahmen zunächst noch weiter stark steigen. Deshalb gilt es als ziemlich sicher, daß sich die Erdbevölkerung in der zweiten Hälfte dieses Jahrhunderts um mindestens 3,6 Mrd. Menschen oder 1,8 vH je Jahr vergrößern wird, also um rund viermal so viele wie in der ersten Hälfte³.

281. Diese oft als »Bevölkerungsexplosion« bezeichnete Entwicklung ist bekanntlich eine Begleiterscheinung des weltweiten wirtschaftlichen und sozialen Strukturwandels. Die fortschreitenden Veränderungen in den Wirtschaftsformen und der ständige Anstieg in den Lebensansprüchen verlangen auch eine Rationalisierung der Bevölkerungsweisen,

¹ Die Alternative c. ermöglicht u. a. folgende Mischungsverhältnisse:

- 52 vH Zuschüsse und 33 vH Kredite: 30 Jahre Laufzeit, 8 tilgungsfreie Jahre, 2,5% Zinsen,
- 57 vH Zuschüsse und 28 vH Kredite: 25 Jahre Laufzeit, 7 tilgungsfreie Jahre, 3 % Zinsen,
- 65 vH Zuschüsse und 20 vH Kredite: 20 Jahre Laufzeit, 5 tilgungsfreie Jahre, 4,5% Zinsen.

² Nach Berechnungen des DAC würden die Entwicklungsländer für einen kumulativen Kredit von 100 Mrd. US-\$, der ihnen in 20 gleichen Jahresraten von 5 Mrd. US-\$ unter den verbesserten Bedingungen mit mindestens 61 vH rechnerischen Zuschußelement (gegenüber 53 vH nach den Empfehlungen von 1965) zufließt, insgesamt 11 Mrd. US-\$ weniger an Schuldendienst zu zahlen haben; das entspricht einer Einsparung von 20 vH.

³ Vgl. UN, World Population Prospects as Assessed in 1963. (Population Studies, No. 41.) New York 1966. S. 34ff., 133f. Die tatsächliche Entwicklung der Weltbevölkerung nach 1963 hat gezeigt, daß die mittlere Schätzung der UN zu niedrig liegt. Aus einer 1968 durchgeführten Revision dieser Schätzung, deren Ergebnisse erst zum Teil veröffentlicht wurden, geht hervor, daß die Zunahme der Weltbevölkerung von 1950 bis 1970 wahrscheinlich 1,34 Mrd. betrug und daß bis 1980 ein weiterer Zuwachs von 825 Mill. zu erwarten ist (UN, Population News Letter, New York, 1969, No. 7 (December), S. 1ff.).

d. h. einen Übergang von einer langsamen Vermehrung bei hoher Fruchtbarkeit und Sterblichkeit zu einer gleichfalls langsamen Vermehrung bei niedriger Fruchtbarkeit und Sterblichkeit. Da die Sterberaten allgemein früher als die Geburtenraten zurückgehen, steigen während dieses Übergangs die Geburtenüberschüsse zeitweilig an. Diese Entwicklung setzte in den einzelnen Ländern zu verschiedenen Zeitpunkten ein. In den heutigen Industrieländern begann sie schon vor ein bis zwei Jahrhunderten und ist nun zumeist abgeschlossen; verschiedenen weit zurückgebliebenen Ländern dagegen steht sie noch bevor. Bei einzelnen Entwicklungsländern ist ein Rückgang der Geburtenraten und ein Abebben der Wachstumswelle bereits sichtbar; die meisten befinden sich jedoch noch in der Phase akzelerierter Bevölkerungsvermehrung. Das sprunghafte Anschwellen der Menschenzahl in den vergangenen 20 Jahren betraf also nicht die Erdbevölkerung als Ganzes, sondern die Masse der außereuropäischen Entwicklungsländer, die in ziemlich rascher Zeitfolge in diesen Übergangsprozeß einbezogen wurden, so daß sich dessen Wirkungen kumulierten. Somit gibt es formal gesehen kein Weltbevölkerungsproblem als solches, sondern zumindest vier verschiedene Versionen gemäß der jeweiligen Position der Länder im Phasenablauf des demographischen Übergangs. Ihr entsprechen zumeist typische Wirtschaftsformen, Produktionssysteme und Berufsstrukturen. Auch in der Höhe des Bruttosozialprodukts je Kopf, die ein Maßstab der gesamtwirtschaftlichen Leistungskraft ist, spiegelt sich die Stellung der Länder im demographischen Übergang deutlich wider.

Tabelle 50 — Bevölkerungswachstum und Pro-Kopf-Einkommen 1920—1980
(durchschnittliche jährliche Bevölkerungszunahme in vH)

Periode ^a	Länder ^b mit einem Bruttosozialprodukt je Kopf im Jahre 1965 von				Länder insgesamt
	weniger als 200 US-\$	200 bis 499 US-\$	500 bis 999 US-\$	1 000 US-\$ und mehr	
1920/30	0,90	1,70	1,45	0,99	1,08
1930/40	1,06	1,86	1,00	0,63	1,04
1940/50	1,01	1,92	0,50	0,91	0,92
1950/60	1,85	2,62	1,53	1,16	1,76
1960/70	2,01	2,77	1,35	0,99	1,83 ^c
1970/80	2,09	2,88	1,26	1,00	1,91 ^c

^a Bis 1960 amtliche Schätzungen der einzelnen Länder oder Schätzungen der UN. 1970 und 1980 von den UN auf Grund amtlicher oder anderer Quellen durchgeführte Projektionen. — ^b Erfasst sind 145 Länder (129 selbständige und 16 politisch abhängige Länder) mit mehr als 99 vH der Weltbevölkerung. — ^c Nach revidierten Schätzungen (vgl. Population News Letter, a. a. O.) errechnen sich Raten von 1,94 vH für 1960/70 und 2,07 vH für 1970/80. Für die Entwicklungsländer, die etwa mit den beiden Gruppen identisch sind, deren Bruttosozialprodukt pro Kopf 1965 weniger als 500 US-\$ ausmachte, ändern sich die Raten wie folgt: 1960/70: 2,31 vH statt 2,19 vH und 1970/80: 2,48 vH statt 2,25 vH. Für die übrigen Länder ergeben sich folgende neue Zuwachsraten: 1960/70: 1,11 vH statt 1,04 vH und 1970/80: 1,05 vH statt 0,99 vH.

Quelle: UN, World Population Prospects as Assessed in 1963, a. a. O., S. 140 ff. in Verbindung mit UN, Statistical Yearbook, New York, 1967, S. 582f.

282. Wenn somit das akzelerierte Bevölkerungswachstum in den außereuropäischen Entwicklungsländern¹ als Teil eines umfassenden Wandlungsprozesses erscheint, so darf man daraus nicht folgern, daß es quasi automatisch und reibungslos vorübergehen wird. Die

¹ Die Abgrenzung gegenüber den fortgeschrittenen Ländern ist aus Tabelle 66* zu entnehmen.

Probleme, die es erzeugt, hängen nicht allein von der Größe, sondern weit mehr von der Zusammensetzung der Bevölkerung ab und haben die Tendenz, sich selbst zu reproduzieren und so den Phasendurchlauf zu verlängern. Durch die rasch zunehmende Menschenzahl und die steigenden Versorgungsansprüche hat sich der Zwang, die Wirtschaft zu rationalisieren, zwar verstärkt, zugleich sind aber auch die Schwierigkeiten größer geworden, diese Aufgabe zu bewältigen. Infolge der hohen Fruchtbarkeit wächst die Bevölkerung dieser Länder mit einer Altersstruktur, in der die Jahrgänge der unterhaltsbedürftigen Kinder vergleichsweise stark besetzt sind. Die so bedingte hohe Konsumlast behindert den wirtschaftlichen Fortschritt; denn unter solchen Umständen verbleiben von dem ohnehin geringen Volkseinkommen zu wenig Mittel für Kapital- und Bildungsinvestitionen, um einen großen Nachwuchs wirtschaftlich produktiv zu machen.

283. Dieses Grundproblem, das sich allen Entwicklungsländern stellt, läßt sich durch wirtschaftliche Anstrengungen nicht lösen, wenn nicht zugleich die Fruchtbarkeit wirksam sinkt. Gerade die Maßnahmen, die ein rasches Wirtschaftswachstum fördern, verlangen viel Kapital und berufliches Können und sind wenig geeignet, Beschäftigung für eine schnell wachsende Zahl ungelernter Arbeitskräfte zu schaffen. Zudem hat der Rückgang der Sterblichkeit bewirkt, daß sich das Arbeitspotential langsamer umsetzt. Auch dadurch wurde es schwieriger, den Nachwuchs wirtschaftlich einzugliedern, die schon vorhandene Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung abzubauen, die Arbeitsproduktivität zu steigern und die Massenkaukraft so zu heben, daß sie zur Basis rascher Industrialisierung werden kann.

Zuwachs an Erwerbspersonen in den Entwicklungsländern am größten, trotz sinkender Erwerbsintensität

284. Um wieviel mehr das Arbeitspotential der Entwicklungsländer als das der entwickelten Länder in den vergangenen 20 Jahren zunahm, ist aus Tabelle 66* ersichtlich. Von den rund 370 Mill. neuen Erwerbspersonen¹ dieser Periode entfielen allein 271 Mill. oder 74 vH auf die Entwicklungsländer mit ihren begrenzten Möglichkeiten für eine produktive Eingliederung². Da sich die rasche Bevölkerungsvermehrung erst allmählich auf das Arbeitspotential auswirkte, war der Kräftezuwachs in diesen Ländern zwischen 1960 und 1970 um 58 Mill. größer als in den fünfziger Jahren und wird in den siebziger Jahren nochmals um 67 Mill. steigen. In den fortgeschrittenen Ländern dagegen waren — bei regional verschiedener Tendenz — die Zugänge an neuen Erwerbspersonen in den sechziger Jahren im Durchschnitt kleiner als ein Jahrzehnt davor.

285. Bezeichnender als diese absoluten Zunahmen waren jedoch die Veränderungen in der Erwerbsintensität beider Ländergruppen, weil sie die unterschiedlichen Einflüsse der Bevölkerungs- und der Wirtschaftsentwicklung auf die Erwerbsstruktur sichtbar machen. Der Rückgang der Erwerbsquoten³ in den Entwicklungsländern während der vergangenen 20 Jahre läßt z. B. erkennen, daß sich innerhalb ihrer Gesamtbevölkerung der Kreis der Nur-Konsumenten viel mehr als der der Produzenten vergrößerte, daß also die aus der Bevölkerungsstruktur resultierende hohe Versorgungslast durch die Erwerbsverhältnisse noch zusätzlich akzentuiert wurde. Wie aus Tabelle 66* hervorgeht, waren die Erwerbs-

¹ Das sind die Erwerbstätigen (beschäftigte Arbeiter, Angestellte und Beamte sowie Selbständige und mithelfende Familienangehörige) und die Arbeitslosen.

² Diese und die in den folgenden beiden Absätzen enthaltenen Zahlenangaben basieren auf Schätzungen, deren Quellen aus Tabelle 66* zu ersehen sind.

³ Die Erwerbsquote gibt den Anteil der Erwerbspersonen an der Bevölkerung an.

quoten in den einzelnen Untergruppen verschieden hoch. Das war u. a. Folge der unterschiedlichen Teilnahme der Frauen am Erwerbsleben. Zeitlich gesehen ist aber wichtig, daß die Erwerbsintensität in allen diesen Ländern abnahm und zunächst noch weiter abnehmen wird. In den fortgeschrittenen Ländern dagegen verlief der Trend uneinheitlich. Er wies vor allem in den alten Industrieländern Europas deutlich nach unten, war aber in anderen Ländern — wie z. B. in der Sowjetunion und Japan — zeitweise stark nach oben gerichtet.

Unterschiedliche Ursachen des Rückgangs der Erwerbsquoten

286. Diese unterschiedlichen Tendenzen sind Reflex typischer Veränderungen im Altersaufbau der Bevölkerung sowie im Erwerbsverhalten der einzelnen Altersklassen und Geschlechter im Wandel der wirtschaftlichen und sozialen Strukturen. Im Schaubild 20 sind die Hauptformen der alters- und geschlechtsspezifischen Erwerbsbeteiligung dargestellt, die für Volkswirtschaften verschiedenen Entwicklungsgrades charakteristisch sind. Sie basieren auf den offiziellen Daten von 86 Ländern, die — analog zur Tabelle 50 — nach der Höhe ihres Bruttosozialprodukts je Kopf im Jahre 1965 gruppiert wurden. Mit dieser Größe ist auch der Anteil der Erwerbspersonen in der Landwirtschaft hoch korreliert¹.

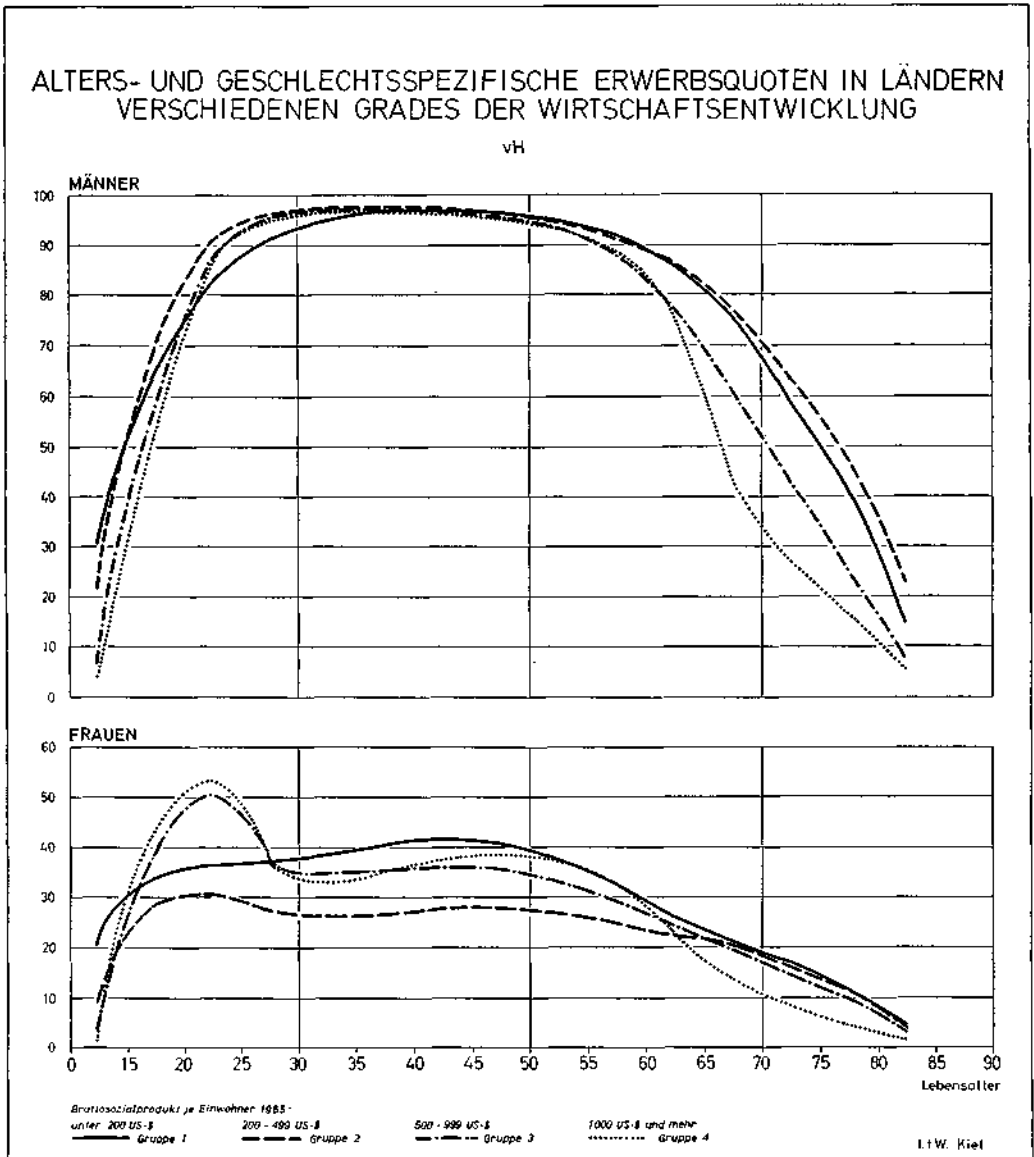
287. Obwohl die Erwerbsgewohnheiten überall besonderen Einflüssen kultureller und anderer Art unterliegen, so läßt sich mit Hilfe der im Schaubild 20 dargestellten Durchschnittslagen doch erklären, warum im Ablauf der wirtschaftlichen und demographischen Entwicklung die Erwerbsquoten zunächst zu sinken, dann zu steigen und schließlich wieder etwas abzunehmen tendieren. Der allgemeine Rückgang dieser Quoten in den Entwicklungsländern nach 1950 war — wie der Vergleich der Gruppen 1 und 2 zeigt — hauptsächlich Folge abnehmender Kinder- und Frauenarbeit, die durch die vermehrte Mitwirkung von jungen und älteren Männern am Erwerbsprozeß nicht kompensiert wurde. Unter den zahlreichen Ursachen für diese Entwicklung spielen der relativ sinkende Kräftebedarf in der Landwirtschaft, die Zunahme des Schulbesuchs, die Abwanderung in die Städte, die steigende Lebenserwartung sowie der Rückgang leistungsmindernder Krankheiten eine besondere Rolle. In den beiden folgenden Gruppen, die die entwickelten Länder repräsentieren, zeigt sich dagegen — vor allem auf der Seite der Männer — eine fortschreitende Konzentration der Erwerbsbeteiligung auf die aktivste Lebensspanne, bedingt durch die längere Schul- und Berufsausbildung sowie den Ausbau der sozialen Sicherungssysteme. Wenn dennoch die Erwerbsquoten anfangs zu steigen tendieren, so einmal wegen der vermehrten Erwerbsbeteiligung junger Mädchen und Frauen, deren Beschäftigungsrahmen sich durch die bessere Bildung und die größere Arbeitsteilung weitert, zum anderen

¹ Im einzelnen sind die Gruppen wie folgt gekennzeichnet:

Gruppe	Bruttosozialprodukt je Kopf (US-\$)	Erwerbspersonen in der Landwirtschaft (vH)
1	unter 200	73
2	200—499	56
3	500—999	26
4	1 000 und mehr	12

Bei der Berechnung der Erwerbspersonenanteile in der Landwirtschaft wurde versucht, der unterschiedlichen Arbeitsintensität der mithelfenden Frauen Rechnung zu tragen. Dabei diente ihr Anteil am gesamten landwirtschaftlichen Kräftebestand als Maßstab. Die arabischen Länder, in denen Frauen kaum am Arbeitsprozeß teilnehmen, blieben hier unberücksichtigt. Die obigen Prozentsätze sind deshalb mit denen der Tabelle 68* nicht vergleichbar.

Schaubild 20



aber auch wegen der günstigeren Altersstruktur der Bevölkerung infolge niedriger Fruchtbarkeit. Ebenso wird verständlich, daß die Erwerbsquoten wieder sinken müssen, wenn die demographische Alterung fortschreitet und der Konzentrationsprozeß in der Erwerbsbeteiligung auch die Frauen stärker erfaßt.

288. Der Rückgang der Erwerbsquoten in den Entwicklungsländern und einigen hochentwickelten Ländern nach 1950 hatte also sehr verschiedene Gründe. Die Freisetzung leistungsschwacher Gruppen in den Entwicklungsländern, die sich bei einem weiterhin stark steigenden Arbeitsangebot vollzog, darf nicht mit dem Konzentrationsprozeß in

den fortgeschrittenen Ländern gleichgesetzt werden, der Folge steigender Arbeitsproduktivität ist. Dieser Prozeß steht in einem engen Zusammenhang mit dem Geburtenrückgang, einer intensiven beruflichen und sozialen Mobilität, einer differenzierten Leistungsnachfrage und mit der Zunahme des Massenwohlstandes. Kürzere Arbeitszeit und ein früherer Beginn des Ruhestandes wurden hier durch steigende Leistung möglich, die zugleich die Gewähr gibt, daß das vorhandene Kapital ertragreich genutzt und genügend neues für die Eingliederung des Nachwuchses entsteht. In diesem Prozeß, der sich aus eigenem Antrieb fortsetzt, ist mehr Muße nicht nur wirtschaftlich tragbar, sondern auch wünschenswert, denn sie erzeugt selbst neue Aktivitäten. Die längere Freizeit innerhalb und außerhalb des Arbeitslebens bietet die Basis für zusätzliche Einkommensmöglichkeiten und trägt so zur Deckung ihrer eigenen Kosten bei. Wirtschafts- und Sozialpolitik werden so zu komplementären Instrumenten des Fortschritts.

289. Es wird nicht verkannt, daß die Alterslast und die Verknappung der aktiven Kräfte durch den Geburtenrückgang in manchen hochentwickelten Ländern besondere Probleme schuf. Mit den Schwierigkeiten in den Entwicklungsländern haben sie jedoch nichts gemein. Wohl ist auch in diesen Ländern die abnehmende Erwerbsbeteiligung von Frauen und Kindern durch die sich ändernde Wirtschafts- und Sozialstruktur bedingt. Meist hängt sie mit der Abwanderung in die Städte zusammen, wo sich diesen Gruppen, die auf dem Lande zumeist als mithelfende Familienangehörige tätig waren, keine entsprechenden Arbeitsmöglichkeiten bieten. Ihr Ausscheiden aus dem Erwerbsleben, obwohl sozial wünschenswert, kann aber die Leistungsschwäche der Erwerbsbevölkerung nicht beheben, denn diese ist letztlich Folge der hohen Versorgungslast. Solange es an Schul- und Ausbildungsplätzen für die rasch wachsende Kinderzahl fehlt, können die arbeitsfreien Jahre nicht genügend genutzt werden, um den Nachwuchs auf die spätere Erwerbstätigkeit vorzubereiten; solange die Durchschnittseinkommen wegen mangelnder Beschäftigung und ungenügender Arbeitsproduktivität niedrig bleiben, kann Muße nicht zur Basis neuer Aktivitäten werden.

Land-Stadt-Wanderung und ihre Folgen für die Leistungsentwicklung

290. Wie stark die Bevölkerung in ihrem Streben nach Arbeit und Wohlstand in allen Teilen der Erde in die Städte drängt, wie unterschiedlich aber dennoch die Verteilung auf Stadt und Land geblieben ist, geht aus Tabelle 51 hervor. In den entwickelten Ländern nahm die Einwohnerzahl der Mittel- und Großstädte¹ zwischen 1950 und 1970 um durchschnittlich 60 vH zu, und bis 1980 wird sie sich beinahe verdoppelt haben. Die Kleinstädte und Landgemeinden dagegen zählten 1970 knapp 5 vH mehr Einwohner als 1950 und werden — bei regional unterschiedlichen Tendenzen — ihren Bevölkerungsstand in den siebziger Jahren insgesamt wahrscheinlich etwas verringern. In den Entwicklungsländern wuchsen die Städte noch schneller. 1970 war ihre Einwohnerzahl durchschnittlich 142 vH größer als 1950, und bis 1980 wird sie nochmals um etwa 50 vH zunehmen. Trotzdem blieb der Urbanisierungsgrad mäßig, weil hier durchschnittlich zwei Drittel des Geburtenüberschusses von den Landgemeinden und Kleinstädten absorbiert wurden².

291. Die Wanderung vom Lande in die Städte, die die Hauptursache für die ungleiche Zunahme der Stadt- und Landbevölkerung ist, war also in den Entwicklungsländern

¹ Als Mittelstädte gelten hier Gemeinden mit 20000 bis unter 100000 Einwohnern, als Großstädte Gemeinden mit 100000 und mehr Einwohnern. Die Bevölkerung beider Städtegruppen gilt im folgenden als »städtische Bevölkerung«, die aller übrigen Gemeinden als »ländliche Bevölkerung«, obwohl sich diese Abgrenzung nicht mit den üblichen Definitionen deckt.

² Vgl. UN, Growth of the World's Urban and Rural Population, 1920—2000, a. a. O., passim.

Tabelle 51 — Bevölkerung der entwickelten Länder und der Entwicklungsländer in Gemeinden mit 20000 und mehr Einwohnern 1950, 1960, 1970 und 1980 (in vH der Gesamtbevölkerung)

Ländergruppe bzw. Region ^a	1950 ^b	1960 ^b	1970 ^c	1980 ^c
Industrieländer in Europa	47,5	50,7	53,4	55,7
Übrige europäische Länder	26,5	31,4	34,6	37,5
Sowjetunion	27,8	36,4	42,7	50,7
Nordamerika	50,8	58,0	62,7	67,7
Sonstige entwickelte Länder	38,8	46,7	51,4	56,9
Entwickelte Länder	39,7	45,7	49,9	54,8
Mittel-, Südost- und Ostasien	10,6	13,8	16,5	19,6
Vorderasien und Nordafrika	18,6	24,3	28,0	31,8
Übriges Afrika	4,2	7,3	9,5	12,2
Lateinamerika	24,9	32,8	37,8	43,2
Entwicklungsländer	11,9	15,8	18,9	22,5
Alle Länder	21,2	25,4	28,1	31,3

^a Vgl. dazu die Anmerkungen c—e in Tabelle 66*. — ^b Schätzungen. — ^c Projektionen.

Quelle: UN, Growth of the World's Urban and Rural Population, 1920—2000. (Population Studies, No. 44), New York 1969. S. 98, 115, 117, 121f.

zumeist zu klein, um die Landgebiete wirksam von Arbeitskräften zu entlasten, aber zu groß, gemessen am Kräftebedarf der Städte. Während der Wanderungsgewinn der Städte in den fortgeschrittenen Ländern häufig nur einen mäßigen natürlichen Bevölkerungszuwachs ergänzte, der nicht genügte, um die Arbeitsnachfrage zu befriedigen, trat er in den Entwicklungsländern in der Regel zu einem hohen Geburtenüberschuß hinzu. Nimmt man an, in beiden Ländergruppen sei die natürliche Zuwachsintensität der städtischen und ländlichen Bevölkerung jeweils gleich gewesen¹, so errechnen sich für die Periode 1950 bis 1970 die folgenden jährlichen Durchschnittsraten (vH):

	Städtische Bevölkerung		Übrige Bevölkerung	
	Entwickelte Länder	Entwicklungsländer	Entwickelte Länder	Entwicklungsländer
Gesamtzunahme	2,37	4,58	0,24	1,67
Geburtenüberschuß	1,15	2,14	1,15	2,14
Wanderungssaldo	+ 1,22	+ 2,44	— 0,91	— 0,47

Demnach war also der relative Wanderungsgewinn der Städte in den Entwicklungsländern durchschnittlich doppelt, der relative Wanderungsverlust der Landgebiete jedoch nur halb so groß wie in den entwickelten Ländern. Zieht man dabei in Betracht, daß es in den Städten der Entwicklungsländer bereits schwer war, den eigenen Nachwuchs mit Arbeitsplätzen zu versorgen, so wird klar, daß hier der Zuzug vom Lande keinem volkswirtschaftlichen Bedürfnis entsprach.

