

INFORMATIONEN

zur Wirtschaftsentwicklung und Lage der Arbeiterklasse

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

Nr. 4/1976 – Dezember

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

Ein Jahr ist vergangen, seit die schwerste Wirtschaftskrise der Bundesrepublik ihren Tiefpunkt überschritten hat. In diesem Jahr erreichte die Produktion insgesamt wieder das Niveau vor Ausbruch der Krise, wenn auch einzelne Bereiche wie die Bauwirtschaft noch immer darunterliegen.

Dieses Jahr brachte den Arbeitern merkliche Reallohnverluste, aber keine neuen Arbeitsplätze.

Die Konzerne und großen Unternehmen konnten die Früchte der Krise ernten. In den Jahren 1973 bis 1975 hatten sie alle Kraft darauf verwendet, die konjunkturelle Situation zu einer umfassenden Stärkung ihrer Positionen national und international, gegenüber der Arbeiterklasse und gegenüber dem nichtmonopolistischen Kapital zu nutzen.

Heute ist die internationale Position der Konzerne der BRD stärker als vor Ausbruch der Krise. Die „Lohnkosten“ der Industrie sind niedriger als 1970, die Gewinne steigen in rasantem Tempo.

Insgesamt konnten die Konzerne also ihre Strategie durchsetzen, wobei sie von der Bundesregierung wirkungsvoll unterstützt wurden.

Allerdings wuchs in diesem Zeitraum auch der Widerstand aus den Reihen der Arbeiterbewegung. Der Streik der Druckereiarbeiter, Aktionen gegen Arbeitsplatzvernichtung und Lohnabbau machten deutlich, daß es dem Großkapital und seinen Verbündeten nicht gelungen ist, diese seine Politik als die einzige mögliche Alternative darzustellen. Der Widerstand war nicht stark genug, um die Absichten des Kapitals zu durchkreuzen. Er machte jedoch deutlich, daß die Arbeiter und Angestellten auch in der Krise ihre eigenständigen Positionen durchsetzen können und müssen.

Wie wenig die Politik von Unternehmern und Bundesregierung den Interessen der arbeitenden Bevölkerung entspricht, zeigt sich auch jetzt, ein knappes Jahr nach der Krise. Während die großen Unternehmen ihre Erträge teilweise mehr als verdoppeln konnten – so z. B. in der Großchemie –, hält sich

die Zahl der Unternehmenszusammenbrüche auf dem hohen Niveau der Krise, bleibt die Arbeitslosigkeit unvermindert in der Nähe der Millionengrenze.

Während der Staat umfangreiche Steuer-Subventionen verschenkt und gleichzeitig das System der sozialen Leistungen einschränkt, steigen lediglich die Investitionen im Ausland.

Eine Parallelität zwischen Konzerngewinnen und der Lage der Arbeiterklasse existiert offensichtlich nicht.

Damit ist aber ein Kernsatz der Propaganda der „Sozialpartnerschaft“ getroffen: daß hohe Unternehmergevinne letzten Endes auch im Interesse der Arbeiter und Angestellten liegen.

Angesichts dieser Erfahrungen verlieren die „wirtschaftsfriedlichen“ Unternehmerargumente an Glaubwürdigkeit, so daß die Gewerkschaften von daher unter vergleichsweise günstigen Bedingungen in die bevorstehenden Lohnrunden gehen können.

Die Tatsache, daß der wirtschaftliche Aufschwung vom Gesichtspunkt der Wachstumsraten eher zögernd zu nennen ist und daß in einigen Bereichen der Produktionsmittelindustrien Schwierigkeiten bestehen, kann nicht als Argument gegen kräftige Lohnerhöhungen ins Feld geführt werden. Denn die einzige Schranke der wirtschaftlichen Expansion stellt gegenwärtig die Absatzseite dar. Selbst unternehmenseigene Wirtschaftswissenschaftler müssen die Schwäche der privaten Nachfrage als Unsicherheitsfaktor der konjunkturellen Bewegung der Gegenwart qualifizieren.

Es dürfte der Unternehmerseite und ihren ideologischen Hilfskräften daher schwerer fallen, Lohnforderungen – wie gewöhnlich – als schlechtthin „wirtschaftsschädlich“, „maßlos“ und „volkswirtschaftlich unvernünftig“ hinzustellen. Das aber war in der Vergangenheit eine wirksame Methode, um die „Öffentlichkeit“ gegen die Gewerkschaften und gegen streikende Arbeiter zu mobilisieren und so Druck auf sie auszuüben. Eine sorgfältige Vorbereitung gerade

auch auf dem Gebiet der „volkswirtschaftlichen Argumente“ würde die Position der Gewerkschaften nicht unwesentlich verbessern.

INHALT:

1 Gesamtwirtschaftliche Entwicklung

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

2 Unternehmergevinne und Konzentration

- 2.1 Unternehmergevinne
- 2.2 Konzentration

3 Lage der Arbeiterklasse

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

1.1 Sozialprodukt

Die gesamtwirtschaftliche Produktion, ausgedrückt im Brutosozialprodukt, wächst seit Jahresbeginn kontinuierlich. Allerdings hat sich das Wachstumstempo im Jahresverlauf nicht wesentlich beschleunigt, so daß die Wachstumsrate im Jahresvergleich im laufenden zweiten Halbjahr 1976 unter den Ergebnissen des ersten Halbjahrs liegen dürfte, für das jetzt erst ausführliche Ergebnisse vorliegen.

Brutosozialprodukt der Bundesrepublik

	In Milliarden DM nominal	In % gegenüber dem Vorjahr real
1972	833,9	563,5 + 9,5 + 3,4
1973	927,5	592,4 + 11,2 - 5,1
1974	997,0	595,6 + 7,5 + 0,5
1975	1043,6	576,6 - 4,7 - 3,2
1. Hälften 1976	544,5	296,0 + 9,5 + 5,9

nominal: in jeweiligen Preisen; real: In Preisen von 1962

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 9/1976, S. 527)

Trotz dieser realen Zunahme liegt das Ergebnis des ersten Halbjahrs erst auf der Höhe des ersten Halbjahrs 1974 und knapp 2,5 Prozent über dem Ergebnis von 1973. Von der Seite des Produktionspotentials her wäre ein weit stärkeres Wachstum möglich gewesen. Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung (DIW) registriert immer noch einen Auslastungsgrad des gesamtwirtschaftlichen Produktionspotentials – nicht identisch mit dem industriellen Auslastungsgrad – der mit 84 Prozent 6 Prozent unter der durchschnittlichen „Normalauslastung“ liegt (DIW-Wochenbericht Nr. 28/1976). Der in der zyklischen Krise zum Ausbruch kommende Widerspruch zwischen Produktion und Markt, zwischen dem schrankenlosen Verwertungsinteresse des Kapitals und den beschränkten Verwertungsmöglichkeiten verhindert jedoch eine stärkere Belebung der Produktion. Das drückt die Verwendungsseite des Brutosozialprodukts aus. Sie repräsentiert – im Rahmen der bürgerlichen Sozialproduktberechnungen – die beschränkten Absatzmöglichkeiten.

Die Verwendungsstruktur des Brutosozialprodukts¹ in Prozent

Privater Verbrauch	Staatsverbrauch	Anlageinvestitionen	Vorratsveränderung	Außenbeitrag ²
1972	58,2	13,6	26,7 + 0,7	0,7
1973	56,9	13,5	25,5 + 1,3	2,7
1974	56,7	14,1	23,3 + 0,3	5,6
1975	60,1	15,1	23,1 - 0,5	2,2
1. Hj. 1976	58,0	14,5	22,3 + 3,0	2,2

1 Anteil des Ausfuhrüberschusses am Brutosozialprodukt

2 In Preisen von 1962

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 9/1976, S. 531)

Es zeigt sich, daß die konjunkturelle Entwicklung im ersten Halbjahr 1976 in erster Linie von den Lagerinvestitionen und in geringerem Maße vom Export getragen war. Der Prozeß der Lagerinvestitionen hat sich in den letzten Monaten verlangsamt, die Exportentwicklung dagegen beschleunigt.

Hervorzuheben bleibt allerdings, daß sowohl die Investitionstätigkeit als auch der private Verbrauch unterproportional gestiegen sind. Das heißt, dem gegenwärtigen „Aufschwung“ fehlt nach wie vor eine sichere Grundlage.

Da die Entwicklung der Masseneinkommen und die niedrige Kapazitätsauslastung eine Ausweitung der Produktionskapazitäten in absehbarer Zeit trotz hoher Gewinne für die Unternehmer nicht ratsam erscheinen lassen, muß auch für die Zukunft mit einer eher gedämpften Entwicklung gerechnet werden, ohne daß damit die Belebung der Produktion gestoppt wird.

Das belegt auch die Prognose des „Herbstgutachtens“ der Wirtschaftsforschungsinstitute.

