

Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.)

Article

Produktionskosten und Preisentwicklung: Ein Gespräch über die Entwicklungstendenzen der Produktionskostenfaktoren

Wirtschaftsdienst

Suggested Citation: Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1956) : Produktionskosten und Preisentwicklung: Ein Gespräch über die Entwicklungstendenzen der Produktionskostenfaktoren, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 36, Iss. 4, pp. 184-194

This Version is available at:

<http://hdl.handle.net/10419/132261>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Seite her sehr viel eher eine Dämpfung erfahren als etwa durch ein mögliches Nachlassen der Auftrags-eingänge.

Vorerst würde jedenfalls ein Ermüden der Investitionsneigungen die Beschäftigungsmöglichkeiten im Maschinenbau kaum schmälern. Nach Feststellungen des Vereins Deutscher Maschinenbau-Anstalten sicherten die Auftragsbestände, mit denen der Maschinenbau das Jahr 1956 begann, eine Beschäftigung von durchschnittlich sieben bis acht Monaten. In einzelnen Fachzweigen wurden zu diesem Zeitpunkt wesentlich größere Auftragsüberhänge registriert. Für den Werkzeugmaschinenbau ergab sich im Februar dieses Jahres ein Durchschnittsbestand von 12,5 Monaten. Auch auf dem Gebiet der Hütten- und Walzwerksanlagen dürfte die Beschäftigung ohne Neuzugänge auf ähnlich lange Dauer gesichert sein. Auf dem Gebiet der Verpackungsmaschinen sind einzelne Firmen über eine Frist von 1½ Jahren hinaus voll belegt. Bei diesen Beispielen handelt es sich freilich weitgehend um Fertigungen mit langer technischer Durchlaufzeit, für die also eine langfristige Auftragsbelegung nichts Außergewöhnliches bedeutet. Allgemein läßt sich sagen, daß kein übermäßiger Rückstand, aber immerhin ein gewisser Sicherheitspuffer vorhanden ist, der es gestatten würde, auch bei abgeschwächter Konjunktur die Beschäftigung für eine Weile aufrechtzuerhalten.

Im Hinblick auf den *strukturellen* Kräftemangel, dessen Ursachen als bekannt gelten dürfen, braucht man allerdings wohl kaum mit einer solchen Abschwächung des Produktionsmittelgeschäfts zu rechnen, es sei denn, daß durch einschneidende Verschlechterungen der deutschen Wettbewerbssituation stärkere Ausfälle im Exportgeschäft eintreten. Seit

langer Zeit bemüht man sich im deutschen Maschinenbau um eine möglichst breite Streuung der Ausfuhr mit dem Ziel, sich gegen Marktschwankungen oder Ausfuhrbehinderungen in diesem oder jenem Land unempfindlich zu machen. Die Zahl der Partnerländer, mit denen die Bundesrepublik als Maschinenexporteur anhaltende Geschäftsbeziehungen pflegt, ist im vergangenen Jahr auf 138 angewachsen. Das Streben nach einem möglichst weiten Marktradius hat jedoch bisher nichts daran geändert, daß der Schwerpunkt des deutschen Maschinenexports nach wie vor in Westeuropa liegt. Allein die drei Länder Italien, Frankreich und die Niederlande nahmen ein volles Viertel der vorjährigen Maschinenausfuhr auf. In ein weiteres Viertel teilten sich die fünf Länder Belgien-Luxemburg, Schweiz, Österreich, Schweden und Großbritannien. Und ein drittes Viertel entfiel auf die von neun Ländern gebildete Gruppe Indien, USA, Brasilien, Argentinien, Türkei, Norwegen, Dänemark, Spanien und Jugoslawien. 17 Länder kauften also für 3,6 Mrd. DM und 121 Länder für 1,2 Mrd. DM deutsche Maschinen. Die Ost-Ausfuhr, die vor dem Kriege zeitweise über 20% des Gesamtmaschinenexports ausmachte, blieb in der Nachkriegszeit bis heute so gut wie bedeutungslos. Ob sich in der Zukunft hier ein Ansatzpunkt für eine — unter konjunkturellen Aspekten — solidere Regionalstruktur des deutschen Maschinenexports bieten wird, ist nicht eine Frage des östlichen Interesses an deutschen Maschinenbau-Erzeugnissen. Denn dieses Interesse ist unzweifelhaft in sehr starkem Maße vorhanden, aber es läßt sich nur realisieren, wenn man sich zuvor darüber einig wird, woraus die entsprechenden Mehrlieferungen der anderen Seite bestehen sollen.

Dr. Preis Produktionskosten und Preisentwicklung

Ein Gespräch über die Entwicklungstendenzen der Produktionskostenfaktoren

Herrschen die Kosten über die Preise?

