

Technischer Fortschritt, Preise und Kaufkraft der Löhne

Vorbemerkung des Übersetzers: Das Anfang dieses Jahres vom Bund-Verlag in deutscher Übersetzung veröffentlichte Buch *Jean Fourastiés* „Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts“ hat zu beträchtlichen Diskussionen Anlaß gegeben (nicht zuletzt bei der Arbeitstagung „Gewerkschaften und Produktivität“, die im Frühjahr dieses Jahres in Hattingen stattfand und auf der Prof. Fourastié als Referent anwesend war). Es scheint deshalb nötig, einigen Mißverständnissen vorzubeugen, zu denen die Aussagen des Buches und wahrscheinlich auch die folgenden Darlegungen, die ein einzelnes Problem aus dem Themenkreis der „Großen Hoffnung des 20. Jahrhunderts“ mit neuem Material behandeln, Anlaß geben könnten.

Ein Mißverständnis beruht zunächst darin, den Begriff der *volkswirtschaftlichen* Produktivität, wie ihn Fourastié gebraucht, mit dem Begriff der Produktivität in *betriebswirtschaftlichem* Sinne zu verwechseln, der gerade in der letzten Zeit im Zusammenhang mit der Lohndiskussion in den Mittelpunkt des Interesses getreten ist (und oft in eine bedenkliche Nähe zu Größen wie „Ertrag“ oder „Rentabilität“ gerückt wird). Ein anderes, wahrscheinlich noch wichtigeres Mißverständnis liegt darin, daß man zwischen Überlegungen, Gesetzen und Tendenzen *langfristiger* und *kurzfristiger* Natur nicht genügend klar unterscheidet. Wenn Fourastié — mit eindrucksvollem statistischem Material — den Nachweis erbringt, daß der technische Fortschritt auf lange Sicht weitaus der wichtigste Faktor für die Erhöhung von Lebensstandard und Reallohn der Arbeitnehmerschaft ist, so bedeutet dies weder, daß sich die Arbeiterbewegung blindlings auf die Wirkung des technischen Fortschritts verlassen darf, noch daß nicht kurzfristig andere Faktoren, wie etwa Veränderungen in der Verteilung des Sozialprodukts, auch einen erheblichen Einfluß haben können. Doch ist die Wirkung dieser letzteren Faktoren (die heute in erster Linie im Mittelpunkt des gewerkschaftlichen wirtschaftspolitischen Denkens stehen) in einem Zeitraum von 10, 20 oder 30 Jahren sicher geringer als die des technischen Fortschritts, wenn dieser nicht durch eine falsche Wirtschaftspolitik gebremst oder gar aufgehalten wird.

Trotz seiner langfristigen Gesichtspunkte und Perspektiven sind die Gedanken Jean Fourastiés jedoch auch von unmittelbarem Interesse für die deutsche und europäische Arbeiterbewegung; freilich nicht in dem Sinne, daß sie nun sozusagen kochfertige Rezepte liefern, als vielmehr durch ein Abstecken der Entwicklungstendenzen auf lange Sicht, die jede Aktion der Arbeiterbewegung zu berücksichtigen hat, wenn sie nicht ihr eigenes Ziel verraten will. Nur im Hinblick auf die kommende Entwicklung, auf die Notwendigkeiten und Aufgaben, die von ihr mit Sicherheit oder Wahrscheinlichkeit gestellt werden, kann eine gewerkschaftliche Politik gedacht und durchgeführt werden, die mehr sein will als der bloße Ausdruck kurzfristiger wirtschaftlicher Interessen.

Die im folgenden wiedergegebenen Zahlen sind entweder einer Broschüre von Jean Fourastié entnommen, die in Kürze in englischer und französischer Sprache unter dem Titel „Indirekte Produktivitätsmessungen“ von der europäischen Produktivitätsagentur veröffentlicht wird, oder entstammen den vom Verfasser und seinen Mitarbeitern seit mehreren Jahren regelmäßig veröffentlichten Forschungsberichten, die unter dem französischen Titel „Prix de vente et prix de revient“ (Verkaufspreis und Produktionskosten) erscheinen.