Verwendungsstruktur des Brutosozialprodukts¹ laut Prognose des „Herbstgutachtens“

	Privater Verbrauch	Staatsverbrauch	Anlageinvestitionen	Vorratsveränderung	Außenbeitrag
1975	60,1	15,1	23,1 - 0,5	2,2	
1976	58,9	14,6	23,0 + 1,4	2,1	
1977	58,0	14,2	23,1 + 2,3	2,4	

1 In Preisen von 1962

(Quelle: DIW-Wochenbericht, 43–44/1976, S. 404, eigene Berechnungen)

Allerdings kann trotz der für einen konjunkturellen Aufschwung durchaus untypischen Entwicklung der Investitionstätigkeit nicht von einer „Investitionslücke“ gesprochen werden. Denn die Investitionsquote liegt gegenwärtig nicht wesentlich unter dem Niveau z. B. von 1968, dem Aufschwungsjahr nach 1966/67. Im ersten Halbjahr 1968 lag sie bei 22,8 Prozent, im ersten Halbjahr 1969, also mitten im Investitionsboom, bei 24,0 Prozent (Wirtschaft und Statistik, 9/1970). Zudem haben sich die Investitionsschwerpunkte auf die Rationalisierung verlagert, d. h. auf die Senkung der Kosten. Die Erweiterung der Produktion als Investitionszweck spielt nur noch eine untergeordnete Rolle.

Die Investitionsquote stagniert, weil der Produktionsapparat zu groß ist, d. h., weil in den Vorjahren – im Verhältnis zu den Verwertungsmöglichkeiten – zu viel investiert worden war. Es besteht also eher ein „Kapazitätsüberhang“ als eine „Investitionslücke“.

1.2 Produktion

Die industrielle Produktion weist gegenüber den vergleichbaren Vorfahrenswerten hohe Produktionszuwächse auf. Das Niveau liegt nun etwa um 10 Prozent über dem Tiefpunkt der Krise um die Jahresmitte 1975. Allerdings hat es erst in den letzten Monaten wieder den Stand von 1974, kurz nach Ausbruch der Krise, erreicht. Es hat also insgesamt etwa ein Jahr gedauert, bis die Industrieproduktion den krisenbedingten Einbruch wieder ausgleichen konnte.

Veränderung der Nettoindustrieproduktion gegenüber dem Vorjahr in Prozent

	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.
Gesamte Industrie	- 11,6	+ 6,0	+ 10,5	+ 10,2	+ 7,1	+ 7,2
Grundstoff- u. Produktionsgüter	+ 15,3	- 13,1	+ 14,2	+ 16,0	- 14,4	+ 11,3
Investitionsgüter	+ 10,5	+ 3,6	+ 8,4	+ 5,7	+ 3,8	+ 4,8
Verbrauchsgüter	+ 14,4	+ 5,7	+ 10,0	+ 9,2	- 3,4	+ 6,0

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 65; Frankfurter Allgemeine v. 8. 11. 1976)

Allerdings nimmt die industrielle Produktion im saisonbereinigten Monatsvergleich in der letzten Zeit kaum noch zu. Im Zeitraum Juni/Juli nahm sie gegenüber April/Mai nur noch um 0,5 Prozent zu und stagnierte im Zeitraum August/September.

Dabei verläuft die Entwicklung in den einzelnen Industriezweigen recht unterschiedlich.

Auch die Auftragslage unterscheidet sich nicht grundlegend von dem differenzierten Bild, das die Produktionsentwicklung zeichnet. Nach dem Konjunkturtest des Ifo-Instituts vom September nahmen die Auftragseingänge in saisonbereinigter Betrachtung zwar gegenüber dem Vormonat etwas zu, trotzdem lag die Reichweite der Auftragsbestände mit 2,9 gesicherten Produktionsmonaten deutlich unter dem Durchschnitt der Jahre 1969 bis 1973. Im Juni 1976 betrug die Reichweite 3,0 Monate (Wirtschaftskonjunktur, Oktober 1976, P 3).

Vor allem im Stahl- und Leichtmetallbau und im Maschinenbau verring-

Veränderung der Nettoindustrieproduktion in ausgewählten Industriezweigen gegenüber dem Vorjahr in Prozent

	April	Mai	Juni	Juli	Aug.	Sept.
Industrie insgesamt	- 11,6	+ 6,0	+ 10,5	+ 10,2	+ 7,1	+ 7,2
Bauindustrie	- 9,9	+ 3,3	+ 3,7	+ 5,1	+ 1,7	+ 2,0
Eisen- schaffende Industrie	2,6	+ 14,1	+ 8,0	+ 13,6	+ 13,3	-
Chemische Industrie	- 23,6	+ 17,9	+ 20,8	+ 24,1	+ 20,5	-
Maschinenbau	- 5,6	- 3,7	+ 3,4	+ 2,0	- 4,8	- 2,3
Straßenfahrzeugbau	+ 14,1	+ 10,3	+ 7,0	+ 5,0	+ 8,3	+ 12,2
Elektrotechnische Industrie	+ 13,7	+ 8,3	+ 13,2	+ 8,1	+ 8,6	+ 4,5
Textil- industrie	+ 19,6	+ 9,9	+ 10,9	+ 13,5	+ 8,4	+ 7,3
Bekleidungs- industrie	+ 4,4	+ 4,8	- 0,1	- 6,2	- 4,0	-

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 10/1976, S. 646/647*)

gerten sich die Auftragsbestände sehr deutlich gegenüber dem Vorjahresstand.

Industrielle Auftragseingänge 1976 gegenüber dem Vorjahr in Prozent

Industrie insgesamt (1)	Grundstoffe und Produktionsgüter (2)	Investitionsgüter (1)	Verbrauchsgüter (2)
April	- 6,4	+ 3,0	+ 11,6
Mai	+ 20,3	+ 15,9	+ 24,0
Juni	- 5,8	- 9,2	+ 20,1
Juli	- 26,4	+ 21,0	- 10,9
August	+ 28,6	+ 22,5	+ 18,7

(1) Wertindex; (2) Volumenindex

(Quelle: Monatsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft, 9/1976)

Wichtig für die Beurteilung der Entwicklung des konjunkturellen Aufschwungs ist der Maschinenbau. Dort schlägt sich die Investitionstätigkeit, d. h. die Neuanlage fixen Kapitals, besonders deutlich nieder.

Auftragseingänge im Maschinenbau (Wertindex)

Maschinenbau insgesamt	Maschinen für Produktionsgüter	Maschinen für Verbrauchsgüter	Maschinen für den Bau
April	+ 10,8	- 17,1	+ 8,9
Mai	- 17,0	- 5,3	+ 4,7
Juni ¹	- 24,2	- 54,2	- 34,3
Juli ¹	+ 63,1	- 15,8	- 4,9
August ¹	- 41,1	+ 35,1	+ 33,6

1 Die hohen Schwankungen sind auf die Verzerrungen als Folge der Investitionsprämie im Vorjahr zurückzuführen.

(Quelle: Monatsbericht des Bundesministeriums für Wirtschaft, 9/1976)

Ungünstig ist die Situation vor allem im Maschinenbau für die Produktionsgüterindustrie. Das ist ein Hinweis darauf, in welchem Maße noch immer, nach zwei Jahren Krise, Disproportionen zwischen Produktionsapparat und Absatzmöglichkeiten bestehen, die sich vor allem in Mißverhältnissen zwischen Produktionsmittel- und Konsumgüterindustrien ausdrücken.

Ähnlich wie zwischen den einzelnen Industriezweigen gibt es auch zwischen der Herkunft der Auftragseingänge deutliche Unterschiede. Die Auftragseingänge aus dem Ausland entwickeln sich erheblich schneller als die Inlandsaufträge.

Industrielle Auftragseingänge 1976 in Prozent gegenüber dem Vorjahr (Wertindex)

Inland	Industrie insgesamt	Grundstoffe und Produktionsgüter	Investitionsgü

zu neuen Fehlinvestitionen führen, die sich früher oder später in scharfen Strukturkrisen bemerkbar machen müssen.

Günstiger stellt sich die Situation in der chemischen Industrie dar. In den ersten drei Quartalen wurde ein Umsatzzuwachs von 18 Prozent gegenüber dem Vorjahr gemeldet, darunter ein Plus von 25 Prozent im Auslandsumsatz. Gleichzeitig wurde die Zahl der „Mitarbeiter“ um 3 Prozent, das sind etwa 20 000 Beschäftigte, abgebaut. Auch die Kurzarbeit ist in der letzten Zeit wieder angewachsen. Dr. Rolf Sammet, Präsident des Verbandes der chemischen Industrie – Vorstandsmitglied bei den Farbwerken Höchst –, kündigte zudem an, daß „Auftragspitzen“ mit Überstunden bewältigt werden sollten, statt durch Neueinstellungen, „es sei denn, der Kündigungsschutz werde zeitweise gelockert“ (zitiert nach: HB v. 2. 11. 1976).

