



**AgEcon** SEARCH

RESEARCH IN AGRICULTURAL & APPLIED ECONOMICS

*The World's Largest Open Access Agricultural & Applied Economics Digital Library*

**This document is discoverable and free to researchers across the globe due to the work of AgEcon Search.**

**Help ensure our sustainability.**

Give to AgEcon Search

AgEcon Search

<http://ageconsearch.umn.edu>

[aesearch@umn.edu](mailto:aesearch@umn.edu)

*Papers downloaded from **AgEcon Search** may be used for non-commercial purposes and personal study only. No other use, including posting to another Internet site, is permitted without permission from the copyright owner (not AgEcon Search), or as allowed under the provisions of Fair Use, U.S. Copyright Act, Title 17 U.S.C.*

*No endorsement of AgEcon Search or its fundraising activities by the author(s) of the following work or their employer(s) is intended or implied.*

## Ein Beitrag zur Produktivitätsfrage<sup>1)</sup>

PROF. DR. W. BUSCH, HANNOVER

Produktivitätsbetrachtungen stehen heute im Vordergrund vieler wirtschaftspolitischer Erörterungen. Seitens der OEEC ist den europäischen Staaten nahegelegt worden, sich besonders mit Untersuchungen zur Hebung der Produktivität zu befassen. Innerhalb der Landwirtschaft wird neuerdings vielfach darauf hingewiesen, daß mit wachsender Bevölkerung die Flächenenerträge erhöht werden müßten, daß dabei aber als eine Folge des Gesetzes vom abnehmenden Bodenertragszuwachs die Arbeitsproduktivität abnehme. Man hat daher schon auf die Alternative hingewiesen, ständig gewaltige Lebensmittelmengen nach Deutschland einführen oder die Arbeitskräfte der Landwirtschaft subventionieren zu müssen. Um diesen Gegensatz theoretisch aufzulösen, hat man selbst die Gültigkeit des Bodengesetzes zu bestreiten versucht.

### I. Die Begriffe der Produktivität

Die Produktivität ist kein eindeutiger Begriff, weil verschiedene Vorstellungen damit verbunden werden. Unsere heutigen Produktivitätsauffassungen gehen auf die klassische Nationalökonomie zurück. Diese sieht das Ziel der Wirtschaft in der Erzeugung eines höchstmöglichen Sachgütervorrates; zu dem Zweck werden nach ihrer Ansicht Arbeit, Boden und Kapital zur Produktion zusammengefügt. Aus dieser Verbindung geht das Produkt hervor. Man spricht den Faktoren daher die Fähigkeit zu, produktiv zu sein. Der Grad, in dem sie produktiv werden, soll in der Produktivität ausgedrückt werden.

Zunächst knüpft also die Produktivitätsvorstellung an dem Erzeugungsvorgang an. Den Grad dieser Produktivität kann man im Vergleich zu einem anderen Erzeugungsvorgang messen. Man kann sagen, daß die Produktivität einer Milchkuh höher ist als die einer anderen, weil sie bei gleichem Futter mehr Milch erzeugt. Diese Vorstellung ist technischer Natur. Man sieht hier in dem höheren Naturaleffekt die höhere Produktivität und kann deshalb diesen Begriff als die „technische Produktivität“ bezeichnen.

Diese Vorstellung befriedigt aber nicht, denn es liegt nahe zu fragen, wieso denn die Fähigkeit eines Produktionsvorganges, einen Naturalertrag mit höherem Effekt als ein anderer hervorzubringen, etwas Produktives sein könne, wenn die Möglichkeit besteht, daß in Werten gerechnet mehr an Aufwand hineingesteckt als an Ertrag gewonnen wird. Rechnet man nämlich kostenwirtschaftlich, so kann ein Erzeugungsvorgang mit hoher technischer Produktivität sehr wohl unproduktiv sein, weil die Kosten den Geldertrag trotzdem überschließen. Über der technischen Produktivität steht daher die „technisch-ökonomische Produktivität“, die als zweite Begriffsvor-

stellung nunmehr auftaucht. Den Grad dieser technisch-ökonomischen Produktivität kann man wiederum nur durch Vergleiche mit einem anderen Erzeugungsvorgang oder Betrieb oder einer Volkswirtschaft messen. Man kann sagen, dieser landwirtschaftliche Betrieb ist produktiver, denn er hat mit gleichem Aufwand mehr Werte erzeugt als jener. Es werden hier also technisch-ökonomische Vorgänge verglichen, weshalb mit Recht von einer technisch-ökonomischen Produktivität gesprochen wird.

