

Die Dienstleistungsberufe und das Problem steigender Preise

Vollbeschäftigung und Preise

Die von den meisten Industrieländern seit Mitte der dreißiger Jahre betriebene Wirtschaftspolitik der Vollbeschäftigung hat die Sorge um das stete, zuweilen auch durch internationale politische Krisen veranlaßte stürmische Ansteigen der Preise nicht abreißen lassen. Es wird damit die Frage aufgeworfen, ob eine Politik der Vollbeschäftigung zwangsläufig mit Preissteigerungen verbunden ist. Wenn dies so ist, bleibt dann nur die Wahl zwischen Vollbeschäftigung mit ständig steigenden Preisen oder zyklischem Konjunkturverlauf mit schwankenden Preisen? Die Politik der Vollbeschäftigung bringt dabei eine ständige Verbesserung des Lebensstandards trotz der hemmenden Einflüsse durch das Steigen der Preise. Die Hochkonjunktoren brachten zwar ebenfalls eine Steigerung des Lebensstandards, sie waren aber jeweils unterbrochen durch Depressionszeiten mit Massenarbeitslosigkeit und deren Folgen. Vor die Wahl gestellt, kann wirtschaftlich und sozialpolitisch betrachtet daher nur die Entscheidung zugunsten einer Politik der Vollbeschäftigung fallen. Ist aber nicht auch eine Wirtschaftspolitik der Vollbeschäftigung mit festen oder sogar fallenden Preisen möglich, oder sind fallende Preise nur mit rückläufiger Konjunktur verbunden?

Eine solcherart das wirkliche Bild vereinfachende Alternative dürfte falsch sein. Einerseits läßt sich infolge exogener (außenwirtschaftlicher) Einflüsse und Störungen seit 1914 ein zyklischer Konjunkturverlauf nicht mehr nachweisen. Andererseits ergeben die Mittelwerte mittelfristiger Konjunkturschwankungen (im 7—10jährigen Zyklus) langfristig gesehen einen Trend steigender Preise, der kontinuierlich an die jüngste Zeit der Vollbeschäftigung anschließt. Seitdem die stationäre Volkswirtschaft in den europäischen Ländern vor rund 150 Jahren von einer evolutionären abgelöst wurde, zeigen sich Wachstumsprozesse, deren Gesetzmäßigkeiten von Wachstumstheoretikern eingehend beobachtet worden sind. Noch vor achtzig Jahren war man der Ansicht, daß ein Wachstum ohne Gleichgewichtsstörungen unmöglich wäre.

Die heutige Wirtschaftspolitik *) kennt aus der ereignisreichen Vergangenheit zweier Weltkriege, mehrerer Inflationen, der Krise von 1930 und vieler Experimente eine Fülle von Möglichkeiten, in das Wirtschaftsleben einzugreifen, die Konjunktur zu steuern. Angesichts des konjunkturpolitischen Instrumentariums, das die moderne Wirtschaftspolitik entwickelt hat, muß sogar angenommen werden, daß zyklische Konjunkturschwankungen vermeidbar sind. Die Wirtschaftsdaten aus der jüngsten Zeit spiegeln eine beständige Konjunktur mit steigenden Löhnen und steigenden Preisen. Gegen ein ständiges Steigen der Preise wird eingewandt, daß Lohnsteigerungen illusorisch wären. Nun sind aber Nominallohn und Reallohn zu unterscheiden. Es zeigt sich, daß in den letzten 150 Jahren das Realeinkommen ständig gestiegen ist, und dies ganz besonders durch hohe Zuwachsraten und keinerlei wesentliche Rückschläge seit Mitte der dreißiger Jahre bei überdurchschnittlich gestiegenen Preisen. In den letzten hundert Jahren hat sich der Wochenlohn des Industriearbeiters in den USA von 5 auf 70 Dollar erhöht, das heißt, er beträgt heute bei etwa halber Arbeitszeit das Vierzehnfache, während sich der Lebenshaltungsindex nur vervierfacht hat.

