

Die Entwicklung der österreichischen Preisstruktur seit 1953

Die vorliegende Arbeit untersucht die langfristigen Änderungen der Preisstruktur in Österreich. Sie gibt, soweit es das Material erlaubt, einen Überblick über die Preisentwicklung in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und auf den verschiedenen Stufen des Produktions- und Verteilungsprozesses. Darüber hinaus sucht sie nach Bestimmungsgründen und Gesetzmäßigkeiten für die Veränderung der Preisrelationen. Internationale Vergleiche sollen die beobachteten Regelmäßigkeiten erhärten und die Prognose einzelner Preisgruppen erleichtern. Soweit es das Thema erfordert, wird ferner auf die Indexproblematik, das heißt auf die technischen Probleme der Messung von Preisveränderungen, eingegangen.

Bestimmungsgründe der Preisstruktur

So wie in den dreißiger Jahren die Befürchtung einer „säkulären Stagnation“ in der nationalökonomischen Literatur einen zentralen Platz einnahm, konzentrierte sich nach dem Krieg die Diskussion auf die „permanente Inflation“, die auch nach Überwindung der Kriegsfolgen nicht aufhörte und das kräftige Wirtschaftswachstum begleitete. Während man gebannt das Steigen des Preisniveaus verfolgte, kam die Analyse der Preisstruktur zu kurz.

Änderungen in der Produktionstechnik und Verschiebungen in der Endnachfrage bedingen ständige strukturelle Verschiebungen der Einzelpreise zueinander, ohne die ein reibungsloses wirtschaftliches Wachstum nicht denkbar ist. Die Entwicklung des Preisniveaus ist erst das Endresultat eines komplexen Prozesses. In der reichen Inflationsliteratur finden sich daher in den letzten Jahren immer mehr Arbeiten, die die Wichtigkeit der sektoriellen Analyse und der Untersuchung möglichst homogener Preisgruppen betonen¹⁾.

Die Preistheorie nennt als wichtigste Determinanten der Preisstruktur Kosten und Nachfrage. Die zunehmend oligopolistische Marktstruktur und die Unvollkommenheit des Wettbewerbes in weiten Bereichen der Wirtschaft läßt die Nachfragekomponente etwas in den Hintergrund treten²⁾. Das heißt nicht, daß sie langfristig bedeutungslos wäre und ganz ver-

nachlässigt werden könnte. Auch kurzfristig bildet sich in einzelnen Wirtschaftssektoren (etwa in der Landwirtschaft oder auf den Rohwarenmärkten) der Preis noch überwiegend durch Schwankungen des Angebotes und der Nachfrage. In der Mehrzahl der Wirtschaftsbereiche (namentlich in der verarbeitenden Industrie) bestimmen jedoch vor allem Kosten und von diesen wieder der in der Regel größte Kostenfaktor: die Lohnkosten den Preisverlauf³⁾.

Die Arbeitskosten je Erzeugungseinheit sind (sieht man von den Lohnnebenkosten ab) die Resultate zweier Größen: des Nominallohnes und der Arbeitsproduktivität. Sie steigen durch Lohnerhöhungen und sinken durch den Produktivitätsfortschritt. Die Arbeitsproduktivität entwickelt sich in den einzelnen Bereichen sehr unterschiedlich: in kapitalintensiven Wirtschaftszweigen wächst sie rasch, in arbeitsintensiven langsam, im Bereich der persönlichen Dienste fast nicht. Die Lohneinkommen hingegen steigen langfristig in allen Bereichen ziemlich gleichmäßig.

³⁾ Siehe dazu etwa R. G. Bodkin op. cit. — W. G. Bowen op. cit. — A. G. Moulton, „Can Inflation be Controlled?“, Washington 1958. — S. Weintraub, „A General Theory of the Price Level, Output, Income Distribution and Economic Growth“, Philadelphia 1959. — Empirische Untersuchungen für die USA liegen vor von R. F. Lanzilotti, „Pricing Objectives of Large Companies“, American Economic Review, Dezember 1958. — W. J. Yordon, „Industrial Concentration and Price Flexibility in Inflation“, Review of Economics and Statistics, August 1961. — O. Eckstein, „A Theory of the Wage-Prices Process in Modern Industry“, The Review of Economic Studies, Oktober 1964. Für Großbritannien von R. R. Neild, „Pricing and Employment in the Trade Cycle“, Cambridge 1963. Die verschiedenen Theorien des cost-plus pricing (mark-up-, normal-, full-cost-, target rate of return pricing) haben gemeinsam, daß bei durchschnittlicher Kapazitätsauslastung auf die Kosten ein Gewinnaufschlag gemacht wird. G. Ackley, „Administered Prices and the Inflationary Process“, American Economic Review, Mai 1959, kombiniert in seiner Inflationstheorie pull- und push-Elemente: kurzfristig sind die Preise kostenbestimmt, langfristig modifiziert die Marktsituation die Spanne (den Gewinnaufschlag).

¹⁾ G. Bombach, „Quantitative und monetäre Aspekte des Wirtschaftswachstums“ in „Finanz- und währungspolitische Bedingungen stetigen Wirtschaftswachstums“, Berlin 1959. — W. G. Bowen, „The Wage-Price-Issue“, Princeton 1960. — Eine Übersicht über einschlägige Literatur findet sich bei R. G. Bodkin, „The Wage-Price-Productivity-Nexus“, Philadelphia 1960 (Kap. VII „Some Limitations of Aggregative Analyses of Wages and Prices“).

²⁾ Anderer Meinung ist E. Streissler („Das Konsumentenverhalten als Inflationsursache“, Zeitschrift für Nationalökonomie, Wien 1966).

Daraus folgt, daß sich die relativen Preise ständig verschieben müssen. Preise in Bereichen mit unterdurchschnittlichem Produktivitätsfortschritt werden steigende Tendenz haben. Preise in Wirtschaftsbereichen mit überdurchschnittlichem Produktivitätswachstum werden fallen oder nur wenig anziehen. Verschiebungen zwischen Lohnkosten und Nicht-Lohnkosten fallen nur kurzfristig stark ins Gewicht. Langfristig verhalten sich die relativen Preise invers zu den Produktivitätsrelationen: die Preisstruktur ist ein Spiegelbild der Produktivitätsstruktur¹⁾.

Nach *Fourastié* entspricht jeder Stufe der technischen Entwicklung eine bestimmte Produktions- und Preisstruktur. Er zeigt, daß langfristig (auf Grund der oben dargelegten Zusammenhänge) Rückschlüsse von der Preis- auf die Produktivitätsstruktur möglich sind. In Anlehnung an die bekannte Einteilung der Wirtschaft in drei Sektoren (Landwirtschaft, Industrie, Dienstleistungen) durch *C. Clark* unterscheidet er drei Typen des Preisverhaltens: das primäre (die Preise steigen leicht unterdurchschnittlich), das sekundäre (die Preise steigen viel schwächer als das allgemeine Preisniveau) und das tertiäre (starker absoluter und relativer Preisanstieg). Er will aber diese Gliederung nicht starr verstanden wissen, da er bei seiner Untersuchung eine „unerwartete Vielfalt von Preistrends“ feststellte, die sich daraus ergibt, daß zumindest zwei Sektoren (Industrie und Dienstleistungen) in bezug auf ihre Produktivitätstrends sehr inhomogen sind.

Aus den bisherigen Überlegungen folgt, daß in den meisten Fällen die Entwicklung der Produktivität (bzw. der Arbeitskosten je Produktionseinheit) den Preisverlauf ziemlich gut erklären wird. Eine Analyse wird allerdings auch andere Bestimmungsgründe für die Preisentwicklung berücksichtigen müssen, wie: kurzfristige Ungleichgewichte zwischen Angebot und Nachfrage oder langfristige Verlagerungen der Nachfrage zu bestimmten Gütern; Veränderungen in der Marktmacht einzelner Gruppen (Unternehmer, Gewerkschaften, Bauern); Eingriffe des Staates durch amtliche Preisregelung, indirekte

¹⁾ *J. Fourastié*, „Productivity, Prices and Wages“, Paris 1957 — *J. Robinson*, „The Accumulation of Capital“, London 1956 (Book VII „Relative Prices“). — *G. Bombach*, op. cit.

Man mag einwenden, daß die Rolle der Nachfrage größer ist, als es den Anschein hat, da sie auch indirekt über die Produktivitätsstruktur die Preisstruktur beeinflusst (starke Nachfrageexpansion ermöglicht höhere economies of scale und den Einsatz neuer Produktionsverfahren, schwache Nachfrage verschärft die Konkurrenz und zwingt zur Rationalisierung). Überwiegend dürfte die Produktivität jedoch technologisch determiniert sein (siehe dazu „Struktur und Strukturwandel in der verarbeitenden Industrie Österreichs“, Monatsberichte, Jg. 1969, Nr. 8, S. 309 ff.).

Steuern, Subventionen, Zölle, Einfuhrkontingente; Druck der Auslandskonkurrenz.

Mit dem Begriff Inflation verbindet sich in der Regel die Vorstellung einer allgemeinen Erhöhung der Preise, die — zumindest auf lange Sicht — die Preisrelationen nicht berührt. Es läßt sich aber feststellen, daß die Streuung der relativen Preise (Realpreise) nicht nur, wie zu erwarten war, mit dem Produktivitätsfortschritt positiv korreliert ist²⁾, sondern auch mit der Inflationsrate³⁾. Das Tempo der Inflation modifiziert also ceteris paribus die Preisstruktur. Es ist schwierig, den Effekt der allgemeinen Inflation auf die relativen Preise von den Auswirkungen des Wirtschaftswachstums (der Produktivität), der Schwankungen der Angebot-Nachfrage-Relationen und der übrigen oben genannten Faktoren zu trennen. Da es aber in den einzelnen Wirtschaftsbereichen und Güterarten nicht im gleichen Maße möglich ist, die Preise an die Inflation anzupassen⁴⁾, erscheint es plausibel, daß eine hohe Inflationsrate die Preisstruktur verzerrt, d. h. die Streuung der relativen Preise vergrößert. Das Problem wird dadurch kompliziert, daß umgekehrt die Wirtschafts- und die Preisstruktur die Inflationsrate maßgeblich beeinflussen bzw. überhaupt erst den Anstieg des allgemeinen Preisniveaus bewirken⁵⁾.

Preisindizes der Güterbereitstellung

Preisindizes aus der Volkseinkommensrechnung

Die einzelnen Komponenten des Sozialproduktes werden zu laufenden und zu konstanten Preisen berechnet. Dabei ergeben sich quasi als Nebenprodukt Preisindizes vom Typ *Paasche*, d. h. mit variabler Gewichtung. Sie spiegeln Preisentwick-

²⁾ Da die Produktivität in manchen Bereichen kaum steigt, ist eine Beschleunigung ihres durchschnittlichen Wachstums mit einer größeren Streuung der Branchenproduktivitäten und folglich, wie oben gezeigt, der relativen Preise verbunden.

³⁾ *H. Glejser*, „Inflation, Productivity and Relative Prices“, The Review of Economics and Statistics, Februar 1965

⁴⁾ *M. Bronfenbrenner* und *F. D. Holzman*, „Survey of Inflation Theory“, American Economic Review, September 1963

⁵⁾ In manchen Wirtschaftsbereichen werden (bei steigenden Löhnen) die Preise immer steigen, da es kaum möglich ist, die Produktivität zu erhöhen. Voraussetzung für ein stabiles Preisniveau wäre daher ein Sinken der Preise in den übrigen Bereichen. Wie schon früher auf dem Arbeitsmarkt werden jetzt auf immer mehr Märkten die Preise nach unten weniger flexibel als nach oben. Diese Starre ergibt einen „bias“ des Preisniveaus nach oben. Siehe dazu *G. Bombach*, op. cit. — *C. L. Schultze's* Modell der „demand shift inflation“ (*Schultze*, „Recent Inflation in the United States“, Washington 1959) oder *Bowens* Betonung der sektoralen Preisbildungsmechanismen und Preisreakibilitäten und deren „Verteilung“ über die Wirtschaft (*W. G. Bowen*, op. cit.)

lungen nur zwischen dem Basisjahr (1954) und den einzelnen Jahren „rein“ wieder; Vergleiche von Jahr zu Jahr werden auch durch die Veränderung der Gewichte und des „Warenkorbes“ beeinflusst. Die verwendeten Preisreihen sind von unterschiedlicher Qualität, vielfach ist man auf grobe Schätzungen angewiesen. Im Dienstleistungsbereich besteht darüber hinaus die prinzipielle Problematik der Aufspaltung in eine Preis- und eine Mengenkomponente. Trotz diesen Einschränkungen geben die Berechnungen ein brauchbares Bild von Richtung, Struktur und (annähernd) auch vom Ausmaß der Preisänderungen in der Volkswirtschaft¹⁾.

Die Volkseinkommensrechnung ermittelt die Beiträge von elf Bereichen zum österreichischen Sozialprodukt. Die zugehörigen Preisindizes messen die Preisentwicklung der Leistungen der einzelnen Wirtschaftsbereiche (einschließlich Abschreibungen und indirekte Steuern abzüglich Subventionen) oder anders ausgedrückt: die Differenz zwischen der Preisentwicklung der von den Unternehmen eines Bereiches erzeugten Waren und Dienstleistungen (Brutto-Produktionswerte) und der von ihnen verbrauchten, von anderen Unternehmen bezogenen Vorleistungen.

Die folgenden Übersichten zeigen Preisindizes für die Jahre 1958, 1963 und 1968 auf Basis 1953. Für die Wahl des Basisjahres war maßgebend, daß 1953 (nach Überwindung der Nachkriegsinflation in der Stabilisierungskrise von 1952) die sogenannte „schleichende Inflation“ einsetzte, die seither anhält. Die Gliederung des Zeitraumes in Fünfjahresperioden erwies sich als zweckmäßig, da die Gegenüberstellung der fünfziger und der sechziger Jahre den Preisverlauf nicht zufriedenstellend wiedergibt, hauptsächlich deswegen, weil sie Konjunkturschwankungen unberücksichtigt läßt. Die gewählte Periodenbildung verbindet den Vorteil gleicher Periodenlänge mit der ungefähren Übereinstimmung mit den Konjunkturzyklen.