Schon seit einigen Jahrzehnten versucht man aber noch eine dritte Produktivitätsvorstellung in den Vordergrund des Bewußtseins zu drängen. Sie hat ihren Ausgangspunkt in folgenden Überlegungen: Die Wirtschaftsgüter sind knapp, deshalb muß der Mensch Wirtschaft treiben und Güter erzeugen. Je besser ihm das gelingt, je mehr Wirtschaftsgüter hervorgebracht werden, je mehr ihr Wert den Wert der aufgewandten Kostengütern übersteigt, desto besser ist es. Man folgert daraus, daß das Ziel aller Wirtschaft eine „absolute Produktivität“ sei. Dies wäre dann der dritte Produktivitätsbegriff, bei dem die Produktivität nicht im Verhältnis zu anderen Erzeugungsvorgängen gemessen, sondern als absolute Größe hingestellt wird. Sie soll das Maß der wirtschaftlichen Vorgänge an sich sein, nach dem sich die Erzeugungsvorgänge, Betrieb und Volkswirtschaften zu richten hätten. Dieser absoluten Produktivität wird ein allgemein höherer auch ethischer Wert beigelegt.

Sobald man aber versucht, die „absolute Produktivität“ zu messen und damit diesem Wortgepräge einen Sinn zu geben und es so erst zu einem echten Begriff zu machen, steht man vor unüberwindlichen Schwierigkeiten. Es ist zwar vorgeschlagen<sup>2)</sup> worden, man solle nach einem objektiven System der Wertung suchen und meint, daß dies im Energieumsatz, in den sich die konsumierten Güter umsetzten, gefunden werden könne. Ein solcher Maßstab existiert noch nicht und wird auch nicht zu schaffen sein, wenn man nicht einer materialistischen Anschauung huldigt.

### II. Die relative Bedeutung der Produktivität

Die Marktwirtschaft besteht aus zwei Bereichen, dem der Erwerbswirtschaft und dem der Konsumwirtschaft, die mittels des Geldes untereinander verbunden sind. Die Nachfrage entscheidet in der Marktwirtschaft über Art, Umfang und Zweckmäßigkeit der Produktion, denn sie ist Ausdruck der Bedürfnisse. Um diese zu befriedigen, schalten sich die Konsumenten in die Erwerbswirtschaft ein und streben nach Einkommen, das sie dann in ihrer Konsumwirtschaft so aufzuwenden trachten, daß eine möglichst günstige Bedürfnisbefriedigung erzielt wird. Sie vergleichen beständig Preise und Einkommen und richten danach ihr Verhalten ein. Je weniger Bedürfnisse befriedigt werden, desto heftiger äußert sich ihr Begehren und je weiter die

<sup>1)</sup> Dieser Aufsatz war in seinen wesentlichen Teilen Gegenstand eines Vortrages vor der Pädagogischen Hochschule für landwirtschaftliche Lehrer in Wilhelmshaven am 29. Juni 1952.

<sup>2)</sup> Frieda Wunderlich: Produktivität. Jena 1926.

Befriedigung gediehen ist, desto mehr erschläft ihr Verlangen. Keineswegs soll damit behauptet werden, daß die Menschen sich wirtschaftlich alle gleich verhielten, sondern daß in der großen Zahl das wirtschaftliche Verhalten tendenziell das gleiche ist. Daß dem so ist, zeigen deutlich die Elastizitätsuntersuchungen<sup>3)</sup> 4); sie weisen nach, daß mit steigendem Einkommen der Konsum eines Gutes zunächst sehr und dann langsamer zunimmt, bis bei völliger Sättigung des Begehrens keine Zunahme mehr zu verzeichnen ist.

