

INFORMATIONEN

zur Wirtschaftsentwicklung
und Lage der Arbeiterklasse

Herausgeber: Institut für Marxistische Studien
und Forschungen (IMSF)
Erscheint in der NACHRICHTEN-Verlags-
GmbH, Frankfurt/Main

Nr. 2/1976 – Juli

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Seit der Jahreswende 1975/76 mehren sich die Zeichen, daß die zweijährige wirtschaftliche Depression ihrem Ende entgegengeht. Die – wenn auch zögernde – Belebung der industriellen Produktion und Auftragseingänge macht das deutlich.

Trotz dieser Anzeichen fehlt der wirtschaftlichen Belebung noch immer ein Merkmal, das in der Vergangenheit das zentrale Element des konjunkturellen Aufschwungs gewesen ist: Die Konjunktorentwicklung wird nicht von den industriellen Investitionen getragen. Ist die Beschleunigung der Akkumulation, die Neuanlage fixen Kapitals nach dem traditionellen Verlaufsmuster des Zyklus meist die tragende Kraft des Aufschwungs, so gehört die Investitionstätigkeit gegenwärtig eher zu den schwachen Punkten der wirtschaftlichen Entwicklung.

Die Schwäche der Investitionstätigkeit macht deutlich, wie tief die Disproportionen, d. h. die wirtschaftlichen Mißverhältnisse und Ungleichgewichte, gewesen sind, die die Krise verursacht haben. Zwei Jahre rückläufiger Produktion, niedriger Kapazitätsauslastung und monopolistischer Strukturveränderungen haben offensichtlich noch nicht ausgereicht, um die Überakkumulation abzubauen.

Die zögernde konjunkturelle Belebung wird gegenwärtig im Inland noch von der Nachfrage nach langlebigen Konsumgütern wie Personenkraftwagen und elektrotechnischen Verbrauchsgütern getragen. Durch die Kaufzurückhaltung in der Krise hatte sich hier ein Nachholbedarf aufgestaut, der nach einer gewissen Zeit befriedigt werden mußte.

In dem Maße, wie die Haushalte mit einer Grundausstattung an langlebigen Konsumgütern versorgt sind und die Nachfrage vorwiegend vom Ersatzbedarf bestimmt ist, scheint sich auch hier eine zyklische Bewegung durchzusetzen. Diese Ungleichmäßigkeit dürfte ursächlich mit der Zyklizität der Wirtschaft insgesamt zusammenhängen: Wenn in der Krise die Reallöhne stagnieren und die Arbeitsplatzunsicherheit wächst, wird die fällige Ersatzbeschaffung zunächst hinausgeschoben. Erst nach einer gewissen Zeit, wenn Neuanschaffungen unabwendbar geworden sind, werden die

ursprünglichen Anschaffungspläne realisiert. Das führt zu einer zeitlichen Häufung der Anschaffungen, beinhaltet aber auch wieder eine Anschaffungslücke nach Befriedigung des Nachholbedarfs.

Ein wichtiger belebender Faktor ist auch der Außenhandel. Dem westdeutschen Großkapital ist es in der Krise gelungen, sich durch Druck auf die Löhne und im internationalen Vergleich stabilere Preise einen weiteren Konkurrenzvorsprung zu sichern. Allerdings nehmen die Warenexporte keineswegs in einem solchen Ausmaß zu, daß von einer vollständigen Überwindung der Rezession gesprochen werden könnte.

Das wohl wichtigste Kennzeichen der gegenwärtigen wirtschaftlichen Situation ist die Disproportionalität von Löhnen und Gewinnen.

Während die Reallöhne stagnieren oder zurückgehen, steigen die Unternehmergewinne schon seit dem 2. Halbjahr 1975 kräftig an. Diese Entwicklung wird gesamtwirtschaftlich zu neuen Disproportionen führen und trägt so den Keim neuer krisenhafter Entwicklungen in sich.

Zwar hat die Gewinnexplosion keineswegs eine Belebung der Investitionstätigkeit im Inland bewirkt. Das konnte angesichts unausgelasteter Kapazitäten auch nicht erwartet werden.

Sie hat vielmehr zu einer Beschleunigung der Kapitalexporte geführt mit dem Effekt, daß die Bundesrepublik inzwischen zu einem Kapitalexportland geworden ist. Das ist im übrigen die notwendige Folge der ständigen hohen Warenexportüberschüsse. Im Ergebnis wird eine weitere Einnengung des inneren Marktes, eine Verlagerung von Arbeitsplätzen ins Ausland und zunehmende konjunkturelle Unsicherheit stehen, die aus den Schwankungen des Weltmarktes und der Währungsrelationen resultiert.

Allerdings zeigen die Vorgänge der letzten Wochen, daß die Strategie der Unternehmer und der Bundesregierung auf zunehmenden Widerstand in der Arbeiterklasse und den Gewerkschaften stößt.

Nachdem es bis zum Streik der IG Druck und Papier schien, als gelänge es den Unternehmerverbänden und dem Staat, die Gewerkschaften unter das Diktat der Lohnleitlinie zu zwingen und faktisch die Tarifautonomie aufzuheben, haben die Kampfaktionen der Setzer und Drucker gezeigt, daß auch in dieser Situation Erfolge erreichbar sind. Dieser Streik war einer der wesentlichsten Kämpfe der westdeutschen Arbeiterklasse seit September 1969. Das Ereignis selbst und seine Ergebnisse werden die lohnpolitische und gewerkschaftliche Szenerie der kommenden Monate maßgeblich beeinflussen.

INHALT:

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

- 1.1 Sozialprodukt
- 1.2 Produktion
- 1.3 Investitionen
- 1.4 Kapitalexport
- 1.5 Außenhandel

2 Unternehmergewinne und Konzentration

- 2.1 Unternehmergewinne
- 2.2 Banken und Bankenkonzentration

3 Lage der Arbeiterklasse

- 3.1 Löhne und Gehälter
- 3.2 Steuern
- 3.3 Preise
- 3.4 Zum Sparquotenargument
- 3.5 Kämpfe der Arbeiterklasse
- 3.6 Beschäftigung

1.1 Sozialprodukt

Nachdem das Bruttoinlandsprodukt der Bundesrepublik im Jahre 1975 um real 3,4 Prozent zurückgegangen ist, wird für das laufende Jahr wieder ein deutlicher Zuwachs erwartet.

Prognosen für 1976

	Nominal Mrd. DM %	geg. 75	Real ¹ Mrd. DM	% geg. 75
Wirtschafts- und Sozial- wissenschaftliches Institut des DGB	1134	+ 9,0	600,5	+ 4,5
Bundesregierung		+ 8,5–9,5		+ 4,0–5,0
Gemeinschaftsgutachten der fünf wirtschaftswissenschaft- lichen Forschungsinstitute	1135	+ 9,0	605,5	+ 5,5

¹ In Preisen von 1962

(Quellen: WSI-Mitteilungen 3/76; DIW-Wochenbericht 15–16/76; Jahreswirtschaftsbericht der Bundesregierung 1976)

Die Unterschiede zwischen den Prognosen sind gering. Erwähnenswert ist die Tatsache, daß das Gemeinschaftsgutachten seiner Projektion eine besonders niedrige Preissteigerungsrate zugrunde legt – erkennbar an der Differenz von Real- und Nominalwachstum –, die schon zum Zeitpunkt der Veröffentlichung unreal war.

1.2 Produktion

Die industrielle Produktion nimmt seit dem Jahreswechsel auch im Jahresvergleich wieder zu. Das Niveau der Industrieproduktion war im ersten Vierteljahr 1976 wieder höher als im ersten Vierteljahr 1975. Sie dürfte damit wieder auf der Höhe des ersten Quartals 1973 liegen, aber noch immer niedriger sein als im entsprechenden Zeitraum 1974. Damit war für einen Zeitraum von 3 Jahren industrielle Stagnation zu verzeichnen.

Obwohl sich in den letzten Monaten die konjunkturellen Auftriebstendenzen etwas gefestigt haben, erfolgt der Aufschwung der Industrieproduktion zögernd. In saisonbereinigter Betrachtung – zur Problematik dieser Methode vgl. „Info“ 1/76 – ist die Industrieproduktion im März gegenüber dem Vormonat sogar wieder um 2,5 Prozent zurückgegangen (Handelsblatt vom 6. 5. 1976). In arbeitstägl. Berechnung lag die industrielle Produktion im Zweimonatszeitraum Februar/März nur 2 Prozent höher als im gleichen Vorjahreszeitraum.

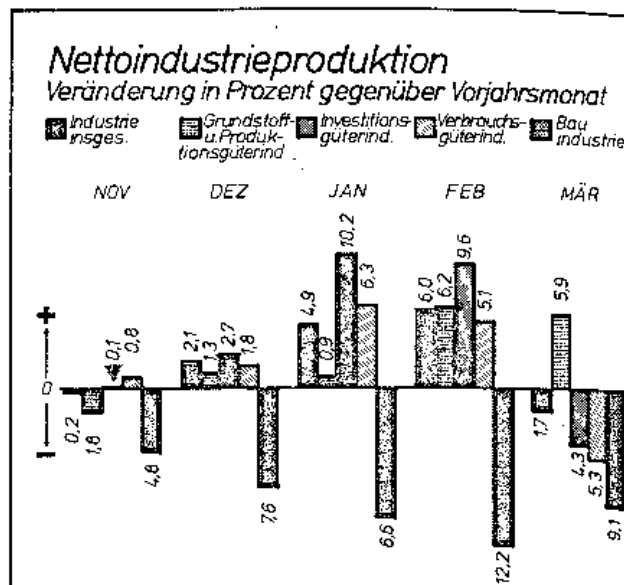
Veränderung der Nettoindustrieproduktion 1975/76 gegenüber dem Vorjahr in Prozent

	1975	Nov.	Dez.	Jan.	1976	Febr.	März
Gesamte Industrie	- 6,3	- 0,3	+ 2,1	+ 4,9	+ 6,0	- 1,7	
Grundstoff- und Pro- duktionsgüterindustrie	- 12,4	- 1,8	+ 1,3	+ 0,9	+ 6,2	+ 5,9	
Investitionsgüterindustrie	- 4,8	+ 0,1	+ 2,7	+ 10,2	+ 9,6	- 4,3	
Verbrauchsgüterindustrie	- 5,4	+ 0,8	+ 1,8	+ 6,3	+ 5,1	- 5,3	
Bauindustrie	- 10,5	- 4,8	- 7,6	- 6,6	- 12,2	- 9,1	

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 65; FAZ v. 17. 5. 1976)

Insgesamt weist der Bereich der Konsumgüterproduktion in den vergangenen Monaten die größte Dynamik aus. Das geht aus der Tabelle deshalb nicht so klar hervor, weil die Produktion von PKW statistisch der Industriegruppe der Investitionsgüterindustrien zugezählt wird. Tatsächlich stellt die Produktion von Produktionsmitteln – d. h. von Investitionsgütern – auch gegenwärtig noch den schwächsten Punkt der konjunkturellen Entwicklung dar.

Eine ausgesprochene Ausnahmestellung nimmt noch immer die Bauwirtschaft ein. Die Produktion der Bauindustrie beträgt gegenwärtig weniger als zwei Drittel des vergleichbaren Zeitraums 1973, dem Höhepunkt der Bauproduktion. Hinzu kommt, daß die Witterungsbedingungen günstiger sind als im Vorjahr, so daß die Situation tatsächlich noch etwas ungünstiger sein dürfte, als es die Vergleichszahlen ausdrücken.



Zum Verständnis der Tabelle sei noch eine Anmerkung gemacht: Wenn die Zahlen mit den entsprechenden Daten des vorhergehenden „Info“ verglichen werden, wird teilweise erhebliche Differenzen festgestellt. So stieg die industrielle Produktion im Dezember 1975 laut „Info“ 1/76 um 0,7 Prozent, während die entsprechende Tabelle dieses Mal einen Zuwachs von 2,1 Prozent nennt. Diese Unterschiede sind darauf zurückzuführen, daß die aktuellen Zahlen hinterher vom statistischen Bundesamt mehrmals korrigiert werden, wobei hier jeweils der letzte Stand angegeben wird. Ein einigermaßen korrektes Bild der Produktion ist also erst mit einer zeitlichen Verzögerung von etwa 4 Monaten möglich: Die Februar- und Märzdaten der Tabelle können sich noch erheblich verändern.

Die für die gegenwärtige konjunkturelle Entwicklung typische Schwäche der Investitionstätigkeit schlägt sich besonders in der Maschinenbauindustrie nieder. Vor allem die Maschinenproduktion für den industriellen Bereich weist trotz Rationalisierungswelle kaum Zuwachsraten auf. Auch für die nähere Zukunft ist noch keine Wende der Entwicklung sichtbar. Der Ifo-Konjunkturtest vom März, der mit der Methode der Befragung arbeitet, hat ergeben, daß die Geschäftslage sowohl der Maschinenbauindustrie als auch der Hersteller elektronischer Investitionsgüter noch überwiegend als schlecht beurteilt wird. Eine Ausnahme stellt der Bereich der Büro- und Informationstechnik dar, der offensichtlich von der Rationalisierung profitiert. Dabei drückt die Wirkung der „Investitionszulage“, deren Frist Mitte des Jahres abläuft, die Produktionsziffern schon nach oben.