Seit mehreren Jahrhunderten steigen die Preise

Angebot und Nachfrage sind Kalkulationsfaktoren, aber ihr Einfluß auf die Regulierung der Preise ist, abgesehen von außergewöhnlichen Marktsituationen, sehr gering.

1) Bis zum Jahre 1914 gab es in Deutschland kein Ministerium für Wirtschaft.

DIENSTLEISTUNGSBERUFE UND STEIGENDE PREISE

Die Wirtschaftswirklichkeit der vergangenen Jahre zeigt sogar, daß zurückgehende Nachfrage verschiedentlich erhöhte Preise nach sich zog. Zwei Veröffentlichungen von *E. H. Phelps Brown* und *Sheila V. Hopkins* in der Londoner Vierteljahreszeitschrift *Economica* zeigen die Ergebnisse einer Untersuchung der Löhne und Preise seit 1250 in England, die auf dem sogenannten halblogarithmischen Netz dargestellt worden sind. Damit ist erstmalig für einen verhältnismäßig langen Zeitraum die Tendenz der Entwicklung übersichtlich dargelegt.

Seit sieben Jahrhunderten, vermutlich sogar seit noch längerer Zeit, ist das Preisniveau gestiegen. Eine Erklärung für diesen Preissteigerungstrend steht noch aus. Die jüngste Entwicklung in Deutschland „kommentiert“ das Rheinisch-Westfälische Institut in seinen Konjunkturberichten (VIII, Jg. 57, 1—4): Bei stagnierendem Unternehmervergewinn und stagnierender Investition zeige die Preisentwicklung verstärkte Auftriebstendenzen. Zum Teil sei diese Entwicklung durch Verbrauchsbelebung zu erklären; auch der beschleunigte Anstieg von Löhnen und Gehältern fördere die Auftriebstendenzen; schließlich seien die Preisindizes für industrielle Grundstoffe (1950 = 100, 1957 = 150) stark überhöht.

Preissteigerungen und ihre Analyse

In jeder Epoche der Geschichte gab es Teuerungen, meist durch Mißernten und Kriege hervorgerufen. Die Preise gingen nach Überwindung der Notlage wieder zurück, allerdings selten zur Ausgangsbasis. Heute haben wir hohe bzw. steigende Preise bei fast unbegrenzt möglichen Angeboten von Waren; das Preisniveau steigt ständig. Diese Tatsache widerspricht der Theorie von Angebot und Nachfrage.

Preisvergleiche über einen gewissen Zeitraum hinweg sind äußerst schwierig anzustellen, da die Mehrzahl der heute angebotenen Waren früher nicht produziert werden konnte. Diese gehören heute aber manchmal geradezu zum Existenzminimum, einem Existenzminimum auf höherer Ebene. Wenn wir im folgenden Preise vergleichen und damit die Preistrends verfolgen, müssen wir wegen der unterschiedlich verlaufenden Trends drei Preisgruppen bilden nach ihrer Herkunft aus

1. landwirtschaftlichen Produkten,
2. Rohstoff- und Industrieprodukten,
3. Dienstleistungen.

Erst durch eine solche Spezifizierung werden wir einen weiteren wichtigen Grund für die Preissteigerungen aufzeigen können.

1. Die Preise der landwirtschaftlichen Produkte

Die Preise der landwirtschaftlichen Produkte sind, in langfristiger Betrachtung, seit etwa 150 Jahren ständig im Steigen begriffen. Sie waren und sind, nicht erst seit dem Streit zwischen *Ricardo* und *Malthus* über die Getreidezölle und damit Getreidepreise in England, mehr oder weniger *politische* Preise. Zölle, Subventionen und marktpolitische Maßnahmen zugunsten der Landwirtschaft sind in fast allen Ländern an der Tagesordnung, Hilfen sind zur gewohnten Selbstverständlichkeit geworden. Je mehr diese Hilfen ohne bestimmtes Ziel, z. B. Mechanisierung, Rationalisierung, Flurbereinigung, Sortenwahl usw., gewährt wurden — sie wurden immer wieder ohne Zielstrebigkeit erteilt —, desto weniger bestand ein Zwang zur Produktivität. Erst in jüngster Vergangenheit begann eine Modernisierung der landwirtschaftlichen Betriebe und ihrer