292. Die Schwierigkeiten, die Zuwanderer nutzvoll in die städtische Wirtschaft einzugliedern, wurden in vielen Entwicklungsländern noch durch die Konzentration des Zustroms auf einzelne Großstädte verschärft. In verschiedenen entwickelten Ländern schwächte sich das Wachstum der Großstädte in letzter Zeit zugunsten der übrigen städtischen

¹ Die Annahme deckt sich nicht voll mit der Wirklichkeit, erlaubt es aber dennoch, die unterschiedlichen Tendenzen im regionalen Bevölkerungswachstum beider Ländergruppen aufzuzeigen.

Gemeinden etwas ab. Teils war das Folge der Verlagerung von Industrien, teils von wohlstandsbedingten Fortzügen aus den Großstadtkernen in die nahe gelegenen Mittel- und Kleinstädte. Zunehmende Beschäftigung und steigende Einkommen waren hier Antrieb. In den Entwicklungsländern dagegen haben sich aus der einstigen kolonialen Wirtschaftsverflechtung zumeist nur einige wenige große Städte mit einseitigen, auf den internationalen Handel ausgerichteten Aufgaben entfaltet, die zu den kleinen und mittleren Zentren heimischer Wirtschaftsaktivität in keiner unmittelbaren funktionellen Beziehung standen. Diese wenigen Großstädte haben ihre dominierende Stellung im Laufe der Zeit weiter gefestigt. Sie wurden zu Standorten der modernen Wirtschaft, unter deren Sogkraft die Entwicklung der anderen städtischen Gemeinden mehr oder minder stockte. So nahm z. B. die Bevölkerung der Großstädte mit 500 000 und mehr Einwohnern im Durchschnitt aller Entwicklungsländer allein zwischen 1950 und 1960 um 95 vH zu, die der übrigen Großstädte jedoch nur um 47 vH und die der Mittelstädte um 41 vH¹.

293. Durch das Fehlen eines Systems funktional verbundener Städte und das krasse kulturelle und wirtschaftliche Gefälle zwischen Großstadt und Landgebieten ist es für die Wanderer in den Entwicklungsländern schwer, sich von dörflichen auf städtische Lebens- und Arbeitsweisen umzustellen. Viele kommen mit falschen Erwartungen in die Großstädte. Ungeübt, sich den Erfordernissen der modernen Produktion schnell anzupassen, und ohne genügende technische Kenntnisse sind ihre Chancen schlecht, sich in der Konkurrenz um die wenigen einträglichen Arbeitsplätze zu behaupten. Das aus der Zuwanderung ständig gespeiste hohe Arbeitsangebot und der durch mangelhafte Anpassung bedingte häufige Kräftewechsel haben die industrielle Entwicklung sehr beeinträchtigt. Dadurch war vor allem für die kleinen und mittleren Unternehmer der Antrieb gering, die berufliche Qualifikation ihrer Arbeiter zu heben, die technische Ausstattung ihrer Betriebe zu verbessern und die Arbeit rationeller zu organisieren. Knappheit an befähigten Arbeitskräften wiederum gab vielen Großunternehmen Anlaß, kräftesparende Arbeitsmethoden zu bevorzugen. So wurde selbst in den aktivsten Zentren die wirtschaftliche Integration und der Aufbau einer differenzierten Berufs- und Leistungsstruktur behindert.

Berufliche Umschichtung in den Entwicklungsländern noch wenig leistungsorientiert, auch wo sie den entwickelten Ländern ähnelt

294. Wie einseitig die berufliche Gliederung der Erwerbspersonen in den Entwicklungsländern noch immer ist, zeigen Schätzungen der Internationalen Arbeitsorganisation (ILO), die in Tabelle 67* wiedergegeben sind². Die noch sehr schmale und sich nur zögernd weitende Basis der bildungsintensiven Berufe (Rubrik I), die darin deutlich wird, kennzeichnet das geringe Leistungsvermögen des Arbeitspotentials und die Schwierigkeiten, es wirksam zu verbessern. Um den Erwerbspersonenanteil dieser Berufsgruppen³ auch nur geringfügig zu heben, sind beträchtliche Anstrengungen auf dem Bildungssektor nötig. Hinter dem Anstieg von 5 auf 6 vH im Jahrzehnt 1960 bis 1970 verbirgt sich immer-

¹ UN, Growth of the World's Urban and Rural Population, 1920—2000, a. a. O., S. 118f.

² Alle im folgenden zu diesem Problemkreis gemachten Zahlenangaben basieren — soweit nicht anders belegt — auf der in Tabelle 67* angegebenen Quelle. Diese Schätzungen wurden an Hand von ökonomischen Modellen durchgeführt, die von der Höhe der Pro-Kopf-Einkommen und der beruflichen Struktur in einer repräsentativen Anzahl von Ländern um 1960 ausgehen. Sie können daher nur gewisse Entwicklungstendenzen wiedergeben, die aber dennoch die unterschiedlichen Beschäftigungsprobleme der einzelnen Ländergruppen hinreichend kennzeichnen.

³ 1960 betrug die Zahl der Erwerbspersonen dieser Berufsgruppen (ISCO 0—2, vgl. Anmerkung a in Tabelle 67*) in der Gesamtheit aller Entwicklungsländer nur etwa 40 Mill.

hin ein absoluter Zugang von etwa 20 Mill. Kräften mit guter Schulbildung, und bis 1980 wird er voraussichtlich nochmals 40 Mill. betragen. Dabei kann man bezweifeln, ob das einem echten Bedarf entspricht.

295. In den sechziger Jahren nahm allein das Potential der Bürokräfte um gut 11 Mill. oder 77 vH zu, obwohl in vielen Entwicklungsländern die öffentliche Verwaltung — der Hauptnachfrager nach Bürokräften — mit solchem Personal schon lange überbesetzt war, wenn es auch überall an qualifizierten Kräften fehlte. Wie wenig Angebot und Nachfrage aufeinander abgestimmt waren, geht u. a. daraus hervor, daß der Zuwachs an Bürokräften in den armen Ländern Asiens und Afrikas besonders groß war. Dort wurden zumeist bedeutendere Fortschritte im Schulwesen als im Aufbau der Wirtschaft gemacht. Die »reicheren« Entwicklungsländer Lateinamerikas mit ihrer differenzierteren Berufsstruktur hatten dagegen bezeichnenderweise einen viel geringeren Zugang an solchem Personal.

296. Ähnlich, aber zeitlich hinausgeschoben, scheint die Entwicklung bei den wissenschaftlichen, technischen und verwandten Fachkräften zu sein, deren Potential im Durchschnitt aller Entwicklungsländer 1960 bis 1970 um kaum 30 vH zunahm, das sich aber bis 1980 wahrscheinlich um 74 vH vergrößern wird, bedingt durch die dann sprunghaft steigende Zahl der Hochschulabsolventen vor allem in Asien und Afrika. Welche Schwierigkeiten dadurch auf dem Arbeitsmarkt entstehen, geht z. B. aus einer in Indien durchgeführten Untersuchung über die Beschäftigungslage von Akademikern hervor. Darin wird festgestellt, daß von den Hochschulabsolventen durchschnittlich 26 vH ein Jahr, 15 vH zwei Jahre, 7 vH drei Jahre und 3 vH vier Jahre auf einen geeigneten Arbeitsplatz warten müssen¹.

297. Einen besseren Maßstab für die Leistungsentwicklung bietet der Zugang an leitenden Bediensteten in Wirtschaft und Verwaltung und sonstigen Kräften mit dispositiven Funktionen (ISCO-Gruppe 1), die sich weniger aus Schulabgängern als aus Personen mit längerer Berufserfahrung rekrutieren. Diese Gruppe, die eine Schlüsselfunktion im Entwicklungsprozeß hat, vergrößerte ihren Bestand zwischen 1960 und 1970 mit durchschnittlich 30 vH relativ zwar beträchtlich. Ihr absoluter Zuwachs (2600 Kräfte) war aber doch sehr viel geringer als bei den beiden anderen Gruppen. Nur in den fortgeschritteneren Entwicklungsländern Lateinamerikas stieg die Zahl der Führungskräfte überproportional, doch ist es für die auch hier bestehenden Eingliederungsschwierigkeiten bezeichnend, daß der Bedarf an solchen Kräften in den siebziger Jahren wahrscheinlich weniger expandieren wird.

298. Darin unterscheiden sich diese Länder deutlich von den entwickelten Ländern, denn hier stieg innerhalb der schon viel breiteren Basis der bildungsintensiven Berufe die Zahl der Kräfte mit leitenden und dispositiven Funktionen (ISCO-Gruppe 1) von 1960 bis 1970 fast überall vergleichsweise rasch, und in den siebziger Jahren wird dieser Vorrang wahrscheinlich noch deutlicher werden. Selbst in den Industrieländern Europas, wo das Arbeitspotential nur wenig wuchs, war der Kreis der Führungskräfte und gehobenen Bediensteten 1970 noch um 40 vH größer als zehn Jahre davor. Bei den Bürokräften, deren Zahl bisher in den überseeischen Ländern noch stark zunahm, scheint sich der Bedarf durch das Vordringen der Automation künftig allgemein abzuschwächen, dagegen

¹ M. Blaug, P. R. G. Layard and M. Woodhall, *The Causes of Educated Unemployed in India*. Zitiert in: A. Rahmann, *Scientists in India: the Impact of Economic Policies and Support in Historical and Social Perspective*. UNESCO, »International Social Science Journal«, Paris, Vol. 22 (1970), No. 1, S. 64.

wird die Nachfrage nach Wissenschaftlern und verwandten Kräften in allen entwickelten Ländern hoch bleiben.

299. Da Kräfte mit höherer Schulbildung hauptsächlich in den Städten und Industriezentren gebraucht werden, sind ihre Chancen in den Entwicklungsländern auch räumlich viel begrenzter als in den entwickelten Ländern. Dadurch wiederum wird die Konzentrationstendenz in der Binnenwanderung zusätzlich gefördert. Je länger nämlich die durchschnittliche Schulbesuchsdauer in den Entwicklungsländern wird, je mehr Kinder auf dem Lande eine Sekundarschule absolvieren¹, um so größer wird der Drang in die wenigen Zentren, in denen es Arbeitsplätze für Kräfte mit höherer Schulbildung gibt. Diese Wanderungsströme haben die Tendenz, sich aus eigener Dynamik zu verstärken und weiteren Zuwanderern den Weg zu bahnen.

300. Welche Konsequenzen das hat, wird vor allem an den Berufen des Handels, Transportwesens und des Dienstleistungsgewerbes deutlich, die in der Tabelle 67* unter Rubrik II zusammengefaßt sind. Diese Berufe sind in den Entwicklungsländern zwar noch relativ schwach besetzt, doch ist ihr Erwerbspersonenanteil in den Großstädten bereits sehr hoch. Oft übersteigt er den der wohlhabendsten Großstädte Europas, ohne jedoch einen vergleichbaren Wohlstand zu reflektieren. Im Gegensatz zu den entwickelten Ländern, wo Handel, Verkehr und Dienste von einer leistungsfähigen Industrie und einer breiten Schicht kaufkräftiger Verbraucher getragen werden, sind die zu enge industrielle Basis und zu geringe Kaufkraft Grund, daß diese Sparten in den Entwicklungsländern mit unproduktiven Kräften stark überbesetzt sind. Die relativ rasche Zunahme an Produktionsarbeitern und verwandten Kräften (Rubrik III) in den Entwicklungsländern besagt noch nicht, daß sich auch die Möglichkeiten produktiver Beschäftigung entsprechend vergrößerten. Im Gegenteil, Mangel an Kapital und unternehmerischem Können drängt viele Kräfte in das wenig ergebnisreiche Haus- oder Baugewerbe, wo es wie im Kleinhandel und in den Diensten fast unerschöpfliche Möglichkeiten zur Gründung neuer Kleinst- und Nebenexistenzen gibt. Solche »Einkommenschancen« entstehen weniger aus steigendem Wohlstand als aus dem quantitativ zunehmenden Bedarf an unerläßlichen Gütern und Diensten, der sich auch bei minimalen Ansprüchen in einer gewissen Relation zur Bevölkerungszunahme der Großstädte halten muß. Hier schafft sich die Land-Stadt-Wanderung gewissermaßen ihren eigenen »Arbeitsmarkt«.

301. In den entwickelten Ländern gehören die meisten Erwerbspersonen zu den unter Rubrik III zusammengefaßten Arbeitergruppen. Nur in Nordamerika waren 1970 schon die bildungsintensiven Berufe der Kategorie I und in Südeuropa noch die landwirtschaftlichen Berufe (Rubrik IV) stärker besetzt. Typisch für alle diese Ländergruppen ist jedoch, daß der Bedarf an ungelerten Hilfskräften in der Industrie zumindest relativ sinkt und daß der Trend zu besserer Bildung alle Leistungsgruppen erfaßt. Kennzeichnend ist ferner die starke Abnahme der Angehörigen landwirtschaftlicher Berufe (Rubrik IV), und zwar selbst dort, wo die wirtschaftliche Entwicklung erst später begann, wie z. B. in Jugoslawien, Spanien und Portugal. Das hebt diese Länder deutlich von den Entwicklungsländern ab, in denen das landwirtschaftliche Kräftepotential zwar anteilmäßig schrumpft, sich absolut aber nach wie vor stark ausdehnt. Dieser Tatbestand gilt selbst für die meisten der schon fortgeschritteneren Entwicklungsländer Lateinamerikas. Für alle Entwicklungs-

¹ Nach Empfehlungen der UNESCO sollten 1980 von den entsprechenden Altersgruppen 23 vH in Afrika, 36 vH in Asien und 46 vH in Lateinamerika eine weiterführende Schule besuchen. Zitiert in: UN, Committee for Development Planning, Report on the Sixth Session (5—15 January 1970), Economic and Social Council, Official Records: Forty-Ninth Session, Supplement No. 7, New York, 1970, S. 12.

länder betrug der Kräftezuwachs der landwirtschaftlichen Berufe in den sechziger Jahren rund 71 Mill.¹. Das waren 43 vH der Gesamtzunahme an Erwerbspersonen. Für 1970 bis 1980 wird mit einem weiteren Zugang von 78 Mill. gerechnet.

302. Die in Tabelle 67* dargestellten Veränderungen in der Berufsstruktur der Entwicklungsländer bezeichnen also noch keine wirksame Erweiterung des beruflichen Rahmens und der individuellen Aufstiegschancen, auch wenn sie die gleiche Richtung wie in den fortgeschrittenen Ländern zu nehmen scheinen. Aus den Schätzungen der ILO geht hervor, daß der Anteil der Arbeitsplätze im modernen Bereich der Wirtschaft zwischen 1960 und 1980 nur wenig steigen und mit Ausnahme von Südafrika in keiner Region 50 vH erreichen wird. Deshalb können in den Entwicklungsländern durchschnittlich nur etwa ein Drittel bis die Hälfte der nachwachsenden Arbeitskräfte damit rechnen, innerhalb dieser Periode einen einträglichen Arbeitsplatz zu finden, und das auch nur dann, wenn mehr Mittel als bisher für Kapital- und Ausbildungsinvestitionen bereitgestellt werden².

Unterschiedliche »Expansion« des tertiären Sektors

303. Aus der beruflichen Umschichtung lassen sich auch die Veränderungen in der wirtschaftlichen Gliederung der Erwerbspersonen (Tabelle 68*) weitgehend deuten. Sie gibt Aufschluß über die unterschiedlichen Ursachen, die dem scheinbar gleichgerichteten Strukturwandel in den Entwicklungsländern und den entwickelten Ländern zugrunde liegen. Vor allem wird verständlich, daß die relativ rasche Expansion der Erwerbstätigkeit im tertiären Wirtschaftsbereich (Rubriken III und IV) in den Entwicklungsländern keinen Fortschritt bezeichnet.

304. In den Industrieländern Europas war die beschleunigte Zunahme der tertiären Erwerbstätigkeit nach 1950 Teil eines langfristigen Umschichtungsprozesses im Kräftebedarf, der sich von der Landwirtschaft zunächst auf die Industrie und erst in zweiter Linie auf die tertiären Bereiche richtete. Demgemäß war hier die industrielle Basis schon Mitte des vergangenen Jahrhunderts vergleichsweise breit, als der Anteil der landwirtschaftlichen Erwerbspersonen kaum niedriger als im Durchschnitt der heutigen Entwicklungsländer war. Auch ist bezeichnend, daß sich der Kräfteanteil der tertiären Wirtschaft im Fortgang der Industrialisierung zunächst nur wenig hob. Die wachsende Industrie übte nicht nur einen Sog auf die Landwirtschaft aus, sondern förderte auch die Abwanderung unproduktiver Kräfte aus dem Kleinhandel und den häuslichen Diensten. Dadurch nahm die Produktivität in allen Wirtschaftsbereichen zu. Erst seit den dreißiger Jahren dieses Jahrhunderts, als schon mehr als ein Drittel der Erwerbspersonen von der Industrie absorbiert war, begann der Kräfteanteil der tertiären Sektoren schneller zu steigen, und zwar zunächst im Handel und Verkehr und in neuerer Zeit besonders im Dienstleistungsgewerbe. In Nordamerika, wo dieser Umschichtungsprozeß am weitesten fortgeschritten ist, wies der Dienstleistungssektor 1970 die größte Anzahl von Erwerbspersonen aus. Er hatte in den vorangegangenen zwei Jahrzehnten per Saldo nahezu alle Kräfte aufgenommen, die durch die fortschreitende Rationalisierung in den übrigen Wirtschaftsbereichen freigesetzt wurden. Dabei hatten die Sparten den größten Zugang, die der individuellen Wohlstandsverbesserung dienen, wie Dienste der Freizeitgestaltung, der Gesundheitsfürsorge und des Beratungswesens verschiedenster Art.

¹ 1960 betrug die Erwerbspersonenzahl dieser Berufsgruppe rund 600 Mill.

² J. G. Scoville, *The Occupational Structure of Employment, 1960—1980*. UN, *Sectoral Aspects of Projections for the World Economy. First Interregional Seminar on Long-term Economic Projections*, Elsinore, Denmark, 14—27 August 1966. Vol. 3: Discussion Papers VI—XIII. New York 1969. S. 108.

305. Auch in den übrigen entwickelten Ländern vollzieht sich die Umschichtung des Arbeitspotentials in ähnlicher Stufenfolge wie in den älteren Industrieländern. Aus Tabelle 68* geht hervor, daß zwischen 1950 und 1970 in den meisten von ihnen noch der sekundäre Wirtschaftsbereich oder Handel, Verkehr und Baugewerbe das Gros der Erwerbspersonen anzogen, daß aber auch die Aufnahmefähigkeit des Dienstleistungsgewerbes schon überall kräftig zunahm. Durch den technischen Fortschritt war hier der Kräftebedarf der Industrie relativ geringer, ihre Produktivität jedoch beträchtlich größer als seinerzeit in den älteren Industrieländern, so daß auch die tertiäre Wirtschaft schon vergleichsweise mehr Kräfte absorbieren konnte. Zudem trug in manchen dieser Länder das langsame natürliche Wachstum des Arbeitspotentials zu einer beschleunigten Freisetzung von Erwerbspersonen aus der Landwirtschaft und einer intensiveren Umschichtung innerhalb und zwischen den übrigen Wirtschaftsbereichen bei.

306. Für die Masse der Entwicklungsländer gilt dieses Modell jedoch nicht. Der Vorrang der tertiären vor der sekundären Wirtschaft bei der Umverteilung des Kräftepotentials, der in den sechziger Jahren besonders deutlich wurde, ist hier nicht Resultat steigender Produktivität in der Industrie und vermehrter Nachfrage nach Diensten, sondern auf entwicklungshemmende Umstände wie das rasche Bevölkerungswachstum, traditionsbestimmte Erwerbsgewohnheiten und deren mannigfache Implikationen zurückzuführen. In allen diesen Ländern nahm die Zahl der jugendlichen Arbeitskräfte im vergangenen Jahrzehnt beschleunigt zu. Für sie gab es außerhalb der Landwirtschaft hauptsächlich in den vergleichsweise aufnahmeelastischen tertiären Wirtschaftsgruppen Beschäftigung. Zudem war wegen der oft fehlenden technisch-handwerklichen Tradition auch die Neigung verhältnismäßig gering, eine technische Laufbahn zu wählen. Der dadurch mitbedingte Mangel an Facharbeitern und technischen Führungskräften hat die Fähigkeit der Industrie, ungeschulte Jugendliche aufzunehmen, zusätzlich geschwächt. Fehlende technische und organisatorische Erfahrung, ungenügende Kenntnis der Marktchancen sowie der hohe Kapitalbedarf der modernen Industrie waren auch für viele private Investoren Anlaß, sich dem risikoärmeren Baugewerbe oder Kleinhandel zuzuwenden. Die hier geschaffenen Arbeitsplätze stellten zwar wenig Anspruch an berufliches Können, trugen aber auch nur wenig zur Leistungsentwicklung des Arbeitspotentials bei. Unter dem Druck des hohen Arbeitsangebots kam es in manchen Sparten des tertiären Bereichs mehr zu einer Teilung der »Einkommen« als zu einer wünschenswerten produktiven Arbeitsteilung. Diese Entwicklung wurde dort besonders gefördert, wo sich die staatliche Entwicklungspolitik aus Prestige Gründen hauptsächlich um die Errichtung von Großbetrieben bemühte und für den Aufbau komplementärer Klein- und Mittelbetriebe zu wenig Anreize bot.

Arbeitslosigkeit in den Entwicklungsländern kein Maßstab des Beschäftigungsgrades

307. In welchem Maße das Arbeitspotential der Entwicklungsländer tatsächlich ausgeschöpft ist, läßt sich schwer feststellen. Die Zahl der Arbeitslosen — selbst wenn sie genau bekannt wäre — kann darüber keine befriedigende Auskunft geben, da auch diejenigen zu berücksichtigen wären, die wegen Arbeitsmangels unterbeschäftigt sind oder es aufgegeben haben, eine Arbeit zu suchen. Das gilt auch für Schätzungen über die mögliche Entwicklung der Arbeitslosigkeit in der vergangenen und der laufenden Dekade, wie sie kürzlich von der ILO durchgeführt wurden. Danach war die Zahl der Arbeitslosen in den Entwicklungsländern (ohne VR China) in den sechziger Jahren mit rund 36 Mill. ziemlich konstant geblieben, so daß der Anteil an den Erwerbspersonen von

6,6 vH auf 5,5 vH zurückging¹. Das mag überraschen, doch muß man in Betracht ziehen, daß es sich hierbei hauptsächlich um unselbständige Arbeitskräfte handelt, die in den Entwicklungsländern erst eine kleine Gruppe bilden² und daß mit der hier benutzten Methode³ mehr die Zahl der fehlenden Dauerarbeitsplätze geschätzt wurde als die der Arbeitslosen, die wegen der Instabilität der Beschäftigung und der hohen Fluktuation der Arbeiter zeitweise viel höher sein kann. Zudem waren die Verhältnisse regional sehr verschieden. Hinter dem unveränderten Durchschnitt von 36 Mill. Arbeitslosen verbergen sich in Wirklichkeit gegenläufige Entwicklungen. In Mittel-Südasien nahm nach diesen Schätzungen die Zahl der Arbeitslosen um gut 7 Mill. ab, während sie in fast allen anderen Gebieten mehr oder weniger stark anstieg. Man mag bezweifeln, ob das im einzelnen der Wirklichkeit entsprach. Wie aber auch die tatsächliche Entwicklung gewesen sein mag, man kann hier weder aus dem Rückgang der Arbeitslosigkeit ohne weiteres auf eine Entspannung, noch aus ihrer Zunahme schon auf eine entsprechende Verschlechterung der Beschäftigungslage schließen, ohne das Stadium der Wirtschaftsentwicklung in Betracht zu ziehen.

308. Die Fähigkeit der Wirtschaft, Arbeitskräfte zu absorbieren, scheint im Laufe der Entwicklung anfangs zu steigen, dann zu stagnieren und schließlich wieder zuzunehmen⁴. In der vergangenen Dekade befanden sich viele Entwicklungsländer in der ersten Phase, in der sowohl die Landwirtschaft als auch die übrigen Wirtschaftsbereiche noch in der Lage waren, verhältnismäßig viele Kräfte aufzunehmen, wenn auch bei sehr niedriger und zum Teil weiter sinkender Produktivität. In den siebziger Jahren wird jedoch eine größere Anzahl von Ländern in die Phase verlangsamten Kräftebedarfs eintreten, in der mehr Arbeiter in der Landwirtschaft freigesetzt werden, als die übrige Wirtschaft zu beschäftigen imstande ist. Da zugleich das Arbeitspotential weiter beschleunigt wachsen wird, ist eine beträchtliche Zunahme der offenen Arbeitslosigkeit zu erwarten. Nach den Schätzungen der ILO wird es 1980 rund 12 Mill. oder 35 vH mehr Arbeitslose in den Entwicklungsländern als 1970 geben. Dabei ist bezeichnend, daß gerade viele der schon fortgeschritteneren Länder in Lateinamerika und Ostasien den relativ größten Zuwachs an Arbeitslosen haben werden. Das mag bereits einen Rückgang der Unterbeschäftigung implizieren. Doch wie immer die Verhältnisse sein mögen, man muß in jedem Fall mit zunehmenden Schwierigkeiten bei der Eingliederung des Nachwuchses rechnen und dadurch mit Hemmungen in der Leistungsentwicklung, die weit in die Zukunft wirken. Das wiederum muß den Übergang zur dritten Stufe des Kräftebedarfs verzögern, in der — nach dem Vorbild der entwickelten Länder — der sekundäre Sektor unmittelbar oder mittelbar zum Hauptträger der Beschäftigung wird.

Strukturelle Spannungen auf den Arbeitsmärkten der entwickelten Länder nehmen zu, trotz hoher Intensität der Wanderungen

309. In den meisten entwickelten Ländern stieg die Beschäftigung in den fünfziger und sechziger Jahren — von einzelnen konjunkturbedingten Einbrüchen abgesehen — kräftig

¹ Y. Saboio, Sectoral Employment Growth: the Outlook for 1980. ILO, »International Labour Review«, Geneva, Vol. 100 (1969), No. 5 (November), S. 445ff.

² In Lateinamerika betrug ihr Anteil in den sechziger Jahren selten mehr als 50 vH, in Asien lag er erst in wenigen Fällen über 30 vH und in Afrika zum Teil noch weit unter 20 vH. (Vgl. ILO, Yearbook of Labour Statistics, Geneva, Vol. 29 (1969), S. 42ff.)

³ Die Schätzungen wurden mit Hilfe ökonomischer Modelle durchgeführt, in denen die Beschäftigungshöhe in den einzelnen Wirtschaftsbereichen eine Funktion des jeweiligen Bruttoinlandsprodukts je Kopf ist. Basis der Berechnungen sind die Beschäftigungs- und Einkommensverhältnisse der Ländergruppen im Jahre 1960.