Veränderung der Nettoindustrieproduktion 1975/76 gegenüber dem Vorjahr in Prozent in ausgewählten Industriezweigen

	Okt.	Nov.	Dez.	Jan.	Febr.
Industrie insgesamt	- 4,4	- 0,3	+ 2,1	+ 4,9	+ 6,0
Eisenschaffende Industrie	- 30,2	- 22,4	- 25,7	- 20,4	- 7,2
Chemische Industrie	- 6,1	+ 4,1	- 15,5	+ 10,4	+ 12,7
Maschinenbau	- 7,9	- 4,7	- 3,0	+ 6,3	+ 3,4
darunter:					
Maschinen für Produktionsgüterindustrie	- 10,7	- 10,5	- 4,7	+ 5,6	+ 0,7
Verbrauchsgüterindustrie	- 14,0	- 9,3	- 7,6	+ 1,4	+ 0,1
Straßenfahrzeugbau	+ 10,2	+ 17,4	+ 19,5	+ 30,3	+ 30,5
Elektrotechnische Industrie	- 0,3	- 3,0	+ 4,1	+ 7,6	+ 6,8
Textilindustrie	+ 0,2	+ 1,5	+ 5,9	+ 9,1	+ 9,2
Bekleidungsindustrie	- 5,2	- 3,1	- 2,6	- 3,1	- 2,2

(Quelle: Monatsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft, 4/76)

Eine wirklich kräftige Zunahme der Produktion im Investitionsgüterbereich ist – gemessen an der Bruttoindustrie – nur bei Straßenfahr-

zeugen festzustellen. Im Verbrauchsgütersektor hat sich in erster Linie die Herstellung langlebiger Konsumgüter belebt. Das gilt vor allem für PKW, aber auch für elektrotechnische Verbrauchsgüter. Hier zeigt sich, daß auch die Anschaffung solcher Konsumgüter einem gewissen zyklischen Verlauf unterliegt. Denn gerade bei diesen Produktionen waren die Einbrüche 1974 bzw. 1975 besonders tief.

Index der Bruttoindustrie ausgewählter Verbrauchsgüter (1970 = 100)

	1972	1973	1974	1975	Febr. 1976
Verbrauchsgüter insgesamt ¹	107,6	110,9	106,9	101,9	112,4
PKW	103,0	109,8	83,8	86,1	122,4
Elektrotechnische Verbrauchsgüter	111,1	136,5	140,8	126,3	158,3

¹ Ohne PKW (Quelle: Wirtschaft und Statistik, 4/76, S. 229)

So sank die Produktion von Verbrauchsgütern durchschnittlich in der Krise (im Vergleich des Jahres mit der höchsten zu dem der niedrigsten Produktion) um 8,1 Prozent, die von elektrotechnischen Verbrauchsgütern um 10,3 Prozent und die von PKW um 23,7 Prozent.

In der Grundstoffindustrie, in der die Stahlherzeugung einen besonders tiefen Einbruch erlebte, hat die Produktion in den letzten Monaten rasch wieder zugenommen. Im März wurden mit 3,757 Millionen Tonnen Rohstahl 6,5 Prozent mehr erzeugt als im gleichen Monat des Jahres 1975.

Die Ursache der Produktionsausweitung ist nicht allein der wachsende Bedarf an industriellen Grundstoffen für die laufende Produktion. Die ansteigenden Rohstoffpreise und die steigenden Preise für Stahl dürften auch zu spekulativen Bestellungen führen, so daß ein Rückschlag in der Zukunft nicht ausgeschlossen ist. (Vgl. Ifo-Schnelldienst, 13/76, S. 25f.)

Deutlicher zeigen sich Belegungstendenzen der Industrie in den Auftragseingängen. Seit dem Jahresende 1975 sind hier relativ hohe Zuwachsraten zu verzeichnen. Es ist allerdings zu berücksichtigen, daß es sich dabei um Wertindizes handelt, die die seit Jahresende wieder beschleunigt ansteigenden industriellen Erzeugerpreise beinhalten.

Industrielle Auftragseingänge 1975/76 gegenüber dem Vorjahr in Prozent

	Industrie insgesamt	Grundstoff- u. Produktionsgüterindustrie	Investitionsgüterindustrie	Verbrauchsgüterindustrie
November	+ 3,5	- 0,1	+ 4,5	+ 7,2
Dezember	+ 13,7	+ 10,7	+ 14,8	+ 16,9
Januar	+ 9,0	+ 12,9	+ 5,5	+ 10,9
Februar	+ 14,1	+ 17,6	+ 9,0	+ 22,3
März	+ 29,7	+ 26,1	+ 28,5	+ 38,5

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 66; FAZ v. 6. 5. 1976)

Vor allem die Märzdaten sind jedoch nicht aussagekräftig. Der März 1976 hatte rund ein Fünftel mehr Arbeitstage als der gleiche Vorjahresmonat, so daß in arbeitstägl. Berechnung die Auftragseingänge nur etwa 9 Prozent höher waren. Dagegen sind die Produktionsziffern schon von Kalendermäßigkeiten bereinigt. Allerdings ist der Einfluß der Zahl der Arbeitstage auf die industrielle Tätigkeit durchaus ungeklärt, so daß auch eine arbeitstägl. Berechnung nicht unbedingt aussagekräftig ist. In saisonbereinigter Betrachtung haben die Aufträge im März gegenüber dem Vormonat nur langsam zugenommen, wobei die Auslandsnachfrage sogar zurückgegangen ist. Insgesamt bestätigt auch die Entwicklung der Auftragseingänge das Bild, das schon die industrielle Produktionstätigkeit abgibt: Seit dem Jahreswechsel 1975/76 ist eine langsame Belebung festzustellen, die vor allem vom Verbrauchsgüterbereich getragen ist. Die Zurechnung der PKW-Herstellung zu den Investitionsgüterindustrien verschleierte statistisch etwas die wirkliche Schwäche der Investitionstätigkeit. Der Verein Deutscher Maschinenbauanstalten (VDMA) illustrierte diese Tatsache mit dem Hinweis, daß z. B. die besonders konjunkturrempfindliche Maschinenherstellung für die Produktionsgüterindustrie immer noch mit rückläufiger Nachfrageentwicklung zu kämpfen hat. Im Dezember 1976

gingen z. B. die Inlandsbestellungen noch einmal um 20 Prozent zurück. Auch die Sparten Verbrennungsmotoren, Bergwerksmaschinen und Apparatebau befinden sich noch im Auftragsminus. (HB vom 28. 4. 1976)

Hier zeigt sich ein charakteristisches Merkmal des gegenwärtigen „Aufschwungs“ der Produktion: Im Gegensatz zu den Jahren 1968/69 fehlt ihm noch immer die Grundlage einer steigenden Investitionstätigkeit. Das zeigt, daß die der Krise zugrunde liegenden Disproportionen zwischen dem Umfang des Produktionsapparates und der vorhandenen Absatzmöglichkeiten noch immer nicht beseitigt sind. Noch immer bieten die unausgelasteten Kapazitäten keinen Anlaß zu einer Belebung der Investitionstätigkeit.

Auch die Entwicklung der Auslandsnachfrage weist noch nicht die Dynamik auf, die sich die Konjunkturpolitik von ihren exportfördernden Maßnahmen erwartet. So waren die Auftragsbestände der verarbeitenden Industrie im Februar zwar insgesamt um 7,8 Prozent höher als im Vorjahr – real also etwa um 5 Prozent – die Bestände an Auslandsaufträgen jedoch lagen noch immer um 2,3 Prozent unter dem vergleichbaren Vorjahreszeitraum, real sogar um etwa 5 Prozent. (Monatsbericht des BMWI, 4/76)

Industrielle Auftragseingänge 1975/76 gegenüber dem Vorjahr in Prozent

Inland	Industrie insgesamt	Grundstoff- u. Produktionsgüterindustrie	Investitionsgüterindustrie	Verbrauchsgüterindustrie
November	+ 6,4	+ 2,2	+ 11,4	+ 5,1
Dezember	+ 15,6	+ 12,1	+ 18,3	+ 16,3
Januar	+ 6,7	+ 10,4	+ 2,9	+ 8,4
Februar	+ 15,7	+ 17,7	+ 12,4	+ 19,9
März	+ 29,7	+ 25,7	+ 28,8	+ 37,0

Ausland

November	- 3,3	- 6,0	- 5,4	+ 21,2
Dezember	+ 9,6	+ 7,6	+ 9,2	+ 20,3
Januar	+ 13,4	+ 18,8	+ 9,0	+ 26,7
Februar	+ 9,5	+ 17,5	+ 2,4	+ 37,7
März	+ 29,7	+ 25,9	+ 28,1	+ 48,3

(Quelle: ebenda)

Auch die Exportbelebung wird also eher von der Verbrauchsgüterseite getragen, ganz im Gegensatz zur traditionellen Struktur des Außenhandels der BRD, in dem Produktions- und Investitionsgüter das Hauptgewicht haben. Das spiegelt die Tatsache wider, daß auch international die Investitionstätigkeit, d. h. die Neuanlage fixen Kapitals, noch nicht zur tragenden Kraft der wirtschaftlichen Entwicklung geworden ist, ganz im Gegensatz zum traditionellen Verlauf des Zyklus im wirtschaftlichen Aufschwung.

1.3 Investitionen

„Eine durchgreifende Verbesserung des Investitionsklimas ist bei den vorhandenen Kapazitätsreserven nicht zu erwarten. Die tendenziell verbesserten Ertragsaussichten sprechen aber dafür, daß die fälligen Ersatz- und Rationalisierungsinvestitionen jetzt stärker als im Vorjahr vorgenommen werden.“

Diese Aussage bestätigt, daß eine Verbesserung der Unternehmensgewinne keineswegs mit einer Kapazitätsausweitung und der Schaffung neuer Arbeitsplätze verbunden sein muß. In der gegenwärtigen konjunkturellen Lage, so wurde an dieser Stelle schon mehrfach ausgeführt, wird eine verbesserte Ertragslage im Gegenteil eher zur beschleunigten Vernichtung von Arbeitsplätzen führen. Nichts anderes aber beinhaltet der oben zitierte Satz, der aus der Konjunkturprognose des Instituts der Deutschen Wirtschaft (IW) für 1976 stammt. Das IW ist das Forschungsinstitut der Unternehmensverbände. (Vgl. Informationsdienst des IW, 17/76, S. 3)

Das IW rechnet für 1976 mit einer realen Zunahme der Anlageinvestitionen um drei bis vier Prozent. Das entspricht in etwa auch der Prognose des Gemeinschaftsgutachtens der fünf Forschungsinstitute, die mit einer Zunahme von vier Prozent rechnen.

Selbst wenn diese Prognose Realität werden sollte, wäre damit ein weiterer Rückgang der Investitionsquote, d. h. des Anteils der Anlageinvestitionen am Bruttosozialprodukt, verbunden.

Investitionsquote (nominal) in Prozent

1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976 ¹
26,4	26,8	25,9	24,7	22,5	21,1	20,7

¹ Prognose des Gemeinschaftsgutachtens

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank; DIW-Wochenbericht 15-16/76)

In der Folge sinkender Investitionsquoten ist das Produktionspotential in der Bundesrepublik immer langsamer gewachsen. Das Produktionspotential drückt aus, wieviel die Industrie produzieren könnte, wenn die vorhandenen Anlagen voll ausgelastet wären. Es ergibt sich aus dem Umfang des Anlagevermögens und aus der Entwicklung des Kapitalkoeffizienten. Der Kapitalkoeffizient sagt aus, wieviel fixes Kapital im Durchschnitt notwendig ist, um eine bestimmte Menge an Produkten zu erzeugen. Er ist also eine technische Relation, die allerdings in der Praxis der Berechnung auch davon abhängt, wie rationell die vorhandenen Anlagen ausgenutzt werden. So war nach Berechnungen des DIW 1960 fixes Kapital im Werte von 1200 DM notwendig, um Produkte im Werte von 1000 DM zu erzeugen. Für das gleiche Produktionsvolumen mußten 1975 1430 DM an fixem Kapital aufgewendet werden.

Steigender Kapitalkoeffizient und sinkende Investitionstätigkeit haben also beide zu einer Verlangsamung des Potentialwachstums beigetragen. Im Ergebnis dieser Entwicklung steht eine Verlangsamung des Wirtschaftswachstums insgesamt, unabhängig von konjunkturellen Schwankungen.

Veränderung des Produktionspotentials der Industrie gegenüber dem Vorjahr in Prozent

	1960-65	1965-70	1971	1972	1973	1974	1975	1976 ¹
Industrie insgesamt	+6,1	+3,9	+4,8	+3,9	+3,0	+2,4	+1,8	+1,5
Grundstoff- und Produktionsgüter	+7,2	+5,4	+6,2	+5,5	+4,5	+3,7	+3,3	-
Investitionsgüter	+7,0	+4,0	+5,2	+3,8	+2,9	+2,4	+1,9	-
Verbrauchsgüter	+5,6	+3,5	+3,7	+2,8	+2,3	+1,4	+0,2	-
Nahrungs- und Genußmittel	+5,4	+3,8	+3,6	+3,4	+2,8	+1,9	+1,3	-

¹ Prognose d. DIW
(Quelle: DIW-Wochenbericht 18/76, S. 171)

Die Dynamik der Potentialentwicklung wird von den Produktionsmittelindustrien bestimmt, während die Konsumgüterindustrien ständig hinterhinken.