Die Tendenz der einzelnen Kostenfaktoren und ihren Einfluß auf die Preisbildung sorgfältig zu beobachten, ist eine wesentliche Aufgabe für die prognostische Beurteilung der Konjunkturlage auf dem Binnenmarkt und der Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt. Nun ist die Sache nicht so einfach, wie sie auf den ersten Blick scheinen mag oder wie sie uns in polemischen Auseinandersetzungen häufig vorgestellt wird. Nicht nur in jedem Industriezweig, nicht nur in jedem Einzelunternehmen, sondern für jedes Einzelprodukt ergeben sich völlig verschiedene Relationen der einzelnen Kostenfaktoren zueinander und ganz unterschiedliche

Auswirkungen auf den Endpreis. Für eine exakte quantitative Erfassung der komplexen Materie fehlen — nicht nur in Deutschland — ausreichende statistische Daten. Aber gerade bei der deduktiven Aufdeckung der Zusammenhänge müssen wir uns vor jeder Simplifizierung hüten, die der Erkenntnis eher schadet als nützt.

Der Wandel in der Marktsituation

Wir sprechen heute von dem Einfluß der Kostenfaktoren auf die Preisgestaltung in einer Art, als handele es sich um einen reinen Überwälzungsvorgang und als ergebe sich die Preisbestimmung aus der Addition der Kosten. Dabei müßte es im reinen marktwirtschaft-

lichen Theorem umgekehrt sein: Der auf dem Markt durch Angebot und Nachfrage sich ergebende Preis bestimmt die möglichen Grenzkosten. Sicher hat dieses rein marktwirtschaftliche Dogma heute vieles von seiner ursprünglichen Geltung eingebüßt, wenn es auch niemals in voller Reinheit gegolten hat. Durch die Differenzierung des Angebotes, die Vielfältigkeit der Qualitäten und die Weite des Marktes ist die Übersichtlichkeit des Marktes, die theoretisch für ein Urteil über das Verhältnis von Angebot und Nachfrage gefordert werden muß, immer mehr verloren gegangen. Außerdem haben die unterschiedlichen Arbeitsbedingungen in einzelnen Industriezweigen zu unterschiedlichen Betriebsstruk-

turen und — besonders in den Grundstoffindustrien und der Energieversorgung — zu monopolistischen oder oligopolistischen Gebilden geführt. Auch ein sorgfältig ausgearbeitetes Wettbewerbsgesetz wird diese gegenwärtige Marktsituation kaum entscheidend ändern. Die Kostenfaktoren haben damit auf die Preisgestaltung einen stärkeren Einfluß erhalten, als es ein rein marktwirtschaftliches System unter vollkommenem Wettbewerb gestattet. Trotzdem gilt auch heute noch der Grundsatz, daß Kostensteigerungen nur soweit überwälzbar sind, als es die Gesamtlage des Marktes gestattet.

Permanent-inflationäre Tendenz

Wichtiger als die veränderte Marktsituation scheint mir aber das Problem des permanenten Kaufkraftüberhangs für die Möglichkeit der Kostenüberwälzung zu sein. Durch diesen Kaufkraftüberhang gewinnen die Kosten auf dem Markt tatsächlich erst ihre dominierende Rolle. Den permanenten Kaufkraftüberhang treffen wir in allen hochindustrialisierten und vollbeschäftigten Wirtschaftsgesellschaften. Aus ihm erklärt sich das Phänomen der langfristigen inflationären Tendenz, der wir in allen hochentwickelten Währungsgebieten begegnen. Ein leichter Kaufkraftüberhang ist ein dynamisches Element in der konjunkturell aufsteigenden Wirtschaft, das Gewinnchancen bei laufender Produktionsausweitung bietet. Die dadurch gegebene Möglichkeit zur Kostenüberwälzung auf den Preis erleichtert auf der anderen Seite die For-

derung von Lohnsteigerungen, die bei der guten Beschäftigungslage naheliegt. Da der Kaufkraftüberhang aber nicht nur zur Preissteigerung, sondern auch zur Ausweitung der Verbrauchsgüterproduktion anreizt, kann er im Endeffekt durchaus zur Steigerung der Realeinkommen beitragen. Diese langfristige Erscheinung ist an sich gefahrlos, da nicht die nominelle Größe der Kostenfaktoren und der Preise für die Beurteilung der Konjunkturlage maßgeblich ist, sondern nur ihre relative Beziehung.