⁴ Vgl. Y. Saboio, a. a. O., S. 462.

an (Tabelle 69*). Nicht Arbeitslosigkeit als solche ist hier das Problem, sondern die zunehmende Schwierigkeit, regionale und branchenmäßige Spannungen zwischen Arbeitsangebot und Arbeitsnachfrage, wie sie durch den technischen Fortschritt und die ständigen Veränderungen in der Güternachfrage entstehen, schnell genug auszugleichen. Da sich im Wechsel von alten zu neuen Berufen und Produktionszweigen die Leistungsansprüche ständig heben, wird es immer schwerer, geeignete Kräfte für die neuen Arbeitsplätze zu finden und die freigesetzten Arbeiter wieder in den Arbeitsprozeß einzugliedern. Das gilt selbst für Länder wie Irland, Spanien, Griechenland und Jugoslawien, in denen die Arbeitslosigkeit noch sehr verbreitet ist, und es trifft auch für die osteuropäischen Länder zu, von denen viele noch über ungenutzte Kräftereserven in Form unterbeschäftigter Landarbeiter verfügen.

310. Sehr deutlich traten die strukturellen Arbeitsmarktspannungen in Nordamerika hervor. Wenn hier die Arbeitslosenquote in den sechziger Jahren relativ hoch blieb, so lag das großenteils an den Schwierigkeiten, ein aus natürlichem Zuwachs und Einwanderung vergleichsweise rasch zunehmendes Arbeitsangebot einer Arbeitsnachfrage anzupassen, die sich durch den technischen Fortschritt und den Wechsel der Konjunkturen viel schneller als anderswo veränderte¹. Bei jedem Konjunkturrückgang stieg die Arbeitslosigkeit sprunghaft an, bei jedem Aufschwung entstanden neue Eingliederungsprobleme, weil sich die Struktur des Kräftebedarfs inzwischen verschoben hatte. So kam es bei einem häufigen Überangebot an ungelerten Arbeitern — vor allem aus den Reihen der Jugendlichen und Farbigen — zu einem ständig steigenden Mangel an speziellen Fach- und Führungskräften, insbesondere solchen mit langer Ausbildung.

311. In den westeuropäischen Industrieländern, wo das heimische Arbeitspotential nur noch langsam wächst, wurden in den sechziger Jahren — und in manchen Fällen schon davor — die Arbeitskräfte zunehmend knapper. Arbeitslosigkeit blieb hier auf bestimmte Gebiete, Berufe oder Arbeitergruppen beschränkt. Der steigende Bedarf an unselbständigen Kräften in den expandierenden Branchen der sekundären und tertiären Wirtschaft konnte nur noch zum Teil aus dem Restbestand der Arbeitslosen, aus der Frauenreserve und den Zugängen aus der Landwirtschaft oder aus der Gruppe der selbständigen und mithelfenden Familienangehörigen befriedigt werden, so daß die Beschäftigung ausländischer Arbeitskräfte rasch an Bedeutung gewann.

312. Nach Schätzungen der Europäischen Wirtschaftskommission der Vereinten Nationen (ECE) befanden sich bereits 1965 rund 5,38 Mill. ausländische Arbeitskräfte² in den neun westeuropäischen Hauptaufnahmeländern³. Davon entstammten 2,83 Mill. oder 53 vH den südeuropäischen Ländern, 1,50 Mill. oder 28 vH den europäischen Industrieländern und 1,05 Mill. oder 19 vH den außereuropäischen Ländern. Diese Gruppierung ist in vieler Hinsicht bezeichnend für den unterschiedlichen Kräftebedarf der Aufnahmeländer und für die verschiedenartigen Funktionen der europäischen Arbeitskräftewanderungen. Sie kennzeichnet die zunehmende Reichweite der Wanderungen im Kräfteaustausch zwischen Landwirtschaft und Industrie sowie zwischen den Industriegebieten; sie ist Ausdruck der sich mit der Freizügigkeit in Westeuropa enger verbindenden nationalen Arbeitsmärkte, und sie reflektiert die veränderten Verhältnisse im Wanderungsverkehr

¹ Zum Teil liegt das auch an den besonderen Erwerbsgewohnheiten spezieller Gruppen (Hausfrauen, Studenten, Schüler, usw.) sowie an der besonderen Definition und Erhebungsmethode der »Arbeitslosen«.

² UN, Economic Survey of Europe in 1965, New York, P. I, Chapter 2, S. 77.

³ Frankreich, Bundesrepublik, Vereinigtes Königreich, Schweiz, Schweden, Niederlande, Belgien, Luxemburg und Österreich.

mit Übersee sowie die Sogkraft der westeuropäischen Industriegebiete auf Zuwanderer aus den Entwicklungsländern¹. Nach einem vorübergehenden Rückgang des Volumens ausländischer Arbeitskräfte in den Jahren 1966 bis 1968 dürfte ihre Zahl bei ähnlicher Gruppierung wie 1965 inzwischen auf mehr als 6 Mill. angewachsen sein. Allein in der Bundesrepublik Deutschland wurden Anfang 1970 gut 1,6 Mill. Gastarbeiter beschäftigt, also 0,6 Mill. mehr als Anfang 1965, so daß ihr Anteil an den Erwerbspersonen in dieser Zeit von etwa 4 vH auf über 6 vH stieg. Dieser Prozentsatz ist zwar nach wie vor niedrig im Vergleich zu Ländern wie der Schweiz und Luxemburg, wo die Ausländer mehr als 30 vH des Arbeitspotentials ausmachen, doch ist die Bundesrepublik Deutschland absolut gesehen der größte Nachfrager nach ausländischen Arbeitern neben Frankreich und dem Vereinigten Königreich.

313. Unter den südeuropäischen Abgabeländern, deren Angehörige in den Industriezentren hauptsächlich ungelernete, schnell zu erlernende oder sonstige von den einheimischen Arbeitern gemiedene Tätigkeiten ausüben, nahm bis etwa 1962 Italien den ersten Platz ein. Seither hat aber der Zustrom aus den anderen Mittelmeerländern, vor allem aus der Türkei, Griechenland und Jugoslawien, sehr an Umfang gewonnen. Dazu trug auch die günstige Beschäftigungsentwicklung in Italien, die nicht zuletzt eine Folge der Wanderungsbewegung war, mit bei. Sie milderte den Drang der Italiener, ins Ausland zu gehen, forcierte die Binnenwanderung aus Süditalien in den industriestärkeren Norden und lenkte so die Nachfrage der westeuropäischen Industriezentren immer mehr auf Arbeiter aus anderen Überschußländern. Im Kräfteaustausch zwischen den Industrieländern, der eine große Zahl hochqualifizierter und spezialisierter Arbeiter einschließt, stellte bisher die Bundesrepublik Deutschland absolut das größte Potential. Relativ gesehen ist aber auch der Verkehr aus den Niederlanden und Österreich in die angrenzenden Länder sowie innerhalb des skandinavischen Raumes bedeutend. Unter den überseeischen Abgabeländern spielen vor allem Nordafrika für die Kräfteversorgung Frankreichs und die ehemaligen britischen Kolonien (insbesondere der westindische Raum) für die Einwanderung nach dem Vereinigten Königreich eine Rolle.

314. Für die Abgabeländer mit Arbeitskräfteüberschuß war die Auswanderung zumindest in dreifacher Weise vorteilhaft, wenn auch nicht immer voller Nutzen daraus gezogen wurde. Durch die Verringerung der Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung — insbesondere in der Landwirtschaft — wurde ein wesentliches Hindernis abgebaut, das sich der Rationalisierung der Wirtschaft und der Verbesserung der Einkommen in den ländlichen Gebieten entgegenstellt. Zugleich wurde die durchschnittliche effektive Konsumlast verringert und die Sparfähigkeit der Bevölkerung erhöht. Der Zufluß von Devisen in Form transferierter Lohnanteile der Auswanderer hat außerdem die Zahlungsbilanzen der Abgabeländer verbessert und somit vermehrte Importe für den Aufbau der Wirtschaft und für den Konsum ermöglicht. Demgegenüber standen auch Nachteile, die gleichfalls von Fall zu Fall verschieden zu beurteilen sind. Die häufig geführten Klagen, mit der Auswanderung ginge zuviel »Kapital« in Form investierter Erziehungs- und Unterhaltskosten verloren, treffen kaum die Situation der europäischen Abgabeländer, deren Arbeitskräfte nur vorübergehend fortziehen. Sie sind jedoch berechtigt für den Abzug qualifizierter Kräfte aus den Entwicklungsländern, soweit er von langer Dauer ist und nicht der Fortbildung dient. Ähnlich ist der Selektionseffekt der Wanderung zugunsten junger und aktiver Kräfte zu bewerten. Er mag die Arbeitsproduktivität in den Abgabegebieten beeinträchtigen, er mag aber auch die beruflichen Chancen der verbleibenden Kräfte

¹ H. Wander, Wanderungen im westeuropäischen Industrieraum im Wandel der Wirtschaft. »Weltwirtschaftliches Archiv«, Hamburg, Bd. 97 (1966), H. 2, S. 366ff.

verbessern und dazu beitragen, daß das Leistungspotential insgesamt vergrößert wird. Auch die beruflichen Erfahrungen, die die Auswanderer in den Gastländern erwerben, ließen sich nach ihrer Rückkehr nicht immer vorteilhaft nutzen. Zahlreiche technische, wirtschaftliche und psychologische Hindernisse sind noch zu überwinden, um die mannigfaltig divergierenden Ansprüche der Aufnahme- und Abgabeländer, der privaten Unternehmer und der Wanderer miteinander in Einklang zu bringen¹.

315. In den Aufnahmeländern hat der Zustrom von Gastarbeitern wesentlich dazu beigetragen, den Mangel an Arbeitskräften zu mildern, die Produktionskapazitäten besser auszunutzen und Lohn und Preissteigerungen zu dämpfen. Zudem hat er die regionalen Arbeitsmarktspannungen gemildert, denn die Gastarbeiter sind räumlich mobiler als die einheimischen Arbeitskräfte. Da das Gros der ausländischen Arbeiter niedrig bezahlte, wenig qualifizierte Tätigkeiten ausübte, hatten die Einheimischen entsprechend bessere Möglichkeiten, wirtschaftlich und sozial aufzusteigen. Obwohl sich der Einfluß der Wanderungen nicht isolieren läßt, gilt doch als sicher, daß sie das Wirtschaftswachstum insgesamt förderten, daß sie mithalfen, den Produktionsapparat zu erweitern und zu modernisieren und dazu beitrugen, daß ständig neuer Bedarf an Arbeitskräften aller Leistungsstufen entstand. Mit der zunehmenden Nachfrage nach Gastarbeitern wuchsen aber auch die Schwierigkeiten, sie anzulernen und beruflich einzugliedern. Da immer mehr Arbeiter aus entfernteren Gegenden einwanderten und der Bedarf an Saisonarbeitskräften stark zurückging, nahm die durchschnittliche Aufenthaltsdauer zu und damit auch die Tendenz, Familienangehörige nachzuziehen. Das wiederum brachte den Aufnahmeländern höhere Kosten für Wohnungen, Schulen und andere Gemeinschaftseinrichtungen, die gegen die Vorteile aufzurechnen sind.

316. Manches spricht dafür, daß das Potential der Gastarbeiter in Westeuropa vorerst noch weiter wächst, doch sind dieser Entwicklung aus wirtschaftlichen, sozialen und politischen Gründen Grenzen gesetzt, wie die Entwicklung in der Schweiz z. B. zeigt. Die Kosten, die den Aufnahmeländern aus der Fluktuation und Fehlanpassung ausländischer Arbeitskräfte entstehen, und der Leistungsverlust, den die Abgabeländer durch die Auswanderung erfahren oder zu erfahren glauben, erhalten in den einschlägigen Verhandlungen und Diskussionen immer mehr Gewicht gegenüber den beiderseitigen Vorteilen. Zudem lassen sich durch einen größeren Einsatz von Gastarbeitern die qualitativen Spannungen auf den Arbeitsmärkten der westeuropäischen Industrieländer nicht ohne weiteres beseitigen, denn sie sind Folge spezifischer Veränderungen im Kräftebedarf, zu denen -- wie schon zuvor erwähnt -- die Wanderungen selbst mit beitragen.

Arbeitsmarkt- und Beschäftigungspolitik müssen in die Wirtschafts- und Sozialpolitik integriert werden

317. Die Probleme der Arbeitslosigkeit und Unterbeschäftigung in den entwickelten Ländern sind auch dort, wo sie noch massiert auftreten, mit denen der Entwicklungsländer nicht vergleichbar. Welche verschiedenen Wege der Lösung beschritten werden müssen, ist in dem Weltbeschäftigungsprogramm² dargelegt, das von der ILO für die siebziger Jahre aufgestellt wurde. Daraus wird klar, daß in den entwickelten Ländern Maßnahmen zum Ausgleich der qualitativen Arbeitsmarktspannungen überall Vorrang vor solchen der

¹ Vgl. dazu: OECD, *Emigrant Workers Returning to their Home Country*. International Management Seminar, Athens 18th—21st October 1966. Paris 1967. Final Report and Supplement.

² ILO, *Das Weltbeschäftigungsprogramm*. Bericht des Generaldirektors an die Internationale Arbeitskonferenz. Genf 1969.

allgemeinen Arbeitsplatzbeschaffung haben, denn wenn sich diese Spannungen lockern, wird auch der Beschäftigungsrahmen für weniger geschulte Kräfte weiter. Hier geht es also um eine »aktive Arbeitsmarktpolitik«, die eng mit der allgemeinen Wirtschafts- und Sozialpolitik verbunden ist und die alle relevanten Formen der Ausbildung, Umschulung, Mobilitätsförderung und Raumordnung so einsetzt, daß sich das Arbeitsangebot nach Zahl und Leistung den wechselnden Bedingungen des Kräftebedarfs schneller anpassen kann.

318. Auch in den Entwicklungsländern ist es nötig, die Beschäftigungspolitik fest in die Wirtschaftsplanung einzubauen. Leitender Grundsatz des Weltbeschäftigungsprogramms ist es, durch möglichst produktiven Einsatz der Arbeitskräftereserven das Wirtschaftswachstum dieser Länder anzuregen. Dabei soll, wo immer es wirtschaftlich vertretbar ist, knappes Kapital durch Arbeit ersetzt werden¹. Es hat sich gezeigt, daß isolierte Programme der Arbeitsplatzbeschaffung oder Beschäftigungszunahmen, die nur Nebenprodukt einer einseitig auf die Steigerung des Volkseinkommens gerichteten Wirtschaftspolitik sind, den Kräfteüberschuß dieser Länder nicht beseitigen können. In allen diesen Ländern hängt der Fortschritt nicht allein an einer möglichst raschen Erweiterung der Kapitalbasis, sondern auch an einer besseren Einkommensverteilung und einer möglichst breiten Schicht kaufkräftiger Verbraucher. Beide Voraussetzungen sind aber nur gegeben, wenn das Arbeitspotential effektiv genutzt wird. Es müssen deshalb Wege beschrritten werden, die geeignet sind, sowohl die Beschäftigung als auch das wirtschaftliche Wachstum zu fördern. Die ILO empfiehlt dafür besonders: a. die Entwicklung ländlicher Gebiete, um die Arbeitsproduktivität auf dem Lande zu heben und den Drang in die Städte zu verringern; b. die Durchführung arbeitsintensiver öffentlicher Arbeiten im Rahmen ländlicher Sanierungsprojekte oder als Ergänzung großer, kapitalintensiver Infrastrukturvorhaben und c. Ausbau der Industrie mit vermindertem Kapitaleinsatz durch bessere Auslastung schon vorhandener Kapazitäten sowie Förderung arbeitsintensiver, jedoch leistungsfähiger Branchen und Fertigungsmethoden. Auch auf die Notwendigkeit verbesserter Ausbildung für Jugendliche ist ausführlich verwiesen. Nicht berücksichtigt sind jedoch die Konsequenzen des raschen Bevölkerungswachstums, obwohl es als »grundlegender Faktor im Entwicklungsgeschehen« gewertet wurde².

319. Sicher ist richtig, daß ein Rückgang der Bevölkerungsfruchtbarkeit das Arbeitspotential erst nach 15—20 Jahren beeinflußt, aber es ist falsch anzunehmen, daß auch die Beschäftigungslage dadurch nicht eher verbessert werden könnte. Durch die sinkende Konsumlast werden sofort Mittel frei, die sich zusätzlich für Zwecke der Ausbildung und Arbeitsplatzbeschaffung nutzen lassen. Diese Mittel sind anfangs zwar klein, doch nehmen sie schnell zu, wenn der Rückgang der Fruchtbarkeit anhält. Mag man solche Vorteile für die siebziger Jahre auch noch nicht erwarten, so hätte man die Bevölkerungsfrage im Weltbeschäftigungsprogramm doch hinsichtlich ihrer späteren Folgen beachten müssen. Bleibt nämlich die Fruchtbarkeit weiterhin hoch, so hat auch eine noch so ausgewogene Beschäftigungspolitik in den Entwicklungsländern keine dauerhafte Chance; denn die Möglichkeiten, Kapital nutzvoll durch Arbeit zu ersetzen, nehmen keinesfalls ebenso schnell wie die Bevölkerung zu, zumindest nicht über eine längere Periode. Um künftige Schwierigkeiten in Grenzen zu halten, ist es also wünschenswert, daß sich das Bevölkerungswachstum in den Entwicklungsländern möglichst bald abschwächt. Statt die Bevölkerungsfrage auszuklammern, sollte gerade die Beschäftigungspolitik Maßstäbe für ihre Lösung setzen.

H. Wander

¹ ILO, Das Weltbeschäftigungsprogramm, a. a. O., S. 60.

² ILO, Das Weltbeschäftigungsprogramm, a. a. O., S. 59.

Der Weltseeverkehr

Seeschifffahrt in den sechziger Jahren: eine Wachstumsbranche

320. Für den Weltseeverkehr waren die Jahre 1960 bis 1970 eine Zeitspanne mit gesteigerter ökonomischer und technischer Dynamik. Transportierte Ladungsmengen und Welttonnage stiegen rasch an. In der regionalen Struktur des Seeverkehrs ergaben sich Gewichtsverlagerungen, die zu einer Vergrößerung der durchschnittlichen Transportweiten führten und die Tonnagenachfrage erhöhten. Tiefgreifende Veränderungen traten in der Struktur der Handelsflotte, den angewandten Transporttechniken und den Umschlagsmethoden ein. Sie bewirkten eine erhebliche Senkung der Seetransportkosten. Auch in der wechselseitigen Beeinflussung von Ladungsaufkommen und Transportmitteln hat sich die Seeverkehrswirtschaft als eine ausgeprägte »Wachstumsindustrie« erwiesen.

Starke Zunahme der Verkehrsleistung

321. Die Leistung der Seeschifffahrt während des abgelaufenen Jahrzehnts war im wesentlichen gekennzeichnet durch

- eine erhebliche Steigerung des Ladungsaufkommens,
- regionale Strukturveränderungen im Versand und Empfang,
- eine beträchtliche Verlängerung der durchschnittlichen Transportweiten,
- die Schließung des Sueskanals im Juni 1967 als insbesondere die Tankschifffahrt beeinflussenden exogenen Faktor.

Neben den nachfragebedingten Einflüssen spielten angebotsseitige Veränderungen, namentlich technische Fortschritte, eine wichtige Rolle.

322. Die im Weltseeverkehr beförderten Gütermengen erhöhten sich im Berichtszeitraum stark, wenn auch ungleichmäßig (Tabelle 70*). Das Ladungsaufkommen verdoppelte sich reichlich auf rund 2,25 Mrd. t im Jahre 1969.

Eine schnellere und gleichmäßigere Zunahme beim Öltransport (1960/68 jahresdurchschnittlich 9,5 vH) als bei den Trockenladungen (+ 7 vH) ließ den Anteil der Ölladungen auf knapp drei Fünftel aller verschifften Gütermengen ansteigen. Bei ebenfalls stark gestiegenem Aufkommen von Schüttgütern verzeichneten Eisenerz (das auch absolut gesehen bei weitem den größten Anteil unter ihnen hat), Phosphate und Kohle hohe Steigerungen (Tabelle 71*). Die schnelle Zunahme der verladenen Mengen ermöglichte den Einsatz von Massengutfrachtern (Bulkcarrier) auch bei anderen bislang in kleinen Partien versandten Gütern.

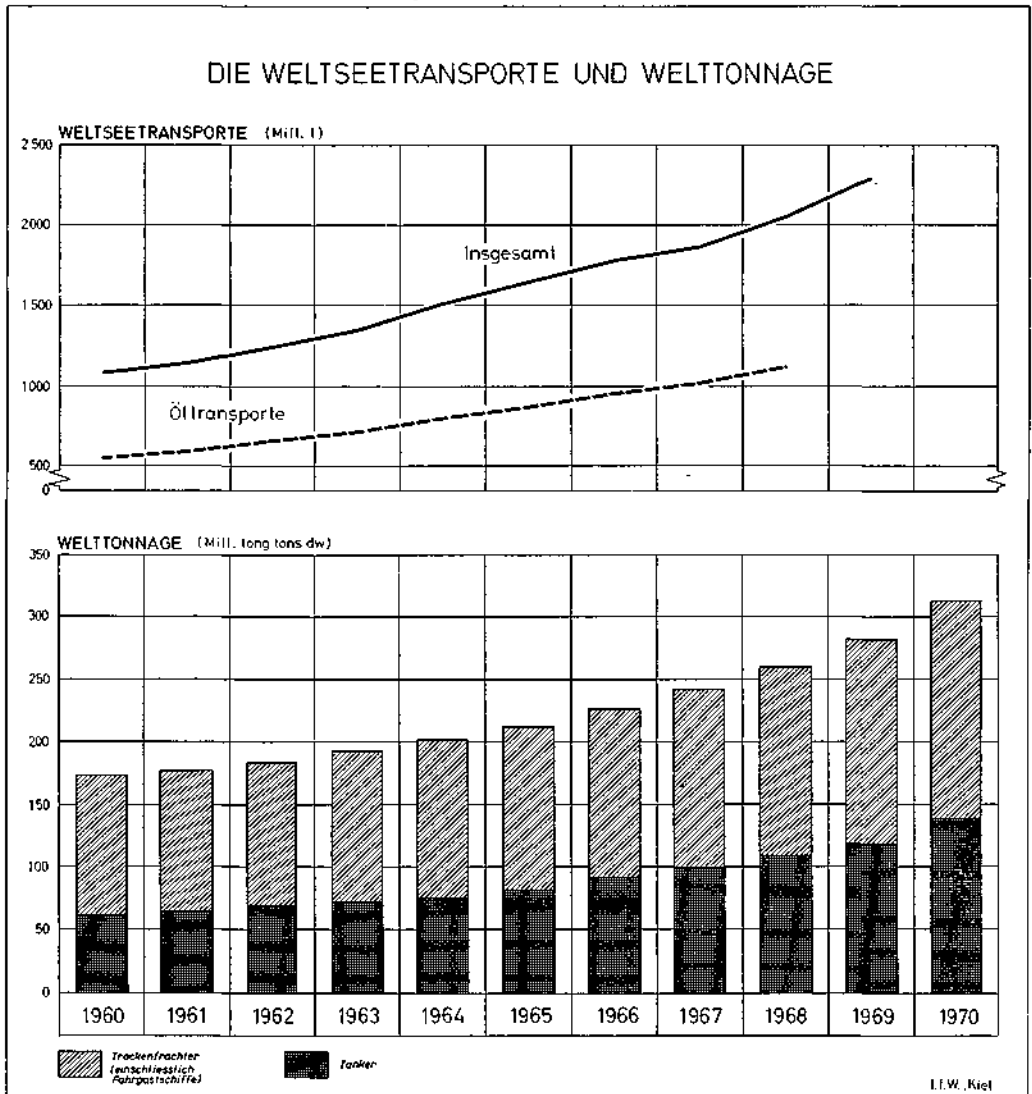
Öl und alle trockenen Massengüter, die vorwiegend im Werks- und Charterverkehr befördert werden, machen zusammen zur Zeit etwa vier Fünftel aller über See transportierten Gütermengen aus. Von dem verbleibenden Rest — rund 450 Mill. t — dürften etwa 160 Mill.—170 Mill. t auf den Linienverkehr entfallen; das sind etwa 8 vH aller Seetransporte¹.

¹ Die rein mengenmäßige Angabe auf der Basis von Gewichtstonnen wird allerdings der wirklichen Bedeutung dieses Verkehrs nicht gerecht, da ein erheblicher Teil der in ihm beförderten Ladung Industrieprodukte sind, die als sogenannte »Maßgüter« eher raum- als gewichtsintensiv sind. Jedoch liegen über das Aufkommen an solchen Ladungen keine Angaben vor.

323. Die regionale Entwicklung des Güterumschlags war stark differenziert (Tabelle 72*). Die größten Expansionsraten¹ wurden zwischen 1960 und 1968 von Afrika (insgesamt eine Verdreifachung), Asien, Ozeanien und der Sowjetunion (je etwa auf das Zweieinhalbfache) erreicht. Europa und Nordamerika erhöhten ihren Umschlag jeweils um rund zwei Drittel. Am schwächsten war trotz umfangreicher Rohstoffexporte die Zunahme in Südamerika. Gemessen an den umgeschlagenen Mengen, hat sich vor allem die Bedeutung des pazifischen Raumes und der Ölexportländer des Nahen Ostens verstärkt.

Auffallend sind die regionalen Ungleichgewichte in den Ladungsbilanzen (Tabelle 73*). Der Hauptanteil der Steigerungen in Afrika, Südamerika und Ozeanien entfällt auf die

Schaubild 21



¹ Gemessen an der Gesamtmenge der jeweils geladenen und gelöschten Güter ohne Berücksichtigung der Ladungsbilanz.

Ausfuhr. Auch Asien verzeichnet einen beträchtlichen Ausfuhrüberschuß; Hauptimportregion ist demgegenüber Europa. Nordamerika zählt ebenfalls zu den Gebieten mit einem Importüberschuß bei allerdings gleichzeitigen sehr bedeutenden Rohstoffexporten. Der erhebliche Einfuhrüberschuß Japans als der dritten typischen Industrieregion wird in der Gesamtanalyse durch die starken Ausfuhrn Asiens an industriellen Rohstoffen und Rohöl vollständig überdeckt; am Gesamtverkehr Asiens war es z. B. 1967 mit nur knapp 5 vH bei geladenen, aber 63 vH bei gelöschten Gütern beteiligt¹.