Es liegt wesentlich bei den Betriebsräten, ob diese erpresserische Personalpolitik durch die Chemiekonzerne realisiert werden kann.

Etwas ungünstiger stellt sich die Situation in der Elektroindustrie dar, obwohl auch hier mit einem Umsatzplus von 10 bis 11 Prozent gerechnet wird. Vor allem die Inlandsaufträge, darunter in erster Linie in den Investitionsgüterbereichen, sind leicht rückläufig. Dagegen wachsen die Auslandsbestellungen rasant – in den ersten 8 Monaten des Jahres um 56,4 Prozent. Bei einem Umsatzzuwachs von insgesamt 11,4 Prozent blieb die Beschäftigtenzahl etwa konstant mit einem leichten Zuwachs. Allerdings hat diese „Wachstumsindustrie“ ihre Beschäftigtenzahlen seit November 1973 um etwa 155 000 abgebaut (FR v. 22. 10. 1976).

Zu den Spitzenreitern unter den Industriebranchen gehört wieder die Automobilindustrie, deren Produktion in den ersten 9 Monaten um etwa 25 Prozent expandierte. Zwar hat sich mit der Befriedigung des Nachholbedarfs die inländische Nachfrage nach Pkw etwas beruhigt, aber im Export beschleunigt sich der Absatz. Auch konnten die westdeutschen Autohersteller ausländische Konkurrenten vom Inlandsmarkt zurückdrängen.

Im Maschinenbau dagegen ist nur wenig von einem „Aufschwung“ zu spüren. In den ersten 7 Monaten sanken die Inlandsbestellungen um real 24 Prozent – wobei allerdings berücksichtigt werden muß, daß die Zahlen vom ersten Halbjahr 1975 durch die Investitionsprämie überhöht waren. Eine gewisse Stütze stellen die Auslandsaufträge dar, die um real 9 Prozent zunahmen. Während die Umsätze stagnieren, wurden die Beschäftigtenzahlen um etwa 4,5 Prozent oder fast 50 000 Arbeiter und Angestellte verringert. Im Maschinenbau, der noch zahlreiche kleinere und mittlere Unternehmen aufweist, führte diese Situation zu einer kräftigen Verringerung der Unternehmenszahlen.

Auch im Textil- und besonders im Bekleidungssektor ist die Absatzlage ungünstig. Die Produktionssteigerung im Textilbereich mußte wegen der Absatzprobleme der Bekleidungsindustrie zum großen Teil auf Lager genommen werden. Die dort noch relativ große Zahl von kleinen und mittleren Betrieben geht mit einem Jahrestempo von etwa 4,5 Prozent zurück, das sind etwa 140 Unternehmen jährlich (HB v. 30./31. 7. 1976).

Nach wie vor schlecht ist die Situation auch im Bauwesen. In den ersten 7 Monaten des laufenden Jahres wurden nur 113 000 Wohnungen fertiggestellt, 16 Prozent weniger als im Vorjahr. Auch die Entwicklung der Baugenehmigungen zeigt keine Wende an. Die Gerätekapazität ist nur zu 63 Prozent ausgenutzt.

Fertiggestellte Wohnungen (in 1000)

	Insgesamt	Sozialwohnungen
1973	720	180
1974	605	145
1975	435	140
1976*	390	80
1977	350	60
1978	350	30

* Ab 1976 geschätzt
(Quelle: Wirtschaftswoche, Nr. 46/1976 v. 12. 11. 1976)

Ein kurzer Überblick über die Situation in den wichtigsten Branchen macht deutlich, daß bei insgesamt sehr unterschiedlichen Absatzbedingungen die Beschäftigungsrate keine Tendenz zur Verbesserung aufweist. Trotz teilweise zweistelliger Zuwachsraten überwiegt der Personalabbau.

1.3 Investitionen

Die Investitionstätigkeit hat sich im ersten Halbjahr 1976 knapp im gleichen Ausmaß belebt wie das Bruttonsozialprodukt. Während die Bauinvestitionen nahezu stagniert haben, stiegen die Ausrüstungsinvestitionen real um 9,5 Prozent.

Gesamtwirtschaftliche Investitionen¹

	1975	1. Hj. 1976	2. Hj. 1976	1977
	Mrd. DM	% ²	Mrd. DM	%
Anlageinvestitionen				
darunter:	133,3	- 4,1	66,0	+ 5,8
Aus- rüstungen	69,6	+ 0,4	36,1	+ 9,5
Bauten	63,7	- 8,6	29,9	+ 1,6
	149,0	+ 6,0	75,0	+ 5,5

1 In Preisen von 1962; 2 In % gegenüber dem Vorjahr
(Quelle: Prognose des „Herbstgutachtens“ der Wirtschaftsforschungsinstitute, In: DW-Wochenbericht, 43-44/1976)

Der Investitionszuwachs bis zum Juni 1976 ist allerdings durch die Auswirkungen der Investitionsprämie verzerrt. Entgegen dem „Herbstgutachten“ rechnet das Ifo-Institut mit einer noch langsameren Entwicklung der Investitionen.

Nach den Ergebnissen des Ifo-Investitionstests, der sich auf systematisierte Unternehmensbefragungen stützt, wird die Industrie 1976 nominal nur um 5 Prozent und real um 2 bis 3 Prozent mehr investieren als im Vorjahr. Auch 1977 wird demnach mit keiner Belebung gerechnet.

Nach den gleichen Befragungen spielen Erweiterungsinvestitionen kaum noch eine Rolle, während der Ersatzbedarf wächst. Es ist zu erwarten, daß in Zukunft Ersatzinvestitionen an Bedeutung gewinnen werden. Denn der Investitionsboom 1968/70 wird auch die Ersatzinvestitionen sprunghaft ansteigen lassen.

Zielsetzung der Investitionen in der Industrie in Prozent¹

Kapazitätsverweiterung 1975	1976	1977	Rationalisierung			Ersatzbeschaffung		
			1975	1976	1977	1975	1976	1977
26	16	15	47	54	49	27	30	36

1 Jeweils im Herbst
(Quelle: Wirtschaftskonjunktur, 10/1976, A5)

So kann damit gerechnet werden, daß die Entwicklung der Ersatzinvestitionen in Zukunft zunächst eine gewisse Konjunkturstütze darstellen wird, ohne daß dadurch neue Arbeitsplätze geschaffen werden. Es ist vielmehr damit zu rechnen, daß auch bei dem Ersatz veralteter Maschinen und Anlagen Arbeitsplätze vernichtet werden. Denn in der Regel ist mit dem Ersatz auch ein Übergang zu einem höheren technischen Niveau verbunden, wobei meist Arbeitsplätze eingespart werden.

Die Kehrseite der stagnierenden Investitionstätigkeit ist die Auslastung der Kapazitäten. Sie ist in der verarbeitenden Industrie im Juli 1976 gegenüber dem April sogar wieder etwas zurückgegangen, von 82,2 auf 81,4 Prozent.

Der Auslastungsgrad liegt also fast 9 Prozent unter dem konjunkturellen Höhepunkt 1970 und noch 5,5 Prozent unter dem Stand von 1973, vor Ausbruch der Krise. Vor allem im Investitionsgüterbereich ist er seit dem Tiefpunkt 1975 nur wenig angestiegen.

Kapazitätsauslastung in der Industrie¹ In Prozent

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976
Investitionsgüter ²	92,5	88,9	85,3	86,6	82,2	78,4	80,6
Gebrauchsgüter	90,0	87,2	87,7	88,7	76,7	75,4	82,5
Verbrauchsgüter	87,7	87,6	88,6	86,9	84,3	85,3	84,8
Industrie							
Insgesamt	90,0	86,6	85,0	86,9	80,5	76,1	81,4

1 Jeweils im Juli; 2 ohne Pkw
(Quelle: Ifo-Schnelldienst, 24/1976, S. 7)

Berücksichtigt man den leichten Zuwachs der Produktionskapazitäten, so müßte die Produktion zusätzlich um etwa 10 Prozent steigen, um einen „normalen“ Auslastungsgrad zu erreichen (vgl. Ifo-Schnelldienst, 24/1976, S. 7).

1.4 Außenhandel

Der Export stellt gegenwärtig wieder die wichtigste konjunkturelle Stütze der BRD dar. Der Exportüberschuß vom September des laufenden Jahres gehört mit 4,7 Mrd. DM zum zweithöchsten Monatsergebnis in der Geschichte der Bundesrepublik. Nur im Dezember 1974 wurde ein größerer Saldo erzielt.