Die meisten Studien²⁾ kommen zu dem Ergebnis, daß sich der Preisauftrieb in Österreich beschleunigt hat. Entgegen dem Eindruck, den eine Unterteilung des Beobachtungszeitraumes (1953/68) in die fünfziger und die sechziger Jahre vermittelt, hat die allgemeine Inflationsrate langfristig jedoch nicht zugenommen: die durchschnittliche jährliche Steigerungsrate des Preisindex des Brutto-Nationalproduktes blieb in den drei Fünfjahresperioden mit 3 1/2%

Preisindizes in den Wirtschaftsbereichen
(Brutto-Nationalprodukt zu Marktpreisen)

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsrate in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Land- u. Forstwirtschaft	118 9	131 7	128 3	3 7	2 1	-0 1	1 7
Gewerbliche Produktion	108 7	123 5	138 9	1 7	2 6	2 4	2 2
Industrie	105 3	117 6	129 4	1 0	2 2	1 9	1 7
Gewerbe	118 5	143 0	171 2	3 4	3 8	3 7	3 6
Baugewerbe	131 8	179 4	233 9	5 6	6 4	5 4	5 8
Elektrizität, Gas, Wasser	99 9	104 4	117 8	-0 0	0 9	2 4	1 1
Verkehr	104 0	127 8	147 7	0 8	4 2	2 9	2 6
Handel	120 8	136 4	160 6	3 8	2 5	3 3	3 2
Banken, Versicherungen	127 1	150 8	163 3	4 9	3 5	1 6	3 3
Wohnungswirtschaft	111 4	154 7	187 1	2 2	6 8	3 9	4 3
Öffentlicher Dienst	152 4	196 3	288 4	8 8	5 2	8 0	7 3
Sonstige Dienste	133 9	193 4	266 3	6 0	7 6	6 6	6 7
Brutto-Nationalprodukt insgesamt	117 9	140 1	165 4	3 4	3 5	3 4	3 4

unverändert. Eine bloße Zweiteilung des Zeitraumes führt zu verzerrten Resultaten, da zwar beide Perioden (1953/60 und 1960/68) etwa eineinhalb Konjunkturzyklen umfassen, in die erste jedoch der Konjunkturaufschwung 1959/60 mit schwachem, in die zweite dagegen der Konjunkturabschwung 1961/62 mit starkem Preisauftrieb fällt (die jährliche Preissteigerungsrate war 1960/63 mehr als doppelt so hoch wie 1958/60). Dadurch haben im Vergleich der fünfziger Jahre mit den sechziger Jahren nicht nur der Gesamtindex, sondern auch fast alle Teilindizes zunehmende Steigerungsraten. Bei einer Dreiteilung des Beobachtungszeitraumes hingegen, die den Konjunkturverlauf berücksichtigt, wird das Bild viel differenzierter: von der ersten (1953/58) zur zweiten Periode (1958/63) verstärkt sich der Preisauftrieb in vielen Wirtschaftsbereichen (namentlich in der gewerblichen Produktion und im Baugewerbe), diese Entwicklung wird jedoch durch sinkende Preissteigerungsraten in der Landwirtschaft und in einigen Dienstleistungsbereichen kompensiert; im letzten Zeitabschnitt (1963/68) wird die Teuerung in der Mehrzahl der Sektoren wieder schwächer.

Die Preise sind von 1953 bis 1968 in allen Wirtschaftsbereichen gestiegen, wenn auch in sehr unterschiedlichem Maße. Weitaus am stärksten verteuerten sich die Leistungen des öffentlichen Dienstes, der „Sonstigen Dienste³⁾“ und des Baugewerbes. In diesen drei Sektoren ist der Lohnkostenanteil relativ hoch und die Möglichkeiten von Rationalisierungen begrenzt oder (vor allem im Baugewerbe) noch nicht voll genützt. Da aber in den Dienstleistungsbereichen die Produktivität nur schwer gemessen werden kann, darf in diesen Preisindizes nicht viel mehr gesehen werden als das

¹⁾ Bessere Preisreihen werden verfügbar sein, wenn die Revision der österreichischen Volkseinkommensstatistik abgeschlossen ist, an der zur Zeit gearbeitet wird.

²⁾ Etwa die „Untersuchung des Preis- und Kostenauftriebes in Österreich“ des Beirates für Wirtschafts- und Sozialfragen, Wien 1968.

³⁾ Dieser Bereich umfaßt vor allem das Hotel-, Gast- und Schankgewerbe, weiters das Gesundheits- und Fürsorgewesen, die Rechts- und Wirtschaftsberatung sowie Bildung, Unterricht und Unterhaltung.

Spiegelbild plausibler Annahmen. Ähnliche Vorbehalte gelten für das Baugewerbe. Der Preisindex des öffentlichen Dienstes erhöhte sich pro Jahr durchschnittlich um 7 1/2% (1953/68), wobei sich die Steigerungsrate in der mittleren Periode merklich abschwächte (geringe Gehaltserhöhungen der öffentlich Bediensteten). In den „Sonstigen Diensten“ (+6 1/2%) und im Baugewerbe (+6%) dagegen nahm der Preisauftrieb in der mittleren Periode vorübergehend stark zu. Die Preissteigerungen in der Wohnungswirtschaft (+4 1/2%) dürften (vor allem in den fünfziger Jahren) unterschätzt sein; der Preisindex zeigt nach vorübergehender Beschleunigung wieder eine Dämpfung des Auftriebes.

Auf die Sparten mit den größten Preissteigerungen folgen drei Dienstleistungsbereiche mit durchschnittlicher Teuerung: Banken und Versicherungen, Handel und Verkehr. Der Preistrend des Banken- und Versicherungssektors (+3 1/2%) flachte sich merklich ab. Das mag nur der Reflex verbesserter Berechnungsmethoden sein, doch ist das Geldwesen (neben dem Verkehr) einer der Dienstleistungsbereiche, die für Rationalisierungen am zugänglichsten sind (etwa durch den Einsatz von Datenverarbeitungsanlagen). Die Leistungen des Handels verteuerten sich jährlich um 3%, in der mittleren Periode schwächte sich der Preisauftrieb vorübergehend etwas ab. Der Preisverlauf der Verkehrsleistungen (+2 1/2%) hängt stark von der staatlichen Preispolitik ab: er hat sich in den sechziger Jahren merklich beschleunigt.

Im Bereich der gewerblichen Produktion war der Preisauftrieb in der Industrie (+1 1/2%) gering und im Gewerbe (+3 1/2%) durchschnittlich. Die beträchtliche Abweichung der beiden Preistrends erklärt sich wohl hauptsächlich aus der arbeitsintensiveren Produktionsweise im Gewerbe, zum Teil auch aus der unterschiedlichen Betriebsgröße und Auslandsverflechtung. Sowohl in der Industrie als auch im Gewerbe hat die Teuerungsrate von der ersten zur zweiten Periode merklich zugenommen, in der dritten aber wieder abgenommen. Der Preisauftrieb in der Energiewirtschaft war am geringsten (+1%), beschleunigte sich aber von Periode zu Periode.

Durch die gewählten Perioden wird in den meisten Wirtschaftsbereichen der Preistrend gut wiedergespiegelt und konjunkturelle Schwankungen sind weitgehend ausgeschaltet. Für die Charakterisierung des Preisverlaufes in der Landwirtschaft reichen einzelne Jahre nicht aus, da die Ernten witterungsbedingt sehr stark schwanken. Das kurzfristig unelastische Angebot bei relativ starrer Nachfrage nach Agrarprodukten führt zu heftigen Preisreaktionen. So stiegen die Preise bis 1957 stark, gingen 1958 zu-

rück, erhöhten sich dann bis 1964 nur leicht, zogen 1965/66 kräftig an und sanken seither wieder auf das Niveau von 1962. Wenn man (um Zufallseinflüsse in einzelnen Stichjahren auszuschalten) den Trend als Regression auf die Zeit berechnet, dann sank die Teuerungsrate der Agrarpreise (+1 1/2%) von 3 1/2% (1953/58) auf 2% (1958/63) und schließlich auf 0% (1963/68)¹⁾. Ob die Abflachung des Trends durch die Periodenwahl beeinflusst ist (etwa durch den Umstand, daß die Agrarpreise sich 1968 auf einem Tiefpunkt befanden), wird noch näher untersucht werden.

Relative¹⁾ Preisindizes in den Wirtschaftsbereichen
(Brutto-Nationalprodukt zu Marktpreisen)

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Land- u. Forstwirtschaft	100.8	94.0	77.6	0.1	-1.4	-3.8	-1.7
Gewerbliche Produktion	92.2	88.2	84.0	-1.6	-0.9	-1.0	-1.2
Industrie	89.3	83.9	78.2	-2.3	-1.3	-1.5	-1.7
Gewerbe	100.5	102.1	103.5	0.0	0.3	0.3	0.2
Baugewerbe	111.8	128.1	141.4	2.1	2.8	1.9	2.3
Elektrizität, Gas, Wasser	84.7	74.5	71.2	-3.4	-2.5	-1.0	-2.2
Verkehr	88.2	91.2	89.3	-2.5	0.7	-0.5	-0.8
Handel	102.5	97.4	97.1	0.4	-1.0	-0.1	-0.2
Banken, Versicherungen	107.8	107.6	98.7	1.5	-0.0	-1.7	-0.1
Wohnungswirtschaft	94.5	110.4	113.1	-1.2	3.2	0.5	0.9
Öffentlicher Dienst	129.3	140.1	174.4	5.2	1.6	4.4	3.8
Sonstige Dienste	113.6	138.0	161.0	2.5	4.0	3.1	3.2

¹⁾ Deflationiert mit dem Gesamtindex.

Da bei schleichender Inflation nahezu alle Preise steigen, ist die Entwicklung der Preisstruktur deutlicher zu erkennen, wenn man relative Preisindizes (Realpreisindizes) berechnet, indem man die Teilindizes mit dem durchschnittlichen Preisverlauf deflationiert. Diese Preisindizes beschreiben die Abweichung der Einzelpreise von der durchschnittlichen Preisentwicklung. Realpreisindizes sind insbesondere dann aufschlußreich, wenn (wie etwa bei internationalen Vergleichen) die globalen Preissteigerungsraten verschieden hoch sind oder sich im Zeitablauf ändern. In Österreich blieb im Beobachtungszeitraum die Inflationsrate zwar unverändert, so daß die Veränderungsraten der „normalen“ Preisindizes in den drei Beobachtungsperioden unmittelbar vergleichbar sind, doch interessieren die relativen Preise in einem anderen Zusammenhang: als grobe Indikatoren für die sektoriellen Austauschverhältnisse.

Das aus der Außenhandelstheorie stammende Konzept der „terms of trade“ bzw. der „Gewinne“ und

¹⁾ Die durchschnittlichen jährlichen Steigerungsraten wurden in der Regel nach der Zinseszinsformel ermittelt. Nur in besonderen Fällen, wie in der Landwirtschaft, wo die Preisreihen von Jahr zu Jahr stark schwanken, wurden auch Regressionen auf die Zeit gerechnet. Die Abweichungen sind in allen Fällen gering.

„Verluste“ durch die Veränderung der Austauschrelationen läßt sich auch auf die Beziehungen zwischen den einzelnen Sektoren der Volkswirtschaft anwenden¹⁾. Für die genaue Ermittlung der sektoriellen Austauschverhältnisse wäre allerdings die regelmäßige Erstellung von Input-Output-Tabellen zu laufenden und konstanten Preisen Voraussetzung. Die Beziehung zwischen den relativen Preisen und den „terms of trade“ eines Sektors ermöglicht es aber, auf indirektem Wege Anhaltspunkte über die Entwicklung der Austauschverhältnisse der einzelnen Wirtschaftsbereiche zu erhalten²⁾.

Für Untersuchungen der sektoriellen Austauschverhältnisse (aber auch des Preis-Produktivitätszusammenhanges) sind Preisindizes des Brutto-Nationalprodukts zu Faktorenkosten vorzuziehen³⁾. Sie steigen im allgemeinen langsamer als die bisher behandelten Preisindizes aus der Berechnung des Sozialproduktes zu Marktpreisen; namentlich im Handel ist die Preissteigerung nur halb so stark, aber auch in der gewerblichen Produktion und in der Verkehrswirtschaft ist sie merklich geringer. Bei den relativen Preisen dagegen sind die Abweichungen in der Regel unbedeutend, da auch die durchschnittliche Erhöhung der Faktorenpreise schwächer ist als die des Preisindex des Brutto-

1) P. N. Rasmussen, „Studies in Inter-Sectoral Relations“, Kopenhagen/Amsterdam 1956. — A. Ølgaard, „Growth, Productivity and Relative Prices“, Amsterdam 1966.