Methoden — zunächst hauptsächlich in den USA —, bei der man in gewissem Sinne von einer Industrialisierung der Landwirtschaft sprechen konnte. Diese Umbildung der landwirtschaftlichen Produktionsweise wird in den USA angesichts der Erkenntnisse der höheren Produktivität vorgenommen. In den Ostblockstaaten wird das gleiche Ziel mit unmenschlichem Zwang zu erreichen versucht. In den westeuropäischen Ländern wurde, vielleicht mit Rücksicht auf die vielfältige Struktur und mit Rücksicht auf politisch-ideologische Gründe, im allgemeinen noch nicht damit begonnen. Durch Hilfsmaßnahmen wird hier der Tatbestand unwirtschaftlicher Produktionsweise verschleiert und eine Rentabilität vorgetäuscht, die in Wirklichkeit nicht vorhanden ist. Der hieraus fließende, über die tatsächliche Produktivkraft hinausgehende Anteil am Gesamteinkommen geht auf Kosten der übrigen Einkommensbezieher durch Schmälerung der Realeinkommen. Solange die Produktivitätszuwachsrate der Landwirtschaft zur Verbesserung ihres Lebensstandards auf Grund rückständiger Produktionsmethoden und ungenügender Rationalisierung niedrig ist oder die erzielten Erträge als unzureichend angesehen werden, ist bei entsprechender Rücksichtnahme auf dem politischen Sektor und dementsprechenden wirtschaftspolitischen Maßnahmen mit heftig steigenden Agrarpreisen zu rechnen.

2. Die Preise der Rohstoff- und Industrieprodukte

Die Rohstoff- und Großhandelspreise unterlagen von 1820 bis 1914 ständigen Schwankungen, zeigten aber kaum steigende Tendenz. Erst mit den beiden Weltkriegen, unterbrochen durch die letzte Weltwirtschaftskrise, kamen sie ins Steigen, und zwar erst langsam und dann immer stärker. Ihr Einfluß auf die Industrieprodukte war zunächst nicht ausschlaggebend, da im Industrieprodukt mehrere Kostenelemente zusammentreffen und die steigende Produktivität in der ersten industriellen Revolution das Steigen der Kosten übertraf. Im übrigen kann eine Aussage über Preise von Industrieprodukten nur unvollkommen gemacht werden, da nur ungenügende Unterlagen vorhanden sind und die Produktionsserien gleicher Waren nicht ohne weiteres miteinander verglichen werden können.

Jedoch kann über die industrielle Produktion sicher gesagt werden: Erstartikel sind in der Regel sehr teuer. Serienanfertigung, Typenauswahl, Standardisierung, hohe Produktionsauflagen und schließlich vollautomatische Massenproduktion verbilligen die Ware. Darüber hinaus werden Industrieprodukte „billiger“, weil auch ein Ansteigen des Realeinkommens eine, wenn auch relative, Preissenkung bedeutet. Dagegen gibt es zweifellos auch industrielle Produktionen — wie es scheint, hauptsächlich auf dem Gebiet der Rohstoff- und Rohenergiebeschaffung —, bei denen, zumindest gegenwärtig, durchschlagende Rationalisierungen nicht möglich sind, so daß von hier aus Preissteigerungswellen ausgelöst werden können.