Außenhandel der BRD

	Exporte Mrd. DM	% ¹	Importe Mrd. DM	%	Saldo Mrd. DM	%
1974	230,6	+ 29,3	179,7	- 23,6	50,8	+ 53,9
1975	221,6	- 3,9	184,3	+ 2,4	37,3	- 26,8
1976						
1. Vj.	60,4	+ 14,6	51,8	+ 23,0	8,5	- 19,8
2. Vj.	62,8	+ 12,7	55,2	- 18,7	7,6	- 17,4
3. Vj.	63,6	+ 25,7	55,1	- 4,0	8,5	+ 2,4

1 In % gegenüber dem Vorjahr
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 71; FAZ v. 8. 11. 1976)

Die außerordentliche Exportsteigerung, die sich auch in der Entwicklung der Auslandsaufträge widerspiegelt, ist nicht nur auf die Belebung des Welthandels insgesamt zurückzuführen. Das Sekretariat des GATT rechnet für 1976 mit einer Steigerung des Weltexports um real 10 Prozent (FAZ v. 2. 9. 1976). Der Export der BRD wächst deutlich schneller als der gesamte Welthandel, ihr Anteil wächst also. Auch die wachsenden konjunkturellen Unsicherheiten in vielen wichtigen „Partnerländern“, die Verlangsamung des Wachstums – die OECD reduzierte ihre Wachstumsprognose für 1977 von ursprünglich 5,25 auf 4,3 Prozent realen Zuwachs – und die Zunahme von Zahlungsbilanzungleichgewichten konnte den Exportaufschwung ebensowenig behindern wie die Aufwertung der DM, durch die die Waren der BRD auf den Auslandsmärkten nicht unwesentlich verteuert wurden.

An der Frankfurter Devisenbörse erhält man für

	1 Dollar	1 Pfund	1 Franc
1968	3,99 DM	9,56 DM	0,81 DM
1970	3,65 DM	8,74 DM	0,66 DM
1972	3,19 DM	7,97 DM	0,63 DM
1974	2,59 DM	6,06 DM	0,54 DM
1975	2,46 DM	5,45 DM	0,57 DM
1976*	2,42 DM	3,99 DM	0,49 DM

* am 22. Oktober
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 77; HB v. 25. 10. 1976)

Eine wichtige Grundlage für den außergewöhnlichen Erfolg der BRD im Außenhandel ist die günstige Kostensituation gegenüber den übrigen Konkurrenzländern, die sich in einer vergleichsweise niedrigen Inflationsrate ausdrückt.

Wichtigster Faktor sind dabei die Lohnkosten, die – im Vergleich mit den anderen kapitalistischen Industriestaaten – relativ gesenkt werden konnten.

Wechselkurse und Lohnstückkosten der BRD in Prozent¹

	1974	1975	1976*

<tbl_r cells="4" ix="3" maxcspan="1" maxrspan

2 Unternehmengewinne und Konzentration

2.1 Unternehmengewinne

Die Einkommen der Selbständigen, vor allem die Unternehmengewinne, steigen seit mehr als einem Jahr in ständig steigendem Tempo. Das kommt selbst in der Kategorie „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“ zum Ausdruck.

Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen

	Bruttoeinkommen Mrd. DM	% ¹	Nettoeinkommen Mrd. DM	% ¹	Nettolohn- und gehaltssumme in %
1972	200,0	+ 7,9	160,4	+ 8,1	1,9,1
1973	215,9	+ 7,9	166,1	- 3,6	+ 8,9
1974	219,9	+ 1,9	168,7	+ 1,6	+ 7,8
1975	228,3	+ 3,8	179,1	+ 6,2	+ 3,6
1. Hj.	104,4	0,0	81,9	+ 3,0	+ 4,5
2. Hj.	123,8	+ 7,2	97,3	+ 9,1	+ 2,8
1976 ²	268,5	+ 17,5	211,0 ³	+ 18,0	+ 4,5
1. Hj.	125,3	+ 20,0	98,5	- 20,3	+ 3,0
2. Hj. ²	143,0	+ 15,5	112,5	+ 15,5	+ 5,5

¹ In % gegenüber dem Vorjahr; ² Schätzung des „Herbstgutachtens“ der Wirtschaftsforschungsinstitute; ³ Ohne Investitionsprämie, aus der allein 1976 zusätzlich 4,4 Mrd. DM hinzurechnen sind
(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 9/1976, S. 534/35; DIW-Wochenbericht 43-44/1976)

Selbst wenn man außer acht läßt, daß ein Vergleich der Steigerungsarten die Strukturverschiebung zwischen Abhängigen und Selbständigen nicht berücksichtigt, läßt sich unschwer ersehen, daß der leichte Rückstand der „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“ aus den Jahren 1972 bis 1974 schon im Verlauf von 1976 mehr als aufgeholt worden ist. Trotzdem wird auch für 1977 für die Unternehmereinkommen weiter ein höheres Steigerungstempo programmiert als für die Arbeitseinkommen.

Nun ist die Kategorie „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“ kein korrekter Ausdruck der Unternehmengewinne. Verzerrt wird das Ergebnis u. a. durch die gesunkenen Einkommen aus Geldvermögen, darunter besonders durch die gesunkenen Sparzinsen. Spareinlagen sind aber die einzige „Vermögensart“, an der die Lohnabhängigen einen gewissen Anteil haben.

Nach den Berechnungen des Statistischen Bundesamtes sind die Bruttoeinkommen aus Unternehmertätigkeit 1975 (für Halbjahrsberechnungen fehlen die Zahlen) um 5,2 Prozent gestiegen, die Geldvermögenseinkünfte um 0,2 Prozent zurückgegangen. Die Unternehmengewinne im engeren Sinne sind also noch schneller angestiegen als die Summe der „Einkommen aus Unternehmertätigkeit und Vermögen“ (Wirtschaft und Statistik, 9/76, S. 536).

Dagegen werden die gewinnabhängigen Einkünfte von Vorstandsmitgliedern und Aufsichtsräten der Großunternehmen als „Löhne und Gehälter“ gezählt, verzerren also die statistische Entwicklung der Arbeitseinkommen. Dabei handelt es sich durchaus um nennenswerte Summen.

Führungsbezüge bei der Deutschen Bank 1975

Vorstandsbezüge für 12 Vorstandsmitglieder	8,3 Mill. DM
Ruhegehälter ehemaliger Vorstandsmitglieder	2,1 Mill. DM
Bezirksbeiräte	1,7 Mill. DM
Aufsichtsräte	1,1 Mill. DM
Berater	0,3 Mill. DM
	13,5 Mill. DM

(Quelle: Wirtschaftswoche Nr. 44/76, S. 34)

Allein an Vorstands- und Aufsichtsratsbezügen zahlen die 40 größten Unternehmen der BRD 1975 etwa 155 Millionen DM.

Es kassierten am Bezügen 1975

	ein Aufsichtsratsmitglied bei	ein Vorstandsmitglied bei
BMW	49 900,- DM	744 917,- DM
Deutsche Bank	50 846,- DM	692 775,- DM
Daimler-Benz	52 972,- DM	682 574,- DM
Mannesmann	51 656,- DM	681 984,- DM
Kaufhof	61 833,- DM	634 286,- DM

(Quelle: Wirtschaftswoche Nr. 43/1976, S. 38, und Nr. 44/1976, S. 34)

Allerdings sind diese ausgewiesenen Summen nur die „Spitze des Eisberges“. So erhielten z. B. die Vorstandsmitglieder von Veba mehr als 2 Millionen zusätzlich für ihre Tätigkeit bei verbundenen Unternehmen, mehr als die ausgewiesenen Vorstandsbzüge.

In ähnlichen Größenordnungen dürften diese Einkünfte auch bei den anderen Konzernen liegen.

Darüber hinaus: „Top-Manager wohnen zumeist in einem Dienst-Domizil, besitzen einen Dienst-Daimler und lassen sich von Dienst-Männern hofieren und chauffieren“ (Wirtschaftswoche, ebd., S. 35).

Gemessen an den Erträgen der großen Konzerne allerdings fallen diese Summen kaum ins Gewicht.

Ergebnisse für die Entwicklung der Konzernprofite im Jahre 1976 liegen erst vereinzelt vor. Aber selbst diese Zahlen zeigen, in welchem Ausmaß die Profite im engeren Sinne gestiegen sind.

Das bestätigen die vorliegenden Einzelergebnisse großer Konzerne.

Groß-Chemie im ersten Halbjahr 1976¹

	Gewinn vor Steuern in Mill. DM	
	1975	1976
Farbwerke Hoechst	460	675
Bayer	257	651
BASF	418	709

¹ Weltkonzerne; ² In % gegenüber dem Vorjahr
(Quelle: Handelsblatt v. 8. 9. 1976)

Auch in der Metallindustrie sind die Gewinne laut Horst Knapp, stellvertretender Vorstandsvorsitzender des Gesamtverbandes metallindustrieller Arbeitgeber, „überproportional“ gestiegen. Die wichtigste Ursache dafür sind die gesunkenen Lohnkosten. Selbst die unzureichenden Tarifertihöchungen sind teilweise auf die Effektivverdiene angegerechnet worden, so daß die Produktivität je Beschäftigtenstunde im ersten Halbjahr 1976 um 8 Prozent gestiegen ist, die Bruttostundenverdiene aber nur um 4,8 Prozent (FR v. 30. 9. 1976).