Rationalisierung und Produktivität

Sowohl die Ausweitung der Produktion als auch die Rationalisierung zur Auffangung von Lohnkostensteigerungen drängen zur Erhöhung der Investitionsrate. Damit gewinnen die Investitionsaufwendungen und die Kreditkosten einen wachsenden Einfluß auf die Kalkulation. Die Kreditkosten sind ein Faktor, der für die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt von entscheidender Bedeutung sein kann. Ihnen ist aus diesem Grunde handelspolitisch eine besondere Beachtung zu schenken. Rationalisierung ist keine Aufgabe an sich. Sie ist im Zusammenhang mit der Beschäftigungslage, der Produktionsausweitung und den Arbeitskosten zu sehen. Investitionsaufwendungen und die mit ihnen korrespondierenden Abschreibungen dürfen das Kostengefüge nicht erschüttern und dürfen keine Hebung des Preisspiegels auslösen. Die Höhe dieser kalkulatorischen Kostengröße muß sich mit dem Umfang der

Lohnsteigerungen im Rahmen der durch den Produktivitätsfortschritt erzielten Ertragssteigerung halten.

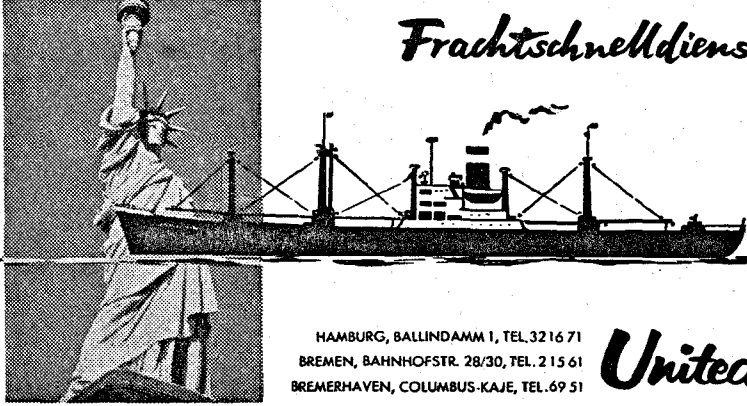
Der Produktivitätsbegriff spielt besonders in den sozialpolitischen Auseinandersetzungen über Lohnforderungen gegenwärtig eine entscheidende Rolle. Als internationale Vergleichsgröße mag der Produktivitätskoeffizient, wie er heute gebraucht wird, ganz interessant sein. Er ist aber eine einseitige Größe, die das Produktionsvolumen lediglich in Beziehung zu einem Produktionsfaktor setzt. Im Grunde genommen sagt der Produktivitätsbegriff über den wirtschaftlichen Fortschritt nur sehr bedingt etwas aus, denn eine Produktivitätssteigerung kann selbst in einer deflatorischen Phase bei Schrumpfung des Produktionsvolumens erreicht werden, wenn die Rentabilitätslage durch Arbeiterentlassungen verbessert werden soll. Man muß sich jedenfalls hüten, eine solch irrealen Größe ohne Prüfung der Grunddaten in wirtschafts- oder sozialpolitischen Argumenten in ihrer Bedeutung zu verallgemeinern.

Dieser einführende Gesprächsbeitrag kann nicht eine analytische Durchleuchtung des Kostengefüges geben. Er kann nur den Sinn haben, einige kritische Punkte des Kostenproblems aus volkswirtschaftlicher Sicht aufzuzeigen, um einen Begriff von der Verflochtenheit der Materie zu vermitteln. Je mehr es uns gelingt, in die Tiefe des Problems einzusteigen, um so mehr werden sich die divergierenden wirtschaftspolitischen Auffassungen einander angleichen. (h)

★

**NACH
NEW YORK**

BOSTON
BALTIMORE
PHILADELPHIA
HAMPTON ROADS



Frachtschnelldienste nach den USA

**WÖCHENTLICHE ABFAHRTEN
VON HAMBURG, BREMEN UND
BREMERHAVEN**

WEITERE DIENSTE
VON DEN BENELUX-HAFEN,
ENGLAND UND FRANKREICH

HAMBURG, BALLINDAMM 1, TEL. 32 16 71
BREMEN, BAHNHOFSTR. 28/30, TEL. 2 15 61
BREMERHAVEN, COLUMBUS-KAJE, TEL. 69 51

United States Lines

**VON BREMEN, BREMERHAVEN
UND HAMBURG**

Bewegung der Rohstoff- und Energiekosten

Wie schwierig eine einheitliche Beurteilung der Rohstoffkosten innerhalb der gesamten industriellen Kostenstruktur ist, kann man aus zwei Tatsachen erkennen:

Erstens: Während nach der Kostenstrukturhebung von 1950 in der Industrie der Bundesrepublik — wenn man von den extremen Werten der Nahrungs- und Genußmittelindustrien absieht — der Anteil der Personalkosten an der Gesamtproduktion nur zwischen 15,5% (Unternehmen der Zellstoff und Papier erzeugenden Industrie mit einer Produktion zwischen 5 und 10 Mill. DM) und 42,6% (Unternehmen des Schiff- und Bootsbaus mit einer Produktion zwischen 0,25 und 0,5 Mill. DM) schwankt, ergeben sich beim Anteil der Kosten an der Gesamtproduktion für „Fertigungsstoffe“ (die reinen Rohstoffkosten sind nicht ausgegliedert) Schwankungen zwischen 0,6% (Unternehmen der Ziegelindustrie mit einer Produktion zwischen 0,25 und 0,5 Mill. DM) und 56,7% (Unternehmen des Schiff- und Bootsbaus mit einer Produktion zwischen 10 und 25 Mill. DM).