324. Die für die tatsächlich nachgefragten Transportleistungen ausschlaggebenden Auswirkungen von Strukturverschiebungen auf der Versand- und Empfangsseite lassen sich bislang nur in Umrissen für einige Güter erfassen. Im Öltransport ergaben sich vor allem auf der Verschiffungsseite wichtige Veränderungen, die zu Verkehrsverlagerungen führten. Ausschlaggebend dafür war die Erschließung neuer Felder im nördlichen und westlichen Afrika (Algerien, Libyen, Nigeria). Daraus resultierten ein Absinken des Anteils der Karibischen See um ein Drittel auf nur noch rund 17 vH, leichter Anstieg des Persischen Golfes (auf reichlich 50 vH) und das beschleunigte Anwachsen der nord- und westafrikanischen Liefergebiete (1962: 6,5 vH, 1968: 18,7 vH)². Der Gesamtanteil der »westlichen Hemisphäre« sank zwischen 1960 und 1968 von rund einem Drittel auf knapp ein Fünftel der verladenen Mengen. Die Vereinigten Staaten sind als Exporteur bedeutungslos geworden (Tabelle 74*).

Auf der Empfangsseite des Öltransports führen nach wie vor Westeuropa, die Vereinigten Staaten und Japan. Von Bedeutung ist dabei der kontinuierliche Anstieg des Anteils Japans, das an die zweite Stelle gelangte (etwa 15 vH gegenüber gut 50 vH Europas). Bei der Beförderung von Schüttgütern sind die Strukturveränderungen des Versands relativ geringfügig; belangvoll ist allerdings der sehr schnelle Aufstieg Australiens als Erz- und Kohlenexporteur³. Einflußreicher sind die Verschiebungen auf der Empfangsseite; sie gingen ebenfalls in Richtung eines erheblich erhöhten Gewichts Japans (1964 ein Fünftel, 1968 mehr als ein Drittel des Imports der Hauptbulk Güter)⁴.

325. Die Nachfrage nach Seetransportleistungen erhöhte sich infolge der regionalen Gewichtsverlagerungen und der bei den einzelnen beförderten Gütern sehr unterschiedlichen Transportweiten erheblich stärker, als aus den Mengenziffern hervorgeht. Angaben für den Gesamtverkehr, aus denen die erbrachten Leistungen in Tonnenseemeilen zu entnehmen sind, liegen nicht vor, jedoch bieten einige Daten für Schüttgüter und Öl einen Anhalt (Tabelle 75*).

Beim Transport der wichtigsten Schüttgüter erhöhte sich die Beförderungsleistung — und damit die effektive Tonnagenachfrage — von 1960 auf 1968 um 116 vH, die verladenen Mengen dagegen lediglich um 68 vH; daran hatten Eisenerz, Kohle und Bauxit den größten Anteil. Die absolut größten Transportweiten fallen zwar bei Getreide an, doch

¹ Errechnet aus Angaben in: UN, »Monthly Bulletin of Statistics«, New York, Vol. 24 (1970), No. 1, S. XXI. — Statistical Yearbook of Japan, Tokyo, 1968, S. 285. — OECD, Maritime Transport, Paris, 1968, S. 101f.

² Zahlenangaben errechnet aus: OECD, Maritime Transport, Paris, 1968, S. 41 (ohne US-Küstenverkehr und Verkehr Venezuela—Niederländische Antillen).

³ Australien schloß hauptsächlich langfristige Kontrakte über die Lieferung großer Mengen von Erzen und Kohlen nach Japan; vgl. »Far Eastern Economic Review«, Hongkong, Vol. 66 (1969), No. 51, S. 646. — Auch der Export von Eisenerz und Kohlen nach Europa hat bereits begonnen und wird sich rasch steigern; vgl. u. a. »Die Welt«, Hamburg, vom 28. April 1970.

⁴ Errechnet aus Angaben von Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., Trades of World Bulk Carriers, Oslo, 1968,

verminderte sich sein Transport in der zweiten Hälfte der Dekade sowohl mengenmäßig als auch nach Tonnenseemeilen¹.

Da die zurückzulegenden Entfernungen im Verkehr auf japanische Häfen überwiegend sehr lang sind, gingen die wesentlichen expansiven Effekte von der gesteigerten japanischen Nachfrage aus. Nahezu drei Viertel der im Kohlenverkehr in der ganzen Welt angefallenen Tonnenseemeilen sowie mehr als die Hälfte derjenigen bei Eisenerz entfielen 1968 auf Bezüge Japans². Dabei muß noch die kontraktive Wirkung der steigenden Einfuhren aus Australien berücksichtigt werden. In der Lieferstruktur der anderen großen Importregionen ergaben sich nur kleinere Veränderungen, so daß der Haupteinfluß auf die Wegeverlängerung und damit die Erhöhung der Tonnagenachfrage Japan zugeschrieben werden muß.

Auch in der Tankfahrt ist eine Zunahme der Transportweiten festzustellen; hier ist jedoch vor allem der Einfluß der Schließung des Sueskanals spürbar, der zu einer Unterbrechung des vorher absinkenden Trends — einer Folge der steigenden Importe Europas aus Afrika — führte und eine rund 25prozentige Verlängerung der durchschnittlich zurückgelegten Reisewege mit sich brachte³. Am gesamten Tonnenseemeilenaufkommen bei der Beförderung von Öl und den wichtigsten trockenen Bulkgütern hatte Öl daher 1968 einen Anteil von 75 vH (1966: gut 70 vH). Mit weiteren Verlängerungen der Distanzen ist allerdings nur noch beschränkt zu rechnen. Nur die steigende Nachfrage Japans kann auch hier noch eine — eher geringfügige — Erhöhung bewirken, welche die Tanktonnage-Nachfrage weiterhin überproportional ausweitet. Kontraktive Wirkungen würden dagegen von einer Wiedereröffnung des Sueskanals ausgehen, obwohl noch fraglich ist, inwieweit die mehr und mehr in Fahrt gesetzten »very large crude carriers« ihn auf der Ausreise von Europa/Vereinigte Staaten zum Persischen Golf benutzen könnten. Durch die Realisierung von Plänen, eine Sues-Alexandria-Pipeline zu erbauen, könnte sich allerdings die Lage verändern, weil bei Umladung in Sues auch die Reise mit Ladung für die Großtanker auf die alte Distanz Persischer Golf—Europa/Vereinigte Staaten schrumpfen würde⁴.

Für die Linienschifffahrt werden die Dienste zwischen Europa und dem Fernen Osten vielfach nicht mehr um das Kap der Guten Hoffnung, sondern durch den Panamakanal geleitet. Dadurch und durch eine Verringerung der Zahl angelaufener Häfen konnte die infolge der Sueskanal-Sperrung eingetretene Erhöhung des Tonnagebedarfs teilweise kompensiert werden.

326. Bei der Ausdehnung der Beförderungsweiten haben angebotsseitige Faktoren — insbesondere eine erhebliche Senkung der tonnenmeilenspezifischen Transportkosten — eine wesentliche Bedeutung gehabt. Insofern ist sie teilweise das Ergebnis des technischen Fortschritts in der Seeschifffahrt, der in der Rohöl- und Schüttgutfahrt insbesondere in der außerordentlichen Steigerung der Schiffsgrößen zum Ausdruck kommt. Dabei hat

¹ Die durchschnittlichen Reisewege der Bulkcarrier für fünf Hauptbulküter (Eisenerz, Kohlen, Getreide, Bauxit, Phosphat) stiegen von 3300 sm (1960) auf 4200 sm (1968), vgl. Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., Trades of World Bulk Carriers, Oslo, 1968, S. 5.

² Vgl. ebenda, S. 9, 16.

³ Für Tanker betragen die durchschnittlichen Transportweiten 1963: 4300 sm, 1967: 5100 sm. Bis 1966 waren sie dagegen kontinuierlich auf 4100 sm abgesunken. Vgl. OECD, Maritime Transport, Paris, 1968, S. 28.

⁴ Bereits in Betrieb genommen (Februar 1970) wurde eine Leitung von Eilat nach Ashkelon. Sie hat zur Zeit eine Durchsatzkapazität von 40 Mill. jato und soll auf 60 Mill. jato ausgebaut werden. Vgl. »Petroleum Press Services, London, Vol. 37 (1970), No. 4, S. 126. — Zu beachten ist allerdings, daß die Trans-Arabian Pipeline (TAP-Line) zwischen Abqaiq/Ras Tanura und Sidon in ihrer Funktionsfähigkeit politisch bedingten Störungen ausgesetzt ist (sie wurde Anfang Mai 1970 zum dritten Mal seit 1967 stillgelegt).

andererseits die Mengenzunahme des Ladungsaufkommens die Grundlage für den Einsatz der Großschiffe (überwiegend in der Tank- und Eisenerzfahrt) geboten. Die damit verbundene Abnahme der ökonomischen Distanzen hat die Einbeziehung weit entfernter Liefergebiete ermöglicht und auch zum raschen Wachstum der japanischen Wirtschaft beigetragen.

Schneller Ausbau des Angebotspotentials der Weltschifffahrt

327. Die starke Zunahme des Seegüterverkehrs und der Leistungserstellung wurde durch die wesentliche Erhöhung des Angebotspotentials der Welthandelsflotte ermöglicht. Dazu trugen bei

- Zunahme des Tonnagebestandes,
- Steigerung der Schiffsgeschwindigkeiten,
- Verkürzung der Hafentiegezeiten.

Die Welthandelsflotte (Tabelle 76*)¹ wurde in der Berichtszeit um reichlich drei Viertel vergrößert; die durchschnittliche jährliche Zuwachsrate betrug etwa 6 vH. Unter dem Druck des technischen Umstellungsprozesses und der durch die Expansion der Nachfrage nach Seetransportleistungen sowie die politischen Ereignisse erhöhten Anforderungen beschleunigte sich die Zunahme in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts erheblich. Von 1969 auf 1970 wurden sogar mehr als 10 vH erreicht. Trotz der hohen Neubauleistungen der Werften dehnten sich die Auftragsbestände laufend aus. Ende April 1970 befanden sich an Schiffen mit mehr als 1000 BRT rund 110 Mill. lg tons dw in Auftrag, also etwa ein Drittel des Gesamtbestandes an in Fahrt befindlichen Schiffen². Mit der Ablieferung dieser Neubauten ist bis etwa 1974, bei einigen Typen auch bis 1975, zu rechnen.

Von den Zugängen entfiel absolut gesehen der überwiegende Teil auf die Flaggen der »traditionellen Schifffahrtsländer« und die »flags of convenience«, vor allem Liberia, das an die Spitze aller Länder rückte. Ein überdurchschnittlich hohes Wachstum wiesen die — auf das Dreifache gestiegenen — Flotten der sozialistischen Länder auf; ihr Anteil an der Welttonnage erhöhte sich daher ebenso wie derjenige der Entwicklungsländer, deren Tonnage ebenfalls kräftig auf das Zweieinhalbfache wuchs (Tabelle 77*). Die beiden letzten Gruppen sind besonders an den Zugängen der Linientonnage beteiligt.

328. Die Aufgliederung nach Schiffstypen zeigt stark differierende sektorale Entwicklungen (Tabelle 78*):

- Anstieg der Tanktonnage auf mehr als das Doppelte; sie erhöhte sich um etwa 125 vH auf rund 140 Mill. t dw. Der durchschnittliche jährliche Zuwachs betrug 8,5 vH, zwischen 1965 und 1970 jedoch fast 11 vH. Im letzten Jahr wurde eine Rekordzunahme von mehr als 16 vH erzielt. Der Anteil der Tanker an der gesamten Welttonnage erhöhte sich von 36 auf etwa 45 vH.
- Verzehnfachung der Massengutfrachter(Bulkcarrier)-Flotte, von 6,6 Mill. t dw (1960) auf 66,4 Mill. t dw (1970). Bulkcarrier (einschließlich »combined carrier« und reiner

¹ «In engerem Sinn» nach der Definition des Instituts für Seeverkehrswirtschaft, Bremen (d. h. nur seegehende Güter- und/oder Fahrgäste befördernde Schiffe und Tonnage für Handelszwecke mit jeweils mehr als 300 BRT). Die Zahlen enthalten die US-Reserveflotte. Wegen ihres Rückgangs von etwa 13,50 Mill. BRT (etwa 20 Mill. t dw) 1960 auf rund 6 Mill. BRT (etwa 8,5 Mill. t dw) im Jahre 1970 ist der wahre Zugang der aktiven Tonnage noch größer.

²Vgl. «Fairplay, World ships on orders», London, 1970, No. 23, S. 2.

Erztonnage)¹ machten den größten Teil der neu erbauten Trockenladungstonnage aus. Ihr Anteil an der Welthandelsflotte stieg von knapp 4 vH auf fast ein Viertel. Im Gegensatz zur Tanktonnage gingen die Ablieferungen seit 1968 jedoch zurück, da der einmalige Bedarf an Bulkcarriern wegen der Umstellung auf diesen Typ gedeckt sein dürfte. In Auftrag befanden sich noch etwa 28,5 Mill. t dw².

— Relativ geringes Wachstum der sonstigen Tonnage für Trockenladungen. Ihr Anteil fiel von 60 vH (1960) auf etwa 35 vH (1970). Trampschiffe, die vor dem Aufkommen der Bulkcarrier den überwiegenden Teil des Seegüterverkehrs mit Trockenladungen bewältigten, wurden hauptsächlich im Hinblick auf den Erneuerungsbedarf wegen des Ausscheidens der inzwischen mehr als 20 Jahre alten kriegsgebauten Serientonnage aus dem ökonomischen Einsatz in Auftrag gegeben³. Konventionelle Linientonnage wurde wegen der Umstellungen auf Container- und ähnliche Verkehre vor allem seit 1965 nur zurückhaltend bestellt. Größere Zugänge an solchen Schiffen verzeichnen die Flotten- und Auftragsbestände der Linienreedereien in Entwicklungsländern und den sozialistischen Ländern.

Am gesamten Auftragsbestand waren Trockenfrachter (ohne Bulkcarrier, einschließlich Containerschiffe) Ende April 1970 mit 13 Mill. t dw oder lediglich 12 vH beteiligt⁴.

— Tendenzumschwung in der Passagierschifffahrt. Die Linienfahrt in diesem Sektor ging im Wettbewerb mit dem Luftverkehr ständig zurück. Neben einer erheblichen Einschränkung der auf dem Nordatlantik angebotenen Abfahrten wurden in anderen Relationen die Dienste zum Teil ganz eingestellt. Dagegen verstärkte sich der Trend zum Kreuzfahrten-Geschäft. Eine beträchtliche Zahl von Neubauten wurde geordert⁵, besonders für norwegische Reedereien.

329. Das Leistungsangebot der Weltschifffahrt vergrößerte sich weiter durch eine — bei Tankern allerdings nur geringe — Erhöhung der durchschnittlichen Schiffsgeschwindigkeiten. Neugebaute Tanker und Schiffe für trockene Massengüter laufen zur Zeit etwa 14—18 kn. Im Linienverkehr wurden vorwiegend auf langen Seestrecken 22—24 kn erreicht. Noch größere Steigerungen gab es bei Containerschiffen. Einige Aufträge wurden für 33-kn-Schiffe erteilt; für Fernostdienste sind 26 kn vorgesehen⁶.

330. Außer durch Geschwindigkeitssteigerungen, die eine Verkürzung der Dauer der Seereise bewirken, wird das jährliche Angebotspotential der Welthandelsflotte vor allem durch die Entwicklung der Hafenzeiten beeinflusst. Diese sind in der Massengut- und Tankfahrt — zumindest im Verhältnis zur Schiffsgröße — gesunken. Im Linienverkehr führen teilweise noch immer häufige Hafenverstopfungen zu einer empfindlichen Verteuerung des Seetransports und halten den Anteil der Hafenzeiten oft ungebührlich hoch. Es ist aber zu erwarten, daß auch hier durch moderne Umschlagsmethoden wie den Containerverkehr eine Beschleunigung erzielt wird.

¹ Dieser Typ wurde erst gegen Ende der fünfziger Jahre auch für die allgemeine Massengutfahrt entwickelt und in Fahrt gebracht. Zuvor gab es lediglich Spezial-Erztonnage in dieser Größenordnung.

² Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., World Bulk Carriers, Oslo, January 1970, S. 17.

³ Diese sogenannten »Liberty-Ersatzbauten« von etwa 15 000 t dw sind als Mehrzweckschiffe auch für den Einsatz im Dienst von Linienreedereien geeignet. Insgesamt wurden bis Mai 1970 hiervon 300 Schiffe bestellt. Vgl. »Shipbuilding & Shipping Records«, London, Vol. 115 (1970), No. 17, S. 7.

⁴ Vgl. »Fairplay, World ships on order«, London, 1970, No. 23, S. 2.

⁵ Diese Schiffe werden überwiegend als Einklasse-Schiffe mit etwa 15 000—20 000 BRT ausgelegt. Am 30. April 1970 befanden sich 17 Fahrzeuge dieser Größe in Auftrag, davon 11 für norwegische Rechnung. Vgl. »Fairplay, World ships on order«, London, 1970, No. 23, S. 44f.

⁶ Nach Angaben in verschiedenen Fachzeitschriften.

331. Eine auf bestimmte Schiffstypen (Tanker, Bulkcarrier) begrenzte einmalige Kapazitätserhöhung brachte die Internationale Freibordkonvention von 1966 mit sich, nach der solche Schiffe unter bestimmten Bedingungen tiefer abgeladen werden dürfen. Bei bereits in Fahrt befindlichen Schiffen, insbesondere Trockenfrachtern, wird der ökonomische Nutzen allerdings durch die relativ zur Tragfähigkeit sinkende räumliche Ladefähigkeit auf einige Ladungsarten beschränkt¹.

Stabile Märkte sichern vollen Einsatz der Tonnage

332. Auf den Frachtmärkten trat in allen Bereichen ein Tendenzumschwung ein. Die wachsende Nachfrage führte zu einer stabilen Beschäftigungslage und vollem Einsatz der verfügbaren Tonnage. Im scharfen Gegensatz zum Beginn der Dekade, als infolge der starken Neubautätigkeit nach der ersten Sperrung des Sueskanals und der nur schwachen Zunahme des Welthandels in der zweiten Hälfte der fünfziger Jahre 6,25 Mill. BRT, darunter 3,2 Mill. BRT Tanker, aus der Fahrt gezogen waren, ging die in der Welt aufliegende Tonnage (ohne US-Reserveflotte) bis zum 1. Juni 1970 auf ein Minimum von insgesamt nur etwa 250 000 BRT, davon rund 45 000 BRT Tanker, zurück² (Tabelle 79*).

Nach Überwindung eines starken Ratenverfalls, der bereits um 1958 eingesetzt hatte, und erheblichen Überangebots zu Beginn des Jahrzehnts war die Marktentwicklung gekennzeichnet durch

- stetig steigende Linienfrachtraten,
- trendmäßig gestiegene Tankraten mit ausgeprägtem Nach-Sues-Hoch,
- etwa stabile Trockenfrachtraten,
- eine kräftige Hausse seit Herbst 1969.

Bei den Linienraten setzte sich der vorherige relativ gleichmäßige Anstieg weiter fort (Tabelle 80*). Die dabei erzielten Ratenerhöhungen reflektierten im wesentlichen den laufenden Kostenanstieg, insbesondere die in bestimmten Relationen mit hohen Hafentariflöhnen bereits auf mehr als 50 vH der Seefracht angewachsenen Hafenkosten³. Da das zumindest teilweise auch für die Kosten der Charterfahrt zutrifft, kommt in der relativen Stabilität der Indexzahlen der Einfluß von Produktivitätsgewinnen zum Ausdruck, die aus den schnellen technischen Fortschritten herrührten. Ohne sie wären Ratenerhöhungen auch in diesen Bereichen unumgänglich gewesen.

333. Das Tonnageangebot reichte aus, um vor allem den zeitweilig starken Anspannungen auf den Tankmärkten gerecht zu werden. Im Vergleich zu den von der Korea- und der

¹ Leistungsgewinne sind — außer bei Tankern — überwiegend nur bei Ladungen mit einem Staufaktor von weniger als 45 cbf/t zu erzielen. Vgl. K. Romahn und O. Kohlmann, 38 000-t-dw-Massengutfrachtschiffe der Flensburger Schiffsbau-Gesellschaft. »Hansa«, Hamburg, Jg. 105 (1968), Nr. 12, S. 1062.

² Nach Angaben der Chamber of Shipping of the United Kingdom, zitiert in: »Fairplay«, London, 1970, No. 4531, S. 15; davon entfielen mehr als 50 vH auf die US-Flagge. — Zu berücksichtigen ist dabei, daß die Abwrackungen in den letzten Jahren stark zunahmen. Vom Beginn 1967 bis zum dritten Quartal 1969 wurden insgesamt rund 11 Mill. BRT abgebrochen. Vgl. Lloyd's Register of Shipping, Statistical Tables, London, 1969, S. 56; »Casualty Returns«, London, 1969 (1.—3. Quartal); vgl. auch Tabelle 79*.

³ Der Linienindex des Bundesverkehrsministeriums wurde 1967 auf eine neue Basis umgestellt und ist deshalb nicht für die ganze Dekade vergleichbar. Zwischen 1960 und 1965 betrug die Steigerung etwa 16 vH, zwischen 1965 und 1969 etwa 9,5 vH. — Bei der Auswertung aller Indexreihen ist neben der Gewichtungproblematik vor allem zu beachten, daß es sich um nominelle Zahlen handelt, die weder Aufschluß über die Kosten- und Ertragsverhältnisse noch über Geldwertänderungen geben können.

ersten Sueskrise ausgelösten extremen Ratenbewegungen waren die nach dem Juni 1967 auftretenden Steigerungen gemäßigt. Hohe Neubauzugänge, der etwa gleichzeitige Übergang zu den kostengünstigeren Großschiffen und das Überwechseln von »combined carriers« und Getreidetankern in die Tankfahrt wirkten dämpfend auf die Raten.

Längerfristig wichtig ist die erheblich gewachsene Interdependenz der Teilmärkte für trockene und flüssige Ladungen. Außer den zeitweilig in der Getreidefahrt tätigen Tankern brachte der neue Typ der »combined carrier« (vgl. Ziffer 338) eine größere Flexibilität mit sich, die einen Ausgleich sektoraler Bedarfsschwankungen ermöglicht. Nach den bisher vorliegenden Erfahrungen reagieren auch die »combined carrier« relativ schnell auf entstehende Ratendifferentiale. Folgende Anteilziffern für Ölladung werden genannt: 1. Hj. 1967: 45; 2. Hj. 1967: 67; 1. Hj. 1968: 71; 2. Hj. 1968: 85; 1. Hj. 1969: 77; 2. Hj. 1969: 73 vH¹. — Eine Parallelität der Ratenbewegungen auf den Märkten für Trocken- und Ölladung, die auch die extremen Schwankungen der Tankfrachten beseitigen wird, ist für die Zukunft wahrscheinlich. Kurzfristige Fluktuationen einzelner Tankerrelationen werden allerdings unter dem Einfluß der gestiegenen Schiffsgrößen eher stärker².

334. Der Übergang zu den siebziger Jahren vollzog sich bei einer außerordentlich festen Marktverfassung³. Dies war hauptsächlich darauf zurückzuführen, daß sich japanische Befrachter in ungewöhnlich großem Umfang Tonnage nicht nur auf kurze Sicht, sondern auch für konsekutive Reisen und Zeitcharter für mehrjährige Dauer (bis zu fünf Jahren) hauptsächlich in der Erz- und Kohlefahrt mit Anlieferung bis gegen Ende 1972 sicherten⁴. Auch die Tankfrachtenmärkte nehmen an dieser Hausse teil, gefördert durch eine Rückwanderung der kombinierten Tonnage in die trockene Fahrt und ein Wiederansteigen der Getreidetanker-Zahl⁵.

Die in jüngster Zeit erzielten erheblichen Ratensteigerungen sind hauptsächlich zurückzuführen auf

- die günstige Entwicklung der letzten Jahre,
- die Erwartung einer anhaltend starken Nachfrage in den kommenden Jahren,
- die Wandlung zu einem Verkäufermarkt im Weltschiffbau (zumindest für Großschiffe),
- die Befürchtung steigender Bau- und Betriebskosten.

Die langfristigen Abschlüsse — in der erwähnten forcierten Form ein Novum für die Trockenfrachtenmärkte (außerhalb werkverkehrsähnlicher Befrachtungen) — deuten an, daß sich das Ratenniveau der siebziger Jahre nach oben von dem des vorangegangenen Jahrzehnts abheben wird, in dem Kostensteigerungen weitgehend durch die Größen-degression aufgefangen werden konnten. Mit der Erledigung der noch zu niedrigen Fest-

¹ Vgl. John I. Jacobs & Co. Ltd., »World Tanker Fleet Review«, London, 1967—1969, Abschnitt »Combined Carriers«.

² Der stark ratendrückende Einfluß schon eines einzelnen oder weniger Großtanker in prompter Position auch bei nur vorübergehend mangelnder Nachfrage wurde z. B. im Januar 1970 an der Ratenbildung im Persischen Golf deutlich. Vgl. Relets Depress Persian Gulf Rates, »Fairplay«, London, 1970, No. 4510, S. 17.

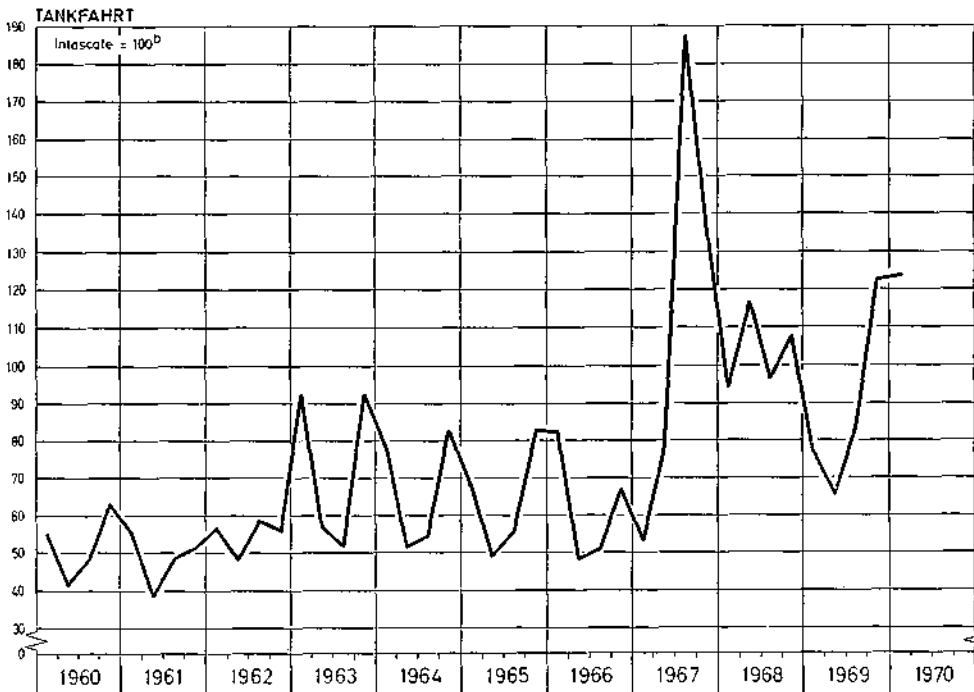
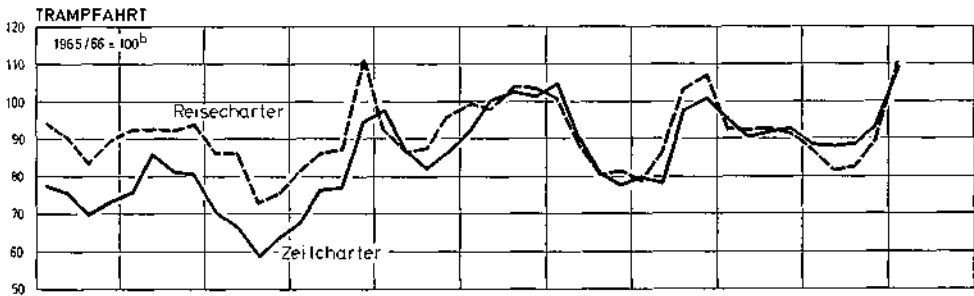
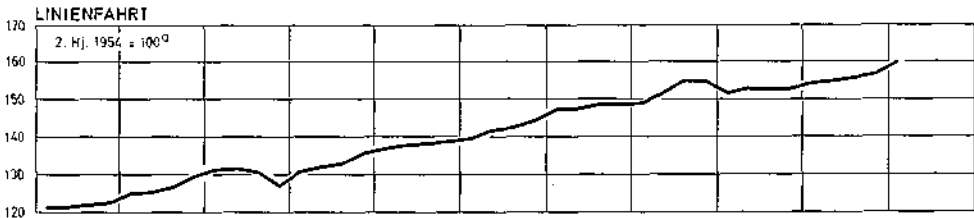
³ Der Ratenanstieg begann etwa im September 1969; der monatliche Index für Trockenladungen (Reisecharter) der »Norwegian Shipping News« stieg von 84,4 Punkten im September 1969 auf 121,3 im April 1970. Für Zeitcharterabschlüsse lauten die Indexwerte 87,1 bzw. 120,1. Vgl. »Norwegian Shipping News«, Oslo, Vol. 26 (1970), No. 9, S. 354.