Setzt man das Produktionspotential im Jahre 1960 gleich 100, dann ist es in den Grundstoff- und Produktionsgüterindustrien bis 1975 auf 231, in den Investitionsgüterindustrien auf 200 und in den Verbrauchsgüterindustrien nur auf 173 gestiegen. Das hängt nicht allein von technischen Faktoren ab. So waren die stark monopolisierten Grundstoffindustrien zwischen 1970 und 1975 mit 88 Prozent durchschnittlich niedriger ausgelastet als die Industrie insgesamt mit 91 Prozent. (DIW-Wochenbericht 18/76, S. 172)

Die auch in der gegenwärtigen konjunkturellen Belebung fehlende Investitionstätigkeit, d. h. die nach wie vor bestehenden Disproportionen, können z. T. auch mit der Wirkung der Investitionszulage erklärt werden. Die Zulage hat nicht verhindern können, daß die Investitionstätigkeit 1975 weiter zurückgegangen ist, sie hat den Rückgang aber verlangsamt. Das Ifo-Institut kommt zu dem – allerdings anfechtbaren – Ergebnis, daß in der verarbeitenden Industrie Investitionen in Höhe von 8 Milliarden DM als Ergebnis der Prämie getätigt worden sind. Dabei handelt es sich aber vorwiegend um vorgezogene Bestellungen, die im laufenden Jahr ausfallen. Die Zulage hat demnach also lediglich den Bereinigungsprozeß der Krise verlangsamt.

Dies gilt jedoch nur, soweit der Umfang der Produktionskapazitäten insgesamt gemeint ist. Denn profitiert haben von der Investitionszulage vor allem die großen Konzerne, die sowohl über eine ausreichende finanzielle Manövertiermasse für vorgezogene Investitionen verfügen als auch langfristige Investitionspläne aufgestellt haben, in deren Rahmen

zeitliche Verschiebungen als Reaktion auf die Prämie ohne weiteres möglich sind.

Das belegt eine Unternehmensbefragung des Ifo-Instituts, nach der 47,1 Prozent aller befragten Unternehmen mit einem Umsatzanteil von 78,2 Prozent Investitionsbestellungen vorgezogen haben, während 48,3 Prozent der Firmen mit einem Umsatzanteil von nur 19,3 Prozent überhaupt nicht reagiert haben. Hat die Investitionszulage also einerseits zur Erhaltung von Überkapazitäten bei großen Konzernen beigetragen, so hat sie andererseits den Prozeß der monopolistischen Strukturbereinigung beschleunigt. (Vgl. Ifo-Schnelldienst 10/76, S. 4 ff.) Echte Zusatzinvestitionen wurden allerdings kaum angeregt.

Von den befragten Firmen haben auf die Investitionsförderung reagiert:

Durch Vorziehen von Investitionen	Durch zusätzliche Investitionen	Haben nicht reagiert
47,1 % (78,2 %) ¹	4,6 % (2,5 %) ¹	48,3 % (19,3 %) ¹

¹ In Klammern: Umsatzanteile der jeweiligen Firmengruppen

Die so geförderte Erhaltung von Überkapazitäten bei den großen Konzernen wird von der Masse der Steuerzahler bzw. der Verbraucher auf doppelte Weise finanziert: einmal über die Investitionszulage in Höhe von 7,5 Prozent des Anschaffungspreises, darüber hinaus aber über den Preis, denn die Konzerne schlagen die Kosten der unausgelasteten Kapazitäten als Produktionskosten auf den Preis. Die Marktmacht, die zu einer erfolgreichen Überwälzung notwendig ist, wurde durch die finanzielle Benachteiligung der kleinen Firmen noch vergrößert.

1.4 Kapitalexport

Die Bundesrepublik ist 1975 in weit stärkerem Maße als in den Vorjahren per Saldo ein Kapitalexportland geworden.

Saldo des langfristigen Kapitalverkehrs in Mrd. DM

1971	1972	1973	1974	1975
+6 293	+15 551	+12 950	-5 782	-16 632

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 3/76, S. 23)
+ Kapitalimport, - Kapitalexport

Die Ursache des umfangreichen Kapitalexports war einmal die große Liquidität im Inland, ein Überfluß von Leihkapital, dessen Quellen die Vergrößerung des Anteils der Eigenfinanzierung vieler Unternehmen, die gesteigerten Entnahmen und die zurückhaltende Investitionstätigkeit waren. Zum anderen wurde der Kapitalexport durch internationale Zinsdifferenzen begünstigt. Zeitweilig lagen die Zinsen auf den großen internationalen Kapitalmärkten deutlich über dem Zinsniveau in der BRD. Zudem lockerte die Bundesbank ihre restriktive Geld- und Kreditpolitik und verschaffte den Banken den notwendigen Spielraum.

Der wichtigste Posten der langfristigen Kapitalexporte war die Kreditgewährung an das Ausland.

Daneben aber spielten auch die Direktinvestitionen im Ausland eine wachsende Rolle, d. h. die Errichtung von Produktionsanlagen, der Kauf von Fabriken oder der Erwerb von Mehrheitsbeteiligungen. Die tendenzielle Höherbewertung der DM in den letzten Jahren hat diesen Prozeß begünstigt.

Direktinvestitionen der Bundesrepublik im Ausland in Mrd. DM

1972	1973	1974	1975
2,8	5,6	4,5	5,2

(Quelle: „Info“ 2/74; Bundesministerium für Wirtschaft, zit. in: FAZ v. 20. 4. 1976)

Tatsächlich dürften die Direktinvestitionen noch höher gewesen sein, da von den Zahlen der Tabelle die Gewinnrückflüsse bereits abgesetzt sind.

Der Bestand an westdeutschen Direktinvestitionen im Ausland erreichte (gerechnet ab 1952) eine Summe von 42 Milliarden DM. Er hat damit fast den Bestand an ausländischen Direktinvestitionen in der Bundesrepublik erreicht, der sich Ende 1975 auf 42,5 Milliarden DM belief.

Regional flossen 748 Millionen an Direktinvestitionen in die USA, während Großbritannien den zweiten Platz einnahm. Knapp 1,5 Milliarden DM flossen in Entwicklungsländer, wobei Staaten wie Libyen, Brasilien an erster Stelle stehen.

Nach Branchen stehen die chemische Industrie und die Banken an der Spitze der Kapitalexporteure, wobei die Banken erst seit kurzer Zeit eine Rolle spielen.

Motiv des Kapitalexports ist neben der Ausnutzung niedriger Lohnkosten der verschärfte internationale Konkurrenzkampf. Die wichtige Rolle, die die USA als Ziel westdeutscher Kapitalanlagen spielt, erklärt sich aus dem Bestreben, Auslandsmärkte durch direkte Präsenz zu verteidigen. Als Modell kann dabei die Entscheidung des VW-Konzerns dienen, in den USA zunächst für 400 bis 500 Millionen DM ein eigenes Montagewerk zu kaufen.

Die Notwendigkeit dieser Entscheidung wird mit den sinkenden Verkaufschancen für exportierte Volkswagen in den USA begründet. Tatsächlich ist der Marktanteil von VW in den USA von 6,1 Prozent 1970 auf 2,8 Prozent 1975 gesunken. Während 1970 505 000 Volkswagen in den USA verkauft wurden, waren es 1975 nur noch 246 000. Vor allem die japanischen Modelle von Toyota und Nissan drängen auf den US-Märkten vor.

Eine Ursache für die verschlechterten Verkaufsmöglichkeiten ist der Kursverfall des Dollar und die Aufwertung der DM. Noch 1970 kostete ein „Käfer“ in den USA weniger als 2000 Dollar. Obwohl der Preis inzwischen auf knapp 3500 Dollar gestiegen ist, also um gut 75 Prozent, erhält der VW-Konzern in DM heute pro Wagen 8700, also nur 1500 DM oder 20,8 Prozent mehr als 1970. Denn damals bekam man für 2000 Dollar, dem US-Preis eines „Käfers“, 7200 DM. Zwar sind die inländischen Produktionskosten infolge des langsameren Preisanstiegs in der BRD weniger angestiegen als in den USA, aber die Folgen der Wechselkursverschiebungen wurden dadurch offensichtlich nicht voll ausgeglichen. Eine Rolle dürfte dabei auch die Tatsache gespielt haben, daß die Frachtraten in den siebziger Jahren im Zusammenhang mit dem rasch expandierenden Welthandel bis Ende 1974 sprunghaft angestiegen sind und die Reeder „märchenhafte Gewinne“ (Ifo-Schnelldienst, 4/76, S. 11) gemacht haben. Im November 1975 lagen z. B. bei Trockenladung die Frachtraten für Zeitcharter um mehr als 200 Prozent über dem Stand von 1971. (Ebd.) Bis Ende 1975 sind sie wieder gesunken, liegen aber immer noch um mehr als 50 Prozent über dem Stand von 1971. Auch dadurch wurde der Export von VW verteuert.

Nun behaupten Vorstand und Aufsichtsrat des Konzerns, durch die Verlagerung würden keine Arbeitsplätze gefährdet, weil ein Verzicht auf das Werk in den USA unweigerlich mit weiterem Verlust von US-Marktanteilen und damit mit Produktionseinschränkungen verbunden sei. Diese Behauptung ist aber eine äußerst ungesicherte Annahme. Denn das Wechselkursargument hat für die Vergangenheit nur deshalb solches Gewicht, weil in die Periode von 1970 bis heute die Wechselkursfreigabe und die schlagartige Korrektur des schon lange überbewerteten Dollars fiel. Doch selbst wenn angenommen wird, daß nur durch die Errichtung des US-Werks Marktanteile gehalten oder ausgebaut werden können, drohen den Arbeitsplätzen bei VW – vor allem in Emden – weiterhin Gefahren. Der VW-Vorstand behauptet, die verbesserten Absatzchancen in den USA würden zu einer Sicherung oder sogar Expansion der Produktion von Motoren und Zubehörteilen führen. Das Werk Emden, das bisher vor allem für den US-Export produziert, könne auf Teilproduktion umgerüstet werden. Damit wird die Verlagerung von Kapazitäten geradezu zu einem „Schritt, um die Zukunft des Volkswagenwerkes und seiner 94 000 inländischen Mitarbeiter zu sichern“. (Frankfurter Rundschau vom 24. 4. 1976)

Diese Behauptung muß in Zweifel gezogen werden. Denn das gleiche Argument, das heute eine Verlagerung der Montage in die USA begründet – Kostenvorteile, Währungsunruhen, Gefahr von Handelsprotektionismus –, kann morgen ebenso für die Verlagerung der Produktion von Fertigteilen in die USA oder in ein anderes Land ins Feld geführt werden. Je fester aber VW produktionsmäßig in den USA verankert ist, desto schwerer wird es für die Belegschaften sein, die Verlagerung von weiteren Produktionen zu verhindern. (Daten nach FR vom 24. 4. 1976)

Die VW-Entscheidung macht aber auch die Brüchigkeit der ganzen wirtschaftspolitischen Strategie der Bundesregierung deutlich.

Im Kern wird behauptet: Niedrige Lohnkosten sind erstens nötig, um die Konkurrenzvorteile der westdeutschen Konzerne auf den Exportmärkten zu erhalten und zweitens, um die Verlagerung von Produktionen in Länder mit niedrigeren Lohnkosten zu verhindern. Beides sichert Arbeitsplätze.

Die Erhaltung und der Ausbau der Exportvorteile aber führt – bei ständigem Exportüberschuß – zur tendenziellen Aufwertung der DM, verringert also die Exportchancen. Um das zu verhindern und zudem den negativen Auswirkungen von Währungsunruhen und Handelsprotektionismus zu entgehen – die ja ihrerseits auch mit den Exportüberschüssen der BRD zusammenhängen –, müssen die Exporteure selbst auf den Auslandsmärkten Produktionsanlagen errichten. Der damit verbundene Kapitalexport entlastet gleichzeitig die DM vom Aufwertungsdruck. Der Verlust von Arbeitsplätzen im Inland soll dadurch kompensiert werden, daß die direkte Präsenz der bundesdeutschen Konzerne auf den Auslandsmärkten wiederum den Export von Vorprodukten fördert – das ist der Kern des Arguments des VW-Vorstands. Der so erneut vergrößerte Warenexport setzt die DM wiederum neuem Aufwertungsdruck aus, die Ungleichgewichte und damit die Gefahr von Währungsunruhen und Handelsprotektionismus wachsen wieder. Das ist dann erneut ein Argument zur Verlagerung zusätzlicher Produktionen usw.

Der Versuch, die inneren Probleme eines Landes durch eine gezielte Expansionsstrategie zu lösen – und nichts anderes versuchen Bundesregierung und Unternehmer –, vergrößert also langfristig die inneren Strukturschwächen. Lohnverzicht unter Hinweis auf die Notwendigkeit der Exportausweitung führt auf lange Sicht zu Kapitalexport und Arbeitsplatzvernichtung.

Den Konzernen geht es dabei keineswegs um Arbeitsplätze. Sie suchen sich ihre Standorte allein nach dem Kriterium der Profitsteigerung und Profiterhaltung aus. Die Zielrichtung dieser Strategie deutete der Geschäftsführer der Prognos AG, Peter Rogge, auf dem „Konjunkturforum“ der Unternehmerzeitung „Handelsblatt“ anläßlich der Hannover-Messe an: „Die Bundesrepublik wird sich also in den nächsten Jahren beschleunigt umzustellen haben vom Export von Produkten auf den Export von Kapital und Know-how.“ (HB vom 6. 5. 1976)

Der Kapitalexport ist auf vielfache Weise mit dem Warenexport verknüpft.