Wie die Einkommen in der Konsumwirtschaft zu Ausgaben werden und den Konsumenten zu kostenwirtschaftlichen Überlegungen Anlaß geben, so sind die Einkommen auch im erwerbswirtschaftlichen Bereiche ebenfalls Gegenstand der Kostenwirtschaft, denn hier werden sie in Form von Lohn, Gehalt, Kapitalzinsen und Grundrente zu Aufwand. Preise und Einkommen stehen also in engem Zusammenhang. Erzeugnisse, die zu hohe Aufwendungen an Lohn, Gehalt, Kapitalzins und Grundrente verlangen, werden von den Einkommensbezieher nicht geschätzt, weil sie zu hohe Kosten für die Konsumwirtschaft bedeuten<sup>5)</sup>. Die Einkommensbezieher entscheiden also in der Marktwirtschaft, der wir angehören, über Richtung und Umfang der Produktion, indem sie ihre Nachfrage im Verhältnis zu den Preisen der Anbieter vorbringen. Nicht die Ausschöpfung der Produktionsmöglichkeiten, und geschähe sie mit dem höchstmöglichen Effekt, also nicht die Schaffung eines größtmöglichen Sachgütervorrates ist die Aufgabe der Wirtschaft, sondern die Gewinnung eines maximalen nachhaltigen Geldüberschusses als Ausdruck der Bedarfsbefriedigung. Gewiß läßt sich hier zwischen den unselbständigen Wirtschaften (der Beamten, Angestellten, Arbeiter, Angehörige der freien Berufe) und selbständigen Wirtschaften (den Betrieben) ein Unterschied beobachten. Die unselbständigen Wirtschaften berechnen in der Erwerbswirtschaft nur ihre eigene Arbeitskraft als Kosten, indem sie vergleichen, ob ihr Einkommen eine genügende Gegenleistung für ihre Mühe darstellt. Diese Arbeitsmühe kann nur psychologisch geschätzt werden. Das Geldeinkommen darf hier nicht nur mengenmäßig gewertet werden, sondern es muß zu der Bedürfnisbefriedigung in Vergleich gestellt werden, die allgemein durch die berufliche Tätigkeit und das Geldeinkommen ermöglicht wird. So kann der Beruf eines landw. Angestellten trotz geringeren Einkommens die gleiche Befriedigung gewähren als der eines Bergarbeiters. Trotzdem bestimmt auch hier vor allem die Höhe des Geldeinkommens die Richtung, in der sich die Masse der unselbständigen Wirtschaften in die Erwerbswirtschaft einschaltet.

In den selbständigen Wirtschaften, den Betrieben, in denen fremde Arbeitskräfte und Sachgüter aufgewendet werden, muß besonders auf nachhaltigen Geldertrag gewirtschaftet werden. Je kleiner

diese Betriebe sind, desto mehr überwiegt allerdings die eigene Arbeit des Inhabers und desto häufiger tritt an die Stelle der ausschließlichen Geld- und Mengenrechnung die psychische Kostenrechnung. Insgesamt ist also sowohl in den unselbständigen wie selbständigen Wirtschaften die Erzielung eines günstigen Geldertrages die Aufgabe. Für die Betriebe bezeichnet man ihn als Wirtschaftsertrag. Nach Abzug des Lohnanspruches der Betriebsleitung läßt sich daraus der Reinertrag ableiten, er ist die Verzinsung des Anlagekapitals, also Ausdruck der Rentabilität. Zieht man aber vom Wirtschaftsertrag den Zinsanspruch ab, so bleibt das zinsfreie Unternehmereinkommen als Ausdruck der Wirtschaftlichkeit eines Betriebes übrig.

Wählt man allerdings die Bedarfsbefriedigung als Maßstab, dann sei, wie Phillipovich bereits 1909 ausführte, auch die Produktivität bei der Befriedigung törichter Bedürfnisse gegeben. Dieses Ergebnis müsse ein Gefühl der Unbefriedigung hinterlassen. Es kann nicht geleugnet werden, daß in der Erwerbswirtschaft aus der Befriedigung von törichten Bedürfnissen oder Süchten der Mensch hohe Gewinne erzielen kann und daß auch Kartelle und Monopole eine hohe Rentabilität aufweisen können und in Krisen Erzeugungsmöglichkeiten trotz allgemeinen Mangels nicht ausgenutzt werden. Einen Maßstab aus der Wirtschaft selbst heraus zu entwickeln, der eine objektive Entscheidung ermöglicht, was produktiv und was unproduktiv ist, ist unmöglich. Es ist vielmehr Aufgabe der Politik, der Moral und Sitte, hier der Wirtschaft Ziele zu setzen. Diese können in einer vermeintlichen absoluten Produktivität nicht gefunden werden. Denn würde man in einer Volkswirtschaft oder einem Betrieb, wo genügend billige Arbeitskräfte vorhanden sind, die Arbeitsproduktivität absolut, also um ihrer selbst willen, steigern, so würde das Ergebnis Arbeitslosigkeit sein; würde man die Flächenproduktivität steigern wo genügend Lebensmittel verfügbar sind, so würden damit Aufwendungen umsonst getätigt. Man hätte dann sehr unproduktiv gehandelt. J. B. Clark hat daher schon ausgesprochen, daß mit steigender Ausbeute die Produktivität abnehme, weil eine anhaltende Ertragerhöhung zu sinkenden Werten der Produkte führe. So kann die Steigerung der Produktivität keine absolute, sondern nur eine relative Aufgabe sein, die je nach Zeit und Umständen mehr oder weniger vordringlich erscheint. Das wird auch durch die agrarwirtschaftlichen Ziele der verschiedenen Staaten belegt. Deutschland, das eines erheblichen Zuschusses an Nahrungsmitteln bedarf und dessen industrielle Möglichkeiten viele Arbeitskräfte vom Lande abzieht, muß sein Augenmerk besonders auf die Hebung der Flächen- und der Arbeitsproduktivität richten. Für Dänemark aber ist entscheidend, was es auf dem Weltmarkt preiswert unterbringen kann. Befriedigen die Preise nicht, so wäre es für Dänemark widersinnig, die Produktivität zu steigern. Es hat daher auch konsequent die Rentabilität in den Vordergrund seiner Erfolgsberechnungen gestellt. In den Vereinigten Staaten, wo weiten Flächen wenig Arbeitskräfte gegenüberstehen, beachtet man selbst-