Zweitens: Während die Löhne und Gehälter seit 1938 ziemlich gleichmäßig auf der ganzen Linie gestiegen sind und ihnen eine ebenfalls ziemlich gleichmäßige (wenn auch in der ganzen Periode erheblich geringere) Erhöhung des Produktionsergebnisses je Arbeiterstunde bzw. je Beschäftigten gegenübersteht, zeigen die Grundstoffpreise im ganzen große und von Fall zu Fall durchaus verschiedene Schwankungen

Schwankungen der Weltmarktpreise

Die starken Schwankungen kommen in der Zusammenfassung zu großen Gruppen und zu Jahresdurchschnitten nicht in vollem Umfang zum Ausdruck. Wenn wir aber z. B. sehen, daß (1938 = 100) ausländische Rohwolle von 583 im Juli 1950 auf 1362 im März 1951 steigt und daß sie dann wieder bis September 1951 auf 527 sinkt, wenn, um ein anderes Beispiel zu nehmen, Kupferhalbzeug von 293 im August 1950 auf 711 im Februar 1951 steigt und von 686 im Dezember 1951 auf

426 im Juni 1952 sinkt, dann erkennen wir, in welchem Umfang die Rohstoffkosten eines Betriebes nicht nur von der Art des verarbeiteten Rohstoffs, sondern auch von dem Zeitpunkt des Einkaufs, von der richtigen oder falschen Beurteilung der Preistendenzen am Markt abhängen. Und das war nicht nur während des Koreakrieges der Fall; die Preise für inländisches Stammholz aus Verkäufen der Staatsforsten stiegen z. B. von 379 im Oktober 1953 auf 644 im November 1954; die Preise für Rohkautschuk schnellten von 271 im August 1954 auf 562 im September 1955 in die Höhe und fielen dann bis Januar 1956 wieder auf 447.

Durch diese starken Schwankungen, insbesondere der Weltmarktpreise, ergibt sich ein Moment der Unsicherheit, aber auch der Ungleichmäßigkeit hinsichtlich der Rolle, die die Rohstoffkosten spielen. Wenn in derselben Zeit, in der die Preise für inländisches Stammholz sprunghaft stiegen, die Preise für Tropenhölzer sanken, so können sich die Rohstoffkosten in zwei Werken ein und derselben Industriegruppe in 12 Monaten ganz verschieden entwickelt haben. Und dazu kommt dann noch die Frage, zu welchem Zeitpunkt die beiden Unternehmen ihre Rohstoffe innerhalb dieser 12 Monate eingekauft haben.

Preisbewegungen inländischer und ausländischer Grundstoffe

Im ganzen sehen wir, daß im Januar 1956 inländische Grundstoffe um 128%, ausländische Grundstoffe dagegen um 353% teurer waren als 1938. Nimmt man aber als Vergleichsjahr das Jahr 1950, betrachtet man also nur die

Preisentwicklung der letzten Jahre — und auf sie kommt es ja bei der Beurteilung der Konkurrenzverhältnisse in erster Linie an —, dann sind die inländischen Grundstoffpreise um 34% gestiegen, während die ausländischen Grundstoffpreise wieder auf den Stand von 1950 zurückgefallen sind. Das finden wir auch in den meisten Fällen bestätigt, in denen unser amtlicher Index der Grundstoffpreise für das Bundesgebiet die Preise ein und derselben Ware sowohl inländischer als auch ausländischer Herkunft angibt; dann beträgt die Veränderung von 1950 bis Januar 1956 in %:

Position	inländischer Herkunft	ausländischer Herkunft
Weizen	+ 44	— 5
Rohholz	+103	+ 3
Rohwolle	— 30	—38
Walzdraht	+ 79	+39
Zellstoff	+ 54	+ 6

Nur bei Rohtabak ergibt sich eine nennenswert größere Steigerung der ausländischen als der inländischen Preise.