Einmal fördert er den Warenexport:

- Der Exporteur ist an den Märkten selbst präsent.
- Kapitalexport verschafft den Handelspartnern die Devisen, die sie für die Einfuhr benötigen.
- Kapitalexport wirkt dem Aufwertungsdruck entgegen, der mit einem Überschuß im Warenexport verbunden ist.
- Kapitalexport hat häufig den Zweck, den ausländischen Einkäufern Kredite einzuräumen.

Auf der anderen Seite aber ist der Warenexport seinerseits eine Voraussetzung für den Kapitalexport. Die obengenannten Zusammenhänge gelten entsprechend auch umgekehrt.

Kapitalexport und Warenexport sind beides notwendige Seiten einer Expansionsstrategie, wobei nicht – wie häufig dargestellt – das eine das Motiv für das andere ist. Das Motiv für beide Seiten der Expansion ist das Verwertungsbedürfnis der großen Kapitale, das Streben nach Erhaltung und Erweiterung der Profite der Konzerne auf einer Entwicklungsstufe des Kapitalismus, in der dieses Ziel für jedes Kapital auf lange Sicht nur noch auf Kosten anderer Kapitale zu erreichen ist. Die Manöviertiermasse dieser Kämpfe um Absatzmärkte und Profitquellen soll durch verstärkten Druck auf die Arbeiterklasse, durch den Abbau von sozialen Errungenschaften gewonnen werden.

Unter diesem Gesichtspunkt muß auch die Entscheidung der IG Metall, der Produktionsverlagerung zuzustimmen, bedenklich erscheinen. Die Strategie des VW-Konzerns bewirkt – unabhängig davon, wie die spezifische Konkurrenzposition von VW gegenwärtig ist – eine Verschlechterung der industriellen Struktur der BRD, wobei im vorliegenden Fall noch dazu ein ohnehin strukturschwaches Gebiet betroffen ist. Arbeitsplätze können nur erfolgreich verteidigt werden, wenn die wirtschaftlichen Entscheidungen über Investitionen und Produktionen gerade bei den großen Konzernen unter gesamtgesellschaftliche Gesichtspunkte gestellt werden. Die Unterordnung unter die Konkurrenzinteressen der einzelnen Konzerne kann das Problem der strukturellen Arbeitslosigkeit nicht lösen.

Das Ergebnis kann nur eine weitere Verschärfung der monopolistischen Konkurrenz sein, die gesunde wirtschaftliche Strukturen kurz-sichtigen Profitinteressen opfert. Bezeichnend ist der Ausspruch von Peter Rogge auf dem schon erwähnten „Konjunkturforum“. Im menschlichen Bereich, so meinte er, müsse eine regionale und berufliche Mobilität gefordert werden, wie sie „wohl nur von den Flüchtlingen aus den Ostgebieten aufgebracht worden ist, von Menschen also, die in einer echten Ausnahmesituation zu handeln und sich zu bewähren hatten“. (Zit. nach HB, vom 6. 5. 1976)

1.5 Außenhandel

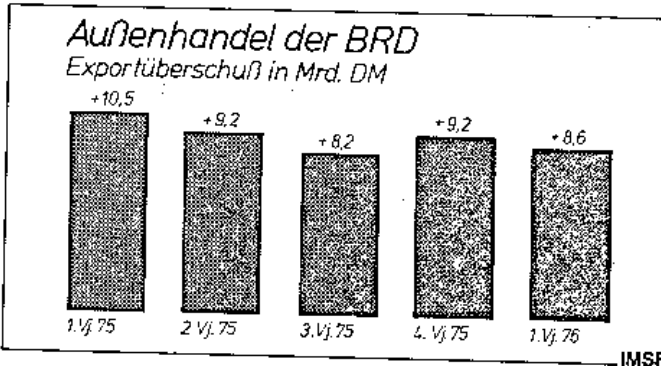
Nach dem Exportrückgang des Jahres 1975 ist in den letzten Monaten wieder eine Belebung des Außenhandels festzustellen.

Außenhandel der BRD

	Einfuhr in % geg. Vorjahr		Ausfuhr in % geg. Vorjahr		Saldo in % geg. Vorjahr	
	Mrd. DM		Mrd. DM		Mrd. DM	
1975	184,4	+ 2,4	221,6	- 3,9	+ 37,2	- 26,8
Januar	15,9	+ 15,7	18,4	+ 6,0	+ 2,5	- 30,6
Februar	16,9	+ 18,7	19,1	+ 7,7	+ 2,2	- 35,3
März	19,0	+ 34,8	22,8	+ 30,3	+ 3,8	+ 11,8
1. Vierteljahr						
1976	51,8	+ 23,0	60,4	+ 14,6	+ 8,6	- 18,1

(Quelle: BMWI-Monatsberichte 4/76; FAZ v. 27. 4. 1976)

Der hohe Zuwachs im März ist durch die schon erwähnte Tatsache überzeichnet, daß dieser Monat 1976 ein Fünftel mehr Arbeitstage hatte als der gleiche Vorjahresmonat.



Die Steigerungsraten sind zudem durch die Preisentwicklung überhöht. Real nahmen die Importe im ersten Vierteljahr um 19, die Exporte um 15 Prozent zu. Die Preisstruktur hat sich in den letzten Monaten wieder etwas zuungunsten der BRD verschoben, d. h., die Einfuhrpreise steigen schneller als die Ausfuhrpreise. Ursache sind die Preise für Rohstoffe und Nahrungsmittel, die in den letzten Monaten z. T. kräftig angezogen haben. Dadurch hat sich das Austauschverhältnis der Bundesrepublik im Außenhandel wieder etwas verschlechtert, liegt aber immer noch über dem von 1974.

Austauschverhältnis¹ (Terms of Trade)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	Februar 1976
	100	103,5	106,9	104,0	95,4	102,3	98,6

¹ Ausfuhrwerte/Einfuhrwerte
(Quelle: Wirtschaft und Statistik 3/76, S. 150)

Da inzwischen aber auch die Fertiggüterpreise kräftig anziehen – die BRD exportiert vor allem Industriewaren –, ist eine größere Verschiebung nicht zu erwarten.

Der Rückgang des Welthandels 1975 hatte zunächst zu einer gewissen Verminderung der Ungleichgewichte geführt. Das Gesamtdefizit der Leistungsbilanzen der 23 Länder der OECD verringerte sich von 33,3 auf 6 Milliarden Dollar. Mit einer erwarteten Belebung des Welthandels – real wird mit Zuwachsraten zwischen 4 und 7 Prozent gerechnet, das Gemeinschaftsgutachten nimmt für die BRD einen realen Exportzuwachs von 8 Prozent an – werden sich aber auch die Ungleichgewichte wieder vergrößern. Es wird mit einem Defizit der OECD-Staaten von zusammen 17,5 Milliarden Dollar gerechnet. (FAZ vom 24. 3. 1976)

Erste Auswirkungen sind schon jetzt spürbar. Unruhen im Währungssystem – allerdings auch politisch (Italien) motiviert –, Anwendung handelsprotektionistischer Methoden in England, Italien und den USA stellen eine latente Gefahr für den Welthandel dar.

2 Unternehmensgewinne und Konzentration

2.1 Unternehmensgewinne

Das wichtigste Merkmal der wirtschaftlichen Entwicklung der letzten Monate war die rasche Aufwärtsentwicklung der Unternehmensgewinne, die das Ausmaß der Entwicklung nach der Krise 1966/67 zu erreichen oder sogar noch zu übertreffen scheint.

Einkommen der Privaten aus Unternehmertätigkeit und Vermögen

	Brutto		Netto	
	Mrd. DM	% geg. Vorj.	Mrd. DM	% geg. Vorj.
1973	212,1	-	158,7	-
1974	216,3	+ 2,0	160,7	+ 1,3
1. Halbjahr 1975	104,4	+ 1,9	79,8	+ 5,0
2. Halbjahr 1975	121,0	+ 6,3	91,4	+ 7,8
1976 ¹	257,5	+ 14,5	206,0	+ 17,0

¹ Projektion des „Frühjahrgutachtens“ der Forschungsinstitute, einschließlich Staat
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank 3/76, S. 13; DIW-Wochenbericht 15–16/76, S. 152)

Die Projektion der Bundesregierung am Jahresanfang ist durch die Forschungsinstitute nach oben korrigiert worden, wobei alles dafür spricht, daß dieser Teil der Projektion erreicht oder übertroffen wird. Im Unterschied zu 1966/67 begann die erneute Beschleunigung der Gewinnentwicklung dieses Mal schon mitten in der Krise, im zweiten Halbjahr 1975.

Noch deutlicher zeigt sich das bei der Entwicklung der Konzerngewinne.

Nach einer sehr differenzierten Gewinnsituation Anfang 1975 begann schon im zweiten Halbjahr 1975 ein teilweise explosionsartiger Gewinnanstieg. Schon die vorläufigen Zahlen einzelner Unternehmen über die Gewinnentwicklung der letzten Monate zeigen das. Symptomatisch sind dabei die großen Chemiekonzerne, die 1974 Rekordgewinne machten, 1975 allerdings erhebliche krisenbedingte Umsatzrückgänge hinnehmen mußten und daher deutlich niedrigere Gewinne auswiesen. Der Gewinnrückgang war allerdings auch bilanztechnisch – durch die Umstellung der Pensionsrückstellung – überzeichnet. Aber schon im vierten Vierteljahr berichtete die Bayer AG über einen Zuwachs des ausgewiesenen Gewinns (vor Steuern) um 256 Prozent gegenüber dem Vorquartal. Die Zahlen für Hoechst lauten + 227 Prozent, für BASF + 149 Prozent.

Auch im ersten Quartal 1976 ging diese Entwicklung weiter. Gegenüber 1975 stieg der Gewinn vor Steuern bei Bayer um 49,7 Prozent, bei Hoechst um 19,4 Prozent. Ähnlich sieht es bei vielen anderen Konzernen aus. Selbst die wenigen Unternehmen, die für 1975 Verluste ausgewiesen hatten, so VW, Audi-NSU, AEG – alle berichten wieder über „schwarze Zahlen“, d. h. über auch bilanziell ausgewiesene Gewinne. Eine Besonderheit ist für Hoesch, fusioniert mit der Estel NV., zu vermerken. Dort wird nach holländischem Recht bilanziert, das heißt, die bilanzmäßigen Verluste von 1975 werden mit den Rekordgewinnen von 1974 verrechnet.

Ergebnis: eine Steuerersparnis von rund 190 Millionen DM. In der BRD wurde diese Regelung, der „Gewinnrücktrag“ oder Carry-back, ebenfalls eingeführt, allerdings mit einer Obergrenze von 5 Millionen DM. Selbst die Audi-NSU, traurig berühmt durch einen drastischen Personalabbau, meldet schon wieder Gewinne: 18 Millionen im 1. Quartal. 1976 rechnet man mit einem Reingewinn von 70 bis 80 Millionen, etwas mehr als der ausgewiesene Verlust 1975. Bei allgemein stark reduzierten Belegschaften steigen Umsatz und Ertrag wieder sprunghaft an, so daß die ausgewiesenen Verluste bzw. Gewinnrückgänge einiger Konzerne im Jahre 1975 wohl auch die Funktion hatten, den rigorosen Belegschaftsabbau zu begründen. (Zahlen nach Presseberichten)

Die Entwicklung der ersten Monate 1976 bestätigt die Gewinnprognose der Deutschen Gesellschaft für Anlageberatung (Degab). 140 Konzerne mit einem Umsatzvolumen von 313 Milliarden, das sind 42 Prozent des gesamten Industrieumsatzes, wurden untersucht. Insgesamt wird bei diesen Unternehmen eine Zunahme der ausgewiesenen Reingewinne um 2 Milliarden DM erwartet, wobei es je nach Branche große Differenzen gibt.

Gewinnzuwachs 1976 nach Prognose der Degab

Stahl	+ 100 %
Reifen	+ 80 %
Papier	+ 50 %
Chemie	+ 35 %
Automobil	+ 33 %
Elektro	+ 33 %
Versorgung	+ 25–30 %
Maschinenbau	+ 20 %
Bauwirtschaft	+ 25 %
Kaufhäuser	+ 6 %

(Quelle: Handelsblatt vom 25. 3. 1976)

Da es sich dabei lediglich um die ausgewiesenen Überschüsse handelt, die nur einen Bruchteil der tatsächlichen Erträge ausmachen, kann aus diesen Zahlen nur auf die Richtung und das Ausmaß der Gewinnentwicklung geschlossen werden. Zu bedenken ist auch, daß die aufgeführten Sektoren mit Ausnahme der Bauwirtschaft hochkonzentriert sind und in der Krise ihre Position noch verstärkt haben. Es sind also vor allem die Monopolgewinne, die sich darin widerspiegeln, nicht die Gewinne der kleinen und mittleren Unternehmen, die sich z. T. immer noch in großen Schwierigkeiten befinden.

Die Zahl der Unternehmenszusammenbrüche liegt dagegen immer noch auf dem Spitzenstand von 1975. Im ersten Vierteljahr 1976 wurden mit 2366 Insolvenzen fast sechs Prozent mehr Zusammenbrüche registriert als im gleichen Zeitraum des Vorjahres.

2.2 Banken und Bankkonzentration

Die großen Banken der Bundesrepublik haben wie kaum eine andere Unternehmensgruppe die Krise nicht nur gut überstanden, sondern von ihr in hohem Maße profitiert. Die Ergebnisse der drei privaten Großbanken sind dafür symptomatisch.