⁴ Vgl. z. B. »Fairplay«, London, 1970, No. 4520, S. 19f.

⁵ Vgl. »Shipbuilding & Shipping Record«, London, Vol. 115 (1970), No. 13, S. 41. Der norwegische Tankfrachtenindex stieg von Worldscale 99,3 auf 145,5 (September 1969 bis März 1970), vgl. »Norwegian Shipping News«, Oslo, Vol. 26 (1970), S. 255.

Schaubild 22

SEEFRACHTRATEN



^a Index des Bundesverkehrsministeriums. ^b Index der Norwegian Shipping News.

preisen geschlossenen Neubaufträge aus der Zeit bis zur ersten Hälfte 1969 ist nämlich eine erhebliche Preissteigerung für Schiffsneubauten — u. a. auf Grund gestiegener Werfkosten — unvermeidlich. Die kostensenkenden Möglichkeiten der Größensteigerung dürften dabei jedoch vorerst weitgehend ausgeschöpft sein.

Gesteigerte Produktivität des Seetransports

335. Die Verdichtung der über See transportierten Güterströme, diversifizierte Nachfrage und das Streben nach Kostensenkung beim Transport und Umschlag förderten den technischen Fortschritt während des abgelaufenen Jahrzehnts außerordentlich und bewirkten einen tiefgreifenden Umstellungsprozeß, der sich bereits in der veränderten Tonnagezusammensetzung zeigte. Der zunehmend beschleunigte Ablauf dieses auf das Zusammenwirken ökonomischer und technischer Bedingungen zurückzuführenden Strukturwandels wurde auch durch exogene Ereignisse wie die Schließung des Sueskanals beeinflusst. Er brachte erhebliche Kostensenkungen und ist schwerpunktmäßig bestimmt durch

- weitere Spezialisierung bei gleichzeitiger Tendenz zu Universalschiffen in der nicht liniengebundenen Fahrt,
- den Übergang zu Großschiffen zwecks Ausnutzung von economies of scale,
- Einführung von »unit load«-Konzepten und Übergang zu integrierten Verkehrssystemen in der Linienfahrt.

Spezialisierung und neue Betriebszweige

336. Der bereits seit langem im Gang befindliche Spezialisierungs- und Ausgliederungsprozeß in der nicht liniengebundenen Schifffahrt wurde weiter vorangetrieben. In der Tankfahrt zeichnet sich eine deutliche Differenzierung zwischen Rohöl- und Ölproduktentankern ab. Die letzteren werden für die Verteilung der in weniger großen Mengen anfallenden Erzeugnisse der meistens in den Verbrauchsländern befindlichen Raffinerien eingesetzt¹. Sie sind im Gegensatz zu den sehr stark vereinfachten Rohöltankern technisch hochwertige Schiffe für die gleichzeitige Beförderung mehrerer Ölarten. Produktentanker liegen überwiegend in der Größenordnung von 20000—30000 t dw². Eine weitere Gruppe bilden die sogenannten »solvents carrier« mit einer Größe von etwa 1000—5000 t dw für den Transport flüssiger Chemikalien.

337. Ein sehr schnell expandierender neuer Zweig der Seeschifffahrt ist der Transport verflüssigter Gase³. Dabei werden LPG (liquefied petroleum gas) und LNG (liquefied natural gas, Erdgas) unterschieden. Die technische Bewältigung der Transportprobleme

¹ Es handelt sich um eine Begleiterscheinung des Wanderns der Raffinerien in die Verbrauchsländer; es kommt im Nahbereich zu einer Wiederbelebung der früher von den Produktionsländern ausgehenden Fahrt mit »clean cargoes«, für die noch Universaltanker verwendet wurden. Unter dem Einfluß der Mengenzunahme des Produktverbrauchs ist die Größe der eingesetzten Schiffe jetzt ebenfalls stark gestiegen.

² Der zunehmende Bau solcher Tanker bewirkt das in letzter Zeit zu beobachtende Wiederansteigen der Besetzungsziffern der unteren Größenklassen der Tankschiffe, nachdem über längere Zeit wegen gesteigerter Verschrottungen älterer und kleinerer Schiffe auch ihre absoluten Zahlen rückläufig waren. Vgl. Angaben von John I. Jacobs & Co. Ltd., London.

³ Der Seetransport mit LPG begann 1948 im US-Küstenverkehr Texas Golf—New York; LNG wurde über See erstmals 1959 befördert. Vgl. »Shipbuilding & Shipping Record«, London, Vol. 113 (1969), No. 22, Special Feature: Gas Tankers, S. 735 ff. Im Januar 1970 waren 282 Gastanker aller Größen mit insgesamt 1,6 Mill. cbm Ladekapazität in Fahrt. Vgl. H. Clarkson & Co. Ltd., Liquid Gas Tanker Register, London, Clarkson, 1970, S. 9.

wird trotz der hohen Kosten dieser Spezialschiffe das Weltenergieangebot zunehmend erweitern. Haupttrouten waren bisher die Fahrt zwischen Algerien und Frankreich/Vereinigtes Königreich mit LNG sowie zwischen dem Persischen Golf und Japan mit LPG. Im November 1969 wurde die Fahrt zwischen Alaska und Japan mit Erdgas aufgenommen¹. Zahlreiche Schiffe mit zum Teil sehr großen Abmessungen — hauptsächlich für die Relationen Libyen/Algerien—Südeuropa, Algerien—US Ostküste und Brunei (Nordborneo)—Japan bestimmt — wurden in Auftrag gegeben². Der Abschluß langjähriger Kontrakte über die Lieferung großer Mengen von Gas wird ihren kontinuierlichen Einsatz ermöglichen³. Für 1975 wird mit einem Transport von 16 Mill. t (flüssig) gerechnet. Das entspricht etwa 25 Mrd. cbm Gas⁴.

338. Spezialschiffe für Schüttgüter dringen in immer weitere Teilbereiche vor. Doch ist gleichzeitig eine Tendenz festzustellen, sie als Mehrzweckschiffe zu konstruieren, um sie möglichst vielseitig verwendbar zu machen. Das führte zum weiteren Vordringen von Erz/Öl-Schiffen mit alternativer Verwendungsmöglichkeit in der Erzfahrt oder dem Öltransport und zur Neuentwicklung der sogenannten OBO (ore/bulk/oil)-Schiffe. Ihr sehr rascher Aufstieg trug wesentlich zur Flexibilität des Tonnageangebots bei und bewirkte den erwähnten Ratenausgleich zwischen den Teilmärkten für trockene und flüssige Ladungen. Seit der erstmaligen Einführung im Jahre 1961 ist der Gesamtumfang der OBO-Tonnage auf etwa 5,2 Mill. t dw angestiegen; weitere 8,2 Mill. t dw befanden sich am 1. 1. 1970 noch im Auftrag. Der Hauptvorteil gegenüber dem früher häufiger gebauten Erz/Öl-Schiff liegt — da Öl und Trockenladungen (abwechselnd) im gleichen Raum gefahren werden — in der besseren räumlichen Ladefähigkeit für letztere. Es sind daher sowohl günstigere Kombinationen auf einer Rundreise (Verringerung des Ballastanteils) als auch verbesserte alternative Einsatzmöglichkeiten in jeweils einer Beschäftigungsart möglich geworden⁵. Durch die gleichzeitige Beförderung mehrerer Ladungsarten (z. B. Öl und Kohle) können die Rentabilität gesteigert und auch bei unzureichenden Häfen die Kostenvorteile der Großschiffe realisiert werden (z. B. Kohlefahrt US Ostküste—Japan; Teilladung in Hampton Roads und Komplettierung mit Brasil-Erz)⁶.

Übergang zu Großschiffen

339. Die fortlaufende Steigerung der durchschnittlichen Schiffsgröße als Hauptmittel der Kostensenkung — Kennzeichen auch früherer Abschnitte in der Entwicklung der Welt-

¹ Es wurde ein 15-Jahres-Vertrag zur Lieferung von jährlich 960 000 t LNG geschlossen. Die beiden eingesetzten Schiffe befördern jeweils 71 500 cbm (etwa 30 000 t). Vgl. *Journal de la marine marchande*, Paris, Année 52 (1970), No. 2622, S. 667 ff. — LNG Imports Into Japan in Limelight. *Zosens*, Tokyo, Vol. 14 (1969/70), No. 11, S. 12 ff.

² An Schiffen mit mehr als 1 500 cbm Ladefähigkeit waren am 1. März 1970 in Auftrag: 28 LPG-Carrier mit rund 68 000 cbm, 11 LNG-Carrier mit 734 000 cbm. Vgl. *Shipping World & Shipbuilders*, London, Vol. 163 (1970), No. 3845, S. 639. Seither wurden noch weitere große Schiffe bestellt, darunter 7 LNG-Carrier mit je 120 000 cbm für die Fahrt Algerien—US Ostküste zur Lieferung 1974/75; vgl. *Le Monde*, Paris, vom 2. April 1970. — *Shipbuilding & Shipping Records*, London, Vol. 115 (1970), No. 19, S. 3.

³ Algerien wird an die Vereinigten Staaten innerhalb von 25 Jahren insgesamt 10 Mrd. cbm LNG liefern; erste Lieferungen fanden probeweise bereits statt. Zwischen Brunei (Shell International Petroleum Co.) und Japan wurde ein 20-Jahres-Vertrag über 65 Mill. t geschlossen (LNG och Naturgas. *Svensk Sjöfarts Tidning*, Göteborg, Årg. 66 (1970), Nr 1, S. 27); für den Transport sind sechs Schiffe mit je etwa 73 500 cbm vorgesehen.

⁴ Vgl. *Le Figaro*, Paris, vom 3. April 1970.

⁵ Die erforderliche Umstellung eines Schiffes nimmt nur etwa 1—2 Tage in Anspruch. Als Beispiel eines OBO-Schiffes wird angegeben, daß bei einer Gesamtreededauer von 77,5 Tagen das Schiff 58,5 Tage (= 75 vH) in Ladung fuhr. Vgl. T. M. Karlsen, OBO Carriers. Some Thoughts on Their Design and Operation. *Svensk Sjöfarts Tidning*, Göteborg, Årg. 65 (1969), Nr 33, S. 22.

⁶ Vgl. dazu Beispielerrechnungen bei E. A. Gibson Fergusson Wild (Shipbrokers) Ltd., *Flexibility and Combination Ships*, London, 1969.

schifffahrt — beschleunigte sich bei Tankern und Massengutfrachtern während des Jahrzehnts 1960—1970 außerordentlich. Die Entwicklung der Durchschnittsgröße der beiden wichtigsten Typen der Welthandelsflotte ist aus Tabelle 52 ersichtlich.

Tabelle 52 — Durchschnittliche Tanker- und Bulkcarriergrößen^a 1960—1970 (t dw)

Jahr	Tanker		Bulkcarrier	
	in Fahrt	in Auftrag	in Fahrt	in Auftrag
1960	22 694	44 845	18 495	21 373
1964	26 847	57 503	21 211	32 359
1968	36 574	138 909	28 078	38 655
1970	41 816	146 892	29 746	59 100

^a Schiffe über 10000 t dw.

Quelle: John I. Jacobs & Co. Ltd., »World Tanker Fleet Review«, London, 1961—1969. — Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., »World Bulk Carriers«, Oslo, January 1970, S. 12.

Die größten im Frühjahr 1970 in Fahrt befindlichen Einheiten haben bei Tankern eine Größe von 331 810 t dw (24,84 m Tiefgang), bei Bulkcarriern von 162 806 t dw (17,41 m) und bei OBO-Schiffen von 152 298 t dw (17,46 m)¹.

Die maximale Tankergröße wird vorerst bei etwa 500 000 t dw liegen². Der anfängliche Rückstand der Schiffe für trockene Ladungen wurde teilweise aufgeholt, insbesondere beim Bau von »combined carriers«. Ende April 1970 befanden sich insgesamt 18 solcher Fahrzeuge mit jeweils mehr als 200 000 t dw in Auftrag, darunter mehrere Erz/Öl-Motorschiffe mit einer Tragfähigkeit von jeweils 270 000 t dw³. Sie übertreffen die größten bislang bestellten reinen Bulkcarrier um mehr als 100 000 t dw. Für diese Schiffe ist der Einsatz als Tanker maßgebend; Bulkladungen anderer Art — außer Eisenerz — sind in den in Betracht kommenden Größenordnungen noch selten⁴.

Die Rohölfahrt wird bis 1975 überwiegend auf Großtanker übergegangen sein, von denen Ende 1969: 91 Einheiten über 150 000 t dw mit zusammen rund 19 Mill. t dw in Fahrt und 212 mit 50 Mill. t dw in Auftrag waren (das sind mehr als fünf Sechstel aller Tankeraufträge)⁵. In der Massengutfahrt wird keine so eindeutige Konzentration auf wenige große Klassen erreicht werden. Neben Schiffen von etwa 100 000—150 000 t dw, die auf bestimmten Routen im Werksverkehr oder in langfristiger Charter verkehren, wird ein zweiter Schwerpunkt der im übrigen über den ganzen Zwischenbereich gestreuten Größen bei etwa 18 000—35 000 t dw liegen⁶.

¹ Entnommen aus: Lloyd's Register of Shipping, Register Book, London, 1969/70, P. 2. — »Zosen«, Tokyo, Vol. 14 (1969/70), No. 10, S. 22. — »Nordsee-Zeitung«, Bremerhaven, Nr. 74 vom 28. März 1970, S. 16.

² Als bisher größter Tanker wurde im Juni 1970 ein Turbinenschiff von 477 000 t dw fest bestellt (vgl. »Shipbuilding & Shipping Records«, London, Vol. 115 (1970), No. 24, S. 13, 50); es handelt sich jedoch noch um einen Einzelfall. Der zuvor größte Auftrag betraf ein Schiff von 372 400 t dw, und die fünf nächstgrößeren werden je rund 330 000 t dw groß sein. Alle übrigen liegen unter etwa 285 000 t dw.

³ »Fairplay, World ships on order«, London, 1970, No. 23, S. 35 ff.

⁴ Vgl. Triangular Route for Giant Ore/Oil-Carrier. »Shipbuilding & Shipping Records«, London, Vol. 115 (1970), No. 3, S. 8.

⁵ John I. Jacobs & Co. Ltd., »World Tanker Fleet Review«, 31st December 1969, London, S. 4.

⁶ Vgl. die Aufgliederung nach Größenklassen bei Bestand und Aufträgen in: Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., World Bulk Carriers, January 1970, Oslo, S. 14. »Combined carriers« und reine Erzschiffe (zusammen 53,8 vH aller Bulkcarrieraufträge) unter 60 000 t dw waren jedoch kaum bestellt.

340. Für die Zukunft ist trotz bestehender Planungen zunächst nicht mit einem ähnlich raschen Fortgang der Größensteigerungen zu rechnen, weil

- die Baukostendegression in eine Progression umschlagen wird (etwa zwischen 400000 und 700000 t dw),
- das Betriebsrisiko bei steigender Größe weiterhin wächst,
- nautisch-technische Limitationsfaktoren mit den wachsenden Tiefgängen noch stärker hervortreten werden,
- das wachsende Versicherungsrisiko zu erheblicher Prämienbelastung führt.

Kombinierte Schiffe werden — mit breiterer Streuung der Größenklassen — zunehmend ähnliche Größenordnungen erreichen wie Tanker. Reine Bulkcarrier scheinen die bisherige Grenze zu überschreiten, sofern eine langfristige Beschäftigungsbasis gesichert ist und die Hafenverhältnisse in den speziellen Fahrtgebieten es gestatten.

Die Zahl der zur Aufnahme von Großschiffen geeigneten Häfen ist vorerst noch gering. In der besonders wichtigen Tankerrelation Persischer Golf—Japan ist außerdem die Durchfahrt durch die Malakka-Straße auf maximal 17,7 m (58') Tiefgang begrenzt. Schiffe mit größerem Tiefgang — d. h. fast alle mit mehr als 200000 t dw — müssen durch die Lombok-Straße gehen. Doch werden einige japanische Häfen für die Aufnahme von Tankern bis 500000 t dw vorbereitet¹. In der Erzfahrt sind ähnliche Tendenzen sichtbar. Die für die Fahrt auf Japan in Betracht kommenden hauptsächlichlichen Lade- und Löschhäfen sollen zum Teil bis etwa 250000 t dw ausgebaut werden². Für die Mehrzahl der Massenguthäfen wird es jedoch bei wesentlich geringeren Schiffsgrößen bleiben, da eine Vertiefung nicht oder nur zu unökonomisch hohen Kosten möglich ist³.

Zukünftige technische Fortschritte in der Massengutfahrt werden sich daher vorwiegend auf kontinuierlich arbeitende Löschmethoden (im Gegensatz zum derzeitigen Greiferbetrieb) richten. Einen Schritt in dieser Richtung stellt das amerikanische »Marconaflo«-Verfahren dar, mit dessen Hilfe feste Massengüter wie Erzkonzentrate durch Wasserzusatz pumppfähig gemacht werden⁴.

Revolutionierung des Linienverkehrs durch neue Umschlagsmethoden

341. In der Stückgutfahrt stand einer Verbesserung der kostspieligen Umschlagsmethoden bislang die außerordentliche Vielgestaltigkeit des Ladungsaufkommens entgegen. Zur Überwindung dieses Hemmnisses und zur Schaffung von Homogenität und Massenhaftigkeit der Ladung — Voraussetzungen des technischen Fortschritts in der Rohöl- und

¹ Vgl. Analysis of Construction of Mammoth Vessels Worldwide, »Zosen«, Tokyo, Vol. 14 (1969/70), No. 2, S. 12 ff., insbesondere S. 15. — Zu erwähnen sind darunter Okinawa und Kiire (Kyushu).

² Vgl. Enlargements of Ports Under Way For Use of Big Ore, Coal Ships. »The Nihon Keizai Shimbun«, Tokyo, No. 380 vom 7. April 1970. Die auszubauenden Ladehäfen liegen in Kanada, Brasilien, Chile, Südafrika, Angola und Australien.

³ Für Tanker bietet sich als Ausweg die Einrichtung von sogenannten »transshipment points« an; daraus kann vor allem Europa Nutzen ziehen. Bislang wird diese Methode von der Gulf Oil Company in Bantry Bay, Irland, angewendet (neben einer von anderen Gesellschaften praktizierten Umladung auf See). Außerdem kämen hierfür — nach spanischen Angaben — Algeciras und Arosa Bay (Nordspanien) in Betracht, wo Tiefen bis zu 45 m vorhanden sind. Die für die Zufuhr erforderliche ökonomische Tankergröße wird dabei auf 750000—1 Mill. t dw (= etwa 30 m Tiefgang) geschätzt. Vgl. J. B. Parga, A Spanish View of the Future. »Fairplay«, London, Supplement, 23 October 1969, S. 42.

⁴ Erste Erfahrungen — mit einem Schiff von etwa 45000 t dw — werden als günstig bezeichnet; vgl. First Ore Slurry Carrier Enters Service. »Shipbuilding & Shipping Records«, London, Vol. 115 (1970), No. 11, S. 39. Die erzielten Löschraten übertrafen allerdings konventionelle Methoden noch nicht (erreicht wurden 25000 t/Tag).

Massengutfahrt — auch im Linienverkehr wurden verschiedene »unit load«-Konzepte entwickelt. Durch ihre Verwirklichung können die Hafentiegezeiten verkürzt und die Umlaufgeschwindigkeit der Linienfrachter erhöht werden. Die Schnelligkeit des Lade- und Löschvorgangs erlaubt außerdem eine erhebliche Steigerung der Schiffsgröße gegenüber den bisher üblichen konventionellen Stückgutfrachtern. Größendegression der Kosten wird auch in diesem Bereich möglich.

Von den Hauptformen der Einheitsladungen:

- Paletten,
- Roll-On/Roll-Off-Verkehr für Fahrzeuge,
- Beförderung von Containern,
- Transport von Leichtern (= Schwimmcontainern),

ist der Containerverkehr das technisch entwickeltste System neuer Umschlags- und Transportmethoden mit einer tendenziellen Integration aller mit dem Transport vom Verloader zum Empfänger verbundenen Aktivitäten.

Seit seiner Einführung auf dem Nordatlantik (1966) wurde der Containerverkehr schnell ausgeweitet. In Dienst befanden sich Anfang Oktober 1969 bereits 87 große Vollcontainerschiffe (Um- und Neubauten), ferner 7 Ro/Ro-Containerschiffe¹. Zur Zeit werden hauptsächlich die Fahrt Europa—Vereinigte Staaten, Europa—Australien sowie Japan—US Westküste und Japan—Australien von Vollcontainerlinien bedient². Eine wachsende Zahl von Containerdiensten wird in der europäischen und karibischen Nahfahrt sowie im amerikanischen und australischen Küstenverkehr betrieben, zum Teil als Zubringer und Verteiler für Überseelinien. Container werden außerdem in geringerer Zahl von sogenannten »Semi-Containerschiffen« mit einer begrenzten Ladekapazität in konventionellen Diensten befördert.

Die Einführung weiterer Dienste bis 1974 wird sich auf die Relationen Europa—Neuseeland, Europa—Fernost (Japan), Europa—US Westküste, Japan—US Ostküste und US/Kanada Ostküste—Neuseeland—Australien konzentrieren³. Die Auswahl dieser Verkehrsgebiete entspricht den Erfordernissen ausgebauter Infrastrukturen sowie ähnlicher Ladungszusammensetzung im ausgehenden und einkommenden Verkehr. Insgesamt wurden mehr als 170 große Neubauten in Auftrag gegeben (Tabelle 53), von denen Ende Mai 1970 bereits 67 in Fahrt bzw. zu Wasser waren.

342. Als spezielle Art des Containerverkehrs unter besonderen Bedingungen wurden die verschiedenen LASH- bzw. Barge Carrier-Vorhaben entwickelt. Ihre Vorzüge,

¹ Ermittelt aus: A/S Shipping Consultants, Container Ship Register 1969—1970, Oslo. Seither wurde eine nicht genau bekannte Zahl von Um- und Neubauten in Fahrt gebracht.

² Zahlenangaben über die Entwicklung des gesamten Containerverkehrs liegen nicht vor; für einige Häfen ergab sich seit 1966 folgendes Bild (Anzahl Container):

Hafen	1966	1967	1968	1969
Bremen	6 879	35 510	46 722	73 314
Rotterdam	114 013	196 105
Antwerpen	43 820	57 020	57 457	100 442
Le Havre	1 622	6 560	17 600	31 171

(Die Zahlen für die einzelnen Häfen sind wegen methodischer Unterschiede bei ihrer Ermittlung nicht vergleichbar und können lediglich die Entwicklungsrichtung verdeutlichen.)

³ Vgl. hierzu »Shipbuilding & Shipping Record, Marine Design International, Containerization«, London, 27 February 1970, S. 5 ff.

Tabelle 53 — Aufteilung der Containerschiffsneubauten* nach Fahrtgebieten

Fahrtgebiet ^b	Zahl	Containerladefähigkeit (20'-Einheiten)	Fertig bis (Jahr)
Europa—US/Kanada Ostküste	53	47 206 ^c	1973
Europa—US/Kanada Westküste	10	6 528	1972
Europa—Australien	18	23 900	1973
Europa—Neuseeland	4	5 680	1974
Europa—Ferner Osten	23	40 900	1973
US/Kanada Ostküste—Ozeanien	12	12 652	1972
US Pazifik—Ozeanien	5	6 000 ^d	1971
US Pazifik—Ferner Osten	19	17 626 ^e	1974
US Pazifik—China See	4	3 520	1972
Japan—Ozeanien	9	7 384	1970
Ohne bekannte Route	17	17 895 ^f	1973
Insgesamt	174	189 291	—

^a In Fahrt befindliche und in Auftrag gegebene Schiffe mit jeweils mehr als 300 × 20'-Containern, einschließlich kombinierter Ro/Ro-Containerschiffe. — ^b Ohne US-Küstenverkehr. — ^c Davon 3258 × 35'-Einheiten. — ^d Davon 2400 × 24'-Einheiten. — ^e Davon 2400 × 24'-Einheiten und 5430 × 35'-Einheiten. — ^f Davon 2400 × 24'-Einheiten; 4 Schiffe mit 2400 × 24'- und 3200 × 20'-Einheiten sind möglicherweise für den US-Küstendienst einschließlich Hawaii bestimmt.

Quelle: Zusammengestellt nach Angaben in «Shipbuilding & Shipping Record, Marine Design International, Containerizations», London, 27 February 1970, mit Ergänzungen nach eigenen Unterlagen.

— Unabhängigkeit von ausgebauten Häfen und Eisenbahn- und Straßenverbindungen im Hinterland,

— Eignung der an Stelle von Containern beförderten größeren Leichter auch für sperrige Ladungen und für Massengüter,

machen die Schiffe vielseitiger verwendbar als reine Containerschiffe. Günstigster Anwendungsbereich sind Relationen mit vielen kleinen, flachen und schlecht ausgebauten Häfen mit jeweils nur begrenztem Ladungsaufkommen (z. B. Südostasien, Westafrika, Mittelmeer, Südamerika Westküste).