Alle größeren Konzerne rechnen, wie z. B. die Flick-Gruppe, „mit einem wesentlich besseren Ergebnis als im Vorjahr“ (Eberhard v. Brauchitsch, geschäftsführender Gesellschafter der Friedrich Flick KG, zit. nach: HB v. 27. 10. 1976).

Dabei muß bei diesen ausgewiesenen Gewinnen immer in Rechnung gestellt werden, daß nur ein Bruchteil der wirklichen Gewinne aufgedeckt wird.

Aussagekräftiger ist z. B. die Entwicklung der Rückstellungen. Selbst das unternehmerfreundliche Handelsblatt äußert sich inzwischen besorgt über deren Höhe und stellt fest: „Offensichtlich folgen die Vorstände der Strategie, höhere Gewinne zu verstärkter Eigenkapitalbildung mittels Rückstellungen zu benutzen“ (HB v. 19. 10. 76).

Das Ausmaß der allein in den Rückstellungen versteckten Gewinne wird am Beispiel einer vom Statistischen Bundesamt durchgeföhrten Bilanzstatistik von 66 großen Konzernen deutlich, die der Publizitätspflicht unterliegen. Die Statistik bezieht sich auf die Jahre bis 1974, neuere Ergebnisse liegen noch nicht vor.

Ausgewählte Bilanzposten von 66 Konzernen (Mill. DM)

	1973	1974	Veränderung in %
Stammkapital	8108	8748	+ 7,9
Rückstellungen	8043	9388	+ 16,7
Konzerngewinne	1587	1479	- 6,8

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 10/1976, S. 622)

Die ausgewiesenen Konzerngewinne sind 1974 bei den untersuchten Konzernen scheinbar um 108 Millionen gesunken, die Rückstellungen dagegen wurden um 1345 Millionen aufgestockt. Da diese Erhöhung selbst nach dem Eingeständnis des „Handelsblatt“ weitgehend Ausdruck gezielter Gewinnmanipulation ist, sind die Gewinne also tatsächlich bedeutend gestiegen.

Nun spielt in der Diskussion um die Gewinnentwicklung in der BRD der Begriff der „Umsatzrendite“ eine große Rolle. Sie setzt die ausgewiesenen Nettogewinne ins Verhältnis zu den Umsätzen. Die Einwände, die gegen die Aussagekraft der offenen Gewinne gemacht werden müssen, gelten also auch für diese Größe.

Darüber hinaus aber hat dieser von Unternehmerseite gern verwendete Begriff von wiegend demagogische Funktionen, er sagt weder über die absolute Höhe noch über die Entwicklung der Gewinne etwas aus.

Nettогewinn in Prozent vom Umsatz

	Auto	Chemie	Elektro	Maschinen	Stahl
Normaljahr ¹	4,74	5,93	3,46	2,39	3,06
1972	3,28	4,48	2,87	1,72	0,58
1973	3,33	4,93	3,28	1,53	1,70
1974	0,03	5,44	2,96	1,16	3,27
1975	1,74	2,80	2,38	1,82	2,34
1976 ²	4,20	3,80	3,00	2,20	1,80

¹ Mittelwert aus den beiden letzten Konjunkturzyklen; ² Schätzung

(Quelle: Handelsblatt v. 15.-16.10. 1976)

Mit solchen Tabellen soll bewiesen werden, daß die Unternehmengewinne immer noch unter den „normalen“ Werten liegen, also noch weiter steigen müssen.

Nun muß zunächst festgestellt werden, daß selbst nach diesen Zahlen die Gewinne 1976 bis auf die Chemie in allen Branchen höher sein werden als 1972.

Sonst aber können diese Zahlen kaum etwas belegen. Den Unternehmer interessiert es keineswegs, welche „Umsatzrendite“ erzielt wird. Ihm interessiert, zu welchem Prozentsatz sich sein eingesetztes Kapital verzinst, ihm interessiert die Eigenkapitalrendite. Je nach Umschlagsgeschwindigkeit des eingesetzten Kapitals ergibt sich bei gleicher Verzinsung aber eine ganz unterschiedliche „Umsatzrendite“. Ein Unternehmen z. B. im Dienstleistungsbereich, das sein Kapital mehrmals im Jahr umschlägt, wird eine sehr niedrige „Umsatzrendite“ haben. Unternehmen mit einem sehr hohen Anteil von langfristig festgelegtem Kapital dagegen werden einen relativ höheren Gewinnanteil bezogen auf den Umsatz haben.

Das läßt aber keinerlei Schlüsse auf die Eigenkapitalrendite zu, so lange keine genauen Aussagen über den Umfang des vorgesetzten Eigenkapitals gemacht werden.

Nun könnte argumentiert werden, daß die „Umsatzrendite“ zwar keine Vergleiche zwischen verschiedenen Unternehmen oder Branchen zuläßt, jedoch bei Untersuchungen über einen längeren Zeitraum nützlich sein kann.

Doch gerade hier liegt eigentlich die Hauptschwäche. Denn die „Umsatzrendite“ verschwimmt systematisch alle die Rationalisierungsgewinne, die aus der Beschleunigung des Kapitalumschlages resultieren. Wenn mit dem gleichen Kapital ein höherer Umsatz erzielt wird, dann wird – bei konstanter Eigenkapitalrendite – die „Umsatzrendite“ zurückgehen. Und schon kann in der Öffentlichkeit von „gesunkenen Gewinnen“ gesprochen werden, obwohl tatsächlich die Verzinsung des eingesetzten Kapitals unverändert geblieben ist, die Gewinne möglicher-

weise sogar gestiegen sind. Angesichts inflationärer Entwicklungen ist diese Verzerrung ein geradezu notwendiges Ergebnis.

Denn es ist ja die Eigenschaft der Inflation, die Umsatzwerte heraufzutreiben, während die Einstandskosten immer hinterherhinken. Die aus diesem Mißverhältnis zwischen Einstandskosten und Verkaufspreisen resultierenden Inflationsgewinne, die zu steigenden Eigenkapitalrenditen führen, werden dadurch einfach statistisch „ausgebügelt“. Das gilt ganz besonders für das in der oben abgedruckten Tabelle verwendete „Normaljahr“, das ja noch aus einer Zeit stammt, in der die Inflation erst an ihrem Anfang stand.

Schließlich weist das Handelsblatt – wohl ungewollt – selbst noch auf eine weitere Fehlerquelle hin. Nach ihren Aussagen liegt die Eigenkapitalquote, d. h. der Anteil des Eigenkapitals am gesamten eingesetzten Kapital, heute um „mehr als 10 %“ unter dem Stand des Normaljahrs (HB, ebd.). Je niedriger aber das Eigenkapital, desto höher ist die Eigenkapitalrendite. Das „Normaljahr“ ist also schon aus diesem Grunde völlig unvergleichbar mit der Gegenwart. Bei höherem Fremdkapitalanteil steigen zwar die Fremdkapitalzinsen. Diese werden aber bei den Industrieunternehmen als „Kosten“ von den Gewinnen abgezogen und erscheinen erst in den Bilanzen der Banken als Profite. Im Wesen ist das nichts anderes als eine Verschiebung in der Verteilung der Profite zwischen Indust

Betrieben der Maxhütte mit entsprechenden Folgen für die Personalplanung des Unternehmens ergeben“ (FAZ v. 17. 8. 76). Mit dieser Fusion entsteht die drittgrößte westdeutsche Stahlgruppe, nach Thyssen und Ester (Hoesch-Hoogovens). Im Bereich des Handels stieg Karstadt – beherrscht von der Deutschen Bank und der Commerzbank – bei Neckermann ein. Dadurch entsteht ein Verbund mit einem Umsatz von mehr als 10 Milliarden DM Einzelhandelsumsatz.

Besonders problematisch ist dessen Position im Reisegeschäft. Denn Karstadt ist am Touristik-Riesen TUI beteiligt. Zusammen mit der Neckermann-Tochter NUR wird die neue Gruppe etwa Dreiviertel aller in der BRD gebuchten Flug- und Fernreisen auf sich vereinigen (FR v. 1. 7. 76).