<sup>3)</sup> Dr. W. Bauer: Einkommen u. Fleischverbrauch. Bericht des Institutes für Konjunkturforschung, Berlin 1932.

<sup>4)</sup> Dr. H. J. Metzdorf: Die Stabilität der Verbraucherausgaben für Nahrungsmittel. Wirtschaftsdienst, Jg. 30, H. 7, Juli 1950.

<sup>5)</sup> Franz Merkle: Produktivität und Rentabilität. Stuttgart 1951. 2. Aufl., S. 19 ff.

redend die Arbeitsproduktivität besonders. Man erstrebt sie aber auch hier nicht als Selbstzweck, sondern als Mittel zur Erhöhung der Rentabilität. Der Arbeitsproduktivität kommt auch hier nur relative Bedeutung zu.

III. Das Bodengesetz und die Produktivität

Das Gesetz vom abnehmenden Bodenertragszuwachs, kurz Bodengesetz genannt, besagt, daß der Ertrag mit steigenden Aufwendungen zunächst schneller und von einem gewissen Punkt an langsamer als der Aufwand steigt und schließlich gar in Verlust umschlägt. Das Gesetz ist anhand von Düngungsversuchen vielfach demonstriert worden, es ist ein Naturgesetz und läßt sich nicht weglegen. Für den Bereich der Wirtschaft sind aber vielfach falsche Schlußfolgerungen aus diesem Gesetz gezogen worden. Man hat nicht immer hinlänglich beachtet, daß es nur unter sonst gleichen Umständen, d. h. mit voller Konsequenz, nur in einer statischen Wirtschaft gilt. Die Wirtschaft ist aber ein dynamisches Gebilde. Ihre Dynamik verändert ständig nach vier Richtungen hin die wirtschaftlichen Kombinationsmöglichkeiten der Produktionsfaktoren. Einmal können sich die käuflichen Produktionsmittel verbilligen, weil sie von der gewerblichen Wirtschaft entweder zu billigerem Preis oder in höherer Leistungsfähigkeit zur Verfügung gestellt werden. Zum anderen kann bei gleichem Aufwand durch Ausschöpfung der Leistungsreserven von Boden, Pflanze und Tier über rationellere Düngung, Züchtung und Fütterung ein höherer Ertrag erzielt werden und drittens kann durch Rationalisierung im landwirtschaftlichen Betrieb ein günstigeres Verhältnis von Aufwand und Ertrag zustandekommen. Die Vielzahl der Faktoren und die sich als Folge der Bedarfsänderungen und des technischen Fortschrittes der gesamten Volkswirtschaft verändernden Preisverhältnisse der Aufwandsmittel, haben es immer noch ermöglicht, den Rahmen des Bodengesetzes zu erweitern. Sollte das aber einmal auf diese Weise nicht möglich sein, so kann viertens die steigende Nachfrage nach landwirtschaftlichen Erzeugnissen die Preise steigern. Und auch hierdurch kann dem Landwirt die Möglichkeit einer intensiveren Wirtschaft gegeben werden. Das braucht keine Minderung des Lebensstandards zu bedeuten, sofern auf anderen Gebieten des Bedarfes eine Verbilligung erzielt wird.