Burkart Lutz

Im 4. Kapitel meines Buches „Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts“¹⁾ wird der tiefgreifende Einfluß des technischen Fortschritts auf die Preise und auf die Kaufkraft der Arbeitnehmer beschrieben. Das Buch als Ganzes, vor allem aber dieses 4. Kapitel, hat in Deutschland wie in Frankreich und in anderen Ländern einiges Überraschen bei

1) Bund-Verlag, Köln 1955, 320 Seiten, 15,80 DM

den Vertretern der klassischen Volkswirtschaftslehre und bei den Wissenschaftlern hervorgerufen, die die Welt nur durch die Brille des Keynesianismus betrachten und die Entwicklung der Preise lediglich durch die Wirkung des Geldes zu erklären versuchen.

Dieses Problem gehört jedoch nicht zu jenen, die man ungestraft dem Streit der Doktrinäre und Theoretiker überlassen darf; es handelt sich ja um die Kaufkraft der Arbeitnehmereinkommen und damit um das konkreteste und brennendste Problem der modernen Gesellschaft. Die Arbeiterklasse wünscht und fordert eine Hebung ihres Lebensstandards. Es handelt sich also darum, in einer objektiven Weise die Faktoren herauszuarbeiten, die diesen Lebensstandard auf lange Sicht erhöhen können.

Wir wollen an dieser Stelle nicht noch einmal auf die Thesen und Beispiele des 4. Kapitels der „Großen Hoffnung des 20. Jahrhunderts“ zurückgreifen, sondern vielmehr eine neue Sammlung von Forschungsergebnissen bringen. Wir bedauern, daß sich diese Zahlen fast ausschließlich auf Frankreich und nur sehr wenig auf Deutschland beziehen. Das hängt damit zusammen, daß wir selbst in Frankreich arbeiten. Aber wir sind unserer Sache sicher genug, um behaupten zu können, daß die Entwicklung im wesentlichen in allen Ländern der Welt in gleicher Weise vonstatten ging. Wir wissen darüber hinaus, daß solche Forschungen nun auch in Deutschland durchgeführt werden, insbesondere auf Veranlassung der Hohen Behörde der Montanunion, und daß spezielle deutsche Zahlen auf diesem Gebiet bald verfügbar sein werden.

Die folgende Tabelle gibt den durchschnittlichen Gesamtstundenlohn²⁾ in jeweiligen Geldeinheiten des ungelerten Metallarbeiters mittlerer französischer Provinzstädte seit 1830 wieder. Dieser Lohn ist unsere Hauptvergleichsgröße. Im Verhältnis zu ihm werden wir die Kaufkraft messen.

| Durchschnittlicher Gesamtstundenlohn des ungelerten Arbeiters in Frankreich 1830 bis 1955 in jeweiligen französischen Franken ³⁾ | | | |
|--|-------|-----------|-------|
| 1830 | 0,17 | 1914 | 0,345 |
| 1880 | 0,235 | 1921 | 1,67 |
| 1890 | 0,255 | 1925 | 2,12 |
| 1900 | 0,29 | 1930 | 3,33 |
| 1905 | 0,305 | 1935 | 3,15 |
| 1910 | 0,33 | 1940 | 6,10 |
| | | 1944 Apr. | 10,20 |
| | | Okt. | 16,25 |
| | | 1945 Apr. | 21,40 |
| | | Okt. | 26,90 |
| | | 1950 Apr. | 80 |
| | | Okt. | 93 |
| | | 1951 Apr. | 109 |
| | | Okt. | 130 |
| | | 1952 Apr. | 133 |
| | | Okt. | 134 |
| | | 1953 Apr. | 135 |
| | | Okt. | 137 |
| | | 1954 Apr. | 144 |
| | | Okt. | 148 |
| | | 1955 Apr. | 150 |

Die Kaufkraft des Lohnes wird ja gemessen durch das Verhältnis *durchschnittlicher Gesamtstundenlohn : Preis einer Verbrauchsart*. Andererseits bezeichnen wir als „Reallohnpreis“ einer Ware oder einer Dienstleistung das Verhältnis *Preis der Verbrauchsart : durchschnittlicher Gesamtstundenlohn*. So kostete 1955 in Paris ein Haarschnitt beim Friseur 160 fr., der durchschnittliche Gesamtstundenlohn des ungelerten Arbeiters betrug 150 fr.; der Realpreis eines Haarschnittes betrug also $160 : 150 = 1,07$ Stundenlöhne.