Der Einsatz von Arbeit und Kapital, der sich in der Produktivität einer Volkswirtschaft ausdrückt, ist einem ständigen Wandlungsprozeß unterworfen. Wenn *Adam Smith* sagte, daß Arbeit die Quelle allen Reichtums ist, so ist heute zu sagen, daß die optimale Verwendung von Arbeit und Kapital die Quelle ist, aus der das — jeweils höchste — Sozialprodukt fließt. Die industrielle Massenproduktion ist Voraussetzung und Grundlage eines hohen Volkseinkommens. Damit ist noch nichts gesagt über die *Verteilung* des Sozialprodukts. Sie unterliegt vielen Faktoren des wirtschaftspolitischen Kampfes. Alle wirtschaftspolitischen Maßnahmen des Staates und der übrigen Träger der Wirtschaftspolitik wirken sich aus. Es ist eine Banalität festzustellen, daß außerdem die Preise für die Verteilung des Sozialprodukts eine große Rolle spielen. Der tiefere Sinn dieser Feststellung liegt aber darin, *daß steigende Preise eine stete Umschichtung dieser Einkommensverteilung vornehmen.*

3. Die Preise der Dienstleistungen

Auf den ersten Blick scheint die dritte Gruppe — die Dienstleistungsgruppe — nicht an der Bildung des Sozialprodukts beteiligt zu sein. So ist lange Zeit ein unnützer und unsachlicher Streit über die „Unproduktivität“ dieser Gruppe geführt worden. Dem Sozialprodukt, das sich aus dem Gesamtvolkseinkommen zusammensetzt, muß jedoch das Produkt aller Wirtschaftsbereiche zugrunde gelegt werden. Inzwischen hat zudem *Hildegard Fürst* („Einkommen, Nachfrage, Produktion und Konsum des privaten Haushalts in der Volkswirtschaft“, 1956) darauf hingewiesen, daß neben den Tätigkeiten, deren Ergebnis auf dem Markt umgesetzt wird, schließlich auch die hauswirtschaftliche Tätigkeit berücksichtigt werden müßte. Dieser Posten ist nach vorsichtigen Schätzungen für das Jahr 1953/54 bereits auf etwa 40 Md. DM geschätzt worden, was bedeutet, daß die private Dienstleistung gleich an zweiter Stelle im Beitrag zum Sozialprodukt stünde.

Lassen wir jedoch für unsere Betrachtung die Dienstleistungen des privaten Haushalts außer acht, so erscheint es unumgänglich, das stetige Steigen des Anteils am Sozialprodukt der Dienstleistungsbranche in der Wirtschaft zu beachten. Es dürfte müßig sein, nachweisen zu wollen, daß hier im Sinne der „sekundären Einkommensübertragung“ keine direkten Werte geschaffen würden. Eine ähnliche Auseinandersetzung wurde bereits in früheren Zeiten über den wesentlichen Unterschied der von der Landwirtschaft geschaffenen Werte und der von der Industrie hervorgebrachten Werte geführt. Inzwischen hat sich als zweckmäßig herausgestellt, von einer „primären“ (landwirtschaftlichen), einer „sekundären“ (industriellen) und einer „tertiären“ (dienstleistenden) Gruppe zu sprechen. Auf die Verknüpfungen und inneren Zusammenhänge dieser Gruppen später zurückkommend, dürfen wir auch den Begriff „sekundäre Einkommensübertragung“ zunächst zurückstellen und den Dienstleistungsbereich wie die anderen isoliert betrachten.

Industrielle Revolution und soziologische Umschichtung

Mit der ersten industriellen Revolution unterlag die Gesellschaft einem bis dahin nicht gekannten Umschichtungsprozeß. Bis weit in den Beginn des 19. Jahrhunderts kann man von einer „agrarischen“ oder „primären“ Zivilisation sprechen; das Verhältnis der drei Hauptgruppen war bis dahin recht konstant. In der darauffolgenden Entwicklung stieg das Nominal-Sozialprodukt innerhalb von hundert Jahren auf das Hundertfache. Gleichzeitig fiel die Anzahl der Beschäftigten in der Landwirtschaft von rd. 80 vH auf rd. 20 vH, die Anzahl der industriell Beschäftigten stieg gleichermaßen von rd. 20 vH auf rd. 50 vH. Die dritte Gruppe, die in den Dienstleistungsbereichen Beschäftigten (Verwaltungschefen, Lehrer, Ärzte, Friseure usw.), ist im gleichen Zeitraum ebenfalls gestiegen. Während wir zu Beginn der zweiten industriellen Revolution, gegen Mitte des 20. Jahrhunderts, ein Stagnieren und anschließend eine rückläufige Tendenz des Anteils der industriell Beschäftigten beobachten können, steigt der Anteil der Dienstleistenden ständig weiter²⁾. Man darf davon sprechen, daß sich die Zivilisation zu einer „tertiären“ entwickelt³⁾.