Zu den falschen Schlußfolgerungen, die man aus dem Bodengesetz zieht, gehört auch der konstruierte Gegensatz von Flächen- und Arbeitsproduktivität. Bei allen Ausführungen hierüber hat man stets die Ertragskurve des Bodengesetzes vor Augen und beweist anhand dieser Kurve, daß der Arbeitsertrag fortlaufend geringer werden müsse, je höher man die Flächenerträge steigere. Man hat daher auf die eingangs erwähnte angebliche Alternative für Deutschland hingewiesen. Der Fehler liegt hier in der Annahme, daß alle anderen Umstände so wie bei dem experimentellen Nachweis des Bodengesetzes die gleichen seien. Das stimmt eben nicht, sondern von Intensitätsstufe zu Intensitätsstufe erfolgt eine Neukombination der Preise und Aufwandsmengen mit dem Ziel, einen gün-

stigen Geldertrag zu erzielen. Je nach Umständen können dabei alle denkbaren Kombinationen auftauchen. Um bei der Arbeits- und Flächenproduktivität zu bleiben: Es können bei jeweils hinreichender Entlohnung der Arbeitskräfte die Fälle auftreten, daß der günstigste Geldertrag erzielt wird mit höherem Arbeitsaufwand und höherem Flächenertrag oder bei geringem Arbeitsaufwand und gleichem oder höherem Flächenertrag oder sogar bei höherem Arbeitsaufwand und geringerem Flächenertrag. Arbeitsaufwand und Flächenerträge können gesteigert werden, wenn relativ extensive Gebiete marktwirtschaftlich so erschlossen werden, daß sich eine solche intensivere Wirtschaft, etwa der Anbau von Hackfrüchten oder Gemüse, lohnt. Der Arbeitsaufwand kann vermindert, der Flächenertrag gesteigert werden, wo ein zusätzlicher Bedarf an landwirtschaftlichen Erzeugnissen besteht und sich Möglichkeiten, Arbeitskräfte einzusparen und sinnvoll in anderen Gewerben unterzubringen, ergeben. Schließlich läßt sich denken, daß man dort den Arbeitsaufwand erhöhen und den Flächenertrag senken muß, wo durch irgend eine wirtschaftliche Entwicklung, technische Betriebsmittel von Handarbeit ersetzt und die Erträge zu fallenden Preisen auf dem Weltmarkt untergebracht werden müssen. In dieser Lage befanden sich beispielsweise Betriebe in der ehemaligen Provinz Posen nach ihrer Abtretung an Polen.

Daß keine Alternative zwischen Flächen- und Arbeitsproduktivität besteht, beweist auch Schaubild 1, das die Entwicklung der Erzeugung je Fläche und Arbeitskraft in den USA von 1910 bis

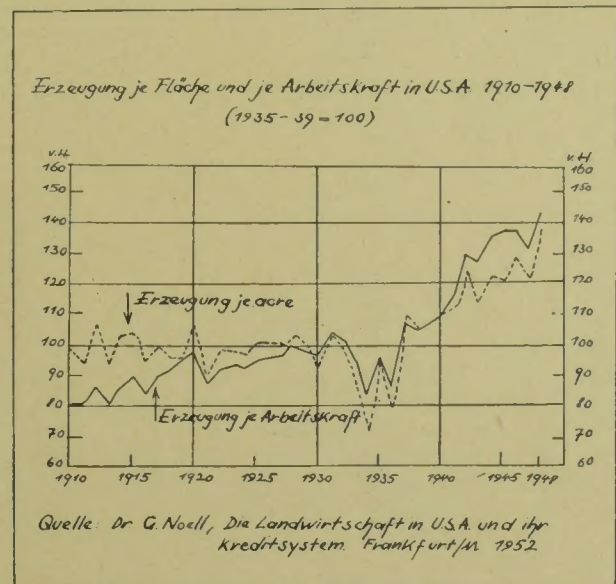


Schaubild 1

1950 zeigt. Sieht man von dem Rückfall der Kurve in den Jahren mit ungünstiger Witterung nach 1930 ab, so sind sowohl die Erzeugung je Flächeneinheit wie je Arbeitskraft ständig gestiegen, diese von 80 auf 145, jene von 100 auf 140. Angesichts der außerordentlichen Mechanisierung ist es weiter nicht verwunderlich, daß die Arbeitsproduktivität stärker gestiegen ist. Diese Tatsache beweist aber auch, daß man die Arbeits- und Flächenproduktivität

nicht einseitig gegenüberstellen darf, sondern gleichzeitig auch die anderen Aufwandsmittel berücksichtigen muß, daß es also immer auf die jeweils richtige Kombination des Gesamtaufwandes ankommt.