	Dividende in %			Jahresüberschuß in Mill. DM			Zinsüberschuß in Mill. DM		
	1972	1973	1974	1972	1973	1974	1972	1973	1974
Deutsche Bank	18	18	20	20 + 2,5	155	234	281	767	1051
Dresdner Bank	18	18	18	20	102	143	193	485	650
Commerzbank	17	17	17	18	80	110	146	379	531

(Quelle: Wirtschaftswoche 19/73, 18/75, 20/76)

Dabei teilen die Banken selbst mit, daß infolge ihrer „vorsichtigen“ Rückstellungspolitik die Gewinne tatsächlich noch weit höher sind. Diese besondere Entwicklung der Banken ist sowohl auf die Geld- und Kreditpolitik der Bundesbank in der Krise als auch auf Veränderungen im Bankensystem zurückzuführen, deren spektakulärster Ausdruck der Zusammenbruch der Herstatt-Bank im Jahre 1974 war. Auch die Veränderungen im Währungssystem, das Floating, hat den großen Banken neue Gewinnchancen eröffnet.

Die Bundesbank setzte Anfang 1972, als die Preise immer rascher nach oben kletterten, eine scharfe Restriktionspolitik in Gang. Sie nahm durch eine Erhöhung der Mindestreserven, die die Geschäftsbanken bei der Bundesbank zinslos zu hinterlegen haben, diesen die freien Liquiditätsreserven, verteuerte durch Heraufsetzung der Diskont- und Lombardsätze die Refinanzierung und steigerte so das Zinsniveau. Die Einschränkung der Kreditvergabemöglichkeiten der Banken und die Verteuerung der Refinanzierung aber schadete diesen keineswegs. Sie nutzten diese Knappheitsposition vielmehr zur Steigerung der Zinsen und zur Verbesserung der Sicherheiten. Durch eine selektive Kreditvergabe wurden die Konditionen hochgeschraubt – eine Entwicklung, die vor allem auf Kosten der kleinen Betriebe ging.

Das wird durch eine Untersuchung illustriert, die die betriebswirtschaftliche Beratungsstelle (BBE) in Köln beim Einzelhandel durchführte. Im August 1975 z. B. zahlte fast die Hälfte der befragten kleinen Einzelhändler zwischen 10 und 14 Prozent Zinsen für Kontokorrentkredite (Wirtschaftswoche 15/76, S. 34), während der Durchschnittszins in dieser Kreditart 9,54 Prozent betrug bei einer Schwankungsbreite von

8,5 bis 11 Prozent (Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 48*). Mehr als die Hälfte der Einzelhändler zahlte für Wechselkredite zwischen 6 und mehr als 9 Prozent Zinsen, bei einem Durchschnittszins von 5,7 Prozent (ebenda). Hinzu kommen noch hohe Nebenkosten und Kontoführungsgebühren.

Ausgewählte Zinssätze in Prozent

	Solizinsen		Hypo-		Habenzinsen	
	Diskont-	Konto-	Wechsel-	thekar-	Fest-	Spareinlagen
	satz ¹	kredit ²	diskont	kredit	geld ³	gesetzlicher 4jähriger Kündigungsfrist
Mai 1972	3	8,39	5,28	8,13	4,55	4,02
Mai 1973	6	11,32	10,46	9,36	8,34	4,52
Nov. 1973	7	14,02	13,21	10,39	11,05	5,51
Mai 1974	7	13,77	11,86	10,55	8,03	5,51
Mai 1975	4,5	10,87	6,97	8,94	4,40	4,53
März 1976	3,5	8,68	4,93	8,02	3,43	4,00

¹ der Bundesbank
² unter 1 Mio.
³ unter 1 Mio. mit vereinbarter Kündigungsfrist von 3 Monaten
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 48*)

Am deutlichsten ist der Effekt der Zinsentwicklung bei den Spareinlagen. Sie machten bei den Großbanken 1975 rund 30 Prozent der Bilanzsumme aus – weit mehr noch sind es bei den Sparkassen. Die Sparzinsen lagen aber im November 1973, dem Höhepunkt der Zinsentwicklung, nur zwischen 1,5 und 1,7 Prozent höher als im Mai 1972, dem Zinstiefpunkt vor der Krise. Die Solizinsen dagegen, d. h. die Zinsen, die die Banken einnehmen, stiegen im gleichen Zeitraum bei Kontokorrentkrediten teilweise um mehr als 5,6 Prozentpunkte an. Selbst Hypothekarkredite wurden um mehr als 2,4 Zinsprozentpunkte teurer.

Im März 1976 war das Solizinsniveau im Schnitt eher noch etwas höher als im Mai 1972, das Habenzinsniveau dagegen lag durchweg niedriger, teilweise, je nach Einlageart, beträgt die Differenz mehr als 1 Zinsprozent. Die Banken zahlen heute also deutlich weniger für die Einlagen und erhalten mehr für ihre Kredite.

Es verwundert nicht, daß die Zinsmarge, die Spanne zwischen Soll- und Habenzinsen, sprunghaft anstieg. Bei der Deutschen Bank von 2,23 auf 3,24 Prozent, bei der Dresdner von 1,83 auf 2,56 und bei der Commerzbank von 1,79 auf 2,66 (1973 auf 1974). Man muß sich vor Augen halten, daß eine Variation der Zinsspanne um nur 0,1 Prozent

zu Einnahmen von 50 Millionen führt – bezogen auf das Kreditvolumen der Deutschen Bank 1975. Auch 1975 ist die Spanne kaum zurückgegangen, sie beträgt bei der Deutschen Bank 3,18 Prozent, bei einer kräftigen Ausweitung des Geschäftsumfanges um 13 Prozent. Die Dresdner Bank teilte sogar eine weitere Steigerung der Spanne auf „deutlich über 3 Prozent“ mit. (Wirtschaftswoche, 18/75, S. 28, Geschäftsberichte laut „Handelsblatt“)

Neben den Zinseinnahmen machten die Banken ebenfalls gute Geschäfte durch die Vermittlung, Verwaltung und Ausführung von Bankoperationen. Die Provisionsüberschüsse, bei der Deutschen Bank z. B. 515 Millionen 1975, stiegen ähnlich wie die Zinsüberschüsse sprunghaft an. Wie bekannt, hat die Deutsche Bank die Rolle des Konsortialführers bei der Großanleihe der Europäischen Gemeinschaft im März des laufenden Jahres übernommen, durch die Italien ein Beistandskredit von 500 Millionen Mark erhalten hat. Es wird geschätzt, daß ihr aus diesem Geschäft eine Provision von 25 Millionen DM zufließen wird, immerhin 5 Prozent der Gesamtsumme, die letztendlich von den italienischen Steuerzahlern – zusätzlich zu den Zinsen – aufgebracht werden müssen. (FAZ v. 20. 3. 1976)

Wenn anfangs festgestellt wurde, daß die restriktive Geldpolitik der Bundesbank die Marktmacht der großen Geschäftsbanken vergrößert hat, so hat die Lockerung der Bundesbankpolitik aber nicht umgekehrt zu einer Verschlechterung der Situation der Banken geführt. Das liegt zu einem guten Teil daran, daß der in der Folge der veränderten Liquiditätspolitik vergrößerte Kreditspielraum von den Geschäftsbanken zu Kapitalexperten genutzt wurde, die es ermöglichten, die höheren Zinsen auf internationalen Kapitalmärkten wahrzunehmen.

Wichtig sind aber auch die Veränderungen, die sich im Bankensystem selbst vollzogen haben. Der Zusammenbruch der Herstatt-Bank ist dabei ein wichtiges Ereignis.

Die Freigabe des Wechselkurses 1973 eröffnete den Banken ein neues Betätigungsfeld, das sonst nur in bestimmten Perioden fruchtbar war: die Devisenspekulation. Da dieses Geschäft zwar auf der einen Seite äußerst profitabel, auf der anderen Seite aber auch sehr riskant ist, können die kleineren Banken nur begrenzt daran partizipieren. Die Herstatt-Bank hatte sich – wie andere Banken auch – verspekuliert. Sie war aber nicht groß genug, um diese Verluste zu verkraften, und mußte unter schadenfrohem Zusehen der Großbanken schließen.

In der Folge wurden Regelungen getroffen, die praktisch auf die Beseitigung der kleinen Privatbanken abzielten. Dazu gehört die nach dem Herstatt-Krach vorbereitete Novelle des Kreditwesengesetzes (KWG), die am 1. 5. des Jahres in Kraft getreten ist, auch „Lex Herstatt“ genannt. Sie beinhaltet vor allem eine Begrenzung der Großkredite auf eine bestimmte Relation zum haftenden Eigenkapital, wodurch die kleineren Institute vom wichtigen Großkreditgeschäft praktisch ausgeschlossen werden. Die konzentrationsfördernde Wirkung wurde dabei „in Kauf genommen“. (HB v. 20. 4. 1976)

Wichtig für die Beschleunigung des Konzentrationsprozesses ist auch die Erweiterung des Einlagenschutzes durch den Bundesverband deutscher Banken, ebenfalls im Anschluß an die Herstatt-Pleite durchgeführt. Der Prüfungsverband des Bankenverbandes wurde im Zusammenhang damit personell von 10 auf 35 Prüfer verstärkt, die berechtigt sind, die Geschäftsunterlagen der Mitgliedsfirmen zu untersuchen. Zwar kann der Verband selbst keine Schließung verfügen, aber schon eine Drohung mit der staatlichen Bankenaufsicht reicht in der Regel aus, um den betroffenen Privatbankier zur Geschäftsaufgabe zu veranlassen. Der von den Großbanken beherrschte Bankenverband und die staatliche Bankenaufsicht beschleunigen so gemeinsam die Konzentration im Bankgewerbe (Wirtschaftswoche, 18/76, S. 25). Dadurch wurde, wie das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen mitteilte, die Liquidation „relativ unbemerkt von der Öffentlichkeit“ ermöglicht (HB v. 20. 4. 1976). Von 1970 bis 1974 sank die Zahl der Privatbankiers von 163 auf 130 (WSI-Mitteilungen, 7/75, S. 385). Allein im zweiten Halbjahr 1975 wurde 13 Banken durch das Bundesaufsichtsamt für das Kreditwesen die Erlaubnis entzogen.

Zahl der Kreditinstitute und Zweigstellen

	1970	1971	1972 ¹	1973	1974	1975
Kreditinstitute	8 549	7 819	7 190	6 892	6 673	6 487
Zweigstellen	32 251	33 904	35 387	36 393	37 078	37 407

¹ Seit 1972 einschließlich Bausparkassen
(Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 41*)

Zwischen 1973 und 1975 ging die Zahl der monatlich an die Bundesbank berichtenden Institute von 3784 auf 3628 zurück, also um 156. Die Zahl der Institute mit einem Geschäftsumfang von weniger als 25 Millionen sank sogar um 408 oder um 27 Prozent (ebenda). Während das Zweigstellennetz von Sparkassen und Großbanken ausgebaut wird, verlieren immer mehr Bankiers ihre Selbständigkeit und werden zu Filialleitern.

Diesen Konzentrationsprozeß zahlen Sparer, Verbraucher, Mieter und kleine Selbständige, die die hohen Zinskosten nicht weiterwälzen können, aus ihrer Tasche. Die Bundesbank: „Nun aber wäre es konjunkturpolitisch sehr mißlich, wenn der Rückgang der Refinanzierungskosten, der durch die Diskont- und Lombardzinssenkung erneut akzentuiert wurde, nicht voll auf die Sollzinsen durchschlüge. Ein anderes Ergebnis würde eher darauf hindeuten, daß der Wettbewerb unter den Kreditinstituten nicht so lebhaft ist, wie er sein sollte.“ (Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 3/76, S. 6)

3 Lage der Arbeiterklasse

3.1 Löhne und Gehälter

Während die Prognose der Wirtschaftsforschungsinstitute die ursprüngliche Schätzung für die Unternehmergewinne noch einmal kräftig nach oben korrigiert hat, ist die Projektion der Löhne und Gehälter unverändert geblieben.

Summe der Löhne und Gehälter

	In Mrd. DM	Brutto in % geg. Vorjahr	In Mrd. DM	Netto in % geg. Vorjahr
1973	423,8	+ 12,6	311,5	+ 8,9
1974	463,6	+ 9,4	335,8	+ 7,8
1975	479,6	+ 3,5	348,2	+ 3,7
1976 ¹	512,5	+ 7,0	360,0	+ 3,5

¹ Projektion des „Frühjahrgutachtens“ der Forschungsinstitute
(Quelle: DIW-Wochenbericht 15–16/76, S. 152)

Allerdings wird es von der Kampfbereitschaft und den Kampfereignissen der Gewerkschaften abhängen, ob zumindest die Zahlen der Prognose erreicht werden. Denn Tarifierhöhungen um 5,4 Prozent reichen nicht aus – trotz einer Zunahme der Zahl der Arbeitsstunden –, um die Löhne um 7 Prozent steigen zu lassen. Denn auch im Rahmen der Prognose wird der Beschäftigungsabbau 1976 weitergehen.

Die Aussichten für die Lohnentwicklung sind allerdings nach dem Streik der Drucker etwas besser. Es hängt jetzt von den anderen Gewerkschaften ab, ob sie die Ergebnisse des Streiks in der Druckindustrie zu einer Korrektur der Verteilungsrelation nutzen.