Mitte 1970 sind drei Schiffe dieses Typs in Fahrt bzw. zu Wasser; 15 weitere sind zur Ablieferung bis Ende 1972 in Auftrag¹. Vorgesehene Fahrtgebiete sind US Golf—Europa (Nordkontinent/Vereinigtes Königreich/Mittelmeer), US Westküste—Ferner Osten, US—Südamerika Westküste. Für die Relation US Golf—Nordkontinent wird für 1975 mit einem Ladungsaufkommen von etwa 5 Mill. t gerechnet².

343. In Bereichen mit gut ausgebauten Straßennetzen haben sich Roll-on/Roll-off-Verkehre sprunghaft ausgedehnt. Hauptanwendungsgebiet dieses fährenartigen Transportsystems ist der Nahbereich, z. B. in der europäischen Fahrt (Nordsee, Ostsee, Mittelmeer) und im Verkehr Vereinigte Staaten—Zentralamerika bzw. Karibische See. Die außerordentliche Beschleunigung des Schiffsumlaufs ermöglicht es, trotz der bei der Beförderung von Fahrzeugen hohen Stauverluste wirtschaftlich zu fahren. Obwohl die größten Vorteile bei kurzen Entfernungen und hohen (konventionellen) Umschlagskosten liegen, wird das

¹ «Fairplay, World ships on order», London, 1970, No. 23, Container Ships. Bis auf zwei Schiffe für niederländische Rechnung waren alle für US-amerikanische Reedereien bestimmt. Weitere 10—15 Aufträge werden von diesen zur Zeit erwogen, vgl. «Svensk Sjöfarts Tidning», Göteborg, Ärg. 66 (1970), Nr 15, S. 3.

² Amerikanische Flagge auf dem Rhein, «FAZ, Blick durch die Wirtschaft», Frankfurt, vom 16. April 1970.

Ro/Ro-Prinzip auch auf Überseestrecken angewendet, vor allem — in Kombination mit Containern — seitens skandinavischer Reedereien¹.

Vielfältige Auswirkungen der technischen Fortschritte zu erwarten

344. Die ökonomischen Auswirkungen der neuen Methoden sind vorerst nur in Umrissen sichtbar; sie lassen insbesondere folgende Problemkreise erkennen:

- Wie sind die Auswirkungen auf die konventionellen Liniendienste?
- Was geschieht mit der nicht containerfähigen Ladung?
- Wie gestalten sich die Frachtraten?
- Welches sind die Auswirkungen auf Seehäfen und Binnentransportwege?

345. Die Umstellung auf Containerdienste wird einen Teil der bisher eingesetzten konventionellen Linientonnage überflüssig machen. Das Ausmaß dieser Verdrängung stellt — neben der Containerisierung selbst und der Bemessung der notwendigen Kapazitäten — ein Hauptproblem der Linienfahrt für die erste Hälfte der siebziger Jahre dar. Es hängt ab vom voraussichtlichen Wachstum des Stückgutaufkommens, dem Maß der möglichen bzw. faktischen Containerisierung und der tatsächlichen Auslastung der Container, der erreichbaren Umlaufgeschwindigkeit der Containerschiffe und ihrer Größe im Verhältnis zu konventionellen Linienfahrzeugen sowie dem speziellen Fahrtgebiet. Die Ergebnisse bislang angestellter Berechnungen weichen voneinander ab, zumal erst kurzfristige Erfahrungen über bereits bestehende Containerdienste vorliegen².

Das wahrscheinliche Wachstum des Aufkommens hängt weitgehend von der Relation ab; es ist mit starken Differenzierungen zu rechnen. Grundsätzlich wird ein möglichst großer Teil der Ladung containerisiert werden. Der erreichbare Grad wird aber — auch innerhalb einzelner Relationen — sehr unterschiedlich beurteilt³. Die Auslastung der Container ist bislang verhältnismäßig gering (etwa 8—10 t/20'-Container bei zulässigen 20 t), so daß die tatsächliche Kapazität der Containerschiffe möglicherweise zu hoch eingeschätzt wurde⁴. Immerhin wurden Verdrängungsraten von 1:6 und — bei Berücksichtigung ihrer Altersstruktur — eine Gesamtzahl zwischen etwa 110 und 460 konventionellen

¹ Auch für den Ro/Ro-Verkehr, der in unmittelbarer Konkurrenz zum Container steht, hat sich noch kein eindeutiges Konzept herausgebildet. Der reine Containerverkehr mit speziell dafür eingerichteten Schiffen — deren Laderäume eine Zellenunterteilung besitzen — überwiegt. Verschiedene Reedereigruppen (Atlantic Container Line, Eastern Searoad Service, Scanaustral) setzen jedoch auch kombinierte Container-, Ro/Ro- und Paletten-schiffe ein. Ein Beweis für die ökonomische Überlegenheit dieser Schiffe muß noch erbracht werden.

² Im Nordatlantik-Dienst verringerten sich die Rundreisezeiten bis auf etwa 50 vH. Nach ersten Betriebs-erfahrungen der OCL kann mit fünf Rundreisen/Schiff/Jahr gerechnet werden mit im Mittel 108 Hafentagen/Jahr. Konventionelle Dienste führen etwa drei Reisen/Jahr bei 147 Hafentagen (und geringerer Schiffsgeschwindigkeit) aus. Vgl. Experience des porte-containers d'Australie: cinq rotations par an et 108 jours au port. *Journal de la marine marchande*, Paris, Année 52 (1970), No 2622, S. 677.

³ Eine britische Übersicht weist für 1975 einen Containerisierungsgrad zwischen 0 und 75 vH je nach Fahrt-gebiet aus, doch werden auch Obergrenzen von 85—90 vH angenommen. Vgl. Lambert Bros. (Shipping) Ltd., Displacement of Conventional Cargo Liner Tonnage on Major World Routes, London, 1970, S. 16f. — Litton Systems Inc. prognostiziert für 1973, daß 23 vH aller US-Linienladungen auf Containerschiffen befördert werden (1983: 40 vH), vgl. The Future of Oceanborne Shipping: Demand and Technology Forecast, Culver City, Calif., 1969, P. 1, S. 1ff.

⁴ Angaben von Sea-Land Service Inc., nach S.-O. Brax, Containerstorlek — standard, ikke standard? *Svensk Sjöfarts Tidning*, Göteborg, Årg. 66 (1970), Nr 7, S. 10ff.

Schiffen genannt¹. Für den Nordatlantik wird befürchtet, daß die bisher geordneten Containerschiffe eine Überkapazität bewirken werden; sollte das zutreffen, ist mit einer verschärften Konkurrenz auch zwischen Container- und konventionellen Diensten auch in anderen Fahrtgebieten zu rechnen. Es wird aber andererseits geschätzt, daß bis etwa 1975 noch weitere 100 große Containerschiffe benötigt werden².

Wegen der zunehmenden Beförderung von extrem großen und sperrigen sowie teilweise auch schweren Investitionsgütern wird stets ein Ladungsaufkommen verbleiben, das auf konventionelle Dienste angewiesen sein wird³. Der Abzug der höhertarifierten Ladungskategorien wird zu einer Kostensteigerung für den Transport dieses Restaufkommens führen. Als zusätzliche Belastung werden unter dem Einfluß der erhöhten Produktivität des Containerumschlags die Hafentariflöhne auch für die üblichen Umschlagsmethoden stark ansteigen.

346. Bei den Frachten wurden bisher die Tarifraten systeme beibehalten und nur teilweise Abschläge darauf vorgenommen. Die ebenfalls diskutierte, aber umstrittene Einheitsrate (FAK = freight all kind) würde dagegen zu einer grundlegenden Veränderung der bislang nach dem Prinzip »what the traffic will bear« gestalteten Tarife führen. Die bestehende Staffelung würde wegfallen; die Quotierung einheitlicher Raten je Container (oder je t bzw. cbm) bedeutet eine Verbilligung des Transports höherwertiger und eine Verteuerung für geringerwertige Ladungen. Es müßte also damit gerechnet werden, daß ein Teil der Ladung zusätzlich belastet und in seiner Wettbewerbsstellung getroffen würde.

Zur Vereinfachung der Dokumentation und der Transport- und Umschlagskostenkalkulation (auf dem Nordatlantik auch aus Wettbewerbsgründen) sollen Durchfrachten (through rates) quotiert werden, die sämtliche Kosten von Haus zu Haus einschließen. Da sie die Gefahr einer Ausnutzung von Marktmacht in sich bergen, sofern die technische Ausgestaltung dem Verloader nicht noch Vergleichsmöglichkeiten bietet, wünscht die Federal Maritime Commission der Vereinigten Staaten, daß die bei ihr zu hinterlegenden Raten in ihre einzelnen Bestandteile zerlegt angegeben werden⁴.

347. Die für die Zukunft der Stückguthäfen erwarteten Auswirkungen des Containerverkehrs sind bedingt durch

- Steigerung der Umschlagsgeschwindigkeit und entsprechend größere Leistung je Liegeplatz,
- Verlagerung traditioneller Hafenfunktionen ins Binnenland,
- eine Konzentration der Containerlinien auf relativ wenige Häfen.

Die Erhöhung der Umschlagsmengen je Liegeplatz wird eine wesentliche Verringerung der Kallänge ermöglichen⁵. Mit der Einschränkung der Zahl von Anlaufhäfen ist teilweise

¹ Vgl. Lambert Bros. (Shipping) Ltd., Displacement of Conventional Cargo Liner Tonnage on Major World Routes, London, 1970, S. 20. — Eine andere Quelle beziffert den Anteil der ausscheidenden Schiffe auf dem Nordatlantik auf 72 vH, in der Australfahrt auf 67 vH (»Journal de la marine marchande«, Paris, Année 51 (1969), No 2610, S. 2989).

² Vgl. »Shipbuilding & Shipping Record, Marine Design International, Containerization«, London, 27 February 1970, S. 3.

³ Trotz des gleichzeitig vor auszusehenden Abzuges von Basisladung durch Bulkcarrier wird dieses Restaufkommen für 1975 auf bis zu 150 Mill. t veranschlagt, etwa soviel wie 1967 insgesamt an Stückgut aufkam.

⁴ Congress Should Handle Through Rate Problem. »Journal of Commerce«, New York, vom 8. Dezember 1969.

⁵ Theoretisch könnten auf Grund der bisher erreichten Umschlagsleistungen je Liegeplatz Tagesmengen von 5700—9000 t erreicht werden; vgl. »Journal de la marine marchande«, Paris, Année 51 (1969), No 2610, S. 2990. — Beispiel für einen in kurzer Zeit zu Bedeutung gelangten Containerhafen ist Felixstowe, das 1956 rund 50000 t umschlug und 1969 auf etwa 1,75 Mill. t Stückgut kam. Der Hafen besitzt lediglich drei Liegeplätze für große Seeschiffe. Vgl. I. C. Trelawny, Felixstowe Achieves 2,000,000 ton Cargo Throughput. »Fairplay«, London, 1970, No. 4515, S. 62f.

auch eine Standortverlagerung der Häfen verbunden¹. Bei weiterer Größensteigerung der Containerschiffe — genannt werden etwa 75 000 t dw bzw. 4 000 Container je Schiff — wird eine Bedienung nur sehr weniger Umladeplätze außerhalb der jetzigen Routen für möglich gehalten (z. B. an der Nordwestküste Australiens für den südostasiatischen und australisch-ozeanischen Raum), von denen aus Zubringer- und Verteilerdienste operieren sollen². Ähnliche Entwicklungen werden für Europa erwartet.

Zwischen technisch bedingtem Konzentrationszwang ...

348. Konzentrationstendenzen haben die Veränderungen der technischen Grundlagen des Seetransports auch in der Seeschifffahrt selbst eingeleitet. In der Massengut- und allgemeinen Trampfahrt wurden neben Fusionen und kooperativen Zusammenschlüssen einzelner nationaler Reedereien verschiedene internationale Gruppen gebildet³. Steigende Investitionskosten für Großschiffe, das Streben nach Stärkung oder Sicherung der Marktposition sowie verbesserter Einsatz der Schiffe sind ursächlich für solche Tendenzen in der nicht liniengebundenen Schifffahrt, für die eine größere Schiffszahl zudem einen besseren Risikoausgleich ermöglicht.

Besonders nachhaltig wird die Organisation der Linienschifffahrt vom Übergang zum Containerverkehr beeinflusst, weil

- die rationelle Steuerung der Containerbewegungen zentrale Disposition und Integration des Gesamtsystems verlangt,
- die finanziellen Aufwendungen für Schiffe, Container und Landtransportmittel stark gewachsen sind,
- die notwendige Steigerung der Schiffsgrößen einzelnen Reedereien meistens nicht mehr erlaubt, selbständige Liniendienste mit der notwendigen Abfahrtsfrequenz zu unterhalten,
- eine koordinierte Kapazitätsbemessung zur Vermeidung eines Überangebots der spezialisierten Schiffe erforderlich ist.

In jedem Fahrtgebiet sind daher neue — vielfach internationale — Konsortien, Gemeinschaftsdienste und auch Fusionen entstanden, die den gesamten oder einen wesentlichen Teil des Containerverkehrs betreiben⁴.

¹ Im Vereinigten Königreich wird sich Southampton, wo für 1975 ein Umschlag von 400 000 Containern erwartet wird, auf Kosten von London und Liverpool stark entwickeln. Für den zum Kontinent heimkehrenden Australdienst sollen Zeebrügge und Vlissingen — möglicherweise zu Lasten von Antwerpen — in Aussicht genommen sein. Vgl. *Journal de la marine marchande*, Paris, Année 51 (1969), No 2610, S. 2993.

² Vgl. K.-H. Sager, Container — ein Erfolg für den Reeder? *Hansa*, Hamburg, Jg. 107 (1970), Messesondernummer (April), S. 634.

³ Beispiele sind die Trampko (Deutschland), Seabridge (Vereinigtes Königreich), Gearbulk (Vereinigtes Königreich/Frankreich/Norwegen), Scanscot (Vereinigtes Königreich/Norwegen), Daiichi-Wilhelmsen (Japan/Norwegen).

⁴ Außerhalb des Nordatlantiks werden nahezu alle geplanten Containerdienste als Gemeinschaftsprojekt mehrerer Reedereien betrieben. Zahlreiche Einzelreedereien bilden z. B. die Konsortien Overseas Containers Ltd. (OCL) und Associated Container Transportation Ltd. (ACT) im Vereinigten Königreich sowie die internationalen Gruppen Australia Europe Container Service (AECS) und die Atlantic Container Line (ACL). Auch der Fernost-Verkehr soll auf dieser Basis durchgeführt werden. Die Schiffe gehören zum Teil den Gruppen selbst, zum Teil den Mitgliedsreedereien, die sie für den gemeinsamen Dienst zur Verfügung stellen.

Die Zusammenschlüsse der Einzeldienste werden die Organisation der Mitgliedsreedereien gegenüber den bisherigen Konferenzstrukturen wesentlich straffen¹. Doch wird auch zukünftig noch mit Wettbewerbsbeziehungen zu rechnen sein, da vielfach mehrere Gruppen bestehen und der Containerverkehr außerdem mit anderen — konventionellen — Verkehrsarten konkurriert². Eine erweiterte Einflußnahme auf Raten und Dienstgestaltung seitens der Verloader ist wahrscheinlich und — vor allem im Hinblick auf die erwartete Quotierung von Durchfrachten — im Interesse eines Gleichgewichts der Marktparteien sinnvoll. Noch offen ist die Frage, wie sich das Verhältnis zwischen Containerdiensten und den weiterhin parallel betriebenen konventionellen Verkehren gestalten wird³.

349. Neben diesen Konzentrationstendenzen hat sich der teils schon in den fünfziger Jahren begonnene Prozeß einer Diversifizierung der Reederei-Aktivitäten verstärkt. Die frühere Form der reinen Linienreederei wird — um das Risiko zu streuen — zunehmend zugunsten von Kombinationen verschiedener Betriebszweige aufgegeben. Massengut- und Tankfahrt sowie auch neue Zweige werden mit der Linienfahrt verbunden. Dazu veranlassen auch die verschiedenen tiefgreifenden Regierungsmaßnahmen, von denen vor allem der Linienverkehr mehr und mehr betroffen wird.

... und staatlicher Schifffahrtspolitik

350. Mehr als je zuvor stellt sich gegenwärtig die Frage, ob und inwieweit eine auf Wettbewerb und Selbstregulierung ausgerichtete Ordnung des Seeverkehrs in Zukunft Bestand haben kann. Die Seeschifffahrt ist zwischen 1960 und 1970 weiter in den Bereich zwischen Ökonomie und Politik geraten. Pole der schifffahrtspolitischen Probleme sind die Auffassungen der »alten« Schifffahrtsländer, der Entwicklungsländer und der sozialistischen Länder. Die Wettbewerbsverhältnisse vor allem der Linienfahrt verschieben sich auch durch den zum Teil machtpolitisch bedingten schnellen Ausbau neuer Flotten.

Flaggenprotektionistische Maßnahmen dehnten sich weiter aus; neben einigen asiatischen Ländern erließen vorwiegend die südamerikanischen Länder einschneidende Regelungen zugunsten ihrer eigenen Flotten. Beherrschendes schifffahrtspolitisches Ereignis der sechziger Jahre waren jedoch die mit den Welthandelskonferenzen verbundenen internationalen Bestrebungen.

In Genf (1964) und New Delhi (1968) sowie in der Arbeit des Committee on Shipping der UNCTAD brachten die Entwicklungsländer schifffahrtspolitische Forderungen vor wie

— das Recht zum Aufbau und Ausbau einer eigenen Handelsschifffahrt,

— Berechtigung administrativer Maßnahmen zur Ladungslenkung,

¹ Auf dem Nordatlantik hat eine drohende Überkapazität die teilweise unabhängigen Reedereien zur Vereinbarung eines neuen umfassenden Konferenzabkommens veranlaßt. Die neue Konferenz soll an Stelle der bislang acht regional und je auf eine Richtung begrenzten Konferenzen den gesamten Nordatlantik ost- und westwärts überdecken. Dabei soll anscheinend die unterschiedliche Höhe der Frachten im ost- und westgehenden Verkehr beseitigt werden. Vgl. u. a. Transatlantisk containerkonferens: *Avtalet gynnar svenska intressen*. »Svensk Sjöfarts Tidning«, Göteborg, Ärg. 65 (1969), Nr. 36, S. 3. — Um die Superkonferenz. »Hansaa«, Hamburg, Jg. 106 (1969), Nr. 21, S. 1855.

² In wichtigen Relationen stehen mehrere Gruppen im Wettbewerb (z. B. Australien-, Fernost-, Japan-US Westküsten-Dienst). Auch der Containerverkehr wird mit der Konkurrenz von seiten der sozialistischen Länder zu rechnen haben, die ebenfalls Containerschiffe bauen wollen.

³ Wahrscheinlich wird es zu einer gegenseitigen Bindung von Container- und konventionellen Diensten kommen. Sie werden vermutlich in einer — zumeist von den gleichen Reedereien getragenen — Gesamtkonferenz organisiert werden. Vgl. dazu für den Nordatlantik: Transatlantic Freight Conference. »Hansaa«, Hamburg, Jg. 106 (1969), Nr. 23, S. 2109.

- Einflußnahme auf die Linienkonferenzen als Regulierungsorgane des Seeverkehrs,
- allgemeine Kontrolle und Beeinflussung der Ratenbildung,
- Ausrichtung der Ratengestaltung auf bestimmte politische Vorstellungen und spezielle Ratensenkungen für Produkte der Entwicklungsländer (promotional freight rates)¹.

Den bestehenden Konferenzen — die dabei als Instrumente ökonomischer Monopolisierung und politischer Kontrolle bezeichnet werden — wird die Verhinderung ausreichender Verkehrsbedienung und Beeinträchtigung des Außenhandels der Entwicklungsländer vorgeworfen.

Die Linienschifffahrt soll danach einer weitgehenden staatlichen Kontrolle unterworfen werden. Politische Motive überwiegen häufig²; verschiedentlich beruht die Kritik auch auf Mißverständnissen über die ökonomischen Grundlagen der Seeschifffahrt, sowohl in bezug auf die Möglichkeit von Präferenzraten als auch auf die Tarifbildung allgemein. Einzelne Ratenunterbietungen weisen nicht notwendig auf eine Überhöhung des gesamten Ratenniveaus hin. Sie können als nur vorübergehende Maßnahme gedacht sein, um mit dem Ziel der Aufnahme in eine Konferenz Druck auf diese auszuüben³.

351. Erweiterte Konsultationen zwischen Reedereien und Verladern zur Behandlung von Streitfragen wurden seitens der Industrieländer bereits institutionalisiert. Die Entwicklungsländer orientieren sich jedoch an der Praxis des Handels zwischen Marktwirtschaften und sozialistischen Staatshandelsländern, außerdem an der Handels- und Schifffahrtspolitik der Vereinigten Staaten im Verhältnis zu anderen Marktwirtschaften⁴. Die teilweise extremen flaggenprotektionistischen Regelungen — um die Jahreswende 1969/70 verlangte Argentinien eine Beteiligung seiner nationalen Schifffahrt an den transportierten Mengen in Höhe von de facto etwa 70—80 vH⁵ — deuten an, daß das gegenseitige Aushandeln von Anlauf- und Beförderungsrechten Grundlage der Seeschifffahrt werden soll. Es wird dabei an ein Modell internationaler Regulierung gedacht, wie es für den Luftverkehr in der ICAO besteht⁶. Anzeichen für eine Überprüfung der Schifffahrtspolitik auch europäischer Länder sind unter dem Druck dieser Tendenzen vorhanden⁷.

Wenn sich bilaterale Regelungen durchsetzen, sind ähnliche Fehlentwicklungen wie im Luftverkehr zu befürchten. Insbesondere der ökonomischer Rationalität entspringende »cross trade« würde behindert werden. Es ist deshalb bemerkenswert, daß anlässlich der

¹ Vgl. die offiziellen Dokumente der UNCTAD, TD/B/C. 4-Serie. — Die Schifffahrtsergebnisse der 2. Welthandelskonferenz. »Hansa«, Hamburg, Jg. 105 (1968), Nr. 11, S. 962f.

² Die Ansprüche Argentinien wurden z. B. teils historisch begründet; vgl. Eine Stellungnahme der Staatsreederei ELMA. »Hansa«, Hamburg, Jg. 107 (1970), Nr. 7, S. 509.

³ In der Australfahrt wurde nach drohendem Ratenkrieg die Sovtorgflot in die Konferenz aufgenommen (»Svensk Sjöfarts Tidning«, Göteborg, Årg. 65 (1969), Nr. 5, S. 3). Grundsätzlich betont die Sowjetunion ihre positive Einstellung zum bestehenden System der internationalen Linienschifffahrt. Vgl. etwa die Ausführungen des sowjetischen Ministers für Handelsschifffahrt, V. B a k a e v, in »Sovjets sjöfartspolitik ur norsk synvinkel«, ebenda, Årg. 66 (1970), Nr. 7, S. 19.

⁴ Die Vereinigten Staaten praktizieren ebenfalls, teilweise im Zusammenwirken mit Entwicklungsländern wie im Fall Brasiliens, Ladungsklauseln zur Sicherung der eigenen Schifffahrt; sie nehmen außerdem Einfluß auf Organisation und Ratenbildung der Linienfahrt, wobei Anti-Trust-Recht nach außen angewendet wird und auch die Wettbewerbsstellung der amerikanischen Exporte verbessert werden soll.

⁵ Offensiver Flaggenprotektionismus. Argentinien liefert ein aktuelles Beispiel. »Hansa«, Hamburg, Jg. 107 (1970), Nr. 5, S. 340.

⁶ Vgl. u. a. UNCTAD, T & D, Official Records, 9th Session, Report of the Committee on Shipping on its third Session, 9—25 April 1969, Supplement No. 3, New York, 1969, S. 16.

⁷ In den Niederlanden sieht ein Gesetzentwurf (1) ein grundsätzliches Beförderungsverbot — mit Erlaubnisvorbehalt — für Schiffe bestimmter Länder, (2) Sondersteuern für solche Schiffe vor. Vgl. »Journal de la marine marchande«, Paris, Année 52 (1970), No 2622, S. 691.

Sitzungen des UNCTAD-Committee on Shipping die Vertreter der Sowjetunion sich gegen ladungslenkende Maßnahmen der Regierungen gewandt haben¹.

352. Administrative Eingriffe in die bislang marktwirtschaftliche Ordnung der Seeschifffahrt seitens einzelner Regierungen und möglicherweise auch auf internationaler Ebene werden in Zukunft mit Sicherheit weiter zunehmen. Von den unterschiedlichen Gegebenheiten der Wirtschaftssysteme gehen ebenfalls Einflüsse auf die Betriebsökonomie der jeweiligen Reedereien aus, z. B. hinsichtlich Kostenrechnung, Abschreibungsfristen, Kapitalverfügbarkeit usw. Es kann nicht ausgeschlossen werden, daß in den betroffenen Bereichen des internationalen Seeverkehrs die technisch möglichen Kostensenkungen nicht realisiert werden und die Seefrachten auf einem ungerechtfertigt hohen Niveau gehalten werden².

Die siebziger Jahre: Erneute Verdoppelung des Verkehrs

353. Für die Entwicklung in den siebziger Jahren sind neben den Problemen der Schifffahrtspolitik und den Auswirkungen des Containerverkehrs vor allem zwei Fragenkreise von Interesse:

— Wie werden sich Nachfrage nach Seetransportleistungen und Tonnagebedarf entwickeln?

— Werden auch zukünftig ähnlich gravierende technische Veränderungen wie in den sechziger Jahren zu erwarten sein?

354. Ladungsaufkommen und Nachfrage nach Transportleistungen werden sich im Hinblick auf steigende Weltbevölkerung und wachsende Pro-Kopf-Einkommen weiter ausdehnen. Für das Ausmaß ihres Wachstums liegen verschiedene Berechnungen vor, die zwar nicht unerheblich voneinander abweichen, aber einen Anhalt bieten³.

Tabelle 54 — Schätzungen des zukünftigen Weltseeverkehrs 1970—1983 (Mill. t)

Jahr	Güter insgesamt	Trockenladung	Ölladung
1970	2 430 ^a	900 ^a	1 530 ^a
1973	2 600 ^b	1 020 ^b	1 585 ^b
	3 170 ^c		
1975	3 740 ^c		
1980	5 250 ^c		
	4 800—5 100 ^d	1 900—2 000 ^d	2 900—3 100 ^d
1983	4 914 ^b	1 560 ^b	3 354 ^b

Quelle: ^a Lloyd's List & Shipping Gazette, London, zitiert nach: «Statistik der Schifffahrt», Bremen, Jg. 12 (1968), Nr. 11, S. 21. — ^b Litton Systems Inc., The Future of Oceanborne Shipping: Demand and Technology Forecast, Culver City, Calif., 1969, P. 1, S. 1 ff. — ^c Fearnley & Egers Chartering Co., Oslo, zitiert nach: «Hansa» Hamburg, Jg. 107 (1970), Nr. 5, S. 348. — ^d I. Onozuka, Japanese Shipbuilding in 1980. «Zosen», Tokyo, Vol. 14 (1969/70), No. 6, S. 14.