**IV. Die Zurechnung der Produktivität**

Bei jedem Erzeugungsvorgang werden Arbeit, Boden, Rohstoffe, Maschinen usw. zusammengefügt und ergeben ein Wirtschaftsgut, dessen Wert nicht als eine reine Addition der Aufwandseinheiten aufgefaßt werden kann. Es ergibt sich daraus die Frage, ob und wie es möglich ist, aus dem Wert des Gutes den Anteil auszusondern, der auf das Mitwirken eines Produktionsfaktors entfällt. Um die Lösung dieser Aufgabe bemühen sich die Zurechnungstheorien, ohne daß ihnen bisher eine befriedigende Lösung gelungen ist. Bei den gegenwärtigen Erörterungen über die Produktivitätsfrage in der Landwirtschaft macht man sich die Lösung dieser Aufgabe einfach. Man legt entweder den Bruttoertrag auf die Arbeitskraft oder Fläche um und vergleicht das gewonnene Ergebnis miteinander. Dies Verfahren wird in der Literatur sogar empfohlen<sup>6)</sup>. Wenn auch nicht abgestritten werden soll, daß für einen grobsinnlichen Vergleich aus solchen Untersuchungen etwas gewonnen werden kann, so muß dies Verfahren für exakte Vergleiche und weitgehendere Schlußfolgerung doch als völlig verfehlt abgelehnt werden. So besagt die Gegenüberstellung der Arbeitsproduktivität in verschiedenen Ländern, die kürzlich in der Fachpresse<sup>7)</sup> erschien, nur etwas über einen eng begrenzten Tatbestand aus. Wenn nämlich die Bruttobodenproduktion in Getreidewerten je Erwerbsperson in den USA 30 t, in England 23 t, in Dänemark 20 t, in Deutschland 8 t, in Frankreich 6 t, in der UdSSR 4 t und in Südosteuropa 3 t beträgt, so ist damit nur eine Zurechnung zu einem Produktionsfaktor erfolgt und nicht angegeben, welchen Anteil die anderen dabei einnehmen. Der bekannte hohe Stand der Mechanisierung in den USA bedingt einen relativ hohen Einsatz an Maschinenkapital. Da Handarbeit durch Maschinenarbeit ersetzt werden kann, ergibt sich aus dem Vergleich von Arbeitskräften und Bruttobodenenertrag kein brauchbares Bild, sondern man muß schon die Arbeitskraft und Maschineneinsatz, also die „Arbeitsmacht“ berücksichtigen. Außerdem ergeben sich von Land zu Land erhebliche Unterschiede bezüglich der landwirtschaftlichen Erwerbspersonen, denn die Verquickung von landwirtschaftlicher und gewerblicher Tätigkeit ist verschieden. Vermutlich wird sie in Deutschland stärker als in den USA oder Dänemark sein. Für Dänemark liegt eine Umrechnung vor, danach wurden je Vollarbeitskraft 26 t GW erzeugt. Unter der Annahme, daß sich bei einer solchen Korrektur der GW-Ertrag je Vollarbeitskraft für die USA nur um ein geringes erhöhen wird und angesichts des höheren Maschineneinsatzes in den USA wäre der GW-

<sup>6)</sup> Betriebswirtschaftliche Begriffe für die landwirtschaftliche Buchführung und Wirtschaftsberatung. Schriftenreihe des Hauptverbandes für landwirtschaftliche Buchführung und Beratung e.V. Heft 14. 2. Aufl., S. 11.

<sup>7)</sup> Deutsche Landwirtschaftliche Presse. Nr. 12.

Ertrag je Vollarbeitsmacht-Einheit in den USA und Dänemark, also einem Lande mit vielseitiger Bauernwirtschaft, der gleiche.

Die Grenzen der Zurechnung des Ertrages auf die Fläche möge noch folgendes Beispiel aufzeigen:

**Übersicht 1: Flächen- und Arbeitsproduktivität in bäuerlichen und gärtnerischen Betriebstypen**  
Zurechnung der Betriebsleistung auf Flächen- und Arbeitskrafteinheiten

Betriebstypen	Anzahl Betriebe	Betriebsleistung je ha	Vollarbeitskraft je ha	Betriebsleistung je Arbeitskr.	Einheitswert je ha
Bäuerliche Betriebe					
Futterbau- und Getreidebaubetriebe	50	996	0,28	3354	?
Hackfruchtbetriebe	66	1395	0,33	4227	?
Gemüse-Obstbaubetriebe	29	1935	0,60	3225	?
Gärtnerische Betriebe					
Baumschulen	5	8574	1,5	5716	6100
Gemüsebaubetriebe	77	12146	2,6	4679	12350
Gemischte Betriebe	34	23046	4,3	5382	15900
Blumen- und Zierpflanzenbetriebe	60	45617	8,0	5702	30780

Die Ergebnisse der Gartenbaubetriebe sind entnommen: K. Padberg und H. Richnow: Buchführungsergebnisse aus dem Gartenbau 1948-50, Bonn 1952. Zum Vergleich sind herangezogen: Betriebsergebnisse bäuerlicher Betriebe Wirtschaftsjahr 1949-50 Herausgegeben von der Landwirtschaftskammer Rheinland.