Zwar ist auch 1975 die verlangsamte Lohnentwicklung auf den Beschäftigungsabbau zurückzuführen, aber auch der Lohnanstieg der Beschäftigten hat sich verlangsamt.

Tarif- und Effektivverdienste in Prozent gegenüber den Vorjahren

	Tariflöhne und -gehälter ¹	Löhne und Gehälter je Beschäftigten
1972	+ 9,1	+ 8,9
1973	+ 10,3	+ 12,0
1974	+ 12,5	+ 11,5
1975	+ 8,4	+ 7,0

¹ auf Monatsbasis
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 69*)

Die Jahresvergleiche drücken die sinkende Tendenz der Lohnerhöhungen nicht voll aus, weil sich teilweise Tarifabschlüsse der Vergangenheit statistisch auch noch im folgenden Jahr auswirken. So wurden 1975 für ungefähr 17 Millionen Arbeiter, Angestellte und Beamte neue Tarifverträge abgeschlossen, die eine Lohnsteigerung um durchschnittlich 6,7 Prozent beinhalteten. (Bundesministerium für Arbeit und Sozialordnung, zit. in: Handelsblatt vom 19.–20. 3. 1976)

Infolge des Abbaus von Überstunden und der Kurzarbeit hatten die Industriearbeiter die niedrigsten Zuwächse zu verzeichnen. Während im Jahresdurchschnitt die Bruttostundenverdienste der männlichen Industriearbeiter noch um 7,4 Prozent zunahmen (im Oktober 1975 war die Rate schon auf 6,6 Prozent gesunken), erhöhten sich die Bruttowochenverdienste nur noch um 4,4 Prozent, in der Eisen- und Stahlindustrie gingen sie sogar um 1,2 Prozent zurück. Der Industriearbeiter brachte 1975 durchschnittlich real also fast 2 Prozent weniger in der Woche nach Hause als 1974. Weniger rasch gingen die Zuwachsraten der Angestellteinkommen zurück, da dort der Abbau der Arbeitszeit nicht so stark zu Buche schlug. (Wirtschaft und Statistik 4/76, S. 264)

Die Bundesrepublik liegt mit dieser Lohnentwicklung übrigens auch im internationalen Vergleich am Ende. Eine Schätzung des Statistischen Amtes der Europäischen Gemeinschaft macht dies deutlich.

Anstieg der Lohnstückkosten der Industrie 1975 in Prozent

BRD	+ 6,5 %
Niederlande	+ 15,0 %
Belgien	+ 21,5 %
Frankreich	+ 21,5 %
Dänemark	+ 19,0 %
Irland	+ 29,0 %
England	+ 33,0 %
Italien	+ 34,0 %

(Quelle: Handelsblatt vom 6. 4. 1976)

Die Steigerungsraten sind in ihrer absoluten Höhe natürlich kaum aussagekräftig: Schon in den Begriff der „Lohnstückkosten“ gehen die verschiedensten Bestandteile ein. Sie hängen insbesondere von der Kapazitätsauslastung, von der Abgrenzung der untersuchten Wirtschaftsgruppen und vielen anderen Faktoren ab.

Trotzdem zeigt dieser Vergleich, daß in der BRD selbst die nach Unternehmerbedürfnissen berechneten „Lohnstückkosten“ kaum schneller gestiegen sind als die Verbraucherpreise, während sie in allen anderen Ländern der EWG wesentlich darüber liegen. Das ist teilweise auch auf die Erfolge der dortigen Gewerkschaften zurückzuführen. In der BRD ist es in stärkerem Maße gelungen, die Lasten der Krise auf die Arbeiter abzuwälzen.

Der Vergleich zeigt auch, daß die demagogischen Behauptungen der Unternehmer, die internationale Konkurrenzfähigkeit der BRD-Konzerne sei durch die steigenden Lohnkosten gefährdet, jeder Grundlage entbehrt.

Die auch im internationalen Vergleich langsam steigenden Löhne sind im Gegenteil eher ein Moment, das das Übergewicht der westdeutschen Konzerne vergrößert und die Unruhe im Welthandel verstärkt. Während die Lohnentwicklung in der BRD langsamer als in den meisten anderen Ländern ist, haben die Bezüge der Konzernmanager unangefochten eine internationale Spitzenstellung. Das ergab eine Untersuchung der Unternehmensberater Towers, Perrin, Forster & Crosby. Unterschiedliche Steuerbelastung und Zusatzvergütungen verzerren das Bild zwar etwas, berühren aber nicht die Spitzenstellung der BRD-Manager.

Wird das „Gehaltsniveau“ eines bundesdeutschen Generaldirektors 1975 = 100 gesetzt, dann beträgt das Einkommen in

England	= 70 %
Frankreich	= 90 %
Italien	= 70 %
Niederlande	= 100 %
Schweden	= 90 %
USA	= 80 %

der westdeutschen Managerbezüge. (Handelsblatt vom 31. 3. 1976)

Wenn also irgendwo die Verdienste zu hoch sind, dann sind es die Einkommen in den Konzernleitungen.

3.2 Steuern

Die Steuereinnahmen des Staates sind in den letzten Monaten relativ rasch gewachsen. Das Steigerungstempo wurde vor allem durch die Entwicklung der Lohnsteuereinnahmen bestimmt.

Steuereinnahmen¹ im 1. Vierteljahr 1976

	In Mrd. DM	Zuwachs in % geg. Vorj.
Steuereinnahmen insgesamt	54,5	+ 7,6
darunter:		
Lohnsteuer	17,6	+ 9,2
Veranlagte		
Einkommensteuer	7,5	+ 8,0
Körperschaftsteuer	2,4	+ 8,3
Umsatzsteuer	10,3	+ 7,9

¹ Bund und Länder
(Quelle: Bulletin der Bundesregierung Nr. 46/76, S. 442)

Belastung der Löhne u. Gehälter durch Steuern u. Sozialabgaben

Summen in Mrd. DM	1970	1971	1972
Bruttolöhne und -gehälter	306,4	345,0	376,2
Lohnsteuer ¹	37,7	45,9	53,6
Sozialabgaben	32,7	36,6	41,4

Durchschnittsbelastung in %

mit:			
Lohnsteuern	12,3	13,3	14,3
Sozialabgaben	10,7	10,6	11,0
insgesamt	23,0	23,9	25,3

Grenzbelastung in %¹

mit:			
Lohnsteuer	19,0	21,4	24,5
Sozialabgaben	11,4	10,0	15,5
insgesamt	30,4	31,5	40,0

¹ Einschließlich Kirchensteuer und Ergänzungs-/Stabilitätsabgaben

² Schätzung des IFO-Instituts für Wirtschaftsforschung

³ Belastung je zusätzlich verdienter DM
(Quelle: IFO-Schnelldienst 9/76)

Dabei ist der Anstieg der Lohnsteuer unterzeichnet. Denn aus rechnerischen Gründen werden die Lohnsteuern des Dezember 1975 erst im Januar 1976 aufgeführt. Im März wuchsen die Lohnsteuereinnahmen denn auch um 19,8 Prozent gegenüber dem Vorjahresmonat. Doch auch hier sind Verzerrungen zu berücksichtigen: Die Lohnsteuereinnahmen von 1976 werden mit den Lohnsteuerrückzahlungen aus dem Jahresausgleich für 1975 verrechnet. Da aber wegen der Steuerreform – u. a. wegen der Einarbeitung der Vorsorgepauschale in den Tarif – die Erstattungen aus 1975 deutlich niedriger ausfallen werden als 1974, sind die Steigerungsraten in diesem Fall überzeichnet. Daraus muß allerdings auch gefolgert werden, daß der tatsächliche Entlastungseffekt der Reform im Jahre 1975 niedriger war, als es der leichte Rückgang der Lohnsteuern um 1,1 Prozent annehmen läßt. Erst ein Vergleich der Summe aus gezahlter Steuer und Steuerrückforderung mit der entsprechenden Vorjahresgröße ergibt ein sicheres Bild. Doch auch unter Berücksichtigung des geschilderten Effekts belief sich der Zuwachs der gezahlten Lohnsteuer auf rund 10,5 Prozent und stieg damit etwa dreimal so schnell wie die Summe der Löhne und Gehälter.

Es zeigt sich drastisch, wie wenig die Reform der Einkommensteuer am System der progressiven Belastung der Löhne und Gehälter geändert hat. Die Lohnsteuer ist nach wie vor ein wichtiges Moment der Umverteilung der Nominallohne zugunsten der Gewinne, ein wirksames Instrument der „sekundären“ Ausbeutung über den Staat.

Die Grenzbelastung macht deutlich, daß in diesem Jahr Lohnerhöhungen vor allem von der Steuer geschluckt werden. Von jeder zusätzlich erkämpften Mark fließen 58,6 Pfennige in die Kassen des Staates oder der Sozialversicherungsträger. Eine Steuerreform, die das ungerechte System der zusätzlichen Ausbeutung beseitigt, steht also noch aus. Denn obwohl 1976 auch die Bruttoreallöhne nicht wachsen werden, nimmt gleichzeitig die prozentuale Belastung sprunghaft zu: Inflation und Abgaben wirken hier – wie vor der Steuerreform – beim Lohnabbau zusammen.

3.3 Preise

Seit dem Jahreswechsel ist in den meisten Bereichen wieder ein verstärkter Preisanstieg sichtbar, der sich allerdings im Index der Lebenshaltungskosten noch nicht niedergeschlagen hat.

Vor allem die Lebensmittelpreise steigen in rasantem Tempo. Nach der monatlichen Untersuchung der FAZ in Hessen verteuerten sich im April gegenüber dem Vorjahr u. a.:

Schweinekotelett	+ 15,1 %
Streichmettwurst	+ 12,2 %
Eier	+ 14,3 %
Bohnenkaffee	+ 13,4 %
Kartoffeln	+ 171,8 %
Tomaten	+ 35,6 %
Benzin	+ 9,1 %
Heizöl	+ 27,8 %

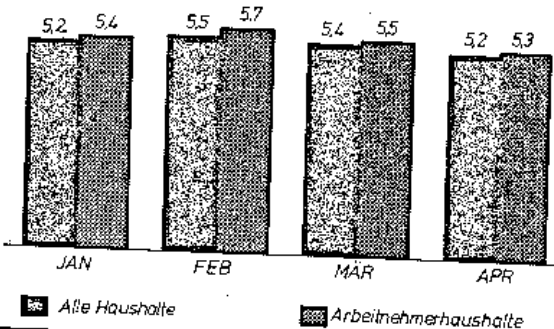
(Quelle: FAZ vom 6. 5. 1976)

1973	1974	1975	1976 ²	1976 geg. 1970 in %
423,8	463,6	479,6	506,8	+ 65,4
66,3	77,8	76,1	84,9	+ 125,2
49,0	53,7	58,8	66,0	+ 101,8
15,6	16,8	15,9	16,8	—
11,6	11,5	12,3	13,0	—
27,2	28,3	28,1	29,8	—
26,7	28,7	— 10,0	32,2	—
15,9	11,8	32,3	26,4	—
42,6	40,5	22,3	58,6	—

Preisindex der Lebenshaltungskosten 1975/76

	Alle Haushalte in % gegenüber		Arbeitnehmerhaushalte in % gegenüber	
	Vormonat	Vorjahresmonat	Vormonat	Vorjahresmonat
April 1975	+0,8	+6,1	+0,8	+6,2
Mai 1975	+0,6	+6,1	+0,6	+6,3
Juni 1975	+0,7	+6,4	+0,7	+6,6
Juli 1975	0,0	+6,2	+0,1	+6,3
August 1975	-0,1	+5,9	-0,1	+6,2
September 1975	+0,5	+6,1	+0,4	+6,3
Oktober 1975	+0,3	+5,8	+0,4	+6,1
November 1975	+0,3	+5,4	+0,3	+5,6
Dezember 1975	+0,3	+5,4	+0,3	+5,6
Januar 1976	+0,8	+5,3	+0,8	+5,4
Februar 1976	+0,7	+5,5	+0,8	+5,7
März 1976	+0,4	+5,4	+0,3	+5,5
April 1976	+0,6	+5,2	+0,6	+5,3

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 3/76, S. 203; Presseberichte)

Lebenshaltungskosten 1976
Steigerung in Prozent gegenüber Vorjahrsmonat

Neben den Lebensmittelpreisen, bei denen über die EWG-Agrarmarkordnung ja auch administrative Momente eine Rolle spielen, steigen vor allem die staatlich administrierten Preise. Im Februar waren gegenüber dem Vorjahr teurer u. a.

Kommunale Verkehrsmittel	+ 13,5 %
Elektrizität und Gas	+ 12,3 %
Wasser	+ 10,9 %
Sozialmieten	+ 9,0 %
Arzt und Krankenhaus	+ 7,7 %

(Quelle: Handelsblatt vom 14.-15. 5. 1976)

Während die Verbraucherpreise unvermindert ansteigen, beschleunigen die industriellen Erzeugerpreise nach einer vorübergehenden Abschwächung seit Jahresbeginn wieder ihr Steigerungstempo.