Dieser Realpreis wird ausgedrückt in Arbeitsstunden oder genauer in Stundenlöhnen (SL). Dies bedeutet, daß ein ungelerner Arbeiter 1,07 Stunden arbeiten muß, um einen Haarschnitt zu bezahlen. Wenn der Realpreis sinkt, steigt die Kaufkraft und umgekehrt. Man kann also die Hebung des Lebensstandards entweder am Sinken der Realpreise oder am Ansteigen der Kaufkraft messen.

2) Der Begriff „Gesamt“ bedeutet: einschl. der durchschnittl. Familien- und Sozialzulagen; „durchschnittlich“ bezieht sich auf den statistischen Durchschnitt der bekannten Zahlen.

3) Der deutsche Leser darf bei diesen Zahlen nicht vergessen, daß Frankreich zwischen 1914 und 1918 sowie zwischen 1949 und 1952 langsame aber ständige Geldentwertungen erlebte.

Wir wollen nun im folgenden zeigen, daß das Ansteigen des Lebensstandards in einem Land keineswegs bedeutet, daß die Kaufkraft im Verhältnis zu allen Verbrauchsarten zunimmt, sondern daß sie lediglich im Verhältnis zu bestimmten Verbrauchsarten, und zwar für jede einzelne dieser Verbrauchsarten, in ganz verschiedenartiger Weise steigt.

Dies beweist, daß im Gegensatz zur klassischen Ansicht nicht die absolute Erhöhung der Löhne die Kaufkraft erhöht, sondern vielmehr das relative Sinken der Preise im Verhältnis zu diesem Lohn, wobei die Senkung von einer Ware zu anderen außerordentlich verschiedenartig ist.

So sind die Realpreise bestimmter Verbrauchsarten in Frankreich von 1700 bis 1955 keineswegs gesunken; andere Verbrauchsarten kosten hingegen heute, ausgedrückt in Stundenlöhnen, nur einen Bruchteil dessen, was man zu ihrer Erlangung vor 50, 100 oder 200 Jahren aufwenden mußte.

Beispiele von Verbrauchsarten mit geringer oder ohne Senkung der Realpreise

a) *Von 1700 oder 1800 bis heute:* Der durchschnittliche Realpreis je Quadratmeter *Wandteppich* betrug im 18. Jahrhundert rund 3600 SL, 1928 waren es 4100 SL und heute sind es rund 3000 SL. — Der Realpreis von *Tabak* (Erzeugerpreis) liegt in Frankreich seit einem Jahrhundert ziemlich unverändert zwischen 300 bis 400 SL je Zentner und in den Vereinigten Staaten zwischen 170 bis 265 SL. — Der Realpreis der *Kartoffeln* sank von 1836 bis heute in Frankreich nur von 26 SL auf 16 SL und in den Vereinigten Staaten von 25 auf 17 SL. Andere Beispiele sind Brennholz, Eier und Geflügel (unverändert von 1500 bis etwa 1900) und Brantwein.

b) *Von 1900 bis heute:* Der Realpreis für *Straßeniederschuhe* besserer Qualität stieg von 1900 bis 1953 von 8,3 SL auf 11,1 SL. — Ein *Gartenfaltstuhl* mit Armlehnen kostete 1900 18,1 SL und 1953 19,5 SL. — Ein *Haarschnitt* kostet seit 1900 ziemlich unverändert zwischen 0,9 und 1,1 SL. — Ein *Jagdgewehr* (billiges Modell ohne Patronenauswerfer) kostete 485 SL im Jahre 1910 und 570 SL 1954. Eine einfache *Briefwaage* (0—100 Gramm) kostete 1953 mit 3,1 SL nahezu den gleichen Preis wie 1910.

Beispiele von Verbrauchsarten mit starker Senkung der Realpreise

a) *Von 1700 oder 1800 bis heute:* Große *Spiegel* (4 qm) zeigen eine Preissenkung von 40 000 SL (1720) auf 95 SL (1954). — Der Realpreis von *Schwefelsäure* sank von 353 SL je kg (1821) auf 9,4 SL (1952). — Der *Getreidepreis*, ausgedrückt in SL, sank in Frankreich von 1750 bis 1950 von 220 je Zentner auf 33, in den Vereinigten Staaten von 1870 bis heute von 50 auf 14. — Der Realpreis je Zentner Schlachtgewicht für *Schweine und Rinder* sank in Frankreich von 1836/1840 bis 1950 von 900 bzw. 950 SL auf 150 bzw. 155 SL. — Die *Reise* einer Person von Paris nach Toulouse kostete 1725 2500 SL gegen 32 im Jahre 1950 (gleichzeitig sank die Reisedauer von 6 Tagen auf knapp 9 Stunden). — Die Kosten für eine Stunde *Beleuchtung* mit einer Lichtstärke von 10 Kerzen sanken, ausgedrückt in Arbeitsstunden, von 1725/1750 bis 1950 im Verhältnis 100 : 1.