Die Zahl der Baumschulbetriebe ist zu gering, um hinreichend repräsentativ zu sein. Die bäuerlichen Gemüse- und Obstbaubetriebe, vorwiegend Betriebe des Bonner Vorgebirges, dürften nicht so mechanisiert sein, wie die Hackfruchtbetriebe (vorwiegend Zuckerrübenwirtschaften). Sieht man von diesen Ausnahmen ab, so steigt zwar die Betriebsleistung je ha von 996 auf 45 617 DM an, aber gleichzeitig wächst auch der Kapitaleinsatz so sehr, daß der Bodenwert zu einem unerheblichen Faktor wird, wie der Einheitswert zeigt. In modernen Blumen- und Zierpflanzenbetrieben werden Kapitalinvestitionen von 500 000 bis 700 000 DM je ha erreicht. Gleichzeitig belegen diese Zahlen auch, daß es nicht auf die Produktivität an sich, sondern darauf ankommt, was der Markt aufnimmt. Denn würde man den Blumen- und Zierpflanzenbau wegen seiner höheren „Flächenproduktivität“ ausdehnen, dann wäre bald der Punkt erreicht, wo die Erzeugung auch zu erheblich fallenden Preisen nicht unterzubringen wäre.

Die Betriebsleistungen je Vollarbeitskraft steigen zwar — ebenfalls abgesehen von den beiden Betriebstypen, den bäuerlichen Gemüse- und Obstbaubetrieben und Baumschulbetrieben — von 3354 auf 5702. Da aber die landwirtschaftlichen und gärtnerischen Löhne in engem Zusammenhang stehen, ist dieses Mehr im wesentlichen der Zinsanspruch des höheren Kapitaleinsatzes.

Die Betriebsleistungen auf die Fläche oder die Arbeitskraft umlegen, kann daher nur dann einen Sinn haben, wenn man es mit annähernd gleichen Betriebstypen zu tun hat, bei denen die anderen Produktionsfaktoren in annähernd gleichen Kombinationen eingesetzt werden.

### V. Die Produktivität und die Möglichkeiten der deutschen Landwirtschaft

Diese Gegenüberstellung mündet in die Frage aus, ob sich neue Kombinationsmöglichkeiten der Produktionsfaktoren für die deutsche Landwirtschaft finden lassen, die größere Ergiebigkeit versprechen. Nach dem Stand unserer heutigen landbauwissenschaftlichen Erkenntnisse wird man das im großen und ganzen wohl bejahen können. Im einzelnen sehen die Dinge aber je nach Gegend und Betriebsform sehr unterschiedlich aus. Verkoppelt man mit der Forderung nach Arbeitsproduktivität auch die nach gesteigerter Arbeitskapazität, wie es vielfach geschieht, will man also einen höheren Arbeitsertrag und gleichzeitig die Beschäftigung von mehr Menschen in der Landwirtschaft — ein Ziel, das nur bei erheblicher Erhöhung der Flächenenerträge und Kapitaleinsatz möglich ist —, so gibt es gegenwärtig nur wenige Gebiete in Deutschland, wo sich ein solches Ziel verwirklichen ließe. Es gibt sie aber. In anderen, sehr umfangreichen Gebieten läßt sich bei gleichbleibendem Arbeitsertrag noch beachtlich steigern und eine höhere Ergiebigkeit je Flächeneinheit damit aber auch je Arbeitskraft erzielen. Die meisten in der Literatur anzutreffenden Untersuchungen über die Steigerung der Intensität der deutschen Landwirtschaft fußen auf dieser Vorstellung. Neuerdings gehen diese wieder mehr von der Idee aus, den Anteil der dritten Kraft, des Kapitals, in der Kombination zu erhöhen und damit zu einem besseren Ergebnis für alle Produktionsfaktoren zu kommen.