Diese Entwicklungstendenz ist am deutlichsten im technisch fortgeschrittensten Land zu beobachten, in den USA. Die Zahlen für Deutschland weisen zwar auf den gleichen Trend hin, unterliegen innerhalb der vergangenen Jahrzehnte jedoch recht starken Schwankungen, die auf die politischen Umstände, wie Inflation, Arbeitslosigkeit, Rü-

2) Dieses Ansteigen ist durchaus nicht der Untergruppe „Handel und Verkehr“ zuzuschreiben, die seit Jahrzehnten keine nennenswerte Veränderung aufweist. Der Anteil der Erwerbspersonen in „Handel und Verkehr“ in Deutschland betrug 1925 = 16,25 vH, 1933 = 18,4 vH, 1939 = 17,4 vH (nach „Stat. Handbuch von Deutschland 1928—1944“, München 1944).

3) J. Fourastié, Die große Hoffnung des 20. Jahrhunderts. Bund-Verlag GmbH, Köln 1954.

stungswirtschaft, Krieg, völlige politische und wirtschaftliche Niederlage und den darauffolgenden konjunkturellen überdurchschnittlichen Aufschwung, zurückzuführen sind.

In den Vereinigten Staaten war im Jahre 1820 das Verhältnis der drei Gruppen (primäre, sekundäre und tertiäre) 73:12:15. 1880 zeigte das Bild bereits 49:26:25, 1920 schon 27:33:40 und schließlich 1950 16:26:58. In der Bundesrepublik läßt sich bereits in der kurzen Zeit seit ihrer Gründung ein starkes Ansteigen der Beschäftigten in den Dienstleistungsbranchen bemerken; gleichzeitig steigt ständig die Zuwachsrates des Sozialprodukts dieses Bereichs. Darüber hinaus weisen die Dienstleistungsbranchen *die höchste Zuwachsrates* aus; betrug 1957 der Gesamtdurchschnitt 4,6 vH, s.o zeigte die Rate der Dienstleistungsbereiche 6,8 vH.

Diese Zahlen machen einen Umschichtungsprozeß sichtbar, mit dessen Auswirkungen heute die Wirtschafts- und Sozialwissenschaften sich zu befassen gezwungen sehen. Die tertiäre Gruppe ist in einem Wachstum begriffen, dessen Ende bislang noch nicht abzusehen ist. Für dieses Wachstum gibt es verschiedene Gründe von unterschiedlicher Bedeutung.

Die tertiäre Gruppe ist bei *Fourastie* (a.a.O.) als eine Gruppe definiert, in die der technische Fortschritt wenig oder gar nicht eindringen konnte. Wir betrachten als tertiäre Gruppe alle Beschäftigten im weitesten Sinne in den Dienstleistungsbereichen⁴. Die Möglichkeiten der Rationalisierung durch Maschinen sind für Berufe wie Lehrer und Ärzte in absehbarer Zeit nicht denkbar. Hier gibt es Grenzen für den technischen Ersatz der Arbeitskraft. Gleichzeitig macht sich der technische Fortschritt in der primären und der sekundären Gruppe immer stärker bemerkbar, Technisierung und Automatisierung der Landwirtschaft und der Industrie setzen Arbeitskräfte frei. Diese freien Arbeitskräfte wandern in die tertiäre Gruppe ab, deren Bedarf ständig steigt.