2) Definiert man den „Gewinn“ eines Sektors durch Veränderungen der sektoriellen „terms of trade“ als

$$G_i = p_i X_i - p X_i = X_i (p_i - p)$$

(wobei X_i die Wertschöpfung des Sektors i , p_i den sektoriellen Faktorpreis und p den durchschnittlichen Faktorpreis bezeichnet), dann wird der relative „Gewinn“ durch den relativen Preis des Sektors angegeben

$$\frac{G_i}{X_i} = p_i - p$$

oder, wenn man die Definition leicht modifiziert und zur Ausschaltung des Preisniveaueffektes durch p dividiert.

$$\frac{G_i}{X_i} = \frac{1}{p} (p_i - p) = \frac{p_i}{p} - 1$$

Der relative „Gewinn“ kann als Verhältnis zwischen Realeinkommen und Realprodukt eines Sektors interpretiert werden

$$\frac{G_i}{X_i} = \frac{p_i X_i}{p} \Big/ \frac{p_i X_i}{p_i} - 1$$

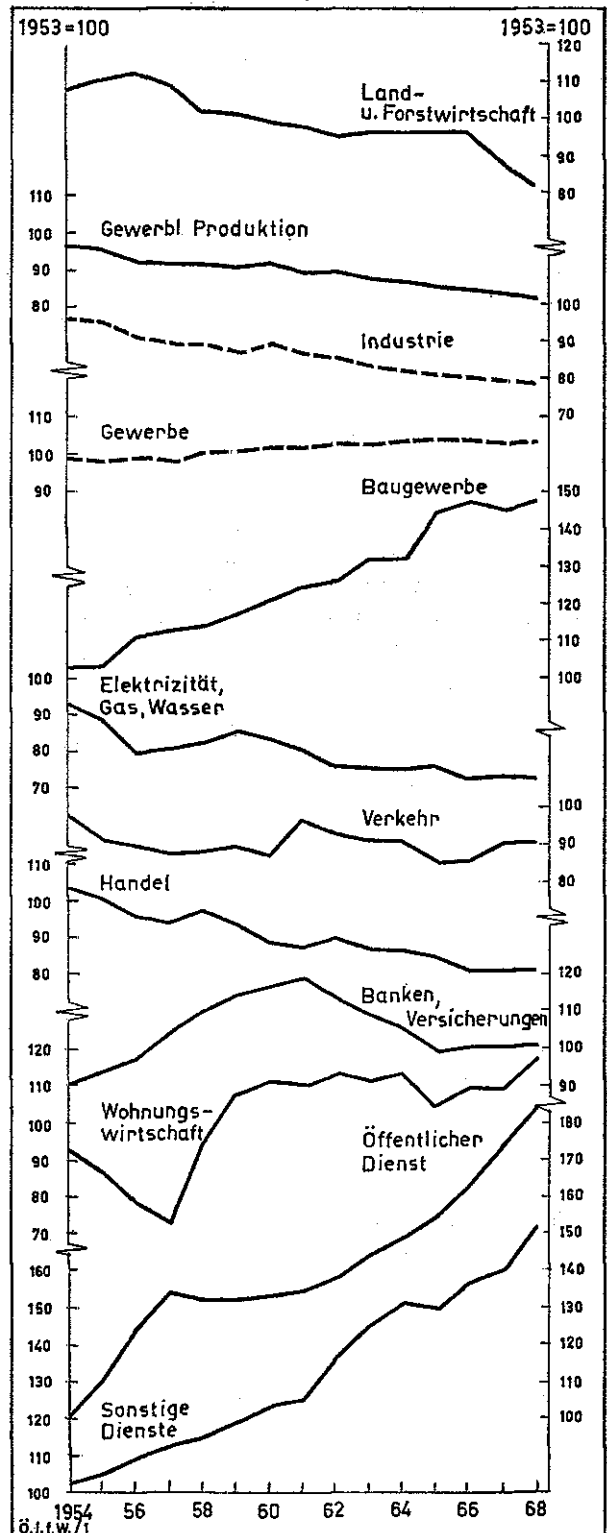
und ist proportional zu den totalen sektoriellen „terms of trade“ (Verhältnis zwischen den Preisen des Outputs O_i und den Preisen aller Käufe des Sektors: Input und Endnachfrage)

$$T_{total} - 1 = \frac{G_i}{X_i} \cdot \frac{X_i}{O_i} = \left(\frac{p_i}{p} - 1 \right) \frac{X_i}{O_i}$$

Da der Proportionalitätsfaktor die Nettoquote und damit kleiner als 1 ist, schwankt der relative „Gewinn“ bzw. relative Preis eines Sektors parallel, aber stärker als die sektoriellen „terms of trade“.

3) Das Brutto-Nationalprodukt zu Faktorenkosten unterscheidet sich von jenem zu Marktpreisen durch die Ausschaltung von indirekten Steuern und Subventionen.

Relative Preise in den Wirtschaftsbereichen
(Brutto-Nationalprodukt zu Faktorenkosten; Industrie und Gewerbe, Brutto-Nationalprodukt zu Marktpreisen)



Nationalproduktes. Nur im Handel fällt der Unterschied ins Gewicht.

Preisindizes in den Wirtschaftsbereichen
(Brutto-Nationalprodukt zu Faktorenkosten)

	1953=100			Relative Indizes ¹⁾		
	1958	1963	1967	1958	1963	1967
Land- u. Forstwirtschaft	118 6	131 3	137 8	102 9	96 4	88 0
Gewerbliche Produktion	105 3	118 6	130 4	91 3	87 1	83 3
Baugewerbe	131 4	180 4	228 4	114 0	132 5	145 8
Elektrizität, Gas, Wasser	99 3	103 8	116 6	86 1	76 2	74 4
Verkehr	101 8	124 8	142 6	88 3	91 6	91 1
Handel	112 0	120 4	127 5	97 1	88 4	81 4
Banken, Versicherungen	126 3	149 5	157 7	109 5	109 8	100 7
Wohnungswirtschaft	108 2	152 8	172 3	93 8	112 2	110 0
Öffentlicher Dienst	152 4	196 2	271 3	132 2	144 0	173 2
Sonstige Dienste	132 8	197 7	252 5	115 2	145 2	161 2
Brutto-Nationalprodukt insgesamt	115 3	136 2	156 6	100 0	100 0	100 0

¹⁾ Deflationiert mit dem Gesamtindex

Die relativen Faktorenpreise in der gewerblichen Produktion sind deutlich zurückgegangen; die Austauschverhältnisse dieses Bereiches haben sich im Beobachtungszeitraum anhaltend verschlechtert. Das gleiche gilt für die Landwirtschaft und die Energiewirtschaft. Im tertiären Sektor ist die Entwicklung uneinheitlich: einer Verschlechterung der Austauschverhältnisse im Handel stehen geringe Veränderungen im Verkehrs-, Banken- und Versicherungssektor und eine starke Verbesserung in den „Sonstigen Diensten“ und im öffentlichen Dienst gegenüber. Nicht viel geringer als in den letztgenannten Bereichen war die Erhöhung der relativen Preise und damit die Verbesserung der sektoriellen „terms of trade“ in der Bauwirtschaft.

„Gewinne“ eines Sektors durch Änderungen der Austauschverhältnisse lassen noch keine Rückschlüsse auf die Entwicklung der Einkommen in diesem Wirtschaftsbereich zu. Die „terms of trade“ arbeitsintensiver Bereiche mit geringem Produktivitätsfortschritt müssen sich zwangsläufig bessern, wenn die Einkommen in diesen Sektoren mit jenen in der übrigen Wirtschaft auch nur Schritt halten

Produktivitätsindizes in den Wirtschaftsbereichen

(Reale Wertschöpfung zu Faktorenkosten je Erwerbstätigen)

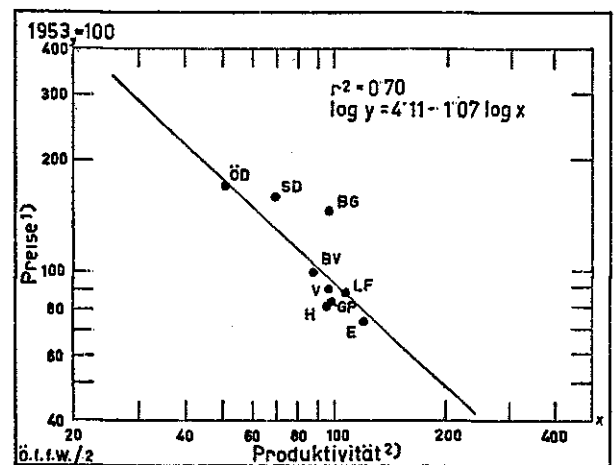
	1953=100			Relative ¹⁾ Indizes		
	1958	1963	1967	1958	1963	1967
Land- u. Forstwirtschaft	141 6	168 6	213 7	106 1	102 1	107 6
Gewerbliche Produktion	128 9	158 8	193 8	96 5	96 2	97 6
Baugewerbe	126 4	154 1	191 9	94 7	93 3	96 7
Elektrizität, Gas, Wasser	160 5	186 8	242 2	120 2	113 1	122 0
Verkehr	133 5	165 7	192 3	100 0	100 4	96 9
Handel	127 2	168 7	193 1	95 3	102 2	97 3
Banken, Versicherungen	136 4	147 7	177 9	102 2	89 5	89 6
Öffentlicher Dienst	101 2	101 9	103 8	75 8	61 7	52 3
Sonstige Dienste	108 8	123 8	137 9	81 5	75 0	69 5
Insgesamt (ohne Wohnungswirtschaft)	133 5	165 1	198 5	100 0	100 0	100 0

¹⁾ Teilindizes dividiert durch den Gesamtindex (ohne Wohnungswirtschaft).

sollen. Es ist daher zu prüfen, wie weit Veränderungen der relativen Preise durch die unterschiedliche Produktivitätsentwicklung erklärt werden können.

Die Arbeitsproduktivität¹⁾ erhöhte sich im Beobachtungszeitraum nur in zwei Wirtschaftsbereichen überdurchschnittlich: bei den Versorgungsunternehmungen („Elektrizität, Gas, Wasser“) und in der Landwirtschaft. Etwa gleich groß wie in der Gesamtwirtschaft war der Produktivitätsfortschritt in der gewerblichen Produktion (leicht überdurchschnittlich in der Industrie, nicht viel größer als in den meisten Dienstleistungsbereichen im Gewerbe), im Baugewerbe, im Handel und in der Verkehrswirtschaft. Etwas weniger nahm die Produktivität im Banken- und Versicherungssektor zu, weitaus am geringsten war der Produktivitätsfortschritt bei den „Sonstigen Diensten“ und im öffentlichen Dienst. Das weite Spektrum der Kurvenverläufe im Dienstleistungssektor macht deutlich, wie problematisch eine zu hohe Aggregation ist. Auch die vom Durchschnitt wenig abweichende Produktivitätsentwicklung an-

Preise und Produktivität in den einzelnen Wirtschaftsbereichen



¹⁾ Preisindex des Brutto-Nationalproduktes zu Faktorenkosten, relativ

²⁾ Reale Wertschöpfung je Erwerbstätigen, relativ

- LF = Land- und Forstwirtschaft
- V = Verkehr
- H = Handel
- GP = Gewerbliche Produktion
- BV = Banken, Versicherungen
- BG = Baugewerbe
- ÖD = Öffentlicher Dienst
- E = Elektrizität, Gas, Wasser
- SD = Sonstige Dienste

¹⁾ Reale Wertschöpfung zu Faktorenkosten je Erwerbstätigen. Die Produktivitätsindizes wurden einer Studie des Institutes („Die Entwicklung der Beschäftigtenstruktur und der Arbeitsproduktivität in Österreich“, Monatsberichte, Jg. 1967, Nr. 5, S. 151 ff.) entnommen, zu ihrer Problematik und den Ursachen der unterschiedlichen Produktivitätstrends siehe dort. Da das Brutto-Nationalprodukt zu Faktorenkosten erst für 1967 vorliegt, konnten die Reihen nur bis zu diesem Zeitpunkt fortgeführt werden.

derer Bereiche (namentlich der gewerblichen Produktion) ist das Resultat stark divergierender Produktivitätstrends.

Zwischen den relativen Preisen (aus der Sozialproduktsberechnung zu Faktorenkosten) und dem relativen Produktivitätsfortschritt¹⁾ der einzelnen Wirtschaftsbereiche besteht eine hohe negative Rangkorrelation (1953/67: -0.92). Ein differenzierteres Bild vermittelt die Regressionsanalyse: Die Produktivitätsentwicklung erklärt einen großen Teil der Preisveränderung ($r^2=0.70$), doch ist der Einfluß anderer Faktoren erheblich; der Anstieg der Regressionsgeraden liegt (bei doppelt logarithmischem Maßstab) nahe bei -1 . Stark überproportional waren die Preissteigerungen in der Bauwirtschaft und in den „Sonstigen Diensten“, merklich geringer, als auf Grund des Produktivitätsfortschrittes zu erwarten war, erhöhten sich die Faktorenpreise der gewerblichen Produktion und des Handels²⁾. Von den drei Perioden bieten die erste (1953/58) und die letzte (1963/67) annähernd das gleiche Bild wie der gesamte Beobachtungszeitraum. In der ersten Periode ist die Korrelation etwas geringer und der Regressionskoeffizient niedriger, aber nicht signifikant verschieden von 1. Im mittleren Zeitabschnitt (1958/63) dagegen besteht kein systematischer Zusammenhang zwischen Preisen und Produktivität (Baugewerbe und „Sonstige Dienste“ liegen weit über der flachen Regressionsgeraden, aber auch die übrigen Bereiche streuen beträchtlich³⁾).

Die Abweichungen von der Regel deuten darauf hin, daß für die Veränderungen der Preisstruktur neben der Arbeitsproduktivität noch andere Faktoren maßgeblich waren: Änderungen in den Wettbewerbsverhältnissen auf dem Arbeits- und Gütersektor könnten bewirkt haben, daß die Einkommen nicht in allen Wirtschaftsbereichen gleichmäßig stiegen. Ferner könnten die Kapitalkoeffizienten oder die Nettoquoten (Verhältnis zwischen Wertschöpfung und Brutto-Produktionswert) die Reagibilität der relativen Preise beeinflusst haben.

¹⁾ Produktivitätsindizes der einzelnen Sektoren auf Basis 1953 dividiert durch den Gesamtindex (ohne Wohnungswirtschaft)

²⁾ In der Revision der Volkseinkommensrechnung wird voraussichtlich die Wertschöpfung des Handels merklich gehoben werden, wovon vor allem die Preiskomponente betroffen sein dürfte. Diese Korrektur wird zusammen mit geringeren in anderen Bereichen die Diskrepanz zwischen Preis- und Produktivitätsstruktur verringern und den Determinationskoeffizienten (r^2) auf etwa 0.8 erhöhen.