b) *Von 1900 bis heute:* Eine *100-Watt-Birne* (Metallfaden, Standardfassung, 110 Volt) kostete 1914 zehnmal so viele Arbeitsstunden wie 1950. — Der Realpreis eines *Fahrradschlauches* betrug 58 SL im Jahre 1895, 24 SL im Jahre 1910 und 1,5 SL im Jahre 1954. — Ein *Rasierapparat* gleichbleibender Qualität kostete 1950, ausgedrückt in Stundenlöhnen, zwölfmal weniger als 1910. — Ein gleichbleibendes Modell einer *Kombizange* kostete 1910 6,9 SL und 1951 1,04 SL. — Sehr stark war natürlich die Senkung des Realpreises von *Automobilen*. Er sank seit 1905 für einen viersitzigen Pkw in Frankreich von 20 000 SL auf 2000 SL. Das Fahrzeug, das 1905 20 000 SL wert war, würde heute in Frankreich weniger als 1000 und in den Vereinigten Staaten weniger als 200 SL kosten.

Es genügt, sich die Listen der Verbrauchsarten mit geringer und mit starker Senkung der Realpreise vor Augen zu halten, um den Grund für die Verschiedenartigkeit in der Entwicklung zu finden: Die Güter und Dienstleistungen, deren Realpreise kaum oder nicht sanken (Wandteppiche, Haarschnitt, handgearbeitete Handschuhe u. ä.) werden auch heute in handwerklichen, individuellen Verfahren hergestellt; in unserem Buch „Die große Hoffnung“ heißen wir solche Verbrauchsarten „tertiär“. Bei den Gütern

hingegen, deren Realpreise stark gesunken sind (Spiegelglas, Elektrizität, Fahrzeuge u. ä.) wurden die Produktionsverfahren durch die technische Entwicklung grundlegend verändert.

Der wichtigste Faktor für den Anstieg des Lebensstandards ist also nicht die Erhöhung der Löhne (dann würden nämlich alle Preise im Verhältnis zu den Löhnen sinken), sondern vielmehr die Senkung ganz bestimmter Preise.

Die nominelle Lohnhöhe spielt dabei keine Rolle, da sie nämlich (über die Produktionskosten) im Zähler und im Nenner unserer Formel für den Realpreis steht. Wichtig ist nur das *Verhältnis* zwischen Preis und Lohn, das von der Dauer der Arbeitszeit abhängt, die zur Herstellung des Gutes notwendig ist. Die folgenden Zahlen sollen diese Überlegungen bekräftigen. Sie zeigen den außerordentlichen Unterschied, der in der Preisentwicklung für neue Güter und für Reparaturen an diesen Gütern auftritt. Dies führt so weit, daß Reparaturen teurer sein können als das Gut selbst, und erklärt, warum man in Ländern mit großem technischem Fortschritt gebrauchte Dinge wegwirft, die in unterentwickelten Ländern sorgfältig bewahrt und repariert werden.

Diese Erscheinung, die von sehr großer wirtschaftlicher und sozialer Bedeutung ist und von der sich jeder in unseren Ländern selbst durch einen Vergleich der Situation von heute und der vor nicht einmal 30 Jahren überzeugen kann, ist mit den klassischen Preistheorien praktisch unerklärbar.

Das Verhältnis zwischen Produktions- und Reparaturkosten

Der technische Fortschritt (und damit der Anstieg der Produktivität) ist ganz allgemein sehr viel größer in der Produktion als in der Reparatur. In der ersteren ist ja sehr oft Massen- und Serienfertigung möglich, während die Reparatur Einzelarbeit erfordert. Der Preis für die Reparatur steigt damit ständig im Verhältnis zum Preis einer neuen Ware. Aus dieser Erscheinung ergibt sich die „Verschwendung“ reicher Länder, d. h. die Tatsache, daß Güter weggeworfen werden, die früher aufbewahrt und repariert wurden und auch heute noch in armen Ländern repariert werden. Wir wollen nur zwei Beispiele geben:

Die Preisentwicklung bei sehr feinen Damenstrümpfen (Seide oder Nylon)

| Jahr | jeweilige Preise (in Fr., für die letzte Zeile in Dollar) | | | Realpreise | |
|----------|--|-------------|------------|-------------|-------------|
| | P. Strümpfe | Laufm. Rep. | Verhältnis | P. Strümpfe | Laufm. Rep. |
| 1910 | 5 | 0,30 | 17 | 16 | 0,9 |
| 1930 | 20 | 2,50 | 8 | 6 | 0,8 |
| 1955 | | | | | |
| Paris | 500 | 80 | 6 | 3,3 | 0,5 |
| New York | 1,25 | 0,6 | 2 | 1 | 0,5 |

Die Preisentwicklung bei Schläuchen (Pkw) und dem Flickern eines normalen Plattfußes

| Jahr | jeweilige Preise | | | Realpreise | |
|----------|------------------|----------|------------|------------|---------|
| | Schlauch | Flicken | Verhältnis | Schlauch | Flicken |
| 1905 | 30 | 0,5 | 60 | 100 | 1,5 |
| 1950 | | 90—150 | 3,5 | 5 | 1,2 |
| Paris | 410 | | | | |
| New York | 1,7 | 0,75—1,5 | 1,5 | 1,5 | 1,0 |

In den USA wird die Grenze erreicht, von der an ein Flicker nicht mehr sinnvoll ist; wenn das Loch etwas größer ist, wird der Schlauch weggeworfen. In Frankreich ist das Flicker noch rentabel, doch längst nicht mehr so sehr wie vor 50 Jahren.

Ebenso wenig wie die Verschiebung im Verhältnis zwischen Anschaffungspreisen und Reparaturkosten, kann die klassische Preistheorie die sehr verschiedenartige Entwicklung von Preisen zweier Waren erklären, die für den Verbraucher keinerlei Unterschied aufweisen, deren Produktionsweise jedoch verschieden ist.

Preisentwicklung bei Gütern mit gleicher Zweckbestimmung und verschiedener Produktionstechnik

Wenn zwei Güter mit gleicher Zweckbestimmung aus verschiedenem Material hergestellt sind und das eine Material sehr viel größere Produktivitätssteigerungen erlaubt als das andere, dann sinkt der Preis des einen Gutes ständig im Verhältnis zu dem aus dem anderen Material hergestellten Produkt. Schließlich wird das zweite Gut völlig vom Markt verdrängt. Die Beispiele für diese Erscheinung sind in großer Zahl in unserem Alltag zu finden (Seide — Kunstseide — Nylon; Pergament — Papier; Töpfe aus Kupfer — Eisen — Aluminium; Rasiermesser — Rasierapparate; elektrische Birnen mit Kohlenstoffaden — mit Metallfaden; Holz — Kunststoff usw.).

Wir wollen uns auf ein Beispiel beschränken: Einen runden Feldbecher mit 250 ccm Inhalt aus emailliertem Eisen (Durchmesser 9 cm, Höhe 5 cm, Gewicht 70 Gramm) und aus sehr starkem Aluminium (Durchmesser 9 cm, Höhe 6 cm, Gewicht 40 Gramm).

| | Feldbecher aus | | | |
|------|--------------------|-----------|------------------|-----------|
| | emailliertem Eisen | | Aluminium | |
| | jeweiliger Preis | Realpreis | jeweiliger Preis | Realpreis |
| 1905 | 0,35 | 1,14 | 1,50 | 4,52 |
| 1910 | 0,35 | 1,06 | 1,00 | 3,03 |
| 1914 | 0,40 | 1,16 | 0,75 | 2,17 |
| 1925 | 1,50 | 0,70 | 1,80 | 0,84 |
| 1930 | 2,10 | 0,63 | 2,50 | 0,75 |
| 1935 | 1,50 | 0,51 | 1,40 | 0,44 |
| 1949 | 60 | 0,80 | 43 | 0,57 |
| 1953 | 80 | 0,59 | 57 | 0,42 |

Wie kann man die Tatsache, daß der Eisenbecher 1904 viermal billiger war als der aus Aluminium, während er heute 1,3mal mehr kostet, anders erklären als durch die starken technischen Fortschritte, die seit 1904 in der Aluminiumherstellung und -Verarbeitung gemacht wurden? Beispiele dieser Art könnten in sehr großer Zahl genannt werden. Das Gesetz von Angebot und Nachfrage und die gelehrtesten Theorien von Monopolen und monopolähnlichen Marktformen sind unfähig, diese einfachen Dinge zu erklären.