Ein zweiter Grund ist in der Arbeitsteilung und der immer stärker differenzierten Spezialisierung zu suchen. Aufgaben, die früher einer Produktions- und Konsumptionsgruppe, wie Familie (= Familienverband), Sippe, Guts- oder Farmeinheit, zufielen, sind heute aus diesen meist aufgelösten, zerfallenen oder rudimentär verbliebenen Gruppen herausgelöst und besonderen Berufsgruppen übertragen worden. Die Erziehung der Kinder, früher Hauptaufgabe des Familienverbandes, wird von der heutigen Kleinfamilie häufig schon zu mehr als fünfzig Prozent an die Schule und an Jugendgruppen abgetreten. Die Pflege kranker Mitglieder der eigenen Gruppe obliegt heute dem Krankenhaus und seinem Personal. Die Sorge für die Alten wird heute von den verschiedenen Institutionen übernommen. Reparaturen aller Art waren früher Tätigkeiten, die von jedem selbst vollbracht wurden. Heute gibt es das Heer von Dienstleistungsberufen, die vom Klempner bis zum Schuhmacher, vom Dienstmädchen bis zum Verwaltungsangestellten reichen⁵. Alle in der Verwaltung eines Betriebes, eines Unternehmens Beschäftigten sind ebenso Dienstleistende wie der Straßenbahnschaffner und der Lehrer. Die Angestellten einer chemischen Schnellreinigung oder eines Reisebüros gehören ebenso zur tertiären Gruppe wie die Angestellten eines Industriekonzerns oder einer Versicherungsagentur.

Die Probleme der sekundären Einkommensübertragung

Es ist die Frage zu beantworten: Wie bilden sich die Preise für Dienstleistungen? Betrachten wir zunächst die Forderung nach stabilen Preisen, so kann gesagt werden,

4) Das ist gegenüber *Fourastie* eine Einschränkung, da seine Definition für uns nur zum wesentlichen Charaktermerkmal wird. In den Unternehmen und Betrieben der primären (landwirtschaftlichen) und sekundären (Fertigungs-) Gruppe gibt es unterschiedliche Produktivitätsgrade. In diesen Bereichen gibt es natürlich auch Teile, in die der technische Fortschritt wenig oder gar nicht eingedrungen ist. Diese können aber, gemessen an der Gruppe der Dienstleistungen, mit Rücksicht auf eine klare wirtschafts-soziologische Unterscheidung vernachlässigt werden.

5) Verschiedene dieser Berufe unterliegen einer gewissen wirtschaftlichen Depression infolge schlechter Entlohnung (Hausarbeit) oder geringer Nachfrage (Reparaturleistungen). In der gesamten tertiären Gruppe machen diese Untergruppen jedoch nur einen geringen Teil aus.

daß bei der Durchsetzung von stabilen Preisen von einem einmal erreichten Gleichgewicht nicht mehr abgewichen werden kann, d. h. aber, die Einkommen der Personen im Dienstleistungsbereich bzw. deren Preise müßten dauernd gleichbleiben. Unter Umständen dürfte sich nicht einmal deren Zahl erhöhen, weil sonst das Gruppeneinkommen zwar gleichbliebe, aber das durchschnittliche Einzeleinkommen sich verringern müßte. Hier könnte vielleicht in Einzelfällen die Theorie von Angebot und Nachfrage eine Rolle spielen, sie kann aber u. E. nicht ausschlaggebend für die ganze Gruppe sein. Es müßten die nicht oder nur wenig am technischen Fortschritt Beteiligten, um stabile Preise zu erhalten, auf jede zukünftige Erhöhung ihrer eigenen Preise verzichten. Nur solange es Ausdehnungsmöglichkeiten bzw. freie Kapazitäten gibt, ist eine Steigerung des Einkommens dieser Gruppe noch möglich, darüber hinaus aber nur durch höhere Preise.