³⁾

	r^2	b
1953/58	0.61	-0.82
1958/63	0.08	-0.37
1963/67	0.69	-1.04
1953/67	0.70	-1.07

Nur wenn sich die Löhne in den einzelnen Wirtschaftsbereichen annähernd im Gleichschritt erhöhen, ist der Produktivitätsfortschritt ein guter Indikator für die Entwicklung der Arbeitskosten (je Produktionseinheit). Für Industrie und Baugewerbe sind laufende Lohnstatistiken vorhanden, für die übrigen Bereiche können aus dem Zensus (1953 und 1964) Anhaltspunkte gewonnen werden. Verglichen mit der Produktivität ist die Streuung der Lohnrends gering. Der Lohnauftrieb war im Baugewerbe etwas stärker und in der Industrie (ebenso wie im gesamten gewerblichen Bereich) etwas schwächer als in der Gesamtwirtschaft. Merklich zurück blieben die Löhne im Handel und den „Sonstigen Diensten“. Das niedrige Lohnniveau im tertiären Sektor hätte eher ein Aufholen dieser Bereiche erwarten lassen; auf der anderen Seite dürfte der Struktureffekt in der Lohnentwicklung (durch die Einstellung qualifizierterer Arbeitskräfte) im sekundären Sektor größer sein. Die Berücksichtigung der Lohnentwicklung und Schätzung von Arbeitskostenindizes gibt nur im Handel eine bessere Erklärung für den Preisverlauf. Im Baugewerbe und in den „Sonstigen Diensten“ wird die Diskrepanz noch größer als beim bloßen Preis-Produktivitäts-Vergleich: der Preisauftrieb übertrifft in diesen Bereichen ständig den Anstieg der Arbeitskosten. In der Industrie halten die Preise zu Beginn des Beobachtungszeitraumes mit der Arbeitskostenentwicklung noch Schritt, in den sechziger Jahren bleiben sie zurück.

Eine ebenso einheitliche Entwicklung wie für die Lohneinkommen kann für die Unternehmerrgewinne nicht vorausgesetzt werden. Während die starke gewerkschaftliche Organisation für einen parallelen Anstieg der Tariflöhne sorgt und die besonderen Verhältnisse einzelner Wirtschaftsbereiche sich nur begrenzt in der Lohndrift niederschlagen, wirken sich unterschiedliche Konkurrenzverhältnisse und Nachfrageentwicklungen auf die Unternehmerrgewinne viel stärker aus. Langfristige Verlagerungen der Nachfrage (hohe Einkommenselastizitäten) begünstigen das Steigen der Preise und Unternehmerrgewinne in den Dienstleistungsbereichen. Kurzfristige (konjunkturelle) Ungleichgewichte scheinen maßgebend gewesen zu sein, daß im mittleren Zeitabschnitt (geringe Preis-Produktivitäts-Korrelation Nachfrageelemente dominierten. Vor allem im Baugewerbe entstanden wiederholt Engpässe, so daß der starke Anstieg der Baupreise zum Teil auf sektorielle Übernachfrage zurückgeführt werden kann. Erleichtert werden Preissteigerungen im Baugewerbe (wie auch in vielen Dienstleistungsbereichen) durch das Fehlen ausländischer Konkurrenz. Umgekehrt dürfte die starke Auslandsverflechtung der gewerblichen Produktion und vor allem der Industrie wesentlich

zur geringen Preissteigerung in diesem Sektor beigetragen haben: der starke Konkurrenzdruck beschränkte die Möglichkeit von Kostenüberwälzungen und ließ die Gewinnmargen in den sechziger Jahren schrumpfen.

Ein weiterer Faktor, der Abweichungen der Preisstruktur vom Produktivitätsmuster erklären kann, ist der Kapitalkoeffizient bzw. die Kapitalintensität. Für die relativen Preise ist die totale Produktivität maßgebend. Sie wird von der Arbeitsproduktivität überschätzt, wenn die Kapitalintensität und damit — ceteris paribus — der Kapitalkoeffizient steigt. Eine Elastizität von 1 zwischen Preisen und Arbeitsproduktivität setzt einen neutralen technischen Fortschritt voraus; ist der technische Fortschritt mit einer Kapitalintensivierung verbunden (arbeitsparend), verringert sich die Elastizität¹⁾. Die unterschiedliche Kapitalintensität kann die Abweichungen der Dienstleistungs- und Baupreise (wengigstens teilweise) erklären: sie nimmt in diesen Bereichen weniger zu als in der Gesamtwirtschaft, bewirkt also einen (im Vergleich zur Arbeitsproduktivität) überproportionalen Anstieg der relativen Preise. Nicht beitragen kann die Kapitalintensität zur Erklärung der relativen Preisentwicklung der gewerblichen Produktion: der verstärkte Kapitaleinsatz in diesem Sektor ließe (ceteris paribus) eher einen im Vergleich zum relativen Produktivitätsfortschritt unterproportionalen Rückgang der relativen Preise erwarten (die folgende Analyse der Industriepreise bestätigt diese Annahme).

Eine andere mögliche Erklärung für die Streuung der relativen Preise ist die Entwicklung der Nettoquoten. Die relativen Preise werden in bezug auf Produktivitätsänderungen um so reagibler sein, je höher die Nettoquote (das Verhältnis zwischen Wertschöpfung und Brutto-Produktionswert) bzw. je niedriger der Anteil der Vorleistungen anderer Sektoren ist. Die Berücksichtigung dieser Beziehung kann zwar den Preis-Produktivitäts-Zusammenhang in einigen Bereichen (etwa den Dienstleistungen) festigen, trägt aber in anderen (Industrie) nicht zur Erklärung des Preisverlaufes bei.

Die langfristige Verlagerung der Nachfrage beeinflusst Preisstruktur und -niveau, doch besteht in einer wachsenden Wirtschaft zwischen Preis- und Mengenänderungen keine eindeutige Beziehung (wie etwa in einem reinen Substitutionsmodell): Neben Preiselastizitäten spielen auch Einkommenselastizitäten, Geschmacksänderungen usw. eine Rolle; die stürmische Expansion eines Bereiches kann

¹⁾ Eine faktorpreisinduzierte Substitution läßt die relativen Preise unberührt, sofern die Substitutionselastizität etwa 1 beträgt.

Anteile der Wirtschaftsbereiche am realen Brutto-Nationalprodukt¹⁾

	%				1953=100 ²⁾		
	1953	1958	1963	1968	1958	1963	1968
Land- u. Forstwirtschaft	15.5	13.4	10.7	9.7	86.5	69.0	62.6
Gewerbliche Produktion	39.8	41.3	41.5	42.0	103.8	104.3	105.5
Industrie	27.4	30.9	31.9	32.6	112.8	116.4	119.0
Gewerbe	12.4	10.4	9.6	9.4	83.9	77.4	75.8
Baugewerbe	6.6	7.4	7.6	7.4	112.1	115.1	112.1
Elektrizität, Gas, Wasser	2.5	2.9	3.1	3.7	116.0	124.0	148.0
Verkehr	6.3	6.4	6.9	6.8	101.6	109.5	107.9
Handel	11.0	12.1	14.4	14.5	110.0	130.9	131.8
Banken, Versicherungen	2.4	2.9	3.1	3.9	120.8	129.2	162.5
Wohnungswirtschaft	1.2	0.9	0.8	0.8	75.0	66.7	66.7
Öffentlicher Dienst	8.5	7.4	6.7	6.4	87.1	78.8	75.3
Sonstige Dienste	6.2	5.3	5.2	4.8	85.5	83.9	77.4

¹⁾ Brutto-Nationalprodukt zu Marktpreisen. — ²⁾ Relative Mengenindizes (Veränderung der realen Anteile).

von preissenkenden „economies of scale“ oder preissteigernden Nachfrageüberschüssen begleitet sein. Eine positive Korrelation zwischen Preis- und Mengenänderungen ist somit grundsätzlich ebenso möglich wie eine negative²⁾. Im Beobachtungszeitraum besteht zwischen Preis- und Produktionsstruktur zwar ein negativer, aber sehr loser Zusammenhang (die Rangkorrelation bleibt mit -0.4 nahezu unverändert). Der Struktureffekt durch die Verschiebung der Gewichte der relativen Preise, d. h. der Anteile der einzelnen Bereiche am realen Brutto-Nationalprodukt, ist daher gering. Bei gleichbleibender Produktionsstruktur wäre der Preisindex des Brutto-Nationalproduktes nur wenig mehr gestiegen als auf Grund der tatsächlichen Entwicklung.

Industriepreise

Für einen wichtigen Bereich der Volkswirtschaft — die Industrie — steht weiteres Datenmaterial zur Verfügung, das eine genauere Analyse ermöglicht. Aus der Produktionsstatistik werden seit 1960 auf Basis 1956 Preisindizes errechnet, indem man die laufenden Brutto-Produktionswerte durch die mit den laufenden Mengen multiplizierten Preise (Einheitswerte) des Basisjahres dividiert. Man erhält auf diese Weise einen Index vom Typ *Paasche* (mit variabler Gewichtung). Diese Reihe der industriellen „Erzeugerpreise“ liefert allerdings nur grobe Anhaltspunkte; vor allem in der Fertigwarenerzeugung (inhomogene Produktion, Qualitätsänderungen) dürfte sie die tatsächliche Entwicklung verzerrt wiedergeben.

Die Preistrends in den einzelnen Industriezweigen werden durch die durchschnittlichen jährlichen Steigerungsraten zwischen 1956 und 1968 dargestellt. Die Zuwachsraten des Gesamtindex betrug in diesem

²⁾ *Paasche*- bzw. *Lasparye*-Indizes haben daher keinen eindeutigen „bias“.

Preise, Produktivität und Arbeitskosten in der Industrie

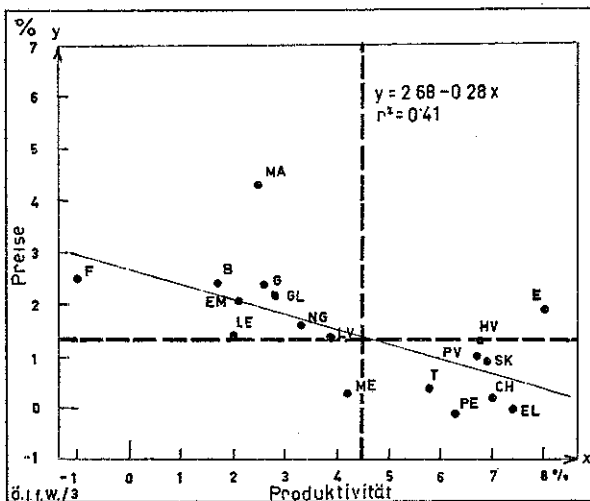
	Durchschnittliche jährl. Veränderung in % (1956/68)		
	Preise	Produktivität	Arbeitskosten
Erdöl	1,9	8,0	0,1
Metallerzeugung	0,3	4,2	2,5
Steine u. Keramik	0,9	6,9	0,6
Glas	2,2	2,8	3,6
Chemie	0,2	7,0	0,7
Papierherzeugung	-0,1	6,3	2,6
Papierverarbeitung	1,0	6,7	0,6
Holzverarbeitung	1,3	6,8	0,5
Nahrungs- u. Genußmittel	1,6	3,3	3,8
Lederherzeugung	1,4	2,0	4,9
Lederverarbeitung	1,4	3,9	2,4
Textil	0,4	5,8	1,0
Bekleidung	2,4	1,7	4,7
Gießerei	2,4	2,6	5,2
Maschinen-, Stahl- u. Eisenbau	4,3	2,5	4,7
Fahrzeug	2,5	-1,0	8,9
Eisen- u. Metallwaren	2,1	2,1	5,2
Elektro	0,0	7,4	0,4
Insgesamt	1,3	4,5	2,8

Zeitraum knapp 1 1/2%. Obwohl nur ein Preisindex absolut zurückging (Papierherzeugung), hat sich die Preisstruktur doch beträchtlich verschoben. In der Maschinen-, Stahl- und Eisenbauindustrie dürfte die Preissteigerung trotz der überdurchschnittlichen Erhöhung der Arbeitskosten stark überschätzt werden. Gerade in dieser Branche wirkt sich die Vernachlässigung von Qualitätsverbesserungen und die Änderung der Warenstruktur stark aus. In geringe-

rem Maße könnte das auch für die Eisen- und Metallwaren- sowie die Fahrzeugindustrie gelten. Außer in den genannten Bereichen lagen die Teuerungsraten in der Bekleidungs-, Gießerei-, Glas- und Erdölindustrie merklich über dem Durchschnitt, nahezu stabil waren die Erzeugerpreise in der Textil-, Chemie- und Elektroindustrie sowie in der Metallerzeugung.

Den einleitenden Überlegungen gemäß soll zunächst wieder versucht werden, die Preisstruktur durch die Produktivitätsstruktur zu erklären. Wie bereits angedeutet wurde, ist eine streng lineare Beziehung zwischen Preis- und Produktivitätstrends aus verschiedenen Gründen (unterschiedliche Entwicklung der Einkommen und der Kapitalintensität, Unterschiede in den Nettoquoten¹⁾ nicht zu erwarten. Dennoch überrascht der lose Preis-Produktivitätszusammenhang: Rangkorrelation -0,73, Determinationskoeffizient 0,41, Regressionskoeffizient -0,28²⁾. Es ist jedoch das schlechte Datenmaterial zu bedenken. Schaltet man die unzuverlässigen Extremwerte (Maschinen-, Stahl- und Eisenbau, Fahrzeug- und Erdölindustrie) aus, steigt die Korrelation beträchtlich ($r^2=0,63$), der Regressionskoeffizient allerdings kaum. Immerhin zeigt eine Unterteilung des Streudiagramms in Quadranten, deren Achsen durch die durchschnittliche Produktivitäts- und Preisentwicklung gebildet werden, daß eine über-(unter-)durchschnittliche Produktivitätssteigerung fast durchwegs mit einem relativen Preisrückgang (-anstieg) verbunden ist: von den achtzehn Industriezweigen liegen nur zwei (metallerzeugende und Erdölindustrie) nicht im II. (links oben) oder IV. Quadranten (rechts unten).