Diese unterschiedliche Preisentwicklung, für die hier nur einige Beispiele gegeben werden können und die grobenteils auf den verschiedenen Stützungsaktionen für die heimische Landwirtschaft und auf der Preispolitik des westdeutschen Forstfiskus beruht, erschwert natürlich die Wettbewerbslage der davon betroffenen Industriegruppen auf dem Weltmarkt. Wenn wir z. B. sehen, daß der Anteil der Fertigungsstoffe bei den Sägewerken 45% und bei der Zellstoff und Papier erzeugenden Industrie 37% des gesamten Produktionswertes ausmacht, dann ist es für die Lage dieser Industriegruppen gegenüber der ausländischen Konkurrenz natürlich von erheblicher Bedeutung, daß ihr Rohstoff Holz gegenüber 1950 im Inland auf das Doppelte gestiegen, im Ausland praktisch unverändert geblieben ist.

Entwicklung der Grundstoffpreise 1950—1956

(1938 = 100)

Jahr	Grundstoffe insgesamt	davon			
		land-, forst- und plantagenwirtschaftlicher		industrieller	
		Herkunft			
		inländisch	ausländisch	inländisch	ausländisch
1950	192	180	534	163	275
1951	229	203	693	196	390
1952	238	216	575	217	348
1953	234	206	525	223	318
1954	235	213	537	219	320
1955	240	219	513	226	332
Januar 1956	245	226	501	230	347

Steigerung der Energiekosten

Ähnliches gilt für die Energiekosten, Ihr Anteil an der Gesamtproduktion ist geringer und schwankte 1950 ebenfalls erheblich: zwischen 1,0% (Sägewerke mit mehr als 5 Mill. DM Gesamtproduktion) und 14,8% (Betriebe der Ziegelindustrie bis 0,25 Mill. DM Gesamtproduktion). Hier sind die Preissteigerungen für inländische Energieträger, die ja für inländische Unternehmen die Hauptrollen spielen, teilweise überdurchschnittlich gestiegen, so gegenüber 1938 für Steinkohle um 244%, für Braunkohle um 151% und für Gas um 81%; der Strompreis ist zwar im Durchschnitt nur um 49% höher als vor dem Kriege, aber da er für die Haushaltungen, die Landwirtschaft, das Kleingewerbe und einige öffentliche Großabnehmer kaum erhöht ist, muß die private Industrie mit einer erheblich stärkeren Verteuerung rechnen. Besonders stark fällt dabei die Preiserhöhung für Steinkohle ins Gewicht, die ja die Preise der übrigen inländischen Energieträger mit sich gezogen hat; sie beruht im wesentlichen auf der Tatsache, daß zwar die Arbeiterlöhne im westdeutschen Steinkohlenbergbau stark gestiegen sind, daß aber die Bundesrepublik das einzige westeuropäische Land (neben den Niederlanden, wo besondere Verhältnisse herrschen) ist, in dem die Schichtleistung je Kopf der Belegschaft den Vorkriegsstand noch nicht wieder erreicht hat.

Kostensteigerung und Materialeinsatz

Bei der Beurteilung der Rohstoff- und Energiekosten seit 1950 ist im übrigen zu beachten, daß ihr Anteil an den gesamten Entstehungskosten der westdeutschen Industrie wahrscheinlich gestiegen ist. Während, wie bereits erwähnt, den wachsenden Lohn- und Ge-

haltskosten auch ein — neuerdings annähernd ebenso stark — steigendes Produktionsergebnis je Arbeitstunde gegenübersteht, entspricht den Preissteigerungen für Rohstoffe und Energieträger keine nennenswerte Verminderung des Rohstoff- und Energieeinsatzes je produzierte Einheit. Wir sehen das deutlich am Energieverbrauch der Industrie des Bundesgebietes. Von 1950 bis 1955 stieg die mengenmäßige Produktion der westdeutschen Industrie nach dem Produktionsindex um 82%; gleichzeitig erhöhte sich der Kohleverbrauch nur um 32%, der Verbrauch von elektrischem Strom jedoch um 78%, also ebenso stark wie die Erzeugung; und alle Anzeichen sprechen dafür, daß auch der Verbrauch von Gas und Heizöl überdurchschnittlich angewachsen ist (von 1954 auf 1955 — Angaben für

frühere Jahre sind nicht verfügbar — Produktion + 16%, Gasverbrauch + 26%, Heizölverbrauch + 50%). Für den Rohstoffverbrauch liegen vergleichbare Angaben nur für die Eisen- und Stahlerzeugung vor:

Position	1936	1955
Koksverbrauch im Hochofen (je t Roheisen, in kg)	979	933
Einsatz metallischer Rohstoffe (Hochofenmöller) (je t Roheisen, in kg)	972	974
Metallischer Einsatz (je t Erzeugung von Stahlrohblöcken, in kg)		
Roheisen	762	692
Schrott	346	408