Es lassen sich aber auch Gebiete umgrenzen, in denen eine Wirtschaftlichkeit der Betriebe nur erreicht werden kann, wenn bei gleichbleibendem oder gesteigertem Flächenenertrag der Einsatz an Arbeitskräften vermindert wird. Schaubild 2 zeigt für 28 rheinische Gemüse- und Obstbaubetriebe das Verhältnis von Geldertrag je Fläche und je Arbeitskraft und den Einsatz an Vollarbeitskräften. Die Betriebe sind zu vier gleichgroßen Gruppen nach steigendem Geldertrag je Arbeitskraft zusammengefaßt. Die Betriebsleistung steigt von 2504 auf 5727 DM je Vollarbeitskraft, während die Betriebsleistung je ha nur eine geringe Schwankung aufweist. Mit dem steigenden Arbeitsertrag geht aber die Anzahl Vollarbeitskräfte je 100 ha von 86,6 auf 42,7 zurück. Da die Betriebsrichtung schon sehr intensiv ist, erscheint es hier kaum möglich, daß bei gleichem Arbeitskräfteeinsatz in Gruppe I eine hinreichende Arbeitsproduktivität erzielt wird. Es fragt sich aber, ob und inwieweit man

Betriebsleistung je ha u. Vollarbeitskraft  
u. die Anzahl der Vollarbeitskräfte je 100 ha  
(28 Rheinische Gemüse- u. Obstbaubetriebe)

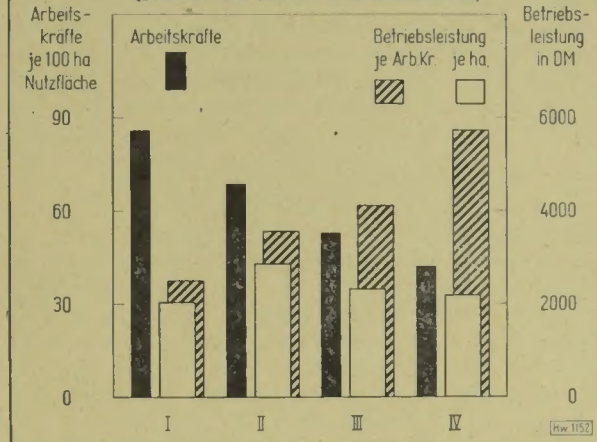


Schaubild 2

solche Betriebe mit rein rationalen Maßstäben messen darf. In diesen kleinen Betrieben ist die Arbeit des Inhabers der wesentlichste Aufwand. Dieser kann nicht nur mit einer Geldkostenrechnung bewertet werden, sondern man muß auch die psychische Kostenrechnung beachten, mit der die Inhaber solcher Betriebe ihre Mühe gegen den Erfolg einschließlich dem Vorteil, eigener Herr zu sein, aufrechnen.

Schließlich lassen sich auch Gebiete und Betriebe nachweisen, etwa die Betriebe auf sehr schwerem Boden Ostholsteins oder Mittelgebirgslagen, für die durch die Entwicklung der Anbau ihrer wesentlichsten Intensivfrüchte unwirtschaftlich geworden ist, so neuerdings auch noch der Raps; jene werden über eine Verminderung ihres Arbeitskräfteeinsatzes und mittels extensiveren Anbaus in Zukunft ihre Wirtschaftlichkeit suchen.

Umkombinationen der Produktionsfaktoren sind in der Landwirtschaft durchweg sehr schmerzhaft Vorgänge, es sei denn, es handele sich nur um Erhöhung des Kapitalanteils und es stände billiges Leihkapital ausreichend zur Verfügung. Jede weitere Veränderung rührt aber an den gewachsenen Betriebsstrukturen, den Betriebsgrößenverhältnissen und den Arbeitsplätzen der Menschen. Diese soll man aber nicht wie die Figuren auf dem Schachbrett hin- und herrücken. Deshalb ist es stets die erste Aufgabe allen Produktivitätsstrebens, die Möglichkeiten auszuschöpfen, die an den strukturellen Gegebenheiten nicht rütteln.

## Preisgefüge, Preispolitik und Einnahmenstruktur in der französischen Landwirtschaft

DIPLOMLANDWIRT GÜNTER MÜLLER, FRANKFURT/M.

Markt- und Preisgesetze haben die Aufgabe, die volkswirtschaftlichen Voraussetzungen mit den sozialen Gegebenheiten innerhalb eines Wirtschaftsraumes in Einklang zu bringen. Ein kurzer Überblick über die Preispolitik und das Preisgefüge

in der französischen Landwirtschaft zeigt darum nicht nur die augenblicklichen Preisverhältnisse, sondern gewährt darüber hinaus einen Einblick über die Stellung der Landwirtschaft in der französischen Volkswirtschaft.