Entwicklung der zehn größten Industrieunternehmen

	Umsatz in Mrd. DM		Beschäftigte in 1000		%	
	1974	1975	% ¹	1974	1975	
Die „10 Größten“	74,5	188,4	+ 8,0	1614	1573	- 2,5
Gesamtindustrie	750,0	727,6	- 3,0	8144	7613	- 6,5
Die „10 Größten“ in % der Industrie	23,3	25,9		19,8	20,7	
Umsatz pro Kopf der „10 Größten“ (DM)	108116,-	119771,-	+ 10,8			
Gesamt-industrie (DM)	92092,-	95573,-	+ 3,8			

1 In % gegenüber dem Vorjahr
(Quelle: FAZ v. 4. 9. 1976; Wirtschaft und Statistik, 2/1976, S. 111 ff.)

Die größten Konzerne konnten gerade in der Krise ihre Position erheblich ausbauen und offensichtlich auch die größten Produktivitätsgewinne erzielen. Mit einem Fünftel der Industriebeschäftigten erzeugten sie ein Viertel der Industriumsätze.

Da die Einkommen pro Kopf in den großen Konzernen nicht stärker gestiegen sein dürften als in der Gesamtindustrie – es ist eher das Gegen teil anzunehmen –, läßt sich ermessen, in welchem Umfang diese ihre Gewinne noch über den Durchschnitt hinaus ausgedehnt haben.

Trotz nun fast einem Jahr „Aufschwung“ hält sich die Zahl der Unternehmenszusammenbrüche und der Insolvenzen auf einem hohen Niveau.

Im August 1976 wurden 790 Insolvenzverfahren gemeldet, 5,1 Prozent mehr als im Vorjahr.

Insolvenzen in den ersten acht Monaten

1975	1976
6097	6102

(Quelle: Statistisches Bundesamt, nach: FAZ v. 22. 10. 1976)

Diese Entwicklung kann weder allein durch die konjunkturelle Lage insgesamt – die sich ja nun gegenüber 1975 eindeutig verbessert hat – noch etwa durch „unmäßige“ Lohnforderungen erklärt werden, wie es auch aus den Reihen mittelständischer Unternehmer und Organisationen früher nicht selten zu vernehmen war. Denn die Reallöhne sind inzwischen deutlich gesunken. Es wächst auch dort die Erkenntnis, daß es vorwiegend der Druck großer Konzerne in Verein mit den teilweise erpresserischen Kreditvergabebedingungen der Banken ist, durch den immer mehr kleine Betriebe verdrängt werden. So mußten allein zwischen 1973 und 1975, also im Verlauf der Krise, 30 000 Einzelhandelsbetriebe mit 45 000 Arbeitsplätzen schließen, fast 10 Prozent aller Einzelhändler, Verbrauchermärkte und SB-Warenhäuser, meist Töchter von potentiellen Warenhauskonzernen und Handelsketten, errangen inzwischen etwa 10 Prozent Marktanteil am Einzelhandelsumsatz (HB v. 9. 9. u. 3. 11. 76).

Auch der Zusammenhang zwischen Lohnentwicklung und Insolvenzen wird inzwischen stellenweise realistischer gesehen. Fritz Conzen, Präsident der Hauptgemeinschaft des Deutschen Einzelhandels, äußerte sich auf der diesjährigen Delegierten-Tagung besorgt über die Entwicklung der Kaufkraft: „Mit Sorge höre man die Feststellung der Bun-

desbank, daß der Anstieg der Nettoarbeitsverdiene mit der Brutto-lohn- und Gehaltssumme keineswegs Schritt gehalten habe und daß den Arbeitnehmern im ersten Halbjahr 1976 nur etwa 3 Prozent höhere Nettoeinkommen aus unselbständiger Arbeit als in den entsprechenden Vorjahreszeitraum verblieben seien“ (zitiert nach: HB v. 3. 11. 76).

3 Lage der Arbeiterklasse

3.1 Löhne und Gehälter

Die Entwicklung der Löhne und Gehälter hat sich trotz der konjunktuellen Belebung und der vor allem in Form zurückgegangener Kurzarbeit und zunehmender Überstundenleistungen gestiegenen Beschäftigung nicht nennenswert beschleunigt.

Summe der Löhne und Gehälter

	Brutto	Netto	Masseneinkommen ²	Mrd. DM	%
	Mrd. DM	% ¹			
1975	487,0	+ 3,5	355,4	+ 3,7	522,7 + 9,7
1. Vj.	112,9	+ 5,0	85,8	- 5,4	126,6 - 11,2
2. Vj.	121,4	+ 3,2	90,0	+ 3,9	130,4 - 10,0
3. Vj.	121,2	+ 2,3	87,8	+ 2,4	130,0 + 9,2
4. Vj.	131,6	+ 3,5	91,8	+ 3,1	135,7 - 8,4
1976					
1. Vj.	118,5	+ 5,0	87,6	+ 2,2	132,4 + 4,6
2. Vj.	129,2	+ 6,5	93,1	+ 3,4	135,9 + 4,2

1 In % gegenüber dem Vorjahr; 2 Nettoarbeitsinkommen, Sozialrenten, Unterstützungen, Beamtenpensionen
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 69*)

Während noch bis in die Krise hinein die Entwicklung der Sozialrenten und der Arbeitslosenunterstützungen der Lohnentwicklung kompensierend entgegengewirkt hatten, so ist dieser Effekt inzwischen eher ins Gegenteil verkehrt. Der Sozialabfall in Verbindung mit der verzögerten Anpassung der Renten an die Lohnentwicklung bewirkt gegenwärtig, daß auch die Masseneinkommen real rückläufig sind.

Löhne und Gehälter pro Beschäftigten in Prozent gegenüber dem Vorjahr

	Brutto	Netto	Lebenshaltungskosten ¹	Real
	Mrd. DM	% ¹		
1975	+ 7,0	+ 7,2	- 6,1	+ 1,1
1. Vj.	+ 8,8	+ 9,6	+ 6,1	+ 3,5
2. Vj.	+ 7,0	+ 8,3	+ 6,4	+ 1,9
3. Vj.	+ 6,0	+ 6,2	+ 6,3	- 0,1
4. Vj.	+ 6,3	+ 5,9	+ 5,8	- 0,1
1976				
1. Vj.	+ 6,9	+ 3,7	+ 5,5	- 1,8
2. Vj.	- 7,5	+ 3,9	+ 5,0	- 1,1

1 Arbeitnehmerhaushalte
(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, eigene Berechnungen)

Die Reallöhne und -gehälter pro Kopf stagnieren also seit der Jahresmitte 1975 und gehen seit Jahresbeginn 1976 zurück. Rückschlüsse auf die Lebenslage der gesamten Arbeiterklasse können daraus noch nicht geschlossen werden, da nur der beschäftigte Teil berücksichtigt wurde, während sich die Lage der Arbeitslosen noch rascher verschlechtert dürfte. Es muß zudem berücksichtigt werden, daß die Zahl der Arbeitsstunden 1976 wieder etwas zugenommen hat, die Realverdienste pro Arbeitsstunde also noch rascher gefallen sind.

Tariflohn- und -gehältniveaus auf Monatsbasis

1975	1. Vj. 1976	2. Vj. 1976	August	September
+ 8,5	+ 5,6	+ 5,8	+ 5,9	+ 5,8

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 69*)

Die tariflichen Einkommen haben sich unter dem Einfluß der niedrigen Abschlüsse der letzten Lohnrunde etwa auf der Höhe der Inflationsrate bewegt, wobei das einen realen Lohnabbau mit sich bringen mußte.

Die Folge der niedrigen Tarifabschlüsse ist eine beträchtliche Entlastung der Unternehmen, die heute je Umsatzeinheit weniger Lohn zahlen als 1970, obwohl auch das Steuersystem inzwischen eine beträchtliche Umverteilung zusätzlich mit sich gebracht hat.

Lohnkosten der Industrie

	1. Vj. 1976		2. Vj. 1976	
	Index ¹	% ²	Index	%
Produktionsergebnis je Beschäftigtenstunde	131,5	+ 8,2	138,4	+ 9,6
Löhne und Gehälter je Produkteinheit	130,8	- 5,6	135,9	- 3,3
je Umsatzeinheit	95,6	- 7,2	98,8	- 5,6

1 1970 = 100; 2 In % gegenüber dem Vorjahr
(Quelle: Statistisches Bundesamt, verschiedene Fachserien, zusammengestellt in Beilage zu Wirtschaftskonjunktur, 10/1976)

Diese Tabelle ist nicht nur deshalb interessant, weil sie für das laufende Jahr eine kräftige Steigerung der Arbeitsproduktivität ausweist, während die Löhne je Produkteinheit – es handelt sich hierbei um die von den Unternehmen angegebenen Lohnkosten – gesunken sind. Sie zeigt, daß auch im Vergleich zu 1970 die Arbeitsleistung rascher gestiegen ist als die Bezahlung inklusive aller Nebenkosten. Soweit die „Lohnkosten“ betroffen sind, könnten die Preise heute niedriger sein als im Jahre 1970. Tatsächlich aber lag der Index der industriellen Erzeugerpreise (1970 = 100) im zweiten Quartal 1976 bei 140,5. Gerade die gegenwärtige Entwicklung – die industriellen Erzeugerpreise, d.h. die Preise pro Produkteinheit, steigen rasch, im Tempo von etwa 4,5 Prozent jährlich, die Löhne und Gehälter je Produkteinheit sinken – demonstriert drastisch, wie wenig die Preiserhöhungen in Gegenwart und Vergangenheit mit den „Lohnkosten“ begründet werden können.