Genau das gleiche ist der Fall bei Gütern oder Dienstleistungen, für welche völlig gleichartige Marktbedingungen bestehen, die Preisentwicklung jedoch sehr verschiedenartig ist, weil die Zunahme der Produktivität unterschiedlich verläuft.

Preisentwicklung bei Gütern oder Dienstleistungen mit gleichen Marktbedingungen und, verschiedener Produktionstechnik

Ein sehr gutes Beispiel ist das Preisverhältnis für Entwickeln und Abzüge von fotografischen Amateuraufnahmen. Die Entwicklungstechnik hat sehr viel größere Fortschritte gemacht als die Abzugstechnik, so daß der Preis für das Entwickeln eines Filmes im Verhältnis zum Preis eines Abzuges sehr stark gesunken ist.

Die folgende Tabelle bezieht sich auf das Entwickeln eines 6 x 9-Filmes mit acht Bildern und auf die Anfertigung eines Abzuges 6 x 9.

| | Jeweilige Preise für | | Verhältnis |
|------|----------------------|----------|------------|
| | Entwickeln | Abziehen | |
| 1911 | 1 | 0,15 | 7 |
| 1920 | 2 | 0,3 | 7 |
| 1925 | 2 | 0,55 | 3,6 |
| 1936 | 1,95 | 0,75 | 2,6 |
| 1951 | 45 | 20 | 2,2 |
| 1953 | 55 | 25 | 2,2 |

Ähnlich ist die Entwicklung des Preisverhältnisses bei Übernachtungen und Mahlzeiten in Hotels. Erhebungen in zehn französischen Hotels der Kategorien 1 und 2 ergaben, daß der Preis einer Hauptmahlzeit im Jahre 1913 fast 60 vH des Zimmerpreises betrug, während der entsprechende Wert kurz vor dem zweiten Weltkrieg bei nur 24 vH lag. Erst in der Nachkriegszeit ist (mit den Nahrungsmittelpreisen insgesamt) der Preis einer Mahlzeit im Verhältnis zum Preis einer Übernachtung wieder stärker angestiegen. Auch diese Entwicklung erklärt sich durch den technischen Fortschritt: Die Nahrungsmittel werden in ihrer Produktion durch den technischen Fortschritt beeinflußt, während die Kosten der Übernachtung fast ausschließlich tertiärer Natur sind.

Auf der anderen Seite (und dieser negative Beweis erscheint uns äußerst wichtig) verläuft die Preisentwicklung der vier Hauptgetreidearten Weizen, Roggen, Gerste und Hafer von 1726 bis 1950 weitgehend parallel, obwohl die Markt- und Absatzbedingungen dieser vier Waren sehr verschieden sind. Dies bedeutet also, daß Güter und Dienstleistungen mit gleichen Produktionsbedingungen, aber verschiedenen Marktbedingungen sich im wesentlichen gleichartig verhalten (während nach der klassischen Preislehre ausschließlich das für jedes dieser Getreidearten verschiedene Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage bestimmend sein müßte und damit die statistisch erwiesene Parallelität der Preisentwicklung gänzlich unwahrscheinlich ist). Trotz starker Verschiedenheiten in den Absatzbedingungen und trotz außerordentlicher Schwankungen in den Marktbedingungen blieben die Preise für Roggen und Gerste in Deutschland von 1882 bis 1953 mit einem Spielraum von rund 10 vH parallel; zur gleichen Zeit hat sich der Kartoffelpreis im Verhältnis zum Weizenpreis sehr stark verändert.

Preisentwicklung bei Gütern mit gleicher Produktionstechnik, und verschiedenen Marktbedingungen

Die parallele Preisentwicklung bei Waren mit verschiedenen Marktbedingungen hat eine sehr große theoretische Bedeutung. Bedauerlicherweise sind die Beispiele von Gütern mit gleichen Produktionstechniken sehr selten, so daß wir uns hier auf die Hauptgetreidearten beschränken müssen.