Preise und Produktivität in der Industrie
(Durchschnittliche jährliche Veränderung in %, 1956/68)



- E = Erdöl
- ME = Metallerzeugung
- SK = Steine — Keramik
- GL = Glas
- CH = Chemie
- PE = Papierherzeugung
- PV = Papierverarbeitung
- HV = Holzverarbeitung
- NG = Nahrungs- und Genußmittel
- LE = Lederherzeugung
- LV = Lederverarbeitung
- T = Textil
- B = Bekleidung
- G = Gießerei
- MA = Maschinen-, Stahl- u. Eisenbau
- F = Fahrzeug
- EM = Eisen- und Metallwaren
- EI = Elektro

Ein Grund für Abweichungen der relativen Preise vom Produktivitätsmuster könnte eine unterschiedliche Lohnentwicklung in den einzelnen Branchen sein. Um das zu überprüfen, wurden für die einzelnen Industriezweige Indizes der Arbeitskosten je Produktionseinheit errechnet, indem die Monatsverdienste (je Beschäftigten) durch die Arbeitsproduktivität (je Beschäftigten) dividiert wurden. Diese Schätzwerte für die Arbeitskosten haben vor allem zwei Schwächen: die Industrieverdienste umfassen

¹⁾ Über die Rolle der Nettoquoten als Proportionalitätsfaktor zwischen Produktivität bzw. Arbeitskosten und Preisen siehe etwa F. Raines, „Price and Productivity Trends in Manufacturing Industries“, The Review of Economics and Statistics, August 1967. Selbst wenn ein „guide-post“-Modell genau befolgt wird — die Löhne orientieren sich an der Durchschnittsproduktivität, die Preise in Bereichen mit über- (unter-)durchschnittlichem Produktivitätsfortschritt sinken (steigen) —, liegen die Preise der einzelnen Branchen wegen der verschiedenen Nettoquoten nicht auf einer Linie, sondern auf einem Linienbüschel.

²⁾ W. E. G. Salter, „Productivity and Technical Change“, Cambridge 1966, ermittelte für die englische Industrie eine Elastizität von -0,84 bei einem Determinationskoeffizienten von 0,77.

nur einen Teil der Lohnnebenkosten (die Sonderzahlungen); die Zeitreihen haben 1965 einen Bruch, der beim Übergang von einer Stichprobenerhebung auf eine Vollerhebung entstand; er wurde wohl für den Gesamtindex, nicht aber für die Branchen geglättet. Die Berechnung ergab, daß die Entwicklung der Arbeitskosten nicht mehr zur Erklärung der Preisstruktur beiträgt als die Produktivitätsverschiebungen (Rangkorrelation 0,63, Determinationskoeffizient 0,39). Das liegt nicht nur an den Mängeln des Datenmaterials. Schon eine frühere Untersuchung war zu dem Ergebnis gekommen, daß die Veränderung der Arbeitskosten vor allem vom Produktivitätsfortschritt einer Branche abhängt¹⁾.

Die Arbeitskosten erhöhten sich in der gesamten Industrie von 1956 bis 1960 etwa gleich stark wie die Erzeugerpreise, danach eilten sie den Preisen zunehmend voraus. Diese Schere zwischen Arbeitskosten und Preisentwicklung in den sechziger Jahren ist in den meisten Industriebranchen zu beobachten. Sie konnte auch in den Rezessions- und Aufschwungsphasen der Konjunkturzyklen (1963/64 stiegen die Arbeitskosten nur wenig, seit 1967 gehen sie zurück) nicht wieder geschlossen werden.

Durch Ausschaltung weiterer Störfaktoren (insbesondere des Einflusses der unterschiedlichen Nettoquoten) und Korrektur von offensichtlich verzerrten Daten läßt sich der Zusammenhang zwischen der Struktur der relativen Preise und jener der relativen Produktivität vergrößern. Dennoch bleibt sowohl der Determinationskoeffizient als auch der Regressionskoeffizient merklich unter 1. Der niedrige Determinationskoeffizient läßt darauf schließen, daß eine Vielzahl branchenspezifischer Ursachen die Preisentwicklung bestimmte. Der niedrige Regressionskoeffizient deutet darauf hin, daß die Kapitalintensität der Industrie gestiegen ist und (oder) der Konkurrenzdruck stärker wurde. Als grobe Indikatoren für den Konkurrenzdruck wurden Konzentrationsgrad und Importquote der einzelnen Bereiche untersucht. Zwischen Konzentrationsgrad und Preisentwicklung scheint kein systematischer Zusammenhang zu bestehen²⁾. Eher könnte der Grad der Auslandskonkurrenz zur Erklärung mancher Preistrends beitragen.

Agrarpreise

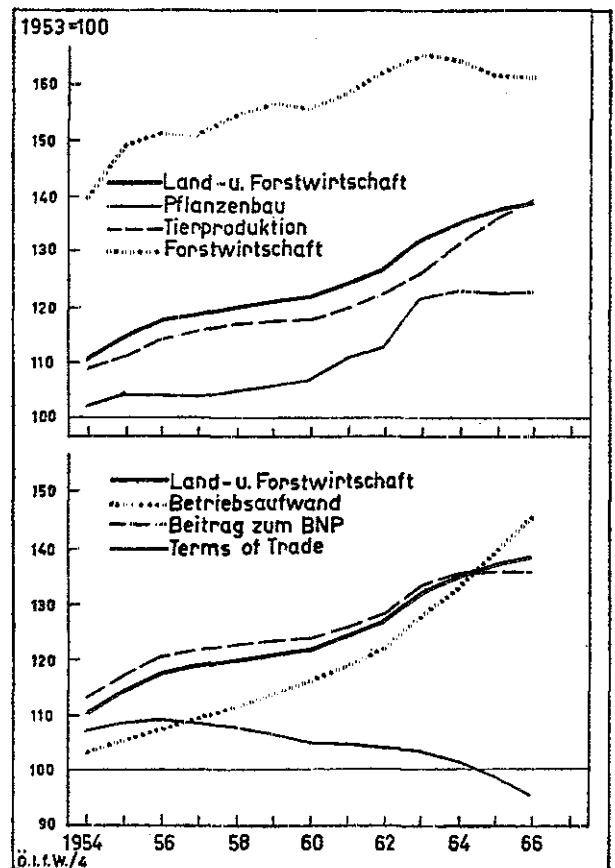
Für die Landwirtschaft können aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung Erzeugerpreise mit

¹⁾ „Ein internationaler Vergleich der Arbeitskosten“, Monatsberichte, Jg. 1968, Nr. 1, S. 8 ff. Der Determinationskoeffizient war damals mit 0,84 ermittelt worden.

²⁾ In der amerikanischen Industrie ist die Übereinstimmung zwischen Preis- und Produktivitätsstruktur in Branchen mit hohem Konzentrationsgrad größer. *Raines op. cit.*

konstanter Basisgewichtung (1952/56=100) entnommen werden. Diese Preisindizes erlauben eine nähere Überprüfung und Ergänzung der bisherigen Feststellungen über die Entwicklung der Agrarpreise. Um die starken, unregelmäßigen Schwankungen auszuschalten, wird der langfristige Preistrend durch gleitende (Fünfjahres-) Durchschnitte wiedergegeben werden. Danach zogen die Erzeugerpreise pflanzlicher Produkte nach mäßigem Anstieg in den fünfziger Jahren in der ersten Hälfte der sechziger Jahre stark an und blieben seither stabil. Einen ähnlichen Verlauf, jedoch ohne die ausgeprägte Abflachung am Ende des Beobachtungszeitraumes, hatte der Preistrend der tierischen Produkte. Zusammen mit den Preisen der Forstwirtschaft (die zu Anfang der fünfziger Jahre stark und seither nur mäßig stiegen) ergibt sich für die gesamten landwirtschaftlichen Erzeugerpreise ein wellenförmiger Preistrend: in den fünfziger ebenso wie in den sechziger Jahren folgte einer Beschleunigung des Preisauftriebes in der ersten Hälfte des Jahrzehnts eine Abschwächung in der zweiten. Die Preise für Vorleistungen (Betriebsmittel) der Landwirtschaft erhöhten sich anfangs gleichmäßig, schließlich aber immer rascher. Sie waren zu Beginn des Beobachtungszeitraumes langsamer gestiegen als die landwirtschaftlichen

Preisentwicklung in der Landwirtschaft



Erzeugerpreise, eilten aber diesen in den letzten Jahren voraus. Dementsprechend besserten sich die Austauschverhältnisse der Landwirtschaft bis Mitte der fünfziger Jahre, verschlechterten sich in der Folge etwas, seit Mitte der sechziger Jahre aber immer stärker. Diese Entwicklung erklärt die ausgeprägte Trendabflachung, die beim Preisindex des Beitrages der Landwirtschaft zum Brutto-Nationalprodukt festgestellt werden konnte.

Der wellenförmige Preistrend der Agrarpreise verbietet es, die Entwicklung der letzten Jahre einfach in die Zukunft zu extrapolieren. Obwohl es gute Gründe (Überschüsse, Rationalisierung) für eine weitere Abschwächung des Preisauftriebes im Agrarsektor gäbe, scheint es voreilig zu sein, diesen Schluß an einem (relativen) Tiefpunkt des Preisverlaufes zu ziehen. Das gilt jedoch nur für die Erzeugerpreise. Der Preistrend des Beitrages der Landwirtschaft zum Brutto-Nationalprodukt dürfte sich langfristig abflachen (und relativ zurückgehen), da die Vorleistungspreise überproportional steigen. (Dennoch könnten die Agrareinkommen mit der gesamtwirtschaftlichen Einkommenssteigerung Schritt halten, wenn die landwirtschaftliche Produktivität weiterhin überdurchschnittlich steigt.)

Preisindizes der Güterverwendung

Preisindizes aus der Volkseinkommensrechnung

Die Preise der Komponenten des nach Verwendungsarten aufgegliederten Sozialproduktes sind in gleicher Weise (gleiche Perioden, Errechnung relativer Indizes) dargestellt wie die Preise der Entstehungsrechnung. Es gelten für sie im allgemeinen auch die gleichen Vorbehalte. Besonders große Schwierigkeiten und dementsprechende Fehlerquellen ergeben sich bei der Schätzung des öffentlichen Konsums und der Investitionen. Diese Preisindizes können nur Richtwerte angeben.

Weitaus am stärksten (8 1/2% pro Jahr) erhöhten sich im Beobachtungszeitraum 1953/68 die Preise des

Preisindizes der Güterverwendung

	1953=100			jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Privater Konsum	112.2	129.3	148.1	2.3	2.9	2.8	2.7
Öffentlicher Konsum	143.5	184.2	262.0	7.5	5.1	7.3	6.6
Brutto-Anlageinvestitionen	114.9	139.0	160.9	2.8	3.9	3.0	3.2
Ausrüstung	105.4	121.1	133.7	1.1	2.8	2.0	2.0
Bauten	126.6	159.6	196.4	4.8	4.7	4.2	4.6
Verfügbares Güter- u. Leistungsvolumen	115.2	135.5	160.4	2.9	3.3	3.4	3.2
Exporte	114.2	118.0	129.1	2.7	0.7	1.8	1.7
Importe	103.0	105.3	118.6	0.6	0.4	2.4	1.1

öffentlichen Konsums. Sie spiegeln hauptsächlich die Gehaltsentwicklung der Staatsangestellten wider. Da der Staat zum Unterschied von den übrigen Bereichen keine Gewinne erzielt, die zumindest kurzfristig Lohnkostensteigerungen auffangen könnten, wirken sich Gehaltserhöhungen im öffentlichen Dienst immer voll auf die Preise des Staatsverbrauches aus. Die Höhe der Preissteigerungsrate erklärt sich daraus, daß der öffentliche Konsum überwiegend Dienstleistungen umfaßt, die Rationalisierungen nur begrenzt zulassen¹⁾. Der Preisindex der Investitionen (+3%) stieg annähernd so wie das allgemeine Preisniveau, wobei die Baupreise (+4 1/2%) stärker und die Preise der Ausrüstungsinvestitionen (+2%) schwächer zunahm. Die Beschleunigung des Anstieges der Investitionspreise im mittleren Zeitabschnitt geht auf die Ausrüstungsinvestitionen zurück (die Teuerungsrate der Bauinvestitionen dagegen schwächte sich leicht ab). Auch die Zuwachsrate des Preisindex des privaten Konsums wurde vorübergehend größer; langfristig (1953/68: +2 3/4%) bleibt sie hinter jener des allgemeinen Preisniveaus zurück. Preisindizes dieses Bereiches werden im allgemeinen zur Messung der Geldentwertung herangezogen (meist mit dem Argument, letztes Ziel des Wirtschaftens sei der Verbrauch). Sie haben zweifellos für sich, daß sie kurzfristig verfügbar und relativ genau sind. Das ändert aber nichts daran, daß sie nur die Preisentwicklung eines (wenn auch großen) Teiles der Wirtschaft wiedergeben. Da sie im allgemeinen unterdurchschnittlich steigen, werden sie in der Regel die Inflationsrate etwas unterschätzen²⁾.

Relative¹⁾ Preisindizes der Güterverwendung

	1953=100			jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Privater Konsum	97.4	95.4	92.3	-0.6	-0.4	-0.6	-0.5
Öffentlicher Konsum	124.6	135.9	163.3	4.5	1.7	3.8	3.3
Brutto-Anlageinvestitionen	99.7	102.6	100.3	-0.1	0.6	-0.4	0.0
Ausrüstung	91.3	89.3	83.3	-1.8	-0.5	-1.4	-1.2
Bauten	109.6	117.8	122.4	1.8	1.3	0.8	1.4
Verfügbares Güter- u. Leistungsvolumen	100.0	100.0	100.0				
Exporte	99.1	87.1	80.5	-0.2	-2.5	-1.6	-1.5
Importe	89.4	77.7	73.9	-2.2	-2.8	-1.0	-2.0

¹⁾ Deflationiert mit dem Preisindex des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens

²⁾ Allerdings wird überwiegend die Meinung vertreten, daß die Produktivitätssteigerung im staatlichen Bereich wie in vielen anderen Dienstleistungsbereichen unterschätzt und die Preiskomponente entsprechend überschätzt wird, ohne daß jedoch angegeben werden könnte, in welchem Ausmaß das der Fall ist.