Anlässlich der bevorstehenden Tarifverhandlungen im Bereich der Metallindustrie sei die „Lohnkostenentwicklung“ in den wichtigsten Branchen der metallverarbeitenden Industrie zusammengestellt.

Löhne je 1000 DM Umsatz im ersten Quartal 1976

	DM	% geg. Vorjahr
Stahl- und Leichtmetallbau	355	- 13,2
Maschinenbau	318	- 9,9
Straßenfahrzeugbau	217	- 19,0
Schiffbau	358	+ 1,1
Elektrotechnische Industrie	314	- 8,7
Feinmechanische und optische, Uhrenindustrie	340	- 12,4
EBM-Industrie	262	- 9,3

(Quelle: Statistisches Bundesamt, ebenda)

3.2 Steuern

Die Einnahmen aus den Lohnsteuern steigen gegenwärtig mehr als doppelt so schnell wie die Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit.

Steuereinnahmen Januar bis September 1976

	Mrd. DM	% geg. Vorjahr

<tbl_r cells="3" ix="2

Dagegen steigen die Preise für langlebige Gebrauchsgüter bedeutend langsamer.

Preisseigerungen nach Dauerhaftigkeit der Güter im September

Gesamtlebenshaltung	+ 4,0 %
Verbrauchsgüter	+ 4,4 %
Langlebige, hochwertige Gebrauchsgüter	+ 2,8 %

(Quelle: ebenda)

Je niedriger aber das Einkommen ist, desto größer der Einkommensanteil, der für den „starren Bedarf“ für Lebensmittel, Miete, Verkehrsmittel ausgegeben werden muß. Je niedriger daher das Einkommen, desto höher die Inflationsrate, der dieses Einkommen gegenwärtig ausgesetzt ist.

Die Berechnung der Preisseigerungsrate hängt also in hohem Maße davon ab, welche Verbrauchsstruktur und welches Einkommen zugrunde gelegt wird.

Beim Preisindex für die Lebenshaltung aller Haushalte, der in der Regel mit der Inflationsrate gleichgesetzt wird, geht man von der Verbrauchsstruktur eines Haushalts aus, der 1970 monatlich 1157 DM ausgegeben hatte. Dessen Verbrauchsstruktur wird fortgeschrieben. Nach einer Untersuchung des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung lag aber im Jahre 1970 das Haushaltseinkommen der Hälfte aller Haushalte unter 1203 DM. Selbst bei einer niedrigen Sparquote kann also davon ausgegangen werden, daß die Haushaltsausgaben von mehr als der Hälfte aller Haushalte deutlich unter dem Wert von 1157 DM lagen, der bei der Berechnung des Lebenshaltungsindex zugrunde gelegt wird. Bezogen auf die Gegenwart bedeutet das, daß die Mehrheit aller Haushalte mehr für den „starren Bedarf“ ausgeben muß als der „Modellhaushalt“, daß die Mehrheit also unter höheren Preisseigerungsraten leidet.

Darüberhinaus hat die Sonderentwicklung der letzten Monate auch mit den Preissprüngen im Bereich der saisonabhangigen Güter zu tun. Im September stieg der Preisindex ohne Saisonwaren gegenüber dem Vormonat um 0,3 Prozent, der Index der Saisongüter fiel um 4,7 Prozent, lag aber trotzdem noch um 8,2 Prozent über dem Vorjahressstand. Vor allem bei Nahrungsmitteln waren die Preise bis zur Jahresmitte sprunghaft angestiegen, viel schneller als im Vorjahr. Daher ist es erklärlich, daß sie in den Monaten der „Saison“ auch stark zurückgehen, stärker als im Vorjahr, obwohl ihr Niveau noch immer höher ist. Im Jahresvergleich aber sieht das so aus, als ob die Preisseigerungsraten sinken, obwohl der Rückgang doch nur Folge des vorangegangenen sprunghaften Preisanstiegs ist. Die gegenwärtigen niedrigen Preisseigerungsraten sind daher nur ein vorübergehendes Ergebnis einer besonderen rechnerischen Konstellation und können keineswegs als Ausdruck einer tatsächlichen Verlangsamung der Preisentwicklung interpretiert werden.

Das verdeutlicht ein Blick auf die industriellen Erzeugerpreise, die sich mit einiger Zeitverzögerung auch auf den Lebenshaltungsindex auswirken. Sie steigen in den letzten Monaten schneller als dieser.

Ausgewählte Preisindizes 1976 in Prozent gegenüber dem Vorjahr

	Industrielle Erzeugerpreise	Großhandelsverkaufspreise	Landwirtschaftliche Erzeugerpreise
Januar	+ 2,2	+ 3,5	+ 23,1
Februar	+ 2,7	+ 4,6	+ 24,9
März	+ 3,2	+ 5,3	+ 24,7
April	+ 3,5	+ 6,0	+ 22,7
Mai	+ 3,8	+ 6,3	+ 17,2
Juni	+ 4,1	+ 5,8	+ 13,5
Juli	+ 4,6	+ 6,0	+ 11,2
August	- 4,7	+ 6,6	+ 13,9
Sept.	+ 4,6	+ 6,1	+ 10,0
Oktober	+ 4,6	-	-

(Quelle: Wirtschaft und Statistik, 10/1976, S. 637; Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 66*)

Für die kommenden Monate dürfte daher keine weitere Beruhigung, eher wieder eine Belebung der Preisseigerungsraten zu erwarten sein.

3.4 Kämpfe der Arbeiterklasse

Die Abschlüsse in der Tarifrunde 1975/76 hatten die durch Inflation, erhöhte Sozial- und Steuerabgaben entstandenen Realeinkommensverluste nicht ausgleichen können, obwohl mit dem Streik in der Druckindustrie im Frühjahr 1976 die bis dahin gesetzten Lohnleitlinien durchbrochen worden waren. Dies hatte nach der Einschätzung des Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Instituts des DGB die „erfolgreichste Phase in den Tarifauseinandersetzungen“ dieses Zeitraums eingeleitet. (WSI-Mitteilungen 9/76)

Die im Anschluß daran vielfach erhobene Forderung nach einem „Lohnnachschlag“ in anderen Industriebereichen ist jedoch nur in sehr wenigen Fällen in den Betrieben durch Aktionen unterstützt worden. Im September und Oktober konnte in Verhandlungen beispielsweise ein „Nachschlag“ in der Mannheimer Landmaschinenfabrik John Deere und in der Kölner Kühllanlagenfabrik Linde durchgesetzt werden.

Noch zur Tarifrunde 1975/76 sind die Verhandlungen und der Abschluß eines Tarifvertrages über vermögenswirksame Leistungen (Sparförderung nach dem 624-DM-Gesetz) und einer Aufstockung des 13. Monatseinkommens in der Metallindustrie für rund vier Millionen Arbeiter und Angestellte zu zählen. Die nach dem am 30. 10. 1976 abgeschlossenen Vertrag erreichten Leistungen sollen nach einer Berechnung des „Handelsblattes“ eine Erhöhung der gesamten Lohnkosten um 1,7 Prozent bedeuten. Die IG Metall erklärte, daß diese Ergebnisse nicht in der bevorstehenden Tarifrunde angerechnet werden dürfen.

Während in fast allen Bereichen der Metallindustrie bislang Tarifverträge über Verdienstsicherung und Kündigungsschutz für ältere Arbeiter und Angestellte abgeschlossen wurden, entwickelte sich in der Heizungsindustrie von Hessen und Rheinland-Pfalz im Oktober/November 1976 um diese Frage ein Konflikt. Die Unternehmer weigerten sich, einer tarifvertraglichen Regelung zuzustimmen. Daraufhin kam es auf Baustellen von Firmen aus Hanau, Gießen und Frankfurt zu Arbeitsniederlegungen. Bei einem Scheitern der Verhandlungen sollen mit einer Urabstimmung weitere Kampfmaßnahmen eingeleitet werden. (Metall Nr. 23/76) Die sichtbar gewordene Kampfbereitschaft zeigt, daß gerade in der Krise bei anhaltender Arbeitslosigkeit offensichtlich dieses Problem ein wichtiges Konfliktfeld darstellt.