Durchschnittliche Preise für Roggen, Gerste und Hafer (in vH des Weizenpreises) in Frankreich von 1786 bis 1950

| | Roggen | Gerste | Hafer |
|----------------------------------|--------|--------|-------|
| Durchschnitt der Jahre 1726—1789 | 71 | 67 | 68 |
| Durchschnitt der Jahre 1835—1913 | 69 | 68 | 71 |
| Durchschnitt der Jahre 1914—1950 | 73 | 73 | 67 |

Auch bei den einzelnen Fünfjahresdurchschnitten, auf denen die genannten Zahlen aufbauen, wird nur in wenigen Fällen ein Spielraum von plus/minus 15 vH nach oben oder unten über-

JEAN FOURASTIÉ

schritten. Zu beachten ist noch, daß gleichzeitig die Preise aller anderen landwirtschaftlichen Produkte im Verhältnis zum Getreidepreis außerordentlich starke Schwankungen aufweisen. So fiel der Preis für Bohnen in Prozent des Weizenpreises von 1750 bis 1950 von 90 vH auf 25 vH, der Kartoffelpreis stieg von 1820 bis 1950 von 10 vH auf 50 vH.

| <i>Durchschnittliche Preise für Kartoffeln, Roggen, Gerste und Hafer in Deutschland von 1882 bis 1953 (in vH des Weizenpreises)</i> | | | | |
|---|------------|--------|--------|-------|
| | Kartoffeln | Roggen | Gerste | Hafer |
| 1882—1885 | 18,5 | 83 | 86 | 72 |
| 1886—1890 | 17,6 | 85 | 92 | 79 |
| 1891—1895 | 23,6 | 92 | 93 | 86 |
| 1896—1900 | 20,0 | 83 | 92 | 82 |
| 1901—1905 | 21,8 | 82 | 88 | 83 |
| 1906—1910 | 16,6 | 83 | 80 | 80 |
| 1911—1914 | 22,5 | 84 | 86 | 86 |
| 1926—1930 | 20,8 | 83 | 89 | 79 |
| 1931—1935 | 16,7 | 80 | 88 | 75 |
| 1936—1940 | 21,9 | 88 | 89 | 91 |
| 1941—1944 | 28,3 | 92 | 90 | 95 |
| 1945—1953 | 29,0 | 92 | 87 | 90 |

Die Kartoffelpreise in Deutschland stiegen also im Verhältnis zum Weizenpreis, weil im Kartoffelanbau weniger technische Fortschritte gemacht wurden als im Getreideanbau; alle anderen Preise blieben hingegen im wesentlichen unverändert.

Fassen wir noch einmal zusammen: Ein Überblick über die Preisentwicklung wichtiger Warenarten in mehreren Jahrzehnten oder Jahrhunderten zeigt Erscheinungen, die von der klassischen Preistheorie nicht erklärt werden können. Die Realpreise bestimmter Waren bleiben gleich oder steigen sogar an, die anderer Waren sanken oder sinken sehr stark. Güter mit gleichem Gebrauchswert oder mit gleichen bzw. ähnlichen Marktbedingungen zeigen sehr verschiedenartige Entwicklungen. Endlich erwies sich, daß die Preise von Gütern mit verschiedenen Marktbedingungen und verschiedenem Gebrauchswert über lange Perioden hinweg parallel bleiben. Diese Erscheinungen sind nur dann zu erklären, wenn wir die Entwicklung der Preise auf den technischen Fortschritt zurückführen, d. h. auf Veränderungen der Zeit menschlicher Arbeit, die zur Produktion des Gutes benötigt wird. Es erweist sich damit, daß auf lange Sicht (wohlgemerkt in dieser eindeutigen Form nur auf lange Sicht) ein Anstieg in der Kaufkraft der Löhne, d. h. ein zunehmender Lebensstandard der Arbeitnehmer, nur durch technische Fortschritte erreicht werden kann.

HELMUT THIELICKE

Die Frage wirtschaftlicher Systeme und innerhalb ihrer die Frage der Rationalisierung kann nicht nur mit Maßnahmen der Menschlichkeit gelöst werden. Es geht hier weithin um überpersönliche Sachgesetze, nach deren Bejahung oder Verneinung wir nicht gefragt sind. Wehe aber einer Welt, die vergessen hätte, daß die Sach-Welt zum Dienste beordert ist und daß man nicht nur den Menschen, sondern auch diese Sach-Welt zerstört, wenn jenes Grundgesetz der Schöpfung übersehen wird.