Ihre Preise, d. h. die Preise für Dienstleistungen, sind zugleich Kostenfaktoren für die gesamte Produktion und damit indirekt wieder Kostenfaktoren für sie selbst. Damit richten sich ihre Preise einerseits volkswirtschaftlich nach dem allgemeinen Kostenniveau und soziologisch nach dem allgemeinen Lebensstandard ⁶⁾. *Die Erhöhung ihrer Preise, d. h. ihres Einkommens, ist weiter nichts als die Anteilnahme am allgemeinen Fortschritt oder, anders ausgedrückt, eine „Wegnahme“ eines Teils des von anderen, unter günstigeren technischen Bedingungen erarbeiteten Sozialprodukts. Genauso, wie die Besteuerung ein Regulativ für die Verteilung des Sozialprodukts ist, erweisen sich die Preise als weiterer Verteilungsfaktor neben dem ursprünglichen, nämlich dem Einkommen.*

Die Tendenz steigender Preise ist also letztlich auf die Gruppe der Dienstleistenden zurückzuführen ⁷⁾. *Die Tatsache der sekundären Einkommensübertragung erzwingt diesen Preistrend. Seine Richtung wird bestimmt durch den Anteil der Dienstleistenden an der Gesamtzahl der Beschäftigten und damit auch von der Schnelligkeit des geschilderten soziologischen Umschichtungsprozesses.*

Die Preise für Dienstleistungen richten sich in erster Linie nach dem allgemeinen Lebensstandard und dann erst nach den Preisen der Produkte der primären und sekundären Gruppe. Die Angehörigen der dritten Gruppe sind gezwungen, ihren Lebensstandard zu sichern und dem der übrigen anzugleichen. Sie erkämpfen sich ihren Anteil am steigenden Sozialprodukt durch höhere Preise für ihre eigenen Leistungen. Dabei ist zu beachten, daß sie ihre eigene Produktivität vom technischen Standpunkt aus gesehen kaum erhöhen können. Die Erhöhung ihrer Produktivität ist damit abgeleitet und nur verständlich in der Verknüpfung mit der Produktivität der primären und sekundären Gruppe. Dieses Phänomen tritt im Zeitalter der zweiten industriellen Revolution, im Zeichen der Automation, in eine neue Phase. Je stärker die Kurve der Beschäftigten in den Dienstleistungsbereichen ansteigt, je größer also die tertiäre Gruppe wird, desto größer ist die Summe des übertragenen Einkommens, desto schärfer gestaltet sich der Ablauf dieses Prozesses.

Die erste industrielle Revolution zog die Bildung der sekundären Gruppe nach sich; die Bauern wurden zu Arbeitern. Die zweite industrielle Revolution läßt eine neue gesellschaftliche Schicht entstehen, nämlich — im weitesten Sinne — *die Angestellten-schaft*. Allen Angehörigen der tertiären Gruppe sind die Schwierigkeiten gemeinsam, die sich aus der sekundären Einkommensübertragung ergeben ⁸⁾.

Zum Merkmal der dritten Gruppe gehört, daß sie am technischen Fortschritt kaum Anteil hatte. Darüber hinaus ist zu sagen, daß sie geradezu die Folge des technischen

6) Fourastié“ hebt hervor, daß der Stundenlohn eines Hilfsarbeiters, ausgedrückt in der Zahl der Haarschnitte, die man mit ihm bezahlen kann, in allen Ländern der gleiche ist und sich seit 150 Jahren praktisch nicht verändert hat.

7) Das gleiche gilt für die Bereiche der primären und sekundären Gruppe mit keinem oder geringem technischen Fortschritt bzw. geringer Produktivität.

8) Vgl. auch C. W. Mills: Menschen im Büro, Köln 1955.

Fortschritts in den anderen beiden Gruppen darstellt. Dabei ist zu beachten, daß der Arbeiter, der seinen Monteuranzug auszieht und in den weißen Kittel schlüpft, weil er nunmehr die elektronische Steuerung bedient, im volkswirtschaftlichen Sinne unserer Untersuchung noch nicht zum Mitglied der tertiären Gruppe geworden ist. Aber der Angestellte im Nebenraum, ebenfalls im weißen Kittel, der die Verschiffungspapiere für dasselbe Produkt anfertigt, ist Mitglied. Sein Einkommen gründet sich auf dem Wert des Produkts, an dessen Entstehung er nicht beteiligt war.