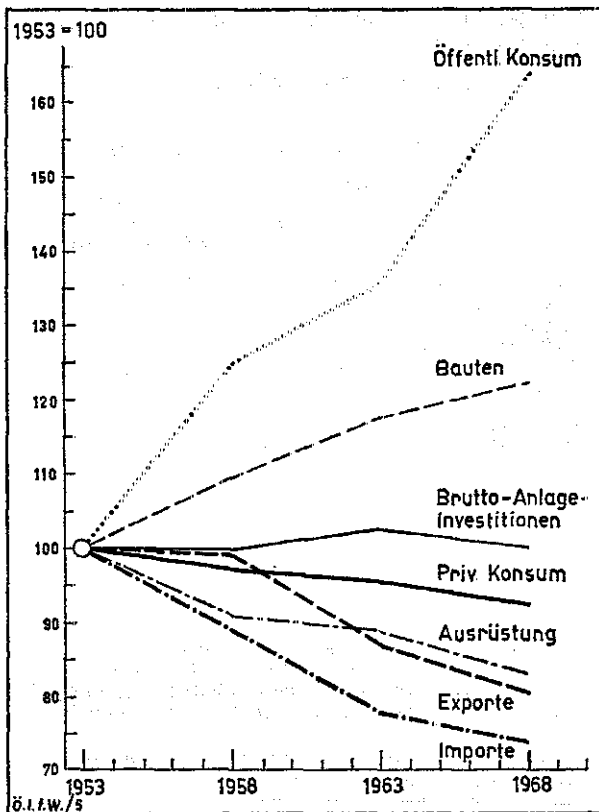
³⁾ G. Bombach, „Ursachen der Nachkriegsinflation und Probleme der Inflationsbekämpfung“ in „Stabile Preise in wachsender Wirtschaft“, Tübingen 1960.

Für die Beurteilung der einzelnen Preistrends sind die relativen Preise (Realpreise) aufschlußreicher. Sie wurden durch Deflationierung mit dem Preisindex des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens ermittelt. Dieser blieb in der ersten Periode infolge der günstigen Entwicklung der „terms of trade“ in den fünfziger Jahren (die Außenhandelspreise werden noch näher behandelt) hinter dem Preisindex des Brutto-Nationalproduktes zurück (+3%) und erreichte erst später dessen Zuwachsrate (3½%). Die relativen Preise des öffentlichen Konsums stiegen im Jahr durchschnittlich um 3½% (in der Anfang- und Endperiode um 4½% und 4%). Die Realpreise der Anlageinvestitionen blieben langfristig unverändert: einem leichten Anstieg im mittleren Zeitabschnitt folgte ein Rückgang im letzten. Der relative Preistrend der Bauinvestitionen (+1½%) schwächte sich von 2% (erste Periode) auf 1% (letzte Periode) ab. Entgegengesetzt verlief die Entwicklung bei den Ausrüstungsinvestitionen (—1%): ihr relativer Preisrückgang nahm ab, in der mittleren Periode näherte sich der Anstieg der Investitionsgüterpreise dem des allgemeinen Preisniveaus. Die relativen Preise des privaten Konsums sanken jährlich um ½%; die Dreiteilung des Beobachtungszeitraumes zeigt (im Gegensatz zu einer bloßen Gegenüberstellung der fünfziger und der sechziger

Jahre), daß sich ihr Auftrieb nur vorübergehend beschleunigte: im letzten Zeitabschnitt gingen die relativen Preise des privaten Konsums wieder im gleichen Maße zurück wie im ersten. Zusammenfassend kann gesagt werden, daß sich der Trend der relativen Preise hauptsächlich in der mittleren Periode änderte (vor allem weil die Investitionsgüterpreise vordrängten und die Preise des Staatsverbrauches, teils infolge der Eingliederung des Bundesheeres und teils infolge der mäßigen Erhöhung der öffentlichen Gehälter nicht so stark vorseilten); von 1963 bis 1968 entwickelte sich die Preisstruktur ähnlich wie zehn Jahre vorher.

Auffallend ist die Diskrepanz zwischen der Entwicklung der Außenhandelspreise und der Preise der übrigen Komponenten des Brutto-Nationalproduktes. Obwohl gerade im Außenhandel wegen des hohen Anteiles industrieller Erzeugnisse die Nachteile impliziter Preisindizes mit laufender Gewichtung (Verschiebungen in der Zusammensetzung der Waren, Qualitätsänderungen) besonders stören, hinkten Export- wie Importpreise zweifellos weit hinter den anderen Preisen nach. Das erklärt sich aus dem starken Konkurrenzdruck im Außenhandel, aber auch aus dem größeren Produktivitätsfortschritt der Exportindustrien. Die Exportpreise aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung (Waren und Dienstleistungen) eilten in den fünfziger Jahren den Importpreisen (i. w. S.) weit voraus, in den letzten Jahren konnten die Importpreise geringfügig aufholen. Dementsprechend verbesserten sich die „terms of trade“ in den fünfziger Jahren stark, in der Folge mäßig, zuletzt verschlechterten sie sich etwas. Die Entwicklung der „terms of trade“ erklärt die Differenz zwischen dem Preisindex des verfügbaren Güter- und Leistungsvolumens und dem Preisindex des Brutto-Nationalproduktes: der letztgenannte hält (auf Grund der Entwicklung in den fünfziger Jahren) noch immer einen kleinen Vorsprung, obwohl sich der Abstand (prozentuell) verringert

Relative Preisindizes der Güterverwendung



Relative¹⁾ Preisindizes der Güterverwendung der OECD-Länder

	1953=100		
	1959	1963	1967
Privater Konsum	98.3	97.1	95.9
Nahrungsmittel	99.2	99.5	99.5
Bekleidung	90.8	88.5	87.1
Miste	112.5	113.9	114.6
Dauerhafte Konsumgüter	90.8	90.3	82.0
Öffentlicher Konsum	107.5	112.6	117.3
Brutto-Anlageinvestitionen	97.5	97.0	96.5
Ausrüstung	93.3	89.6	86.0
Bauten	101.0	102.6	104.9
Exporte	88.3	83.5	79.2
Importe	85.0	79.5	74.3

¹⁾ Deflationiert mit dem Preisindex des Brutto-Nationalproduktes zu Marktpreisen

hat. Für den Warenverkehr mit dem Ausland allein liegen stark abweichende Preisindizes vor. Die Außenhandelsstatistik läßt auf eine anhaltende Verbesserung der „terms of trade“ schließen, nach Institutsschätzungen haben sich die Austauschverhältnisse im Warenverkehr (wie im gesamten Außenhandel) in den letzten Jahren verschlechtert.

Während sich das allgemeine Preisniveau von Land zu Land sehr verschieden erhöht, zeigt die Entwicklung der relativen Preise (der Preisstruktur) eine bemerkenswerte Konstanz¹⁾. Das gilt für die großen Komponenten der Verwendungsrechnung des Sozialproduktes, aber auch für die Untergruppen des privaten Konsums. Die österreichischen Daten stimmen meist mit der internationalen Entwicklung gut überein, doch stiegen die relativen Preise der Bauinvestitionen und des öffentlichen Konsums stärker.

Der Preisindex des privaten Konsums und der Verbraucherpreisindex

Relativ umfangreiches und qualitativ zufriedenstellendes Datenmaterial ist für den Bereich des privaten Konsums verfügbar: die Volkseinkommensrechnung liefert Preisreihen für elf Verbrauchsgruppen, und der Verbraucherpreisindex verfolgt die Preise einer Vielzahl von Waren und Dienstleistungen²⁾. Der Preisindex des privaten Konsums aus der Volkseinkommensrechnung unterscheidet sich vom Index der Verbraucherpreise durch den weiteren Geltungsbereich und die variable Gewichtung. Während sich der Verbraucherpreisindex bis 1966 auf Arbeitnehmerhaushalte und seither auf städtische Haushalte erstreckt, berücksichtigt der Preisindex des privaten Konsums auch die Landbevölkerung

(Verbrauch der Selbstversorger). Außerdem werden einige andere Ausgaben (wie die in der Gruppe „Sonstiges“ aufscheinenden Versicherungsprämien und verschiedene Beiträge) erfaßt, die im Warenkorb des Verbraucherpreisindex nicht enthalten sind.

Preisindizes des privaten Konsums¹⁾

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsrate in %			
	1958	1963	1967	1953/1958	1958/1963	1963/1967	1953/1967
Nahrungsmittel u. Getränke	111 9	128 3	144 4	2 3	2 8	3 0	2 7
Tabakwaren	111 9	123 2	132 8	2 3	1 9	1 9	2 0
Bekleidung	108 2	119 6	130 4	1 6	2 0	2 2	1 9
Wohnungsnutzung	121 1	169 0	224 6	3 9	6 9	7 4	5 9
Heizung u. Beleuchtung	96 4	99 7	100 7	-0 7	0 7	0 3	0 1
Einrichtungsgegenstände u. Hausrat	113 9	128 6	141 3	2 6	2 5	2 4	2 5
Haushaltsführung	112 7	135 6	157 7	2 4	3 8	3 8	3 3
Körper- u. Gesundheitspflege	125 0	162 9	202 9	4 6	5 4	5 6	5 2
Verkehr u. Nachrichten	105 5	118 5	129 2	1 1	2 4	2 2	1 8
Bildung, Unterhaltung, Erholung	131 8	148 7	160 2	5 7	2 4	1 9	3 4
Sonstiges	127 6	162 2	183 4	5 0	4 9	3 1	4 4
Insgesamt	112 2	129 3	144 8	2 3	2 9	2 9	2 7

¹⁾ 1963/68: 2 8%

Der Preisindex des privaten Konsums steigt in Österreich (wie in den meisten anderen Ländern) etwas langsamer (+2³/₄%) als der Index der Verbraucherpreise (+3%). Das erklärt sich zum Teil aus der Einbeziehung der Selbstversorger, die den Anstieg der Preise für Nahrungsmittel und Heizmaterial bremst, zum Teil aus der variablen Gewichtung, die es erlaubt, Änderungen der Verbrauchsgewohnheiten und das Übergehen der Konsumenten auf relativ billige Waren schneller zu erfassen. Dieser Struktureffekt ist jedoch gering. Es besteht zwar eine negative Korrelation zwischen Preis- und Mengenänderungen (das ist die Voraussetzung dafür, daß ein Paasche-Index langsamer steigt als ein Laspyre-Index), doch ist sie sehr schwach (die Rangkorrelation zwischen den Veränderungen der Preise und Gewichte der Verbrauchsgruppen beträgt bloß -0 3). Es wäre denkbar, daß der Zusammenhang mit zunehmender Disaggregation etwas enger wird; eine viel höhere Korrelation ist aber schon wegen der uneinheitlichen Trends der einzelnen Dienstleistungsgruppen sowie deshalb unwahrscheinlich, weil viele Waren und Dienstleistungen mit überdurchschnittlichen Preissteigerungen eine hohe Einkommenselastizität haben

Die einzelnen Preistrends werden wieder durch Aufspalten des Beobachtungszeitraumes (1953/68) in drei Fünfjahresperioden dargestellt. Neben den auf das Jahr 1953 umbasierten Ursprungsreihen werden auf den gleichen Zeitpunkt bezogene relative Preisindizes ausgewiesen, die in diesem Fall für die Interpretation besonders wichtig sind. Der Preisindex

Reale Anteile der Verbrauchsgruppen¹⁾

	%				1953=100 ²⁾		
	1953	1958	1963	1967	1958	1963	1967
Nahrungsmittel u. Getränke	48 8	45 1	40 1	36 9	92 4	82 2	75 4
Tabakwaren	3 8	3 2	3 3	3 5	84 2	86 8	92 1
Bekleidung	14 3	13 4	14 1	13 9	93 7	98 6	97 2
Wohnungsnutzung	5 0	4 3	3 9	3 8	86 0	78 0	76 0
Heizung u. Beleuchtung	4 7	4 4	4 9	4 5	93 6	104 3	95 7
Einrichtungsgegenstände u. Hausrat	4 1	6 6	7 9	8 2	161 0	192 7	200 0
Haushaltsführung	3 1	3 0	2 7	2 6	96 8	87 1	83 9
Körper- u. Gesundheitspflege	2 9	3 3	3 4	3 2	113 8	117 2	110 3
Verkehr u. Nachrichten	6 2	8 8	10 4	12 4	141 9	167 7	200 0
Bildung, Unterhaltung, Erholung	4 9	5 6	7 6	9 1	114 3	155 1	185 7
Sonstiges	2 2	1 9	1 7	1 9	86 4	77 3	86 4

¹⁾ Privater Konsum — ²⁾ Relative Mengenindizes (Veränderung der realen Anteile).

¹⁾ OECD, „The Problem of Rising Prices“, Paris 1961.
²⁾ Der Lebenshaltungskostenindex vor 1958 umfaßte 83, der Verbraucherpreisindex seit 1958 220 und seit 1966 253 Positionen

Relative¹⁾ Preisindizes des privaten Konsums

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1967	1953/ 1958	1958/ 1963	1963/ 1967	1953/ 1967
Nahrungsmittel u. Getränke	99,7	99,2	99,7	0,0	-0,1	0,1	0,0
Tabakwaren	99,7	95,3	91,7	0,0	-1,0	-1,0	-0,7
Bekleidung	96,4	92,5	90,1	-0,7	-0,9	-0,7	-0,8
Wohnungsnutzung	107,9	130,7	155,1	1,6	3,9	4,4	3,1
Heizung u. Beleuchtung	85,9	77,1	69,5	-2,9	-2,1	-2,5	-2,5
Einrichtungsgegenstände u. Hausrat	100,4	104,9	108,9	0,1	0,9	0,9	0,6
Körper- u. Gesundheitspflege	111,4	126,0	140,1	2,2	2,4	2,6	2,4
Verkehr u. Nachrichten	94,0	91,6	89,2	-1,2	-0,5	-0,7	-0,9
Bildung, Unterhaltung, Erholung	117,5	115,0	110,6	3,3	-0,5	-1,0	0,7
Sonstiges	113,7	125,4	126,7	2,6	1,9	0,2	1,7

¹⁾ Deflationiert mit dem Gesamtindex

des privaten Konsums und der Verbraucherpreisindex steigen nicht nur langfristig (auf Grund ihrer Konstruktion) verschieden stark, sondern haben auch mittelfristig abweichende Tendenzen: Während sich der Auftrieb des Preisindex des privaten Konsums nur von der ersten auf die zweite Periode (von 2 1/2% auf 3% pro Jahr) beschleunigte, nahm die Zuwachsrates des Verbraucherpreisindex auch in der letzten Periode weiter zu (auf 3 1/2%). Mit Hilfe der Realpreise kann beurteilt werden, ob sich die Tendenz einzelner Preistrends autonom oder nur im Zusammenhang mit der allgemeinen Inflationsrate