Diese Beispiele zeigen, daß der Verteuerung der Rohstoffe und Energieträger nicht wie bei den Arbeitskosten eine Steigerung des Produktionsergebnisses im Verhältnis zum Materialeinsatz gegenübersteht, sondern daß diese Verteuerung in vollem Umfange kostensteigernd wirkt. (1c)

Der Einfluß der Lohnkosten

Von Arbeitgeberseite:

„Mehrstufige Verarbeitung kumuliert die Lohnsteigerung“

Den Einfluß der Lohnentwicklung auf die Preise zu erfassen, ist keineswegs einfach. Es ist kein Zufall, daß die Meinungen über diese Frage gegenwärtig so stark auseinandergehen. Viele Gewerkschaftsvertreter glauben aus Überzeugung, der Anteil der Löhne an den Gesamtkosten der Industrie sei mit durchschnittlich 15—20%, ja in manchen Branchen sogar mit weniger als 10%, so niedrig, daß selbst beträchtliche Lohnerhöhungen nur einen geringen Einfluß auf die Preisentwicklung haben könnten.

Akkumulierung der Lohnanteile durch Verarbeitungstufen

Man glaubt also, je niedriger der Anteil der Löhne an den Gesamtkosten der Produktion oder am Umsatz sei, desto geringer müsse der Einfluß von Lohnsteige-

rungen auf die Preisentwicklung einer Branche sein.

So richtig diese Annahme auf den ersten Blick erscheint, so unrichtig wird sie bei einer näheren Betrachtung der Zusammenhänge.

Um diese Zusammenhänge zu erfassen, muß man wissen, daß vor allem in der Industrie der eine Bereich mit den anderen Bereichen eng verflochten ist. Jeder Betrieb und jede Branche beliefert Nachbarbetriebe und Nachbarbranchen der Industrie mit Waren, und von dort fließt wiederum ein Teil der Produkte in die Vorstufen zurück. Praktisch verläßt nur etwa ein Drittel des Gesamtumsatzes aller Industriebetriebe den industriellen Bereich, d. h. zwei Drittel aller Umsätze spielen sich zwischen den Betrieben selbst ab.

VEREINSBANK IN HAMBURG

ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 341015
22 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

Diese innere Verflechtung der Industrie hat aber für das Maß der Auswirkungen von Lohnerhöhungen auf die Preise der Industrie entscheidende Bedeutung. Eine auch nur 1 %ige Belastung der Produktionskosten mit zusätzlichen Lohnkosten multipliziert sich nämlich durch die innere Verflechtung auf das Dreifache. Zur Verteuerung der eigenen Lohnkosten eines Industriebereiches tritt infolge der Verflechtung auch eine Verteuerung seiner Vorprodukte hinzu, die auf die dortigen Lohnerhöhungen zurückzuführen ist. Beide zusammen werden dann an die nächste Umsatzstufe weitergegeben, wo sie sich wiederum erneut mit dort ebenfalls überhöhten Lohnkosten kumulieren können. Die Gesamtauswirkung dieser multiplikativen Verteuerung der Produkte durch Lohnsteigerungen in allen Bereichen läßt sich demnach nicht aus dem Anteil der Löhne am Umsatz ablesen, sondern höchstens aus dem Anteil der Löhne an der Wertschöpfung¹⁾ der Industrie. Dieser Anteil liegt gegenwärtig in Westdeutschland bei über 50 %. Man kann daher grundsätzlich sagen, daß jede Lohnerhöhung, die kostenmäßig nicht verkraftet werden kann, sich in ihrer Gesamtauswirkung mindestens mit dem halben Prozentsatz der Lohnüberhöhung auf die Preise auswirken muß.

Lohnerhöhungen und Preissteigerungen

Damit steht man nun aber zugleich vor einer zweiten Frage: Wie weit können Lohnerhöhungen gehen, bis sie zu einer für die Betriebe untragbaren Kostenbelastung und damit zu einer Preissteigerung des dargelegten Umfangs führen?

Man beantwortet diese Frage im allgemeinen mit einem Hinweis auf die jeweilige Produktivitätsentwicklung der betreffenden Wirtschafts- bzw. Industriezweige. Je stärker der technische Fortschritt, je schneller der Produktionsausstoß je Arbeitsstunde zu steigen vermöge, desto schneller sinke der Lohnanteil je Stück, und desto größer werde der Spielraum, um

¹⁾ D. h. Nettoproduktionswert abzüglich Material- und Energiekosten, Abschreibungen und andere Vorleistungen. Lohnanteil am Umsatz: 17,7 %, am Nettoproduktionswert: 36 %.

den die Löhne ohne Gefährdung der Preisentwicklung angehoben werden können.