Einerseits hat die Rationalisierung das Anschwellen der Zahl der Angestellten erzwungen. Das Produkt, das vollautomatisch entsteht, bedarf eines Arbeiters nicht mehr, aber es bedarf eines gewaltigen Verwaltungsapparates. Andererseits ist die Automatisierung eine Folge des gestörten Verhältnisses zwischen Erwerbspersonen und Gesamtbevölkerung. Die automatischen Maschinen wurden erforderlich, um Arbeiter zu ersetzen, die niemals vorhanden waren. So hätte z. B. in den USA das Wachstum der Industrieproduktion von 1947 bis 1954 15 Millionen zusätzlicher Arbeitskräfte benötigt. In diesen Jahren haben die USA aber nur über 7 Millionen Arbeitskräfte (inkl. Arbeitsloser) zusätzlich verfügt. Die Automaten ersetzten also 8 Millionen Arbeitskräfte (nach *Georges Hartmann: Die Automation und unsere Zukunft*, Stuttgart 1957, S. 134). Über diese 8 Millionen hinaus aber ersetzten die Automaten eine Zahl von Arbeitskräften, die in die tertiäre Gruppe abwanderten.

Das Anschwellen der tertiären Gruppe ist bedingt aus der in allen Ländern unterschiedlich schnell sich vollziehenden Automatisierung in der sekundären Gruppe. Damit ist aber in dieses soziologische Geschehen von vornherein volkswirtschaftlich u. E. eine inflatorische Tendenz impliziert.

Schlußbemerkungen

Es wurde festgestellt, daß Preisveränderungen nach der einen oder anderen Richtung alle möglichen Ursachen haben können, daß aber in der Langzeitbetrachtung der Preissteigerungstrend die sekundäre Einkommensübertragung auf die Dienstleistenden, gesteigert durch die soziologische Umschichtung, als Ursache hat.

Nachdem dieser Prozeß erkannt worden ist, ist es volkswirtschaftlich sinnlos, ihn mit Gewalt aufhalten zu wollen. Es ist auch sinnlos geworden, ihn als Problem der Währungsstabilität anzusehen.

Wirtschaftspolitische Maßnahmen unter dem Aspekt stabiler Preise würden nur Störungen im Wachstum der Volkswirtschaft hervorrufen, die ähnliche Folgen hätten, wie wir sie aus den früheren Depressionszeiten kennen. Will man daher diese die Ausdehnung der Wirtschaft hemmenden Einflüsse vermeiden, so muß man den Preissteigerungstrend hinnehmen. Der Preissteigerungstrend wird sich fortsetzen, zumindest bis der soziologische Umschichtungsprozeß vollzogen ist. Er wird abhängen und wird gesteigert von der Schnelligkeit dieses Umschichtungsprozesses und kann gehemmt werden durch die Steigerung der Produktivität der primären und insbesondere der sekundären Gruppe.

Nach der soziologischen Umschichtung ist zwar die Kumulation des Preissteigerungstrends abgeschlossen, er bleibt aber immer noch von dem Verhältnis der sekundären Einkommensübertragung an die dritte Gruppe und der Produktivität der ersten und zweiten Gruppe abhängig. Das Preisniveau kann dann aber im Hinblick auf die Produktivität der Automation gleichbleiben oder sogar fallen.

Für unsere heutige Wirtschaftspolitik ergibt sich daraus neben der Politik der Vollbeschäftigung die Aufgabe, Ordnungselemente zu finden, die für die Korrelation der Einkommen der drei Gruppen verantwortlich sind und ein „Wuchern“ der Preise zugunsten oder zu Lasten der einen oder anderen Gruppe verhindern.