Veränderung ausgewählter Preisindizes 1975/76

	Industriepreise Veränderung in % geg.		Großhandelspreise Veränderung in % geg.	
	Vormonat	Vorjahresmonat	Vormonat	Vorjahresmonat
Oktober	+0,1	+2,4	+0,4	+5,2
November	-0,1	+2,3	+0,3	+4,2
Dezember	+0,2	+2,5	+0,3	+4,3
Januar	+0,9	+2,2	+2,0	+3,4
Februar	+0,7	+2,7	+1,0	+4,5
März	+0,4	+3,2	+0,8	+5,3
April	+0,9	+3,5	+0,8	+6,0
1975	-	+4,7	-	+7,0

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 3/76, S. 203; Presseberichte)

Vergleicht man die monatlichen Preissteigerungsraten, die die Tendenz bei den Preisen kurzfristig deutlicher zeigen, so steigen gegenwärtig die industriellen Erzeugerpreise weit schneller als Anfang 1975. So stiegen von Januar bis März 1976 z. B. die Preise für Eisen und Stahl um 7,5 Prozent, während sie im gleichen Vorjahreszeitraum um 8,4 Prozent zurückgegangen waren.

Diese Tatsache ist mit der Kostenentwicklung in keiner Weise zu erklären. Alle wichtigen „Kostenfaktoren“ stellen gegenwärtig eine Entlastung dar.

Die Rohstoffpreise waren im März 2,6 Prozent niedriger als im Vorjahr. Zwar steigen sie gegenwärtig wieder an, lagen aber im März z. B. nur um 0,2 Prozent über dem Februarstand. (HWWA-Index für Rohstoffpreise, FAZ vom 17. 5. 1976)

Die „Lohnkosten“ sinken gegenwärtig sogar nach Berichten des Forschungsinstituts der Unternehmerverbände, des Instituts der Deutschen Wirtschaft. Im vierten Vierteljahr gingen sie um rund 1 Prozent gegenüber dem Vorquartal zurück. (Informationsdienst des IW, 9/76, S. 2)

Die Konzerne nutzen lediglich ihre Marktchancen und ihre durch den Konzentrationsprozeß verstärkte Monopolstellung aus – wie es zu erwarten war.

Es ist daher kaum damit zu rechnen, daß sich die Lebenshaltungskosten in der nächsten Zeit beruhigen werden. Denn die industriellen Erzeugerpreise haben im letzten Halbjahr 1975 eine eher preisberuhigende Rolle gespielt. Damit ist es nun vorbei. Selbst wenn aus saisonalen Gründen die Lebenshaltungskosten in den nächsten Monaten etwas langsamer ansteigen sollten, ist mit der Entwicklung der industriellen Erzeugerpreise doch der nächste Preisboom schon programmiert.

3.4 Zum Sparquotenargument

Eines der zentralen Argumente gegen Lohnerhöhungen war im vergangenen Jahr die Behauptung, Lohnerhöhungen würden zwar die Kosten der Unternehmen erhöhen, nicht aber als Konsum kaufkräftige Nachfrage schaffen. (Vgl. „Info“, 3/75) Denn die Arbeiter und Angestellten würden die Zusatzverdienste auf die Sparkasse tragen. Diese Behauptung wurde „untermauert“ mit dem Hinweis auf die gestiegene „Sparquote“ der privaten Haushalte, obwohl diese Quote über das Sparverhalten der Lohn- und Gehaltsempfänger nichts aussagt – sie wirft Arbeitseinkommen und Gewinne statistisch in einen Topf. Tatsächlich wurde an dieser Stelle schon nachgewiesen, daß die Schwankungen der Sparquote vor allem mit dem veränderten Unternehmerverhalten zusammenhängt. Im ersten Halbjahr 1975 wurden verstärkt Gewinne aus den Betrieben entnommen und als Geldkapital kurzfristig angelegt. Das hat die gesamtgesellschaftliche Sparquote hochgetrieben. Dieser Zusammenhang wird nun auch durch eine Untersuchung des Unternehmerinstituts der Deutschen Wirtschaft (IW) bestätigt. Die Konsumquote der Haushalte mit mittlerem Einkommen hat sich demnach kaum verändert. Zwischen Oktober/November 1974 und Oktober/November 1975 stieg die Konsumquote der Haushalte mit mittlerem Einkommen von 78,8 auf 79,6 Prozent. Diese Gruppe, die Ende 1975 schon Reallohnverluste hinnehmen mußte, war gezwungen, zur Aufrechterhaltung des Lebensstandards sogar einen größeren Einkommensteil konsumwirksam auszugeben. Die Konsumquote der Haushalte mit höherem Einkommen ging dagegen im gleichen Zeitraum von 76,7 auf 73,1 Prozent zurück. (IW-Trend, zit. nach HB vom 26. 4. 1976) Lohnerhöhungen, vor allem der unteren und mittleren Einkommensgruppen hätten also durchaus die Absatzchancen vor allem der konsumnahen Branchen verbessert.

Diese Feststellung widerspricht nicht der oben gemachten Aussage, daß die Arbeiter und Angestellten in der Krise teilweise Kaufzurückhaltung geübt haben und vor allem die Anschaffung langlebiger Konsumgüter hinausgeschoben haben. Denn solche Anschaffungen werden zu einem erheblichen Teil über Konsumentenkredite finanziert. Zwischen Dezember 1973 und März 1975 stagnierte der Bestand der Konsumentenkredite bei 50 Milliarden DM, ging real also um rund 9 Prozent zurück.

Obwohl das „Sparquotenargument“ nachweislich falsch ist, arbeiten sämtliche Konjunkturforscher, Bundesregierung wie Unternehmerverbände, Forschungsinstitute wie Politiker weiter damit.

So rechnet das „Frühjahrsgutachten“ mit einer Beschleunigung der Zunahme des privaten Verbrauchs im Jahre 1976, obwohl die Reallohn nach der Prognose kräftig sinken werden, obwohl die Renten und Sozialleistungen langsamer steigen werden als 1975. Eine Zunahme des privaten Verbrauchs um real 3,5 Prozent kann unter diesen Bedingungen nur angenommen werden, wenn mit einer gesunkenen Sparquote kalkuliert wird. Das wird auch getan – nach der Prognose soll sie von 15,9 auf 14,5 Prozent zurückgehen. Dem liegt die Annahme

einer in der Krise zurückgegangenen Konsumquote der Masse der Lohnempfänger zugrunde – eine offensichtlich falsche Voraussetzung. Angesichts rückläufiger Realeinkommen und anhaltender Arbeitsplatzunsicherheit ist es kaum anzunehmen, daß nun plötzlich der Konsumanteil kräftig ausgedehnt wird. Bei den hohen Einkommen der Selbständigen aber ist mit einer Steigerung der Konsumquote ebenfalls nicht zu rechnen. Eine Ausweitung des privaten Verbrauchs kann also nicht von Veränderungen der Konsum- und Sparquoten erwartet werden.

Es gilt nach wie vor, daß ein kräftiger Lohnanstieg über die Verbesserung der Absatzchancen der Konsumgüterindustrien die wirtschaftliche Entwicklung stabilisieren würde. Lohnerhöhungen gerade in der gegenwärtigen Situation würden auch die Disproportionen vermindern, die schon im Aufschwung den Keim der neuen Krise legen. Da immer noch hohe Überkapazitäten bestehen, führt die Gewinnexplosion zwar noch nicht zu einem Investitionsboom im Inland, begünstigt jedoch Kapitalexperte in unterschiedlicher Form.

3.5 Kämpfe der Arbeiterklasse

Im Mittelpunkt der Politik des Großkapitals stand in den letzten Monaten der Versuch, unter Ausnutzung der disziplinierenden Wirkung des Arbeitsmarktes in den Tarifauseinandersetzungen eine Senkung der Lohnquote und damit eine weitere kräftige Erhöhung der Profite durchzusetzen. Dieser Angriff erfolgte mit konzentrierter Unterstützung der Bundesregierung und der propagandistischen Hilfe bürgerlicher Wirtschaftswissenschaftler und der Massenmedien.

Bei der Tarifaufeinandersetzung in der Metallindustrie und im öffentlichen Dienst wurde deutlich, daß Regierung und Unternehmerverbände mit allen Mitteln versuchen, eine „heimliche“ Lohnleitlinie um fünfeinhalb Prozent durchzusetzen.

Der Tarifabschluß vom März 1976 in der metallverarbeitenden Industrie (3,6 Millionen Beschäftigte) von 5,4 Prozent Lohnerhöhung und einigen Nebenleistungen wie eine Urlaubsverlängerung um einen Tag kann der Reallohn der Metallarbeiter nicht sichern.

Verlauf und Umfang von Warnstreiks während der Tarifverhandlungen belegen, daß bei entsprechender Mobilisierung eine bedeutend höhere Kampfkraft hätte erreicht werden können, die den Tarifabschluß positiv beeinflusst hätte.

Die vorhandene Kampfbereitschaft auch in der Krisensituation wurde deutlich an der Beteiligung von fast 500 000 Arbeitern und Angestellten an Warnstreiks im Februar und März. In einzelnen Tarifbezirken wurde sogar die höchste Streikbeteiligung seit über zwei Jahrzehnten in der Metallindustrie erreicht: in Hessen mit 31 000 und in Bayern mit 25 000 Streikenden.

Auch der Tarifabschluß für den öffentlichen Dienst einschließlich Post und Bahn (2,2 Millionen Beschäftigte) bewegte sich im Rahmen der Lohnleitlinie und bedeutet keine Sicherung des Reallohns. Während der Tarifrunde fanden zahlreiche Kampfkaktionen statt.

Daß bei einer entsprechenden Mobilisierung der gewerkschaftlichen Kampfkraft auch höhere Abschlüsse durchgesetzt werden können, hatten für einige kleinere Bereiche die Gewerkschaft Holz und Kunststoff und die Gewerkschaft Nahrung, Genuß, Gaststätten bewiesen. Nach siebentägigem Streik im November 1975 hatte die GHK für das norddeutsche Tischlerhandwerk mit 6,3 Prozent, nach einer Urabstimmung mit 90 Prozent für Kampfmaßnahmen die NGG in Bayern für die Brauwirtschaft mit 6 Prozent im Dezember 1975 abgeschlossen.

Diese Erfahrung prägte auch die Vorbereitung der Tarifrunde durch die IG Druck und Papier. Anfang Februar hatte deren Vorsitzender Leonhard Mahlein erklärt, daß zur „Absicherung des Realeinkommens und zur Erhaltung des sozialen Besitzstandes ... die Mobilisierung der gesamten gewerkschaftlichen Kraft notwendig“ sei. (druck und papier 4/76.) Die IG Druck hatte für die 145 000 Arbeiter in der Druckindustrie, deren Tarifvertrag am 31. 3. ausgelaufen war, eine Lohnerhöhung von 9 Prozent gefordert. Entgegen der offiziellen Regierungsargumentation, die durch Lohnverzicht eine höhere Investitionsquote und damit die Schaffung neuer Arbeitsplätze erreichen will, wies die IG Druck nach, daß „durch die Unternehmergewinne von vorgestern und die Investitionen von gestern“ keineswegs die Arbeitsplätze von heute sicherer geworden seien. (druck und papier 1/76.) Seit 1969 seien vielmehr in der Druckindustrie über 30 000 Arbeitsplätze wegrationalisiert worden. Ein tarifpolitisches Stillhalten der Gewerkschaften, weil dann angeblich der Aufschwung schneller komme, wäre nach Mahlein „eine Politik der bewußten oder resignativen Anpassung“, die zudem den

„Spielraum der Unternehmer nur noch erweitern“. (druck und papier 4/76.)

Schon während der Verhandlungen streikten am 12. und 13. April in mindestens 85 Betrieben über 8000 Arbeiter und Angestellte. Nachdem die IG Druck den Schiedsspruch von 5,4 Prozent in der Schlichtung abgelehnt hatte, beschloß sie am 21. 4., eine Urabstimmung über Streikmaßnahmen zur Durchsetzung der 9-Prozent-Forderung am 27. April durchzuführen. Die Mitglieder wurden zur Verweigerung von Überstunden und Sonderschichten aufgerufen. Bis zur Urabstimmung kam es in über 150 Betrieben zu weiteren Warnstreiks, vor allem in Frankfurt, Hannover, Itzehoe und bei Springer in Hamburg.

Das Urabstimmungsergebnis von 88,2 Prozent signalisierte die große Kampfbereitschaft der Drucker. Am 28. April, 14 Uhr, begannen die gewerkschaftlichen Schwerpunktstreiks von 15 000 Arbeitern in 48 Betrieben, hauptsächlich Zeitungsdruckereien, mit regionalen Zentren in Hamburg, Nordrhein-Westfalen, Westberlin, Hessen und München.

Der Unternehmerverband reagierte darauf am demselben Tag mit einem Aussperrungsbeschluß für alle 145 000 Arbeiter. Die in der Bundesrepublik erstmalig angewandte bundesweite Aussperrung, die in Hessen durch die Verfassung verboten ist, zeigt, daß die führenden Kräfte im Druckunternehmerverband die Durchsetzung eines Lohndiktats als eine politische Machtfarbe betrachteten. Dieser politische Charakter wird auch durch die demonstrative, massive Unterstützung des BDA, vor allem ihres Vorsitzenden Schleyer, deutlich. Nach Angaben der IG Druck wurde die Aussperrung nicht von allen Unternehmern praktiziert; in den ersten drei Tagen waren etwa 70 000 Arbeiter davon betroffen.