Hinter dieser auf den ersten Blick so einleuchtenden These verbergen sich jedoch bei näherem Zusehen ebenfalls eine Reihe folgenswerer Trugschlüsse:

1. Die Erhöhung des Produktionsausstoßes je Arbeitsstunde („Arbeitsproduktivität“) muß nicht immer mit sinkenden Gesamtstückkosten einhergehen. Zwar sinken, wenn nicht bereits Akkord- oder Prämienlöhne gezahlt werden, die Lohnkosten je Erzeugungseinheit. Aber vielleicht ist dem erhöhten Produktionsausstoß ein stärkerer Einsatz anderer Produktionsfaktoren vorausgegangen. Vielleicht sind Arbeitskräfte in verstärktem Maße durch Maschinen ersetzt worden oder durch zusätzliche Maschinenkräfte in ihrer Leistung unterstützt worden. Vielleicht sind auch nach erreichter Vollbeschäftigung die vorhandenen Produktionsfaktoren so stark angespannt worden, daß eine progressive Steigerung der Gesamtkosten (verstärkter Verzehr von Rohstoffen, Hilfsstoffen, verstärkter Verschleiß von Maschinen und Anlagen) eintritt. Die vor kurzem vorgelegte Stellungnahme der DAG zur Lohn- und Preissituation beispielsweise negiert diese Zusammenhänge vollständig, wenn sie aus einem sinkenden Anteil der Löhne am Umsatzwert einiger Industriezweige einfach auf eine mangelnde Ausnutzung der etwa wirtschaftlich vorhandenen Lohnerhöhungsspannen schließt.

2. Zwischen den einzelnen Industriezweigen bestehen große Unterschiede im Tempo der Produktivitätsentwicklung. Es wäre ein Irrtum zu glauben, die in der Dynamik des technischen und wirtschaftlichen Fortschritts an der Spitze stehenden Bereiche könnten ohne Gefahr für ihre eigene Preisentwicklung die Löhne einfach entsprechend anheben. Nur im ersten Moment ginge alles gut; dann aber würde eine doppelte Preissteigerungstendenz ausgelöst: Zunächst müßten schon nach wenigen Wochen auch die Löhne in den technisch und konjunkturell zurückbleibenden Bereichen nachgezogen werden, sollen sie nicht nach kur-

zer Zeit ihrer dringend benötigten Arbeitskräfte durch Abwanderung verlustig gehen. Die selbstverständliche Folge dieser indirekten Lohnanpassungen ist eine Preissteigerung in diesen Bereichen. Praktisch sind es vor allem die Bereiche der Roh- und Grundstoffherzeugung, die auf Grund dieser Lohnanpassungen zu Preissteigerungen gezwungen werden, weil die natürlichen Bedingungen ihnen nur einen geringeren Produktivitätsspielraum ermöglichen.

Diese erste indirekte Preissteigerungswelle flutet nun aber infolge der inneren Güterverflechtung der Industrie wieder auf die Ausgangsbereiche zurück, vor allem in Form höherer Roh- und Grundstoffpreise. Da aber die Lohnerhöhungen bereits ihren Produktivitätsspielraum ausgeschöpft haben, schlagen in dieser zweiten Phase die nunmehr hinzutretenden Verteuerungen der Rohstoffe und Vorprodukte auch in diesen Bereichen auf die Preise durch — mit all ihren weiteren kumulativen Auswirkungen.

3. Die Wirksamkeit dieser Zusammenhänge innerhalb der Industrie verstärkt sich noch, wenn man die außerindustriellen Wirtschaftsbe- reiche mit in die Betrachtung einbezieht, die im Tempo ihres technischen Fortschritts in der Regel selbst hinter dem Durchschnitt der industriellen Dynamik wesentlich zurückbleiben müssen: Landwirtschaft, Handwerk, Handel usw.

Die Produktivitätsentwicklung

So kann also der Spielraum, innerhalb dessen steigende Löhne keine besonderen Auftriebstendenzen von der Kostenseite her auf die Preisentwicklung ausüben, weder aus dem Fortschritttempo der Produktivität in einzelnen — etwa besonders begünstigten — Industriezweigen noch aus den durchschnittlichen Produktivitätsmöglichkeiten der Gesamtindustrie bestimmt werden, sondern — infolge der Rückwirkungen und der gesamtwirtschaftlichen Verflechtung — höchstens aus der durchschnittlichen Produktivitätsentwicklung der Gesamtwirtschaft. Dieser Spielraum lag im Jahre 1955 bei 4—5 %. Er wurde bei durchschnittlich 7—8 % Lohnsteigerungen im Gesamtdurch-

schnitt um etwa 3—4% überschritten mit der Folge einer ca. 3%igen allgemeinen Preissteigerung, die — wenn auch mit der oben im einzelnen dargestellten Phasenverschiebung — im Laufe der letzten Wochen und Monate deutlich sichtbar wurde.