¹ Vgl. UNCTAD, T & D, Official Records, a. a. O., S. 9, Abs. 46.

² Das UNCTAD-Sekretariat wies zu Recht darauf hin, daß die Gefahr einer Tonnageübersetzung einer Relation mit Minderausnutzung und sinkender Rentabilität bzw. steigenden Kosten mit der Zahl der beteiligten Länder wachse. Vgl. UNCTAD-Dokument TD/B/C. 4/68: Development or Expansion of Merchant Marines in Developing Countries, Multi-National Shipping Enterprises, Geneva, 1970, passim.

³ Die von der Litton Systems Inc. auf Grund der Erfahrungswerte der Jahre 1950 bis 1966 errechneten Mengen sind im Licht der realen Entwicklung nach 1966 als vorsichtige Prognosen zu bezeichnen. Dagegen sind die von Fearnley & Eger zugrunde gelegten Zuwachsraten hoch gegriffen.³

Der Anteil des Öls am gesamten Ladungsaufkommen wird sich danach noch erhöhen; andere Energiequellen — Atomenergie, Erdgas — werden seinen Platz noch nicht merklich beeinträchtigen.

Bei den Trockenladungen wird mit zunehmender Verdichtung der Ladungsströme der Trend zur Bulkverladung auch anderer Güterarten anhalten und das weitere Vordringen der Bulkcarrier fördern¹. Damit werden weitere Spezialisierungs- und Kostensenkungsmöglichkeiten verbunden sein.

Der Anteil der weder in »bulk« — flüssig oder trocken — noch in Containern beförderten Ladungen wird daher nach den bisherigen Erwartungen bis Ende des Jahrzehnts stark absinken. Es wird damit gerechnet, daß nach 1980 nur noch etwa 5 vH des Weltseeverkehrs zu dieser Kategorie gehören werden².

355. Die wesentlichen Impulse für das weitere Wachstum des Seeverkehrs werden nach wie vor von den Industrieländern ausgehen. Das Wirtschaftswachstum Japans wird einen wachsenden Einfluß auf die Nachfrage nach Tonnage und die regionale Struktur des Seeverkehrs haben. Das Gewicht des pazifischen Raumes wird sich daher weiter verstärken. In der Tankfahrt wird es vermutlich zu neuen Verkehren auf Grund der Ölfunde in Alaska und der kanadischen Arktis kommen; es ist aber fraglich, ob sie internationale Bedeutung erlangen werden³. In der Containerfahrt können bestehende Pläne verwirklicht werden, gebrochene Übersee-Verkehre mit mehrmaliger Umladung der Behälter zu schaffen⁴.

Die aus der Mengenzunahme des Seetransports erwachsende Tonnagenachfrage wird — insbesondere bei weiter steigenden durchschnittlichen Reisewegen — eine fortlaufende Ausdehnung der Welttonnage erfordern. Trotz der noch sehr hohen Auftragsbestände vor allem bei Tankern kann daher tendenziell mit einer Beschäftigung dieser Neubauten gerechnet werden, wenn auch kurzfristige Ungleichgewichte — vor allem bei politisch bedingten Veränderungen — möglich sind⁵.

Das Hauptgewicht der Tonnageexpansion wird wie bisher bei Tankern und Massengutfrachtern liegen, da sie die besten Voraussetzungen für niedrige Kosten bieten. Der Umstellungsprozeß der Linienschiffahrt wird fortschreiten, doch wird damit gerechnet, daß auch für konventionelle Trockenfrachtschiffe um 1975 starker Bedarf bestehen wird⁶.

¹ Dabei wird der Linienfahrt ein beträchtliches Ladungsaufkommen entzogen, das sie bisher in kleineren Partien beförderte. Vgl. E. Loewy, *More and More Commodities go in Bulk*. »Shipbuilding & Shipping Record«, London, Vol. 114 (1969), No. 19, S. 28, 33. Es wird geschätzt, daß bis 1975 lediglich wegen der Mengenzunahme etwa 34 Mill. t von Linien- auf Bulkfrachter übergeben werden; das sind rund 20 vH des derzeitigen Gesamtaufkommens (»The Economist«, London, Vol. 234 (1970), No. 6598 vom 7. Februar 1970).

² Litton Systems Inc., *The Future of Oceanborne Shipping: Demand and Technology Forecast*, Culver City, Calif., 1969, P. 1, S. 1 ff. (das entspricht etwa 250 Mill. t). Dem Verkehr mit Paletten wird von dieser Seite offenbar keine besondere Chance eingeräumt.

³ Die Auswirkungen sind zunächst nur indirekt; sie können den Bedarf der Vereinigten Staaten an Importöl aus Drittländern verringern und vermindern damit die Nachfrage nach Tankern außerhalb der für die US-Flagge reservierten Küstenfahrt. Für die letztere wird jedoch ein zusätzlicher Schiffsbedarf auftreten.

⁴ Für eine solche »land bridge« wird seitens der Sea-Land Service Inc. z. B. ein Verkehr Europa—Japan mit Eisenbahntransport durch die Vereinigten Staaten und Umladung an der Ost- und Westküste vorgeschlagen. Ähnliche Möglichkeiten könnte z. B. die Benutzung der Transsibirischen Bahn bieten.

⁵ Neben den Auswirkungen auf die besonders anfällige Tankfahrt kann eine Beendigung des Vietnamkrieges auch auf die Trockenladungsfahrt einwirken, vor allem hinsichtlich der Beschäftigung von Containerschiffen.

⁶ Vgl. *Shortage of General Cargo Ships by 1975*. »The Financial Times«, London, vom 6. Januar 1970 (auf Grund eines Berichtes des Maritime Transport Research Department, Shipbuilders' and Repairers' Ass., London). Danach wird sich ein erheblicher Bedarf ergeben, weil 1975 etwa 50 vH des derzeitigen Bestandes von 7 600 Schiffen über 20 Jahre alt sein werden, aber nur 500 Ersatzbauten in Auftrag gegeben wurden. Das Ladungsaufkommen für diese Schiffe wird auf etwa 150 Mill. t geschätzt (ebensoviel wie 1967 insgesamt an »break bulk cargo« anfiel).

356. Auf dem Gebiet weiterer technischer Fortschritte in der Seeschifffahrt sind zur Zeit keine ähnlich revolutionierenden Wandlungen wie im vergangenen Jahrzehnt voraussehen. Im allgemeinen Schiffsentwurf wird es keine grundlegenden Veränderungen geben. Das Verdrängungsschiff wird weiterhin nahezu allein bestimmend sein. Im Konstruktions- und Erprobungsstadium befindliche Neukonstruktionen wie Katamarane und ähnliche Typen, Flächeneffektschiffe (hovercraft) usw. werden vorerst auf Einzelfälle geringerer Abmessungen beschränkt bleiben¹. Ebenso ist die Anwendung von Unterwassertankschiffen, die für den Transport des Alaska-Öls zu eisfreien Umladehäfen vorgeschlagen wurden, noch umstritten².

Im Schiffsantrieb wird es im wesentlichen bei Dieselmotoren und Dampfturbinen bleiben. Der Nuklearantrieb dürfte sich noch nicht durchsetzen, obwohl z. B. bei sehr schnellen konventionell angetriebenen Containerschiffen etwa bis 50 vH des Deadweights für Bunkerzwecke benötigt werden (täglicher Verbrauch bis 500 t)³. Dagegen könnte sich der Gasturbinenantrieb ausdehnen.

Die durch die bedeutenden Fortschritte des Schiffsmaschinenbaus ermöglichten erheblichen Erhöhungen der Geschwindigkeiten bei Container- und Linienfrachtschiffen werden sich wahrscheinlich noch fortsetzen. In der Tank- und Schüttgutfahrt dagegen sind ins Gewicht fallende Erhöhungen kaum zu erwarten, da die Kosten im Verhältnis zum Ladungswert zu stark anwachsen würden.

357. Für das neue Jahrzehnt ist daher vorerst mit einer Phase technischer und wirtschaftlicher Konsolidierung zu rechnen. Die Strukturwandlungen in der Weltschifffahrt werden sich — bei weiteren technischen Verfeinerungen zur Erzielung zusätzlicher Kostensenkungen — in der begonnenen Weise fortsetzen, aber wahrscheinlich keinen ähnlich tiefgreifenden Veränderungen ausgesetzt sein. Dabei wird sich zeigen müssen, ob der von den technischen Fortschritten erhoffte Produktivitätsgewinn in allen Bereichen der Seeschifffahrt ökonomisch realisiert werden kann.

H. Böhme

Der Weltluftverkehr

358. Der zivile Luftverkehr war im vergangenen Jahrzehnt gekennzeichnet durch

— die starke Zunahme der Nachfrage nach Luftverkehrsleistungen, vor allem im Charterverkehr und in der Luftfrachtbeförderung;

¹ Kostensenkungen soll auch die Einführung der Schubschifffahrt über See bringen, mit der vereinzelt experimentiert wird. Vgl. «Scandinavian Shipping Gazette», Kopenhagen, Vol. 54 (1970), No. 3, S. 18.

² Eine amerikanische Firma legte hierfür ein Angebot zum Bau von sechs Unterwassertankern mit je 170 000 t DW und Atomtrieb vor, die in etwa 4½ Jahren geliefert werden könnten und je rund 350 Mill. DM kosten sollen. Vgl. «Svensk Sjöfarts Tidning», Göteborg, Arg. 66 (1970), Nr. 7, S. 6.

³ Vgl. C. Boie, Der Schiffbau am Beginn der siebziger Jahre. «Hansa», Hamburg, Jg. 107 (1970), Nr. 2, S. 140. — Als besonders geeignet für den Nuklearantrieb werden — wegen der erforderlichen hohen Leistung — Containerschiffe angesehen. Es liegen verschiedene Wertstudien vor; in jüngster Zeit wurde in Japan von Reederseite der Bau solcher Fahrzeuge als dringlich gefordert (vgl. Japan: Bau atomgetriebener Containerschiffe vorgeschlagen. «Nachrichten für Außenhandels», Frankfurt/Main, Nr. 88, vom 16. April 1970); staatliche Finanzierung dürfte aber Voraussetzung sein.

- zunehmende Preiskonkurrenz zwischen den Linien- und Chartergesellschaften; die Charterunternehmen konnten dennoch ihren Anteil am überdurchschnittlich stark expandierenden Touristenverkehr erhöhen;
- eine rasche Kapazitätsausweitung, die dadurch beschleunigt wurde, daß im internationalen Linienluftverkehr die IATA-Gesellschaften wegen des fehlenden Preiswettbewerbs gezwungen sind, den Pionieren in der Einführung technischer Neuerungen zu folgen, um ihren Marktanteil zu halten;
- zunehmende Überkapazitäten im Linienverkehr mit der Folge, daß sich die Ertragslage der Liniengesellschaften wieder stark verschlechterte.

Starker Anstieg der Nachfrage

359. Die Gesamtverkehrsleistung der Liniengesellschaften¹ (gemessen in Tonnenkilometern) nahm in den Jahren 1960 bis 1969 durchschnittlich mit einer Rate von 15 vH je Jahr zu; am stärksten erhöhte sich der Luftfrachttransport, gefolgt von dem Postverkehr und der Passagierbeförderung.

Tabelle 55 — Leistung und Kapazität im zivilen Luftverkehr^a 1960/1961

Jahr	Passagier- verkehr	Fracht- beförderung	Post- verkehr	Gesamte Transport- leistung	Transport- kapazität	Kapazitäts- auslastung
	Mill. t km					vH
1960	9 570	2 160	610	12 340	22 320	55,3
1961	10 280	2 480	720	13 480	26 070	51,7
1962	11 390	2 910	810	15 110	29 710	50,8
1963	12 850	3 260	860	16 970	33 570	50,6
1964	14 970	3 910	910	19 790	38 670	51,2
1965	17 410	4 960	1 100	23 470	45 400	51,7
1966	20 130	5 860	1 530	27 520	52 050	52,9
1967	24 050	6 700	1 890	32 640	64 350	50,7
1968	27 250	8 140	2 350	37 740	77 500	48,7
1969 ^b	30 690	10 070	2 490	43 250	90 730	47,7
Veränderung gegenüber dem Vorjahr in vH						
1960	+ 11,7	+ 11,3	+ 17,3	+ 11,9	+ 15,5	— 3,0
1961	+ 7,4	+ 14,8	+ 18,0	+ 9,2	+ 16,8	— 6,5
1962	+ 10,8	+ 17,3	+ 12,5	+ 12,1	+ 14,0	— 1,7
1963	+ 12,8	+ 12,0	+ 6,2	+ 12,3	+ 13,0	— 0,4
1964	+ 16,5	+ 19,9	+ 5,8	+ 16,6	+ 15,2	+ 1,2
1965	+ 16,3	+ 26,9	+ 20,9	+ 18,6	+ 17,4	+ 1,0
1966	+ 15,6	+ 18,1	+ 39,1	+ 17,3	+ 14,6	+ 2,3
1967	+ 19,5	+ 14,3	+ 23,5	+ 18,6	+ 23,6	— 4,2
1968	+ 13,3	+ 21,5	+ 24,3	+ 15,6	+ 20,4	— 4,0
1969 ^b	+ 12,6	+ 23,7	+ 6,0	+ 14,6	+ 17,1	— 2,1

^a Gesellschaften, des ICAO-Bereiches. — ^b Schätzung.

Quelle: ICAO, „Traffic Digest of Statistics“, Montreal, February 1970, No. 142, Series T, No. 28, Addenda and Corrigenda No. 3: Development of Civil Air Transport 1945—1969.

¹ Es gibt keine zusammenfassende Statistik der Verkehrsleistung der Chartergesellschaften; die Angaben im Text beziehen sich — wenn sie nicht näher qualifiziert werden — auf die der International Civil Aviation Organization (ICAO) angeschlossenen Liniengesellschaften. (Von den Ostblockländern gehören nur Jugoslawien, Polen und die Tschechoslowakei der ICAO an.)

Die Nachfrage, vor allem in den westeuropäischen Industrieländern und in Japan, verlagerte sich im Berichtszeitraum zunehmend vom Inlandverkehr auf den internationalen Verkehr; während 1960 noch 60 vH der gesamten Verkehrsleistung im Inlandverkehr erbracht wurden, waren es 1969 nur noch 55 vH. Diese Verlagerung ist hauptsächlich auf die überdurchschnittliche Zunahme der grenzüberschreitenden Luftfrachtbeförderung zurückzuführen; 1960 wurden rund 55 vH der Luftfracht innerhalb der jeweiligen Landesgrenzen befördert, 1969 waren es nur noch 40 vH (Tabelle 81*).

Eine Ausnahme bildeten die Vereinigten Staaten, in denen der Inlandverkehr etwas stärker anstieg als der internationale Verkehr; dadurch erhöhte sich der Anteil der Vereinigten Staaten am gesamten linienmäßig durchgeführten Binnenverkehr von rund 74 vH (1960) auf 82 vH im Jahre 1969.

Die Verkehrsdichte in dem Verkehrsgebiet Nordatlantik blieb immer noch am größten: Die Zahl der im Linienverkehr beförderten Passagiere nahm hier mit 15 vH je Jahr¹ um fast 2 Prozentpunkte stärker zu als in den anderen Verkehrsgebieten, obgleich die Aktivität der Chartergesellschaften in dieser Relation am größten ist. Weiterhin boten die Struktur und die schnelle Zunahme des Handels zwischen den Vereinigten Staaten, Kanada und Europa die günstigsten Voraussetzungen für eine überdurchschnittliche Expansion des Luftfrachtverkehrs.

360. Die wichtigsten Ursachen für die nachhaltige und intensive Nachfragesteigerung waren das Einkommenswachstum, vor allem in den Industrieländern, und die technische Umrüstung der Luftflotte auf Strahltriebwerke.

Die Einkommenselastizitäten für ausgewählte Industrieländer schwankten nach Berechnungen von Wolf ungefähr zwischen 3 und 7²; damit gehört der Luftverkehr zu den »Wachstumsindustrien«.

Die Gesellschaften der OECD-Länder erbrachten im Jahr 1969: 86 vH der Verkehrsleistung (1960: 83 vH). Die stärkste Zunahme verzeichneten die Fluggesellschaften Japans, Italiens, der Bundesrepublik Deutschland, Spaniens und Kanadas. Daß auch die Vereinigten Staaten relativ große Steigerungen aufwiesen trotz der im Vergleich zur Bundesrepublik Deutschland, Japan und Italien geringeren Einkommenserhöhungen³, mag an dem höheren Einkommensniveau; der stärkeren Präferenz für Flugreisen und den im Durchschnitt erheblich längeren Strecken in den Vereinigten Staaten liegen. Das niedrige Einkommensniveau in den Entwicklungsländern und dessen langsame Steigerung erklären die geringe Beteiligung dieser Länder am Luftverkehr (Tabelle 82*). Die Gesellschaften der Entwicklungsländer in Südamerika, Afrika, im Mittleren Osten und in Asien hatten 1969 lediglich einen Anteil von 9 vH am gesamten Verkehrsaufkommen (1960: 11 vH).

361. Mit der Umstellung der Luftflotten auf Düsenmaschinen, die 1958 begann und 1963 auf den wichtigsten Relationen abgeschlossen war⁴, ging eine erhebliche Verbesserung

¹ Errechnet aus: IATA, World Air Transport Statistics, Montreal, 1968.

² Wolf errechnete folgende Elastizitätswerte für den Inlandluftverkehr: Bundesrepublik Deutschland, Italien 2,8, Japan 3,2, Kanada 3,5, Vereinigte Staaten 3,7, Vereinigtes Königreich 6,8. Der Regressionskoeffizient lag bei allen Berechnungen über 0,95. Vgl. G. Wolf, Die Entwicklung des Weltluftverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg. (Kieler Studien, 83.) Tübingen, 1967. S. 143 ff. Die ICAO rechnet für den Nordatlantik mit einer »natürlichen« Wachstumsrate infolge von Einkommenszunahmen und Bevölkerungswachstum von durchschnittlich 9 vH im Passagierverkehr, 15 vH im Frachttransport und 15 vH in der Postbeförderung. Vgl. ICAO, Circular 76 AT/11: North Atlantic Traffic Forecasts, Montreal, 1966, S. 21.

³ Vgl. Tabelle 7*.

⁴ Der Anteil der Turbo-Jets an der Kapazität der Flotte der ICAO-Gesellschaften betrug 1959: 8 vH, stieg dann schnell auf 68 vH (1963) und 87 vH (1968). Vgl. dazu: »Die Weltwirtschaft« 1969, H. 2, S. 48, Tabelle 9.

der angebotenen Leistungen (Verkürzung der Reisezeit, Steigerung des Komforts, höhere Flugsicherheit und eine Senkung der Flugpreise und Frachttarife) einher; diese beschleunigte die Nachfragezunahme.

Die durchschnittliche Reisegeschwindigkeit stieg im internationalen Verkehr von 420 km/h (1960) auf 640 km/h (1969); im Inlandverkehr von 340 km/h (1960) auf 530 km/h (1969)¹. Mit der Erhöhung der Geschwindigkeit und der größeren Reichweite der Flugzeuge erhöhte sich die durchschnittliche Reiseentfernung: Im internationalen Verkehr lag diese 1969 bei fast 1400 km gegenüber reichlich 1000 km im Jahre 1960. Im Inlandverkehr führte die Geschwindigkeitssteigerung zu einer erheblichen Verbesserung der Wettbewerbsposition gegenüber den landgebundenen Verkehrsträgern; die durchschnittliche Reisedistanz stieg von 370 km (1960) auf 560 km (1969).

Die erhöhte Sicherheit wird daran ersichtlich, daß die Zahl der Unfälle mit tödlichem Ausgang im Jahresdurchschnitt während der Dekade 1960 bis 1970 (28) gegenüber dem Zeitraum 1950 bis 1960 (27) trotz zunehmender Dichte des Luftverkehrs² kaum angestiegen ist. Es kamen zwar bei jedem Unfall mehr Menschen ums Leben als 1950 bis 1960, bezogen aber auf 100 Mill. Passagierkilometer, sank die Zahl von 0,80 (1960) auf 0,32 (1968), nachdem sie 1950 noch fast 2 betrug³.

Die Einführung der Strahlflugzeuge brachte den Fluggesellschaften Kosteneinsparungen, die zum Teil in Preissenkungen weitergegeben wurden. Die Standardtarife (Erste und Economyklasse) der Liniengesellschaften waren 1970 gegenüber 1956 erheblich geringer: Die Preise für die Erste Klasse sanken auf dem Nordatlantik um fast 34 vH, in der Economyklasse um knapp 32 vH (Saison) bzw. 44 vH (außerhalb der Saison)⁴. Neben dieser generellen Preissenkung hat die Preisdifferenzierung stark zugenommen⁵; im Vergleich zu dem 1970 geltenden Tarif der Economyklasse bedeutet der Spezialtarif für eine Affinitätsgruppe von 80 Personen eine Preissenkung um 54 vH in der Saison und 60 vH in der übrigen Zeit. Trotz dieser Preisreduktionen lagen die IATA-Preise im Schnitt aber immer noch um rund 20 vH über den Preisen der isländischen Gesellschaft Loftleidir, die als einzige Liniengesellschaft auf dem Nordatlantik nicht der IATA angehört⁶.

Hohes IATA-Preisniveau ruft Charterkonkurrenz hervor

362. Das gegenüber den Chartergesellschaften dennoch relativ hohe IATA-Preisniveau begünstigte die Chartergesellschaften erheblich. Voraussetzung für die stürmische Steigerung der Verkehrsleistung war die Lockerung der restriktiven staatlichen Luftverkehrspolitik in den meisten Ländern gegenüber den Charterunternehmen.

Im Charterverkehr müssen zwei große Gruppen von Gesellschaften unterschieden werden: Die Tochtergesellschaften der Linienunternehmen und die unabhängigen Chartergesellschaften. Die Betriebsform »Charterverkehr« wurde in nennenswertem Ausmaß erst etwa

¹ Vgl. Development of Civil Air Transport 1945—1969, a. a. O.

² Die Zahl der Abflüge stieg von 6,6 Mill. (1960) auf 9,4 Mill. (1969). Development of Civil Air Transport 1945 bis 1969, a. a. O.

³ ICAO, »Bulletin«, Montreal, Mai 1969, S. 38

⁴ Vgl. Some Data on the Trend in Air Fares. IATA, »Bulletin«, Paris, 1970, No 21, S. 499 ff. In diesen Veränderungsraten ist die Wertminderung des US-Dollars seit 1956 berücksichtigt worden.

⁵ Die wichtigsten Spezialtarife seit 1964: Exkursion 14—21 Tage (1964), IT (1966), IT-Gruppe, Affinitätsgruppe 50 Personen (1967), Exkursion 14—28 Tage (1969), Exkursion 29—45 Tage, Affinitätsgruppe 80 Personen (1970). Vgl. Some Data, a. a. O., S. 506.

⁶ Vgl. G. Wolf, a. a. O., S. 127.

1957 eingeführt. Es waren vor allem die Liniengesellschaften, die sich für ihre gebrauchten Maschinen, die nach der Umstellung auf Düsenmaschinen aus dem Verkehr gezogen werden sollten, einen Markt schaffen wollten.

Die staatlichen Luftfahrtbehörden bevorzugten in der Vergabe von Landegenehmigungen diese Tochtergesellschaften; die Luftfahrtpolitik in den westeuropäischen Ländern war stärker auf einen Schutz ihrer nationalen »Flaggenträger« gerichtet als die Politik des Civil Aeronautics Board in den Vereinigten Staaten, das einen intensiveren Preiswettbewerb im internationalen Luftverkehr anstrebte, obgleich vorerst auch nur für Charterflüge der Liniengesellschaften Landerechte eingeräumt wurden. Dieses unterschiedliche Verhalten der Regierungen schlug sich in dem Übergewicht der europäischen Gesellschaften in der nichtflugplanmäßigen Passagierbeförderung zwischen den Vereinigten Staaten und Europa nieder, die von 1959 bis 1963 ihren Anteil am Charterverkehr über den Nordatlantik von 35 vH auf 75 vH steigern konnten (Tabelle 83*). Insgesamt entfielen 1963 auf die abhängigen Chartergesellschaften reichlich vier Fünftel der gesamten Charterpassagierbeförderung in diesem Gebiet.

Ab 1963 wurde allgemein die restriktive Politik gegenüber den unabhängigen Chartergesellschaften gelockert, die Expansion des Charterverkehrs beschleunigte sich sehr stark; während in den Jahren 1960 bis 1963 die Zahl der beförderten Passagiere nur um 21 vH im Jahresdurchschnitt stieg, nahm sie von 1963 bis 1968 durchschnittlich um 31 vH zu. Von dieser beträchtlichen Ausweitung der Verkehrsleistung profitierten die unabhängigen Chartergesellschaften erheblich mehr als die abhängigen: Ihr Anteil am Charterverkehr über den Nordatlantik stieg auf gut 60 vH im Jahre 1968, und es spricht nichts dagegen, daß sich der steigende Trend fortsetzen wird.

Die unabhängigen Chartergesellschaften erkannten eher als die Liniengesellschaften und deren Tochterunternehmen die mit steigendem Einkommen zunehmende Nachfrage nach organisierten Urlaubsflügen. Wie groß die Nachfrage nach billigen Flugreisen war, zeigt sich in der überdurchschnittlichen Zunahme des nichtflugplanmäßigen Verkehrs auf den internationalen Strecken: Der Charterverkehr zwischen den Vereinigten Staaten und Europa expandierte mit rund 24 vH im Jahresdurchschnitt von 1960 bis 1969¹, verglichen mit rund 15 vH im Linienverkehr. Der Anteil des Charterverkehrs an der gesamten Passagierbeförderung über den Nordatlantik stieg von 12 vH (1963) auf 17 vH im Jahre 1967².

Den Chartergesellschaften ist durch ihre niedrigeren Preise vor allem auf dem Nordatlantik die Substitution von See- durch Flugreisen stärker zugute gekommen als den Liniengesellschaften, deren Passagierbeförderung 1960 bis 1969 schwächer stieg als im Vorjahrzehnt trotz des absoluten Rückgangs der Anzahl der Passagiere, die eine Seereise bevorzugten (Tabelle 84*).

Auch scheint die immer geringer werdende Auslastung der Ersten Klasse in allen Verkehrsrelationen (Tabelle 85*) anzuzeigen, daß die Nachfrager niedrigere Preise höherem Komfort vorziehen.

Künftig wird sich der Konkurrenzkampf um den Urlaubsflugverkehr zwischen den Linien- und Chartergesellschaften weiter verschärfen. Vermutlich werden die IATA-Mitglieder eine gemeinsame Strategie gegen die Außenseiter entwickeln, denn die Liniengesellschaften brauchen mehr als bisher den überdurchschnittlich stark steigenden Touristen-

¹ Errechnet aus: IATA, »Bulletin«, Paris, 1968, S. 355f. — Jahresbericht 1969 der US-Bedarfsgesellschaften. Zitiert in: »Interavia«, Genf, 1970, Nr. 1, S. 22.