**Indizes der Verbraucherpreise
(Verbrauchsgruppen)**

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/ 1958	1958/ 1963	1963/ 1968	1953/ 1968
Nahrungs- u. Genußmittel	111,0	127,6	150,6	2,1	2,8	3,4	2,8
Wohnung	103,7	128,7	169,0	0,7	4,4	5,6	3,6
Beleuchtung u. Heizung	105,3	113,8	129,2	1,0	1,6	2,6	1,7
Haushaltsgegenstände	117,3	134,0	150,2	3,2	2,7	2,3	2,7
Bekleidung	109,2	120,0	133,1	1,8	1,9	2,1	1,9
Reinigung u. Körperpflege	117,3	135,5	165,7	3,2	2,9	4,1	3,4
Bildung	152,7	179,0	221,7	8,8	3,2	4,4	5,5
Verkehrsmittel	153,1	187,6	233,1	8,9	4,1	4,4	5,8
Insgesamt	113,0	129,7	154,4	2,5	2,8	3,5	2,9

**Relative¹⁾ Indizes der Verbraucherpreise
(Verbrauchsgruppen)**

	1953=100			Ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/ 1958	1958/ 1963	1963/ 1968	1953/ 1968
Nahrungs- u. Genußmittel	98,2	98,4	97,5	-0,4	+0,0	-0,1	-0,1
Wohnung	91,8	99,2	109,5	-1,8	1,6	2,0	0,7
Beleuchtung u. Beheizung	93,2	87,7	83,7	-1,5	1,2	-0,9	-1,2
Haushaltsgegenstände	103,8	103,3	97,3	0,7	-0,1	-1,2	-0,2
Bekleidung	96,6	92,5	86,2	-0,7	-0,9	-1,4	-1,0
Reinigung u. Körperpflege	103,8	104,5	107,3	0,7	0,1	0,6	0,5
Bildung	135,1	138,0	143,6	6,1	0,4	0,9	2,5
Verkehrsmittel	135,5	144,6	151,0	6,2	1,3	0,9	2,8

¹⁾ Deflationiert mit dem Gesamtindex

geändert hat. Ferner können Preisreihen aus dem Preisindex des privaten Konsums mit jenen aus dem Verbraucherpreisindex und die inländische Preisstruktur mit der ausländischen verglichen werden.

Die traditionelle Gliederung des Verbraucherpreisindex nach Verbrauchsgruppen deckt sich in groben Zügen mit jener des Preisindex des privaten Konsums. Die geringste Teuerungsrate weist in beiden Indizes die Gruppe Beleuchtung und Beheizung auf: im Preisindex des privaten Konsums blieb dieser Teilindex infolge der Berücksichtigung der ländlichen Selbstversorger nahezu unverändert, im Verbraucherpreisindex erhöhte er sich pro Jahr um 2%. Der Auftrieb der Brennstoffpreise nimmt (auch relativ) tendenziell zu. Unterdurchschnittlich stiegen ebenso die Preise für Bekleidung (+2%) und Hausrat (+2 1/2%). Diese Verbrauchsgruppen enthalten vorwiegend industrielle Erzeugnisse. Die Steigerungsrate der Preise für Bekleidung hat sich (absolut) etwas erhöht, blieb jedoch (zumindest laut Verbraucherpreisindex) zunehmend hinter der Entwicklung des allgemeinen Preisniveaus zurück. Noch ausgeprägter ist diese Tendenz bei den Hausratspreisen, deren Teuerungsrate absolut und relativ abnimmt. Die Preise der größten Verbrauchsgruppe, Nahrungsmittel und Getränke (bis 1966 hatte sie im Verbraucherpreisindex einen Anteil von nahezu 50%), entwickelten sich annähernd parallel mit dem Gesamtindex (+2 3/4%), blieben aber im Verbraucherpreisindex etwas hinter diesem zurück.

Die Preistrends der bisher besprochenen großen Warengruppen werden vom Preisindex des privaten Konsums und vom Verbraucherpreisindex ziemlich ähnlich beschrieben. Nicht so gut ist die Übereinstimmung bei jenen Verbrauchsgruppen, die vorwiegend Dienstleistungen enthalten. Abgesehen von den prinzipiellen Unterschieden zwischen den beiden Indizes sind die Ursachen dafür vor allem in der abweichenden Gliederung sowie in der ungenügenden Repräsentation des Lebenshaltungskostenindex vor 1958 zu suchen. Leicht überdurchschnittlich (+3 1/2%) verteuerte sich der Aufwand für Haushaltsführung (Reinigung). Noch stärker (+5%) und (auch relativ) in zunehmendem Maße stiegen die Preise für Körper- und Gesundheitspflege. Sie wurden im Lebenshaltungskostenindex nur zusammen mit jenen für Reinigungsmittel ausgewiesen und waren bis 1966 ungenügend repräsentiert; der neue Index, der auch Arzt- und Spitalskosten berücksichtigt, bestätigt den Preistrend aus dem Preisindex des privaten Konsums. Der Preisverlauf der Gruppen Bildung, Unterhaltung und Erholung sowie Verkehr wird vom Preisindex des privaten Konsums und vom Verbraucherpreisindex sehr verschieden wiedergegeben. Beide Verbrauchsgruppen waren im Lebenshaltungs-

kostenindex stark unterrepräsentiert (die Gruppe Verkehr enthielt vor 1958 nur den Straßenbahn- und Eisenbahntarif), er hat ihren Preisauftrieb in der ersten Periode zweifellos überschätzt¹⁾. Auch danach konnte der Verbraucherpreisindex Änderungen der Verbrauchsgewohnheiten (wachsende Bedeutung dauerhafter Konsumgüter in beiden Gruppen) nur anlässlich von Indexrevisionen berücksichtigen. Die Entwicklung des Index seit der Revision 1966 legt die Annahme nahe, daß die beiden Verbrauchsgruppen langfristig einen leicht überdurchschnittlichen Preistrend haben. Die Wohnungskosten wurden vom Verbraucherpreisindex lange Zeit stark unterschätzt: bis 1958 enthielt er nur eine Mieterschutzwohnung (der Teilindex Wohnung ist daher nur durch Betriebskostenerhöhungen geringfügig gestiegen); erst seit 1963 werden nach dem Krieg erbaute und seit 1966 auch Eigentumswohnungen berücksichtigt. Obwohl sich die Indexentwicklung dadurch schrittweise dem tatsächlichen Preisverlauf annäherte, dürfte sie ihn noch immer leicht unterschätzen. Annähernd richtig könnte er vom Preisindex des privaten Konsums wiedergegeben werden: dessen Teilindex für Wohnungsnutzung erhöhte sich pro Jahr um 6%, die Steigerungsrate nahm (absolut und relativ) von Periode zu Periode zu.

in besonderen Verhältnissen unseres Landes (etwa der staatlichen Preiskontrolle), sondern hauptsächlich in den vorhin aufgezeigten Mängeln der Indexberechnung. Das läßt sich für das letzte Jahrzehnt, wofür bereits bessere Daten zur Verfügung stehen, demonstrieren. Zu diesem Zweck wurden die Veränderungen der Preisstruktur in Österreich, in den Nachbarländern und in ausgewählten hochentwickelten Industriestaaten miteinander verglichen. Wenn man die verschiedene Entwicklungsstufe der einzelnen Länder und die unterschiedliche steuerliche Belastung berücksichtigt, ist die Ähnlichkeit bemerkenswert. Aus den relativen Preisindizes des Auslandes wurden für einzelne Verbrauchsgruppen (so weit es möglich war) ungewogene Durchschnitte gebildet. Die Realpreise für Nahrungsmittel, alkoholische Getränke und Tabakwaren, Beleuchtung und Beheizung, Hausrat, Bekleidung sowie Bildung, Unterricht und Erholung entwickelten sich in Österreich nach dem internationalen Muster. Bei den übrigen Dienstleistungen wird der Vergleich dadurch erschwert, daß die Gruppen von Land zu Land verschieden zusammengefaßt sind. Größere Abweichungen gibt es nur bei den relativen Preisen für Wohnung (sie stiegen nur in den USA und Schweden schwächer als in Österreich) und für Verkehr

**Veränderung der Preisstruktur
(Internationaler Vergleich)**

	Öster- reich	BRD	Großbri- tannien	Italien	Nieder- lande	Schweden	Schweiz	USA	Ø
	Ø 1958=100								
	Relative Indizes des Jahres 1967								
Ernährung	101,3	97,5	95,1	93,4	100,0	110,1	96,0	97,8	98,6
Alkoholische Getränke	} 96,5		99,5			} 101,1	} 95,7		
Tabakwaren			107,5						
Wohnung	115,2	135,2 ¹⁾	120,6	143,7	119,6	108,4	124,2 ¹⁾	97,2 ¹⁾	121,3
Beleuchtung u. Beheizung	89,6	92,4	111,2	86,9	83,1	67,2	93,3	94,2	89,8
Hausrat	95,3	90,2	86,0 ²⁾	96,0 ²⁾	85,4	88,9	98,1	93,8	91,2
Bekleidung	91,3	118,7	89,8	91,6	94,5	90,2	87,3	99,0	95,9
Reinigung	107,2					93,5			
Körperpflege	} 96,5	} 104,0	} 92,8	} 160,0	} 115,2	101,1		99,6	
Gesundheitspflege									
Bildung	} 102,6	} 102,8		117,5	102,5	146,0		} 103,1	} 106,5
Unterricht, Erholung							113,6		
Verkehr	109,4	99,0	97,8	103,0	102,7			100,6	100,6

Q: Statistisches Bundesamt Wiesbaden, Einzelhandelspreise. — ¹⁾ Miete. — ²⁾ Langlebig — ³⁾ Einschließlich Reinigung.

In einer Preisstudie der OECD²⁾, die sich auf die fünfziger Jahre bezog, fiel Österreich völlig aus dem Rahmen. Die (relativen) Mietpreise stiegen im internationalen Vergleich viel langsamer, die Preise für Dienstleistungen und Hausrat viel schneller. Der Grund dafür lag weniger (wie angenommen wurde)

(in allen Vergleichsländern zogen die relativen Preise weniger an). Von den Preisen der höchstentwickelten Länder (USA, Schweden) haben nur die Mieten eine andere Tendenz als in den übrigen Ländern. Die Preisstruktur scheint somit — wenn man so grobe Maßstäbe anlegt wie bei diesem Vergleich — von der Inflationsrate und dem Entwicklungsstand eines Landes nur wenig beeinflusst zu werden. Projektionen der Struktur in die Zukunft

¹⁾ „Neue Indizes der Verbraucherpreise“, Österreichisches Institut für Wirtschaftsforschung, Sonderheft 12, Wien 1959
²⁾ OECD, „The Problem of Rising Prices“, Paris 1961.

dürften also im allgemeinen (Ausnahme: Mieten) zulässig sein¹⁾.

Indizes der Verbraucherpreise

	1953=100			ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Ernährung	111.0	127.2	150.1	2.1	2.8	3.4	2.7
Ohne Saisonprodukte	106.8	119.7	145.9	1.3	2.3	4.0	2.6
Saisonprodukte	134.0	167.4	167.4	6.0	4.5	0.0	3.5
				4.6 ¹⁾	4.6 ¹⁾	0.5 ¹⁾	3.4 ¹⁾
Amtlich preisgeregelt							
Nahrungsmittel	102.9	118.1	151.2	0.6	2.8	5.1	2.8
Fleisch u. Fleischwaren	121.2	138.3	177.5	3.9	2.7	5.1	3.9
Sonstige Nahrungsmittel	92.8	97.7	106.6	-1.5	1.0	1.8	0.4
Alkoholische Getränke u. Tabakwaren	111.5	125.2	148.2	2.2	2.3	3.4	2.7
Industrielle u. gewerbliche Waren	113.8	126.1	141.1	2.6	2.1	2.3	2.3
Brennmaterial u. Benzin	116.3	125.7	145.1	3.1	1.6	2.9	2.5
Tarife	114.8	133.2	176.8	2.8	3.0	5.8	3.9
Mieten	103.7	124.0	157.2	0.7	3.6	4.9	3.1
Dienstleistungen	168.6	226.0	309.4	11.0	6.0	6.5	7.8
Insgesamt	113.0	129.7	154.4	2.5	2.8	3.5	2.9

¹⁾ Durch Regression ermittelt.

Die Gliederung nach Verbrauchsgruppen ist für die Preisanalyse nicht befriedigend, weil die Verbrauchsgruppen Preise aus verschiedenen Wirtschaftsbereichen umfassen, die sich verschieden bilden und entwickeln. So kompensieren sich etwa in einzelnen Gruppen Preisbewegungen von Waren und Dienstleistungen oder von preisgeregelt und „freien“ Gütern. Bessere Einblicke gewährt eine Einteilung der Preise nach Art (Nahrungsmittel, Industriewaren, Dienstleistungen) und Preisbildung (amtliche und „freie“ Preise²⁾ der Güter. Nach dieser Gliederung entfällt im neuen Verbraucherpreisindex je ein Drittel des Gewichtes auf Nahrungsmittel und auf Industriewaren sowie etwa ein Viertel auf Dienstleistungen, Tarife und Mieten. Der Rest verteilt sich auf Alkoholika und Tabakwaren sowie auf Brennstoffe und Benzin. Die beiden letztgenannten kleinen Gruppen enthalten preisgeregelt oder von steuerlichen Maßnahmen stark betroffene Waren, deren Preise (abgesehen von den jahreszeitlichen Schwankungen der Brennstoffpreise) in längeren Abständen sprunghaft hinaufgesetzt werden, langfristig aber hinter der allgemeinen Preisentwicklung zurückbleiben (+2 1/2%).

Mit Abstand am meisten verteuerten sich in den letzten 15 Jahren nach dieser Gruppierung Dienst-

¹⁾ Das gilt nur für die großen Preisgruppen; analysiert man Einzelpreise, werden sich Inflationstempo, Entwicklungsstand, steuerliche Belastungen usw. deutlicher auswirken. ²⁾ Wünschenswert wäre noch eine Gliederung der nicht amtlich geregelten Preise in echte Konkurrenzpreise und gebundene Preise (kartellierte und Listenpreise). Wegen der fließenden Übergänge und laufenden Änderungen stößt jedoch eine solche Einteilung auf große Schwierigkeiten.