Die breite Solidarisierung insbesondere in der Gewerkschaftsbewegung mit den streikenden und ausgesperrten Druckern, die am 1. Mai einen Höhepunkt fand, trug wesentlich mit dazu bei, daß die Unternehmer die Aussperrung ab dem 3. Mai wieder zurücknehmen mußten. Daraufhin setzte die Streikleitung der IG Druck den Streik aus und fand sich unter Vermittlung des Vorstandsvorsitzenden der Bank für Gemeinwirtschaft, Walter Hesselbach, zu Verhandlungen bereit. Der Vermittlungsvorschlag von 5,9 Prozent und 0,3 Prozent Strukturverbesserungen wurde von der IG Druck als unzureichend abgelehnt, die dann ab dem 6. Mai zu einem Totalstreik in allen Betrieben der Bundesrepublik aufrief. Nach Angaben der IG Druck beteiligten sich an der zweiten Streikphase in 1792 Betrieben 74 243 Arbeiterinnen und Arbeiter, das sind fast 100 Prozent der Organisierten. Außerdem traten zahlreiche Angestellte in Sympathiestreiks, allein 800 Journalisten in rund 50 Tageszeitungen und Zeitschriften.

Ab dem 11. Mai modifizierte die zentrale Streikleitung der Gewerkschaft ihre Taktik und orientierte in der dritten Streikphase auf regional unterschiedliche Schwerpunktstreiks. Abgesehen vom Landesbezirk Nordmark, in dem der Totalstreik weitergeführt wurde, bestand in den anderen Ländern für kleine Betriebe die Möglichkeit, aus dem Streik herausgenommen zu werden, sofern sie die gewerkschaftlichen Bedingungen (keine Fremdaufträge, keine erhöhten Auflagen, keine Maßregelungen, keine Anrechnung des Tarifabschlusses auf die übertarifliche Bezahlung) akzeptierten.

Entgegen seiner eigenen Ankündigung mußte sich der Bundesverband Druck auch bei Fortsetzung des Streiks zu erneuten Verhandlungen bereit erklären. Unter Vermittlung des Arbeits- und Sozialministers von Nordrhein-Westfalen, Friedhelm Farthmann, fanden am 12. Mai Gespräche zwischen den Tarifparteien statt. Nachdem die Unternehmerfront offensichtlich aufzubrechen begann und selbst die FAZ als bekanntes Unternehmersprachrohr die harte Verhandlungsführung des Druckverbandes kritisierte, konnte die IG Druck am 13. Mai nach fast 20stündigen Verhandlungen eine Lohnerhöhung um 6 Prozent ab dem 1. Juni 1976 und eine einheitliche Pauschale für die Monate April/Mai von 275 DM durchsetzen. Dies entspricht nach Angaben der IG Druck einer durchschnittlichen Erhöhung um 6,66 Prozent. Außerdem wurde ähnlich wie in der Metallindustrie eine sogenannte Maßregelungsklausel in den Tarifvertrag aufgenommen, die Disziplinierungen und Entlassungen der am Streik beteiligten Arbeiter, Angestellten und Redakteure verhindern soll.

Bei der Urabstimmung über den Tarifabschluß am 18. Mai sprachen sich von den 77 889 abstimmungsberechtigten Mitgliedern der IG Druck und Papier 55,7 Prozent (37 335) der Drucker und Setzer für die Annahme des Kompromisses aus. 43,6 Prozent (29 184) stimmten dagegen. Dabei schwankten die Ergebnisse der Urabstimmung zwischen nur 40,6 Prozent Zustimmung in der Nordmark und 67,1 Prozent Ja-Stimmen im Landesverband Rheinland-Pfalz/Saarland. Vor allem

in den großen Betrieben war die Zustimmung unterdurchschnittlich. Das Ergebnis des Arbeitskampfes läßt sich aber nicht nur an der Lohn-erhöhung selbst messen, die ja nicht den Reallohnverlust ausgleichen kann. Dieses materielle Ergebnis hätte sich bei einer größeren Solidari-tät des DGB und der Einzelgewerkschaften sicherlich noch verbes-tern lassen. Der Haupterfolg besteht nach den Worten des IG-Druck-Vorsitzenden Mahlein jedoch in der geglückten „Zerschlagung der poli-tisch gesetzten Lohnleitlinien“, für deren Einhaltung nicht nur die Un-ternehmerverbände, sondern auch die Bundesregierung massiv ein-getreten waren. Zugleich ist deutlich geworden, daß auch in der Krise und in einem vom Arbeitsplatzabbau besonders betroffenen Industrie-bereich erfolgreiche Kämpfe möglich sind. Der politische Erfolg des Druckerstreiks besteht ferner in der für die gesamte Gewerkschafts-bewegung wichtigen Verteidigung der Tarifautonomie gegen politische Interventionen und in der Zurückschlagung der Aussperrung. Diese Ergebnisse haben sicherlich die gewerkschaftspolitische Lage verän-dert. Die „Neue Zürcher Zeitung“ stellt darüber hinaus fest: „Der Streik der Setzer und Drucker dürfte aber schließlich nicht ohne Auswirkun-gen auf die politische Stimmung in der Bundesrepublik bleiben.“ (8. 5. 1976)

Der tarifpolitische Durchbruch der Drucker ist auch deshalb von Be-deutung, weil bis zum April 1976 erst für ein Drittel der 22 Millionen Ar-beiter und Angestellten Tarifabschlüsse unterhalb der Lohnleitlinie vereinbart worden waren. (Vgl. Die Zeit, 7. 5. 76.) Zudem hat die mit den Preiserhöhungen in der Automobilindustrie begonnene Diskus-sion in den Gewerkschaften über einen „Nachschlag“ im Herbst einen zusätzlichen Anstoß erhalten. In einer Solidaritätserklärung hatte u. a. der ÖTV-Vorsitzende in Hessen, Heinz Wolf, erklärt, daß eine Korrek-tur des eigenen Tarifabschlusses noch in diesem Jahr notwendig sei.

3.6 Beschäftigung

Im letzten Vierteljahr 1975 waren in den 23 kapitalistischen Industrie-ländern, die in der OECD zusammengeschlossen sind, 18 Millionen Lohnabhängige arbeitslos – ein absoluter Höchststand seit 40 Jahren. 41 Prozent von ihnen oder 7,4 Millionen waren jünger als 25 Jahre. (Mitteilung der Internationalen Arbeitsorganisation CIAO, zit. in Frank-furter Rundschau v. 12. 3. 76.) Diese hohe Zahl dürfte auch durch eine konjunkturelle Belebung nicht so rasch abzubauen sein.

Auch in der Bundesrepublik wird für die nächsten Jahre nicht mit einer Beseitigung der Arbeitslosigkeit gerechnet. Die Prognose des „Früh-jahrgutachtens“, die ja von einem kräftigen Wachstum 1976 ausgeht, nimmt trotzdem einen weiteren Rückgang der Beschäftigtenzahlen um 1 Prozent an.

Beschäftigung in 1000 Personen

In 1000	Abhängig Beschäftigte		Industriebeschäftigte	
	geg. Vorjahr	in %	geg. Vorjahr	in %
1973	22 564	+0,6	8 368	+0,3
1974	22 152	-1,8	8 161	-2,5
1974, 4. Vj.	21 855	-3,4	7 908	-5,0
1975	21 421	-3,3	7 636	-6,4
1975, 4. Vj.	21 278	-2,9	7 438	-5,9

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 65*)

Die Entwicklung der Arbeitsmarktzahlen in den letzten Monaten zeigt kaum mehr als eine saisonal bedingte Beruhigung an. Im April lagen die Zahlen noch immer über eine Million und auf dem Niveau des Vor-jahres.

Statistische Begriffe und Abkürzungen

Index (z. B. Produktionsindex, Lebenshaltungsindex, Preisindex) = Maßziffer, die die relative Veränderung der Größe einer Erscheinung von einem Zeitraum (Basiszeitraum) zu einem an-deren (Berichtszeitraum) ausdrückt. Beispiel: Für den Produktionsindex wird als Basisjahr meist 1962 gesetzt. So ist dann der Produktionsumfang von 1962 = 100. In jedem folgenden Jahr wird der Produktionsumfang zu dem von 1962 in Beziehung gesetzt. So ergibt sich 1968 = 131,2, für 1969 = 147,6. Die Produktion ist so 1968 gegenüber 1962 auf 131,2 % und 1969 gegenüber 1962 auf 147,6 % gestiegen. Gegenüber 1968 ist die Produktion 1969 um 16,4 In-dexpunkte gestiegen. Das ist nicht gleichzusetzen mit der prozentualen Steigerung. Diese be-trägt im vorliegenden Fall 12,5 %, da bei Prozentangaben die jeweilige Vergleichszahl, meist die vorherige (hier 1968) = 100, gesetzt wird.

Tsd. = Tausend; Mio. = Million; v. H. = von Hundert (auch %); HJ. = Halbjahr; Vj. = Vierteljahr; mtl. = monatlich; D = Durchschnitt; BSP = Bruttosozialprodukt; NSP = Nettosozialprodukt.

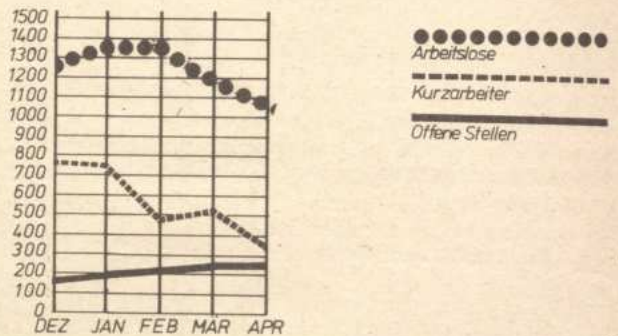
Zeichen in Tabellen: Steht anstatt einer Zahl „-“, bedeutet das: die Zahl ist gleich 0 oder fällt nicht ins Gewicht; Steht anstatt der Zahl „...“, bedeutet das: die entsprechende Zahl ist noch nicht ermittelt.

Arbeitsmarkt 1975/76 in 1000

	Arbeits-lose	Verände-rung geg. Vorj.	Kurz arbeiter	Verände-rung geg. Vorj.	Offene Stellen	Verände-rung geg. Vorj.
1974	583	+309	292	+248	315	-257
1975	1 074	+492	773	+481	236	- 79
Januar	1 351	+197	743	-158	191	- 30
Februar	1 347	+163	493	-464	209	- 37
März	1 190	+ 76	501	-312	240	- 21
April	1 094	+ 7	356	-544	252	- 10

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 4/76, S. 65*; Bulletin der Bundes-regierung, Nr. 52/76, S. 494)

Arbeitsmarkt 1975/76 in Tausend



Auf die geringe Wirksamkeit des konjunkturellen Moments beim Rück-gang der Arbeitslosenzahlen deutet die Entwicklung der von der Deut-schen Bundesbank berechneten saisonbedingten Arbeitslosenzahlen hin, wenn diese auch in ihrer Aussagekraft nicht überschätzt werden dürfen. Von Januar auf März 76 sanken sie demnach von 1,078 auf 1,061 Millionen, eine kaum bemerkenswerte Entwicklung.

Besserungstendenzen der Beschäftigungslage zeigen in geringem Umfang die Kurzarbeiterzahlen an, die kräftig zurückgegangen sind, ohne daß allerdings das Kurzarbeiterproblem „im April praktisch weit-gehend gelöst“ war. Das prophezeite Bundeskanzler Schmidt noch im März dieses Jahres. (FAZ v. 11. 3. 76.) Der Rückgang der Kurzarbei-terzahlen hängt allerdings auch mit der Dauer der Beschäftigungspro-bleme zusammen: Kurzarbeit ist eher eine Übergangserscheinung. Sie kann zeitlich von den einzelnen Betrieben nicht beliebig ausge-dehnt werden – das verhindern gesetzliche Bestimmungen. Kurzarbei-tende Betriebe versuchen daher zum Teil nur, damit einen reibungslo-sen Beschäftigungsabbau mit Hilfe staatlicher Kurzarbeitergelder zu bewältigen.

Der strukturelle Charakter der gegenwärtigen Arbeitslosigkeit kommt auch in der noch immer wachsenden Angestelltenarbeitslosigkeit zum Ausdruck. Sie nahm auch im April noch leicht auf 265 000 Arbeitslose zu.

In dem Maße, wie die akute Phase der konjunkturellen Krise überwin-den wird, schält sich die Arbeitslosigkeit als Erscheinung einer langfri-stigen Krisenhaftigkeit der kapitalistischen Wirtschaftsordnung heraus, die selbst in Phasen günstiger Konjunktorentwicklung nicht mehr in der Lage ist, die vorhandenen Produktivkräfte im Interesse der Gesamtge-sellschaft zu nutzen.

Herausgeber: Institut für Marxistische Studien und Forschungen (IMSF), Liebigstraße 6, 6000 Frankfurt am Main

Verfasser: Dr. Jörg Goldberg, 5000 Köln, und Klaus Pickshaus, 3550 Marburg

Abschlußtermin dieses Berichtes: 20. 5. 1976. Nachdruck nur auszugsweise mit Quellen-angabe gestattet.

Erscheint in der NACHRICHTEN-Verlags-GmbH, Glauburgstraße 66, Postfach 18 03 72, 6000 Frankfurt am Main; für Abonnenten der Monatszeitschrift NACHRICHTEN als Beilage im Abonnementspreis von 25,- DM (einschl. Zustellgebühr) enthalten. Erscheinungsweise vier-teljährlich im März, Juni, September und Dezember. Einzelpreis 1,75 DM, Jahresabonnement 7,- DM (zusätzlich 1,20 DM Zustellgebühr).

Druck: Plambeck & Co Druck und Verlag GmbH, Xantener Straße 7, 4040 Neuss.