Mit der Veröffentlichung des „Herbstgutachtens“ wurde von Seiten unternehmerfreundlicher Kreise die Tarifrunde 1976/77 eröffnet und erneut auf eine weitere Veränderung der Verteilungsrelationen zugunsten der Unternehmerprofile orientiert. Mit der Kündigung der Lohn- und Gehaltstarife für die Beschäftigten der Eisen- und Stahlindustrie (außer Saarland, rd. 300 000 Besch.) zum 31. 10. 1976 begann die neue Tarifrunde. Die Forderungen, die in den Vertrauenskörpern und Vertreterversammlungen entwickelt wurden, bewegten sich in einer Größenordnung zwischen 11 und 15 Prozent, wobei teilweise auch Sockelbeträge von 80 DM und eine weitere prozentuale Erhöhung von fünf bis acht Prozent gefordert wurden. Stärker als im vergangenen Jahr wurden in den Prozeß der Diskussion und Aufstellung der Forderungen die Vertrauensleute und teilweise Mitglieder einbezogen. Die von der Großen Tarifkommission der Eisen- und Stahlindustrie gegen 29 Stimmen (von 111 Stimmen) beschlossene Forderung nach 8,5 Prozent Lohn- und Gehaltserhöhung bleibt weit hinter den betrieblich diskutierten Ergebnissen zurück. Nachdem der IG-Metall-Vorsitzende Eugen Loderer auch für die Metallindustrie eine Forderung von mindestens 8,5 Prozent in die Diskussion eingebracht hatte, protestierten unter anderem die Vertrauensleute von Opel Rüsselsheim gegen eine negative Beeinflussung des Willensbildungsprozesses. Auch aus Betrieben der metallverarbeitenden Industrie wurden meist zweistellige Forderungen aufgestellt.

1 Produktivität je Beschäftigtenstunde; 2 Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate; 3 Eigene Schätzung aufgrund der für 1976 vorliegenden Daten

(Quelle: WSI-Mitteilungen, 10/1976, S. 56*)

3.5 Beschäftigung

Erst im zweiten Quartal 1976 hat die Beschäftigung wieder leicht zugenommen, wobei die saisonale Belebung im Baugewerbe eine große Rolle gespielt hat. Trotzdem liegt sie noch immer unter dem Vorjahresniveau und wird voraussichtlich bis zum Jahresende den Vorjahresstand nicht mehr erreichen.

Während die Beschäftigung konjunktuell nur wenig zugenommen hat, bewegt sich die Arbeitslosigkeit kaum nach unten.

Beschäftigung in 1000 Personen¹

	Gesamtwirtschaft In 1000 %		Industrie In 1000 %		Bauhauptgewerbe In 1000 %	
	1973	1974	1975	1976	1. Vj.	2. Vj.
1973	22 564	+ 0,6	8 368	+ 0,3	1 512	- 1,4
1974	22 152	- 1,8	8 161	- 2,5	1 359	- 10,1
1975	21 420	- 3,3	7 636	- 6,4	1 214	- 10,7
1976						
1. Vj.	21 093	- 1,8	7 399 ²	- 4,9	1 141 ³	- 3,9
2. Vj.	21 217	- 1,0	7 409 ²	- 2,5	1 188 ³	- 3,0

1 Abhängig Beschäftigte; 2 In % gegenüber dem Vorjahr; 3 Zum Quartalsende

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 65*)

Arbeitsmarkt 1976 in 1000 Personen

	Arbeitslose (1) (2)		Kurzarbeiter (1) (2)		Offene Stellen (1) (2)		Arbeitslose saison- bereinigt	
	April	Mai	Juni	Juli	August	Sept.	Oktober	
Arbeitslose	1094	+ 7	356	- 544	252	- 10	1070	
Kurzarbeiter	854	- 64	250	- 672	275	+ 10	1053	
Offene Stellen	921	- 81	218	- 586	281	+ 18	1054	
Arbeitslose saison- bereinigt	945	- 90	83	- 566	276	+ 21	1057	
	940	- 91	66	- 475	264	+ 11	1059	
	899	- 106	94	- 545	233	- 2	1051	
	944	- 117	139	- 578	221	+ 11	-	

1 Absolut; 2 Veränderung

(Quelle: Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, 10/1976, S. 65*; Bulletin des Presse- und Informationsamtes der Bundesregierung, Nr. 119 v. 12. 11. 1976)

Der Anstieg der Arbeitslosigkeit im Oktober ist zwar saisonal bedingt, er zeigt aber, daß von einer konjunkturellen Besserung des Arbeitsmarktes keine Rode sein kann. Im Oktober 1975, also mitten in der Krise, war der Anstieg mit 56 000 gegenüber September nur wenig stärker. Auch die Tatsache, daß die saisonbereinigten Zahlen seit Mai dieses Jahres auf dem gleichen Niveau verharren, zeigt, daß der „Aufschwung“ am Arbeitsmarkt vorbeigegangen ist.

Nun äußert sich darin eine Tendenz, die bereits seit langem sichtbar war, durch die Krise jedoch beschleunigt wurde. Es ist der Übergang zu einem mehr kapitalintensiven Wachstumstypus, der immer mehr Arbeitskräfte freisetzt. Dieser Prozeß ist vor allem in der Industrie zu beobachten.

Produktion und Beschäftigung in der Industrie²

	1950/59	1960/69	1970/74	1975/76 ³
Produktion	+ 10,2	- 6,7	+ 3,2	0,0
Arbeitsproduktivität ⁴	+ 5,5	+ 6,2	+ 5,0	+ 6,5
Beschäftigte	+ 5,5	+ 1,3	- 0,2	- 4,6

1 Produktivität je Beschäftigtenstunde; 2 Jahresdurchschnittliche Veränderungsrate;

3 Eigene Schätzung aufgrund der für 1976 vorliegenden Daten

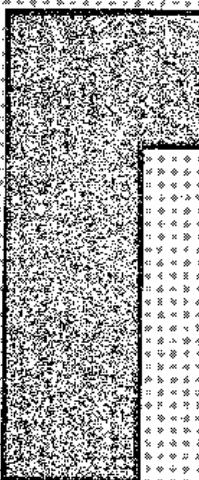
(Quelle: WSI-Mitteilungen, 10/1976, S. 56*)

Natürlich müssen solche Rechnungen mit der gebotenen Vorsicht betrachtet werden. Erfahrungsgemäß reagieren die Unternehmer z.B. auf eine Verringerung der tariflichen Arbeitszeit mit einer Verschärfung des Arbeitstempos, so daß der tatsächliche zusätzliche Bedarf an Arbeitskräften weit geringer sein kann als vorher berechnet. Die Durchsetzung von tariflichen Arbeitszeitverkürzungen bei vollem Lohnausgleich müßte also mit der Abwehr zusätzlicher Arbeitsbelastungen verbunden sein.

Bei allen diesen Maßnahmen darf nicht übersehen werden, daß die wirtschaftliche Entwicklung im Kapitalismus allein an der Kapitalverwertung orientiert ist. Jeder einzelne Unternehmer versucht mit allen Mitteln, die Beschäftigtenzahlen so niedrig wie möglich zu halten. Die Kehrseite der Profitproduktion ist also die „Produktion“ von Arbeitslosen. Der Kampf um Arbeitsplätze befindet sich daher immer im Widerspruch zu den Profitinteressen des Kapitals. Durch zusätzliche Subventionen an die Unternehmen – wie sie die Förderungsprogramme der Bundesanstalt für Arbeit und teilweise auch das „Sonderprogramm“ der Bundesregierung vom November vorsehen – werden zwar die Gewinne erhöht und die Lohnkosten gesenkt, nicht aber zusätzliche Beschäftigungsmöglichkeiten geschaffen.

Soziale Bewegungen

Analyse und Dokumentation des IMSF



nachrichten-reihe

1/5

Güther/Pickshaus

**Der Arbeitskampf
in der Druckindustrie
im Frühjahr 1976**

96 Seiten, 6,- DM

NACHRICHTEN
ZUR WIRTSCHAFTS- UND SOZIALPOLITIK

Gewerkschafts
Spiegel

Statistische Begriffe und Abkürzungen

Index (z. B. Produktionsindex, Lebenshaltungsindex, Preisindex) = Maßziffer, die die relative Veränderung der Größe einer Erscheinung von einem Zeitraum (Basissz.traum) zu einem anderen (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 1969 gegenüber 1962 auf 131,2 % und 1968 gegenüber 1962 auf 147,6 % gestiegen. Gegenüber 1968 ist die Produktion 1969 um 16,4 % in puncto gestiegen. Das ist nicht gleichzusetzen mit der prozentualen Steigerung. Diese beträgt 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: Stent 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.

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 Berichts: 18. 11. 1976 – Nachdruck nur auszugsweise mit Quellenangabe gestattet.

Erscheint in der NACHRICHTEN-Verlags-GmbH, Glauergasse 66, Postfach 18.03.72, 6000 Frankfurt am Main; für Abonnenten der Monatszeitschrift NACHRICHTEN als Beilage im Abonnementpreis von 25,- DM (zuzgl. 3.20 DM Zustellgebühr) enthalten. Erscheinungsweise vierteljährlich im März, Juni, September und Dezember Einzelpreis 1,75 DM, Jahresabonnement 7,- DM (zusätzlich 1.20 DM Zustellgebühr).

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