Relative¹⁾ Indizes der Verbraucherpreise

	ø 1953=100			ø jährl. Veränderungsraten in %			
	1958	1963	1968	1953/1958	1958/1963	1963/1968	1953/1968
Ernährung	98.2	98.1	97.2	-0.4	-0.0	-0.1	-0.2
Ohne Saisonprodukte	94.5	92.3	94.5	-1.2	-0.5	0.5	-0.3
Saisonprodukte	118.6	129.1	108.4	3.4	1.7	-3.4	0.6
Amtlich preisgeregelt							
Nahrungsmittel	91.1	91.1	97.9	-1.9	—	1.5	-0.1
Fleisch u. Fleischwaren	107.3	106.6	115.0	1.4	-0.1	1.5	1.0
Sonst. Nahrungsmittel	82.1	75.3	69.0	-3.9	-1.8	-1.6	-2.4
Alkoholische Getränke u. Tabakwaren	98.7	96.5	96.0	-0.3	-0.5	-0.1	-0.2
Industrielle u. gewerbliche Waren	100.7	97.2	91.4	0.1	-0.7	-1.2	-0.6
Brennmaterial u. Benzin	102.9	96.9	94.0	0.6	-1.2	-0.6	-0.4
Tarife	101.6	102.7	114.5	0.3	0.2	2.2	1.0
Mieten	91.8	95.6	101.8	-1.8	0.8	1.4	0.2
Dienstleistungen	149.2	174.2	200.4	8.3	3.1	2.9	4.8

¹⁾ Deflationiert mit dem Gesamtindex

leistungen und Mieten. Für die Mieten gilt das weiter oben zur Verbrauchsgruppe Wohnung Gesagte. Die langfristige Teuerungsrate der (nicht preisgeregelt) Dienstleistungen ist etwas überhöht. Im Lebenshaltungskostenindex (bis 1958) waren die Dienstleistungen nur durch die Friseur- und Kinopreise repräsentiert; da sich die Kinopreise in den fünfziger Jahren außergewöhnlich stark erhöhten, wurde der Anstieg der Dienstleistungspreise in der ersten Periode überschätzt. Seit 1958 dürfte der Index die tatsächliche Preistendenz gut wiedergeben (+6% und +6 1/2%, relativ jeweils +3%). Die Tarife (preisgeregelt Dienstleistungen), die bis 1963 nur wenig stärker als das allgemeine Preisniveau anzogen, werden seither in kürzeren Zeitabständen hinaufgesetzt. In der letzten Periode erhöhten sie sich jährlich um 6%, ihre relative Teuerungsrate stieg auf mehr als 2%. Diese Entwicklung gewinnt dadurch an Bedeutung, daß das Gewicht der Tarife (ebenso wie das der nicht preisgeregelt Dienstleistungen) im Verbraucherpreisindex stark zugenommen hat.

Die Nahrungsmittelpreise sind etwas hinter der Erhöhung des allgemeinen Preisniveaus zurückgeblieben. Dieser Verlauf ist jedoch die Resultante sehr verschiedener Preistrends. Die Preise der Saisonwaren (Obst, Gemüse, Eier, Kartoffeln) unterliegen witterungsbedingt starken Schwankungen. Ihr Trend (berechnet aus einer Regression auf die Zeit) wurde im Beobachtungszeitraum merklich flacher (von +4 1/2% in der ersten Fünfjahresperiode auf +1/2% in der letzten). Gemessen an gleitenden Fünfjahresdurchschnitten zeigen die Saisonwarenpreise bis Mitte der sechziger Jahre einen ziemlich kontinuierlichen Auftrieb (die Wellenbewegung ist weniger ausgeprägt als bei den landwirtschaftlichen Erzeugerpreisen), seither jedoch eine deutliche Abflachung. Für diesen Umschwung kommen folgende Erklärungen in Frage: die Rationalisierungsmöglichkei-

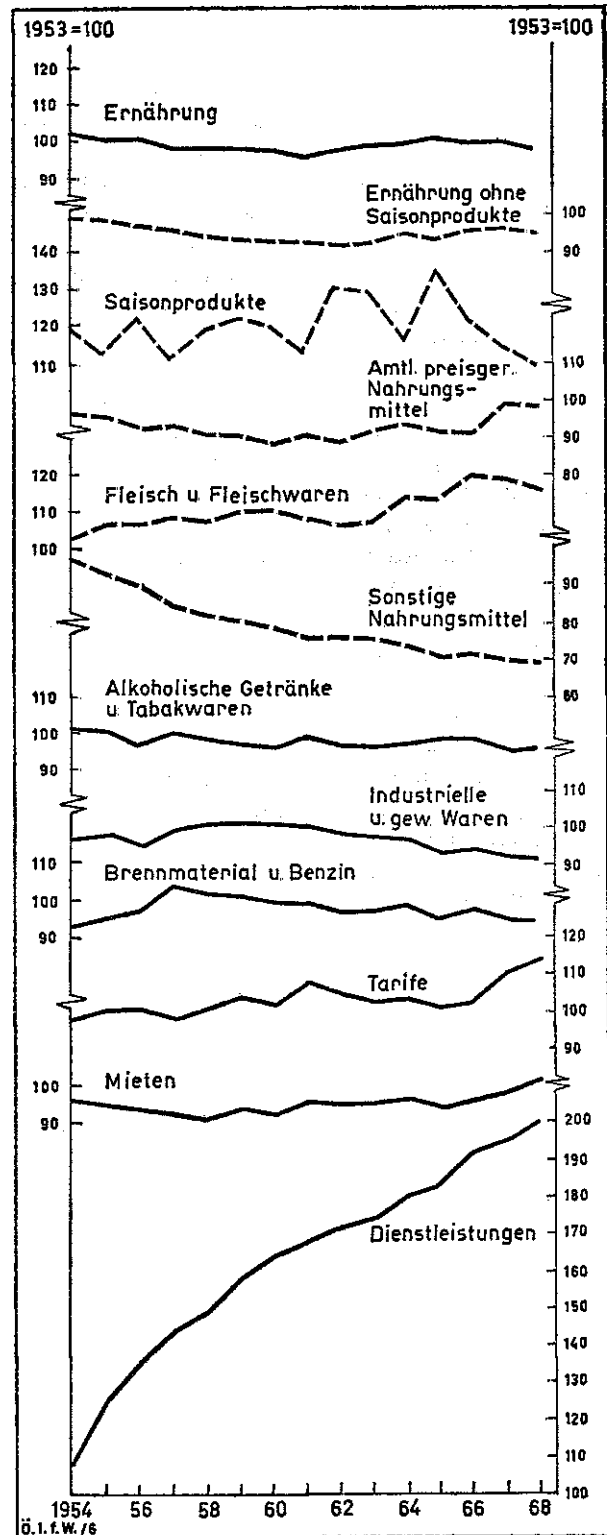
ten im Obst- und Gartenbau wurden bisher unterschätzt; es ist gelungen, das (in- und ausländische) Angebot gleichmäßiger zu gestalten; die preisstabilisierende Wirkung dieser Faktoren fand erst im revidierten Verbraucherpreisindex ihren Niederschlag, dessen Saisonwarenkorb breiter und wirklichkeitsnaher gebildet wurde. Ebenso wie der jüngste Trend der landwirtschaftlichen Erzeugerpreise darf auch jener der Saisonprodukte nicht unbesehen von seinem gegenwärtigen (relativen) Tiefpunkt fortgeschrieben werden. Soviel aber kann gesagt werden: die Annahme einer langfristig überdurchschnittlichen Verteuerung der landwirtschaftlichen Saisonprodukte läßt sich auf Grund des vorliegenden Zahlenmaterials nicht mehr aufrechterhalten.

Die Preise der saisonunabhängigen Nahrungsmittel entwickelten sich umgekehrt: nach anfangs unterdurchschnittlichem Anstieg erhöhten sie sich in der letzten Periode bereits um 4% pro Jahr. Am stärksten beschleunigte sich der Auftrieb der amtlich geregelten Nahrungsmittelpreise: von 1/2% auf 3% und schließlich 5%. Fleischwaren verteuerten sich schon 1953/58 stark (+4%); nach vorübergehender Abschwächung zogen die Fleischpreise in der letzten Periode ebenfalls um 5% jährlich an. Demgegenüber fallen die leicht steigenden Teuerungsraten der übrigen Nahrungsmittel (auf 2%) nicht ins Gewicht. Diese starken Verschiebungen der relativen Preise lassen langfristige Preistrends schwer abschätzen. Die Grundnahrungsmittel nehmen infolge des steigenden Lebensstandards nicht mehr so eine Schlüsselstellung ein wie früher; es wird sich daher wahrscheinlich die Praxis fortsetzen, preisgeregelt Nahrungsmittel Zug um Zug mit Lohnerhöhungen zu verteuern. (Die amtliche Preisregelung übt kaum noch eine bremsende Funktion aus, sondern begünstigt eher eine reibungslose Kostenüberwälzung.) Setzt man weiters voraus, daß die Fleischpreise ihrem langfristigen Trend gemäß (+4%) steigen, würden sich die gesamten Nahrungsmittelpreise, wenn der in letzter Zeit dämpfende Einfluß der Saisonwarenprieise wegfällt, in Zukunft überdurchschnittlich verteuern. Das sinkende Gewicht der Nahrungsmittel im Warenkorb würde aber die Auswirkungen einer solchen Entwicklung abschwächen.

Die Preise für industrielle und gewerbliche Waren unterscheiden sich von den anderen Preisgruppen vor allem durch ihre Konjunkturreakibilität (der Anstieg der Dienstleistungspreise wird von Konjunkturschwankungen weit weniger berührt, Nahrungsmittelpreise werden vor allem durch die Ernten und die amtlichen Preisregulierungen beeinflusst). Seit 1958 hielt sich aber der Anstieg der Industriepreise in Grenzen: er überschritt nie 3% und sank nicht unter 1 1/2% pro Jahr. Relativ haben die Industrie-

preise leicht sinkende Tendenz (von +0% in der ersten Periode auf -1/2% in der zweiten und -1% in der letzten). Das ungewöhnliche Verhältnis der Preistrends von langlebigen und kurzlebigen Konsumgütern in Österreich hat sich noch immer nicht

Relative Indizes der Verbraucherpreise



geändert: weiterhin verteuern sich dauerhafte Konsumgüter etwas stärker. Man hatte angenommen, daß diese Entwicklung auf das Fehlen technisch hochentwickelter Produkte im Verbraucherpreisindex (die nun berücksichtigt sind) zurückzuführen sei. Es mag allerdings verfrüht sein, endgültige Schlüsse zu ziehen, da die Preise dauerhafter Konsumgüter in letzter Zeit durch Steuererhöhungen stark beeinflusst wurden.

Verfolgt man die Beiträge der wichtigen Preisgruppen zur allgemeinen Teuerungsrate (sie resultieren nicht nur aus Änderungen der Preisstruktur, sondern auch aus Verschiebungen der Gewichte), so ergibt sich folgendes Bild: in der ersten Periode entfiel etwas mehr als ein Drittel des Preisauftriebes auf Nahrungsmittel, und zwar etwa zu gleichen Teilen auf Fleisch und Saisonwaren, etwa ein Viertel auf Industriewaren und ein weiteres Viertel auf Dienstleistungen (deren Verteuerung in diesem Zeitabschnitt überschätzt wurde). In der zweiten Periode verteilte sich der Beitrag der Nahrungsmittelpreise zur Preissteigerungsrate schon (annähernd) gleichmäßig auf Saisonwaren, Fleisch und preisgeregelter Waren. In der letzten Periode entfallen auf die amtlich geregelten (Nahrungsmittel-) Preise bereits die Hälfte der Preissteigerungen von Nahrungsmitteln und etwa ein Fünftel der gesamten Preissteigerung; der Beitrag der Tarife (preisgeregelter Dienstleistungen) zur Teuerungsrate stieg auf 10%; der Anteil der Industriepreise und der (nicht amtlich geregelten) Dienstleistungspreise beträgt wie in der ersten Periode jeweils etwa ein Viertel. Berücksichtigt man die Gewichtsveränderungen im Verbraucherpreisindex ab 1966, verlieren die preisgeregelter Nahrungsmittel etwas an Bedeutung, dafür schieben sich Tarife und Mieten in den Vordergrund.

Der Preisaufrtrieb hat sich im Beobachtungszeitraum in den meisten Preisgruppen beschleunigt, Ausnahmen bilden nur die landwirtschaftlichen Saisonprodukte, die Industriewaren sowie Brennmaterial und Benzin. Besonders stark erhöhten sich die Steigerungsraten der Mieten und amtlich geregelten Preise (Nahrungsmittel ebenso wie Dienstleistungen): diese stiegen um 1 1/2% im ersten Zeitabschnitt (1953/58), um 2 1/2% im zweiten (1958/63) und um 5% im letzten. Die Hauptursache des beschleunigten Anstieges des Verbraucherpreisindex in den sechziger Jahren war also offenbar ein Anpassungsprozeß der durch Regierungskontrollen niedrig gehaltenen Preise an die allgemeine Preisentwicklung. In anderen Ländern war die durch die Kriegswirtschaft verzerrte Preisstruktur schon früher wiederhergestellt worden. In Österreich kam die Reaktion auf die „zurückgestaute Inflation“ der fünfziger Jahre später, aber dann kräftiger. Diese Entwicklung erklärt auch den im Vergleich zum Verbraucherpreisindex gleichmäßigeren Verlauf anderer Preisindizes. In diesen spielen amtlich geregelte Preise entweder eine geringere Rolle, oder sie konnten (wie etwa im Fall der Wohnungsmieten) den Anpassungsprozeß schon früher erfassen als der Verbraucherpreisindex mit seinem starren Schema. Während sich die Verteuerung der preisgeregelter Nahrungsmittel langfristig (nach Beendigung des Aufholprozesses) abschwächen könnte und überdies durch die Veränderung der Verbrauchsstruktur immer weniger ins Gewicht fallen wird, ist bei den preisgeregelter Dienstleistungen, den Tarifen, eine solche Entwicklung nicht abzusehen; ihre Verteuerung ist, wie jene der übrigen Dienstleistungen, ein Produktivitätsproblem.

Hannes Suppanz