² Vgl. IATA, »Bulletin«, Paris, 1968, S. 355.

verkehr (bei dem die Chartergesellschaften einen Wettbewerbsvorsprung haben), um die erheblich zunehmenden Kapazitäten auszulasten. Die Chartergesellschaften werden aber in Zukunft nicht nur weiterhin Preiskonkurrenz betreiben, sondern auch den Reisekomfort dem Niveau der Liniengesellschaften angleichen: Entgegen der Praxis während der Aufbauphase gehen sie jetzt dazu über, sich neue moderne Flugzeuge anzuschaffen (sogar B 747 und DC-10). Bedingt durch die Flexibilität in der Preispolitik und des Streckennetzes werden sie eher als die Liniengesellschaften eine Auslastung der Großraumflugzeuge erreichen, bei der diese Flugzeuge konventionellem Gerät überlegen sind.

Sprunghafte Steigerung des Luftfrachtverkehrs

363. Die Expansion des Luftfrachtverkehrs war neben dem Aufschwung der Chartergesellschaften — und dem damit verbundenen Beginn des Massenflugtourismus — das hervorstechende Merkmal der Luftverkehrsentwicklung in den sechziger Jahren. Von einem bloßen »Nebenprodukt« wandelte sich die Luftfrachtbeförderung zu einem zukunftsreichen Betätigungsfeld mit einer jahresdurchschnittlichen Zunahme von 19 vH (1960 bis 1969). Der Anteil der Frachtbeförderung an der Gesamtverkehrsleistung der ICAO-Gesellschaften stieg von knapp 18 vH (1960) auf 24 vH (1969) (Tabelle 86*). Die Ursache für die rasche Steigerung des Luftfrachttransports ist einmal in der starken Zunahme des internationalen Handels zu sehen, vor allem mit hochwertigen Industrieprodukten, zum anderen eine Folge davon, daß erst ab 1960 spezielle Frachtflugzeuge gebaut wurden, die einen wirtschaftlichen Betrieb zu niedrigen Tarifen zuließen; vordem wurde Fracht überwiegend als Zuladung auf Passagierflügen oder in umgebauten Passagierflugzeugen befördert.

Die technische Verbesserung der Frachtflugzeuge verstärkte die Nurfrahtbeförderung in Verkehrsgebieten, in denen es Umfang und Stetigkeit der Nachfrage in beiden Richtungen zuließen (z. B. Nordamerika, Nordatlantik, Europa). Während 1960 nur knapp 45 vH der Luftfracht über den Nordatlantik in Nurfrahtflügen befördert wurde, waren es 1969 schon 60 vH (Tabelle 87*). Diejenigen Gesellschaften, die ihre Nurfrahtbeförderung am stärksten ausweiteten, konnten ihren Marktanteil am gesamten Frachtverkehr erhöhen; unter diesen wies die Lufthansa mit 34 vH die stärksten jährlichen Steigerungen auf¹.

364. Doch die beginnende Ära der »Jumbo-Jets« läßt es zweifelhaft erscheinen, ob sich der Trend überdurchschnittlicher Expansion der Nurfrahtbeförderung fortsetzen wird: Angesichts der großen Zuladekapazität der Boeing 747, die dem gesamten Ladevermögen eines B-707-Frachters entspricht, könnte sich bei den geringen Betriebskosten je Tonnenkilometer dieses Flugzeugs die »Kuppelproduktion« als Vorteil erweisen. Bei der hohen Preiselastizität der Nachfrage nach Luftfrachttransport² wird die auf eine Senkung der Frachttarife folgende Einnahmesteigerung einen Großteil der Betriebskosten decken und somit die Gewinnschwelle im Passagierverkehr senken.

In einer Studie des amerikanischen CAB³ wird ausgeführt, daß eine Vollauslastung der Zuladekapazität der B 747 in einigen Relationen fast die gesamten Betriebskosten decken würde und somit die Passagierbeförderung Reingewinn darstellte. Die Sitzladefaktoren in der Tabelle 56 geben die zur vollen Deckung der Betriebskosten notwendige Auslastung im

¹ Errechnet aus: ICAO, »Traffic Digest of Statistics«, Montreal, 1968, No. 142, Series T, No. 28.

² Im Luftfrachtverkehr wird mit einer Preiselastizität der Nachfrage von — 3 gerechnet, im Passagierverkehr dürfte sie bei — 1,5 bis — 2 liegen. Vgl.: K. Hammerskjöld, The Air Transport Industry. »Nationalökonomisk Tidsskrift«, København, 1969, No. 1, 2, S. 24.

³ CAB, Impact of New Large Jets on the Air Transportation System, 1970—1973. Washington, D.C., November 1969.

Passagierverkehr an, wenn die jeweilige Zuladekapazität voll ausgenutzt wird. Diese Zahlen zeigen deutlich, welche Möglichkeiten der Umsatzsteigerung die Einführung der B 747 allein im Frachtverkehr eröffnet, selbst wenn die Frachtraten zur Vollauslastung des Frachtraums unter das zugrunde gelegte Niveau von 1967 sinken müßten. Die gesteigerten Umsätze aus der Frachtbeförderung können bei gleichbleibenden Flugpreisen die Gewinnspanne erhöhen oder die Passagierflugpreise senken. Die These des CAB für den Betrieb der B 747 lautet: niedrigere Flugpreise durch niedrigere Frachttarife und höhere Gewinne als mit konventionellem Fluggerät.

Tabelle 56 — Vergleich der Gewinnschwellen^a für die B 747 bei verschiedenen Annahmen über die Zuladekapazität^b

Angenommene Zuladekapazität	New York— Caracas	Los Angeles— Honolulu	New York— London
2,4 t (wie die B 707)	29,5	45,8	29,0
22,7 t (Gesamtzuladekapazität, abzüglich Gepäckraum für 100 vH Passagierauslastung)	4,5	10,6	2,7
26,4 t (Gesamtzuladekapazität, abzüglich Gepäckraum für normale Passagierauslastung)	0,0	4,2	(— 2,1)

^a Gewinnschwelle = Break Even Point = Verhältnis der Betriebsausgaben zu Betriebseinnahmen multipliziert mit der Kapazitätsauslastung. — ^b Zugrunde gelegt wurden das Ratenniveau und der Dollarwert von 1967 und eine Kapazität von 58 Sitzen in der Ersten Klasse und 308 Sitzen in der Economyklasse.

Quelle: CAB, Impact of New Large Jets, a. a. O.

365. Ein weiterer Faktor, der die Ausweitung des Frachtverkehrs vorantrieb, war die zunehmende Mechanisierung der Umschlagseinrichtungen, die gegen Ende der sechziger Jahre einsetzte. Sie erhöhte die Umschlagsgeschwindigkeit und reduzierte den Platzbedarf auf ungefähr ein Drittel konventioneller Terminals, so daß die Kosten der Frachtabfertigung gesenkt und durch den Zeitgewinn die Einzugsgebiete vergrößert werden konnten¹. Künftig dürfte mit weiteren Senkungen der Umschlagskosten gerechnet werden können.

Überkapazitäten im Linienverkehr trotz starker Nachfragezunahme

366. Die im Linienverkehr eingesetzten Kapazitäten wurden in den Jahren 1960 bis 1969 mit einer durchschnittlichen Rate von 17 vH je Jahr ausgeweitet und nahmen damit um zwei Prozentpunkte schneller zu als die Nachfrage. Dadurch wurde die Tendenz zu Überkapazitäten verstärkt, die sich seit 1957 abzeichnete. Während im Durchschnitt der Jahre 1950/60 noch eine Kapazitätsauslastung von fast 60 vH erzielt wurde, lag die durchschnittliche Auslastung in den sechziger Jahren bei wenig mehr als 50 vH. In den ersten Jahren nach der Einführung der Strahlflugzeuge wurde bis 1963 ein starker Kapazitätsausbau betrieben, mit dem die Nachfrage nicht Schritt halten konnte. Von 1964 bis 1966 blieb dann die Kapazitätserweiterung hinter der Nachfragezunahme zurück. Dann wandelte sich das Bild wiederum, und die Auslastung sank von 53 vH (1966) auf knapp 48 vH im Jahre 1969.

¹ Vgl. Arbeitsgemeinschaft Deutscher Verkehrsflughäfen, Luftfrachtabfertigungsgebäude. Zitiert nach: »Airports Internationals, London, December 1969, S. 15.

Die im internationalen Verkehr eingesetzte Kapazität wurde insgesamt gesehen nur geringfügig schneller ausgeweitet als die Kapazität im Inlandverkehr (wenn auch die Unterschiede zwischen den einzelnen Gesellschaften sehr groß waren; vgl. Tabellen 81* und 88*). Eine Folge davon war, daß bei der überdurchschnittlichen Nachfragezunahme im internationalen Luftverkehr die Kapazitätsauslastung in der Regel erheblich über der Auslastung im Binnenverkehr lag¹.

367. Die unbefriedigende Entwicklung in der Kapazitätsauslastung führen die Liniengesellschaften vor allem darauf zurück,

- daß die Aufrechterhaltung eines Liniendienstes mit der Bereitstellung von Kapazitäten für den Spitzenbedarf und mithin — bei starken saisonbedingten Nachfrageschwankungen — mit Überkapazitäten verbunden sei,
- daß die Konkurrenz der Chartergesellschaften Nachfrage von den Liniengesellschaften abzöge (daher fordern die Liniengesellschaften von den Regierungen eine restriktivere Politik gegenüber den Außenseitern).

Es ist unbestreitbar, daß die Verpflichtung, fahrplanmäßig zu fliegen, fast immer mit niedrigerer Auslastung als im Bedarfsluftverkehr verbunden ist. Die Ursache zunehmender Überkapazitäten dürfte aber nicht nur in dem System des Liniendienstes liegen, sondern auch in der wettbewerbspolitischen Konzeption des internationalen Luftverkehrs. Wegen des schwachen, auf jährliche Tarifkonferenzen beschränkten Preiswettbewerbs der Liniengesellschaften untereinander besteht für die IATA-Mitglieder der Zwang, eine Qualitätskonkurrenz zu betreiben, insbesondere bei der Einführung technischer Neuerungen im Flugzeugbau nicht hinter der Konkurrenz zurückzustehen. Dieser starke Investitionsverbund hat sicher die Tendenz zum Angebotsüberhang verstärkt. Eine Alternative zu den bestehenden Wettbewerbsbeschränkungen, die gleichzeitig einem ruinösen Preiskampf vorbeugt und Überkapazitäten vermeidet, gibt es vorerst nicht.

Dem zweiten Argument der Kartellmitglieder, zunehmender Charterverkehr bewirke Überkapazitäten im Linienvverkehr, ist häufig widersprochen worden. Direkte Befragungen² bestätigen die Vermutung, daß die Mehrzahl der Charterfluggäste zu den IATA-Tarifen nicht geflogen wäre. Die Chartergesellschaften haben danach neue Märkte erschlossen, die den IATA-Mitgliedern im Linienvverkehr wegen ihres hohen Preisniveaus nicht zugänglich waren. Gegen die Abwertungsthese spricht weiterhin, daß insbesondere im Pauschalflugreiseverkehr der Chartergesellschaften auch Gebiete bedient werden, die nicht dem internationalen Liniendienst angeschlossen sind.

Verschlechterung der Ertragslage

368. Mit dem Rückgang der Kapazitätsauslastung seit 1967 verschlechterte sich die Ertragslage der Liniengesellschaften.

Der Übergang auf die Strahltriebwerke führte die Gesellschaften noch vorübergehend in eine Phase hoher Gewinne von 1963 bis 1967 (Tabelle 57). Nach 1966 beschleunigte sich aber die Zunahme der Betriebskosten und gleichzeitig verschlechterte sich die Gewinnsituation: während die Kosten 1960 bis 1966 mit 10,5 vH jährlich stiegen gegenüber einem Erlösanstieg von 12,5 vH, lag die Steigerungsrate der Kosten 1966 bis 1968 mit knapp

¹ Gemessen an der gewichtsmäßigen Auslastung (Gewichtsladefaktor).

² Gutachten vom englischen Air Transport Licensing Board, der ICAO, der europäischen Zivilluftverkehrskommission (ECAC) und dem Institut du transport aérien (ITA); vgl. G. Dirlwanger, Die Preisdifferenzierung im internationalen Luftverkehr. Bern 1969. S. 219.

Tabelle 57 — Betriebsgewinne im Weltluftverkehr^a 1960—1968

Jahr	Betriebsausgaben	Betriebs-einnahmen	Betriebs-gewinn (+) bzw. -verlust (—)	Gewinne nach Steuer-abzug und Zinsen-zahlung	Kapazitäts-auslastung	Gewinn-schwelle
	Mill. US-\$				vH	
1960	5 358	5 400	+ 42	+ 2	55,3	54,9
1961	5 921	5 803	— 118	— 130	51,7	52,7
1962	6 473	6 570	+ 97	+ 14	50,8	49,8
1963	6 889	7 215	+ 326	+ 99	50,6	48,3
1964	7 500	8 112	+ 612	+ 360	51,2	47,3
1965	8 472	9 372	+ 900	+ 547	51,7	46,7
1966	9 833	10 870	+ 1 037	+ 565	52,9	47,9
1967	11 597	12 531	+ 934	+ 549	50,7	47,0
1968	13 392	13 942	+ 550	+ 50	48,7	46,8

^a Gesellschaften des ICAO-Bereichs.

Quelle: ICAO, „Digest of Statistics, Financial Data, Montreal, 1966, No. 129. — IATA, World Air Transport Statistics, Montreal, 1968.

17 vH im Jahresdurchschnitt über der Erlöszunahme von 12,5 vH (Tabelle 89*). Dieser Wandel in der Ertragsituation, der fast alle IATA-Gesellschaften erfaßte, ist vor allem auf die geringe Kapazitätsauslastung¹, den überdurchschnittlich schnellen Anstieg der Flugbetriebskosten, insbesondere der Personalkosten, und der Ausgaben für den Passagierservice zurückzuführen². Es besteht wenig Aussicht, daß sich das Tempo der Kostensteigerungen verringern wird.

369. Die Erwartung, daß die Betriebskosten in den nächsten Jahren mindestens ebenso schnell zunehmen werden wie bisher, gründet sich zum einen darauf, daß sich der Rationalisierungseffekt der Großraumflugzeuge, der sich vor allem auf die direkten Betriebskosten erstreckt, in den ersten Jahren des Einsatzes nicht voll niederschlagen wird, da

- die Ausgaben für Wartung und Instandhaltung schneller als zuvor steigen werden wegen der Umschulung der Techniker und der Verwendung neuer Materials,
- die Abschreibungen, insbesondere wegen der hohen Entwicklungs- und Arbeitsvorbereitungskosten mindestens ebenso stark zunehmen werden wie bisher,
- die Versicherungskosten für die Großraumflugzeuge in den ersten Jahren sprunghaft ansteigen werden.

Zum anderen werden die indirekten Betriebskosten ihre überdurchschnittliche Expansion beibehalten, da

¹ Die Verringerung der Kapazitätsauslastung im Jahre 1968 wurde durch Sondereinflüsse verschärft: zum einen durch politische Unruhe, insbesondere in Frankreich (die Air France erlitt hohe Einnahmeausfälle), und zum anderen durch Stauungen auf den New Yorker Flughäfen, die im Nordatlantikverkehr eine Schlüsselposition einnehmen.

² Die Jahre 1967, 1968 verfälschen etwas die trendmäßige Veränderung der Kostenstruktur, die ein relatives Absinken der direkten Betriebskosten zeigt (Flugbetriebskosten, Wartung und Inspektion, Abschreibungen), während — hauptsächlich infolge von Engpässen auf Flughäfen und zunehmendem Reklamewettbewerb — die indirekten Betriebskosten an Bedeutung zunehmen (Flughafenkosten, Passagierservice, Verkaufs- und Werbungskosten, Verwaltungs- und andere Gemeinkosten).

- die Erweiterungsinvestitionen im Engpaßbereich Flughäfen und deren Infrastruktur nicht vor 1972/73 spürbare Erleichterungen bringen werden,
- sich der Reklamewettbewerb der IATA-Gesellschaften und der Passagierservice in Form von Nebenleistungen während des Fluges gleichermaßen verstärken werden.

Abschwächung der Nachfrageexpansion erwartet

Nach den vorliegenden Projektionen der Luftverkehrsleistungen¹ ist mit einer zunehmenden Abschwächung der Expansion im Luftverkehr für die Periode 1970 bis 1980 zu rechnen.

Dabei wird im Passagierverkehr eine durchschnittliche Zunahme der Verkehrsleistung von 10 vH im Jahr für 1970 bis 1975, für den Zeitraum 1975 bis 1980 mit jährlich knapp 9 vH veranschlagt.

In dieser Vorausschätzung für den Linienverkehr wird wachstumshemmenden Faktoren eine hohe Eintrittswahrscheinlichkeit zugeordnet. Im einzelnen wird argumentiert², daß die Expansionschancen der Liniengesellschaften geschmälert werden durch die starke Ausdehnung des Charterverkehrs, die Liniengesellschaften also nicht übermäßig von der anhaltenden Steigerung des Touristenverkehrs profitieren werden; außerdem würden Stauungen auf den Flughäfen und der geringe Spielraum für Preissenkungen infolge weiterhin steigender Kosten die Nachfrage negativ beeinflussen. Der Voraussage liegt die Vermutung zugrunde, daß sich an der Tarifpolitik der IATA nichts Grundlegendes ändern wird. Aber gerade diese Annahme ist sehr problematisch angesichts der verschlechterten Ertragsituation³; die Schätzung gibt daher eher nur eine Untergrenze der vermuteten Verkehrsentwicklung an.

Die einzelnen Schätzungen über den Passagierverkehr differieren nicht so stark wie die Projektionen der Luftfrachtbeförderung⁴. Auf der Basis der Zahlen von 1968 werden für den Frachtverkehr folgende durchschnittliche Veränderungsraten (in vH) vorausgesagt:

	1968—1970 ⁵	1970—1975	1975—1980	1968—1980
Douglas	+ 40,5	+ 22,5	+ 20,8	+ 30,0
Lockheed	+ 29,1	+ 20,8	+ 17,3	+ 25,4
ICAO	+ 17,6	+ 19,4	+ 17,3	+ 22,4
Boeing	+ 26,0	+ 20,3	+ 13,1	+ 22,0

Es wird übereinstimmend erwartet, daß die Leistung in der Frachtbeförderung noch schneller ansteigen wird als 1960 bis 1970. Diese Projektionen beruhen aber ebenso wie jene für den Passagierverkehr auf einer Extrapolation der bisherigen Preispolitik der Gesellschaften; bei stärkerem Preiswettbewerb würde die Expansion des Luftfrachtverkehrs aber sicher noch weitaus stürmischer verlaufen.

¹ Schätzungen der Federal Aviation Agency (Vereinigte Staaten), der ICAO und der amerikanischen Luftfahrtindustrie (Boeing, Lockheed, Douglas). Zitiert nach: Air Traffic in the Next Decade — Some forecasts For a Difficult Context. ITA, «Bulletin», Paris, 1968, No 14, 1968, S. 371.

² Vgl. ITA, «Bulletin», Paris, 1968, No 14, S. 371.

³ Wenn man die Entwicklung der Betriebskosten und der Betriebserlöse im Durchschnitt der Jahre 1967/68 extrapoliert, so ist schon für 1970 ein Betriebsverlust für die ICAO-Gesellschaften von rund 300 Mill. US-\$ zu befürchten.

⁴ Angaben errechnet aus: «Journal de la marine marchande et de la navigation aérienne», Paris, Jg. 52 (1970), No 2626, S. 1005.

⁵ Die Steigerung der Frachtbeförderung um rund 24 vH von 1969 läßt vermuten, daß Boeing für 1968 bis 1970 eine annähernd richtige Voraussage getroffen hat.

370. Die Verschlechterung der Ertragsaussichten im Linienverkehr ergab sich unter der Annahme, daß die bisherige Tarifpolitik nicht grundlegend geändert werde.

Im Unterschied zu der Einführung der Strahlflugzeuge, als die Gesellschaften nach der Überwindung der Übergangsschwierigkeiten (1959 bis 1963) hohe Gewinne erzielten, erscheint eine analoge Entwicklung wenigstens für die erste Hälfte der siebziger Jahre als unrealistisch. Die Fluggesellschaften stehen nach 1973 wieder vor zwei schnell aufeinanderfolgenden Innovationswellen durch die Ausreifung des Überschallflugzeuges »Concorde« für den Langstreckenverkehr und der Airbus-Projekte für den Kurz- und Mittelstreckenverkehr; die Fortentwicklung der Senkrecht- bzw. Kurzstartflugzeuge (V/STOL) wird sehr wahrscheinlich bis zum Ende dieses Jahrzehnts einsatzbereite Flugzeuge hervorbringen.

Nach den Erfahrungen der vorigen Dekade ist mit einer solchen Beschleunigung des technischen Fortschritts aber die Gefahr einer noch stärkeren Zunahme der Überkapazitäten verbunden¹. Der internationale Investitionsverbund wird mit großer Wahrscheinlichkeit den Kapazitätsausbau so sehr beschleunigen, daß die Kapazitätsauslastung weiter sinken wird.

Der Versuch der IATA-Gesellschaften, eine bessere Auslastung der Kapazitäten dadurch zu erreichen, daß die Konkurrenz der Chartergesellschaften über die Luftfahrtpolitik der Regierungen ausgeschaltet wird², erscheint nicht als ein erfolgversprechendes Mittel gegen die Überkapazitäten im Linienverkehr; mit einer derartigen Stärkung des Preiskartells würden sie eher noch verschärft werden. Das hohe Verkehrsaufkommen, das notwendig sein wird, um die möglichen Betriebskostensenkungen der Großraum- und Überschallflugzeuge zu realisieren, wird nur durch eine attraktivere Preisgestaltung zu erreichen sein. Das bedeutet: stärkere Senkung des durchschnittlichen Flugpreises als bisher und vermehrte Anwendung von Sondertarifen. Mit den Sondertarifen wird angestrebt, die unterschiedlichen Preiselastizitäten verschiedener Nachfragegruppen auszunutzen. Für die Fluggesellschaften liegt das Problem darin, die Marktsplaltung so vorzunehmen, daß ein Abwandern der gesamten Nachfrage auf die niedrigste Preisgruppe vermieden werden kann³.

Eine weitere Möglichkeit, die Zunahme der Überkapazitäten abzuschwächen, kann in internationalen Clearing-Abkommen für den Spitzenbedarf liegen, soweit es Unterschiede hinsichtlich des zeitlichen Anfalls der Nachfrage erlauben. Ansätze einer intensiveren Zusammenarbeit zwischen den Liniengesellschaften sind — bedingt durch die Einführung der Großraumflugzeuge — in den Vereinigten Staaten und Europa schon sichtbar.

Die Überkapazitäten im europäischen Bereich beruhen zum großen Teil auf der Zersplitterung des europäischen Luftraums in viele kleine nationale Hoheitsgebiete und der

¹ Vgl. dazu: Ch. M. Sackrey, *Overcapacity in the United States International Air Transport Industry*. »Journal of Air Law and Commerce«, Dallas (Texas), Vol. 32 (1966), H. 1, insbes. S. 71 ff.

² In folgenden Ländern ist der Schutz der nationalen Fluggesellschaften gegen Pauschalflugreisen gesetzlich möglich und wird auch ausgeübt: England, Belgien, Skandinavien, Niederlande und Spanien; hinsichtlich der Tarifgestaltung sind die Chartergesellschaften an IATA-Tarife gebunden in: England, Belgien, Niederlande und Frankreich. Vgl. G. Dirlwanger, a. a. O., S. 221.

³ Hier soll kein Votum für eine Preisdifferenzierung zur Abschöpfung der Konsumentenrente gegeben werden, sondern lediglich die betriebswirtschaftliche Praxis gekennzeichnet werden. Die Frage, ob eine Grenzkostenpreisbildung im Verkehrssektor zur Verbesserung der Ressourcenallokation beiträgt und in der Praxis auch durchgeführt werden kann, wird von den Theoretikern noch nicht einhellig beantwortet, obgleich sie seit jeher im Zentrum der allokatorentheoretischen Diskussion stand.

unkoordinierten Streckenplanung der nationalen Fluggesellschaften¹. Die Vorteile der kostengünstigen modernen Strahlflugzeuge können bei der heutigen Praxis der isolierten Planung einzelner Gesellschaften und dem Prinzip der ausschließlich bilateralen staatlichen Streckenkonzessionierung nicht optimal genutzt werden. Im Rahmen der wirtschaftlichen und politischen Integration Europas könnte das — eher von Prestige- und Sicherheitserwägungen als von ökonomischer Rationalität getragene — Festhalten an der nationalen Lufthoheit gegenstandslos werden². Damit wird die Möglichkeit eröffnet, eine europäische Luftfahrtpolitik zu betreiben, die keine Rücksicht auf nationale Grenzen innerhalb Europas zu nehmen brauchte. Die daraus resultierende Verbesserung der Wirtschaftlichkeit könnte den Reisenden durch eine größere Bereitwilligkeit der Gesellschaften zu Preissenkungen zugute kommen. Eine gemeinsame Streckenplanung mehrerer europäischer Gesellschaften³ könnte auch die Position in Verhandlungen mit überseeischen Ländern um Verkehrsrechte auf den attraktivsten Routen stärken und eine wirtschaftlichere Betriebsführung ermöglichen; denn es waren überwiegend die europäischen Unternehmen, die in der Vergangenheit mit Hinweis auf ihr vergleichsweise unrentables Streckennetz amerikanischen Bestrebungen, die Preise zu senken, ablehnend gegenüberstanden⁴.

R. Soltwedel

¹ Das Problem der Überkapazität hängt unmittelbar mit der europäischen Streckennetzform und -länge zusammen. Das europäische Luftverkehrsnetz geht strahlen- und speichenförmig von den Zentren der nationalen Luftverkehrsgesellschaften aus. Diese Netzstruktur ist bedingt durch die Gegensätzlichkeit der luftverkehrspolitischen Auffassungen der europäischen Länder und des Festhaltens am Prinzip der Lufthoheit. E. Langner, *Dynamische Politik im Europäischen Luftverkehr*. München 1968. S. 196.

² Eine Beschränkung auf den EWG-Rahmen ist angesichts der schon bestehenden weltweiten und europäischen Vereinbarungen der Zivilluftfahrt und den Erfordernissen eines optimalen Streckennetzes nicht empfehlenswert. Vgl. E. Langner, a. a. O., S. 234 und die dort angegebene Literatur.

³ Solche Bestrebungen hat es Ende der fünfziger Jahre schon gegeben mit dem Versuch, eine europäische Gesellschaft zu gründen (Air Union); der Plan scheiterte jedoch an den drei grundlegenden Fragen der Regierungsaufsicht über die Gesellschaft, der Quotenzuteilung und der gemeinsamen Materialpolitik. Vgl. E. Langner, a. a. O., S. 209.

⁴ Vgl. Ch. M. Sackrey, a. a. O., S. 82f.