Im kommenden Jahr wird infolge verstärkter Auslastung der vorhandenen Kapazitäten der Produktivitätsspielraum vermutlich eher kleiner als größer sein und damit die Gefahr steigender Preise im Falle einer Fortsetzung der bisherigen Lohnentwicklung eher wachsen als sinken. Die absinkenden Tendenzen der Rate des Produktivitätszuwachses zeichnen sich beispielsweise deutlich in der Entwicklung der vierteljährlichen Zuwachsrate der industriellen Produktionsleistung je Arbeitsstunde ab. Während noch im ersten und zweiten Vierteljahr 1955 in der Industrie eine Wachstumsrate je Arbeitsstunde von ca. 9% zu verzeichnen war, sank diese im dritten Vierteljahr auf 7,7% und im vierten Vierteljahr auf rund 6% herab. Gleichzeitig steigerten sich aber die Lohn erhöhungen im industriellen Bereich von 5% im Durchschnitt des ersten Vierteljahres auf über 7% im vierten Vierteljahr mit weiterhin steigender Tendenz. Dadurch häufen sich selbst im industriellen Bereich die Anzeichen einer allgemeinen Preissteigerung.

Die Verbrauchsgüterpreise hinken nach

Geht man von der Preiserhöhung der industriellen Erzeugerpreise des vergangenen Jahres aus, so stellt man zunächst fest, daß es vor allem die Grundstoffe, Produktions- und Investitionsgüter sind, die von der Preisbewegung — in einem durchschnittlichen Ausmaß von etwa 3 bis 5% — erfaßt wurden. Demgegenüber zeigten die Preise im Verbrauchsgüterbereich Anfang 1956 im Durchschnitt noch keinerlei Anstieg gegenüber dem gleichen Zeitraum des Vorjahres.

Inzwischen haben sich aber auch im Verbrauchsgüterbereich einige Preiserhöhungen angebahnt. Sie sind teilweise die Folge einer Fortwälzung der Preiserhöhungen der Vorstufen, zum anderen aber auch die Auswirkung der gerade im

Verbrauchsgütersektor inzwischen hinzugetretenen Lohnerhöhungen. Während die Lohnerhöhungen des Jahres 1955 vor allem in den Bereichen des Bergbaus, der Grundstoff- und der Investitionsgüterindustrien vorangezogen waren, folgten sie in zahlreichen Teilen des Verbrauchsgütersektors erst im Laufe des Frühjahrs 1956 nach. So erhöhten sich beispielsweise die Tarife in den wichtigsten Bereichen der Textilindustrie zu Beginn dieses Jahres um 10—15 Pfg., in der Bekleidungsindustrie ab 1. 4. 56 um 13 Pfg., ab 1. 7. 56 um weitere 3 Pfg., ferner die Tarife der Lederwarenindustrie in zahlreichen Bundesländern ab Januar bzw. ab Februar 1956 um ca. 10%, die Tarife der Zuckerindustrie in Nordrhein-Westfalen um ebenfalls ca. 10% und zahlreiche Tarifverträge innerhalb der Bereiche der Ernährungsindustrie um 6—9%.

Man kann zwar annehmen, daß sich diese Lohnerhöhungen nicht im vollen Prozentsatz als Erhöhung der Verbrauchsgüterpreise auswirken werden. Theoretisch könnten sie vielleicht zur Hälfte ihres Ausmaßes durch Produktivitätssteigerungen verkraftet werden. Sehr wahrscheinlich werden sie sich jedoch mit den Verteuerungen aus den Grundstoff- und Investitionsgüterbereichen kumulieren.

Auswirkungen auf die Kaufkraft

Und es kommt noch ein weiteres Moment hinzu: Mitiedereinsetzender Beschäftigungsausweitung im Frühjahr und Sommer dieses Jahres werden die Lohnerhöhungen auch von der Kaufkraftseite her an Bedeutung gewinnen. In den vorstehenden Ausführungen konnten zwar zunächst nur die kostenmäßigen Wirkungen der gegenwärtigen Lohnentwick-

Aus Gewerkschaftskreisen:

„Genügend Spielraum für Lohnerhöhungen“

Die Diskussion über das Problem der Lohnbewegungen in der annähernd vollbeschäftigten Wirtschaft krankt an zwei Erbübeln: Einerseits denken die Teilnehmer nur zu gern in globalen Begriffen; so etwas wie eine makroökonomische Kurzsichtigkeit stellt sich ein. Andererseits bekommt die Diskus-

sion mit dem engen, fast als selbstverständlich angenommenen Lohn-Preis-Zusammenhang eine fast finanzwissenschaftliche Schlagseite: Man denkt immer gleich an Überwälzungsvorgänge. Das etwas billige und in vielfältigen Varianten abgewandelte Schlagwort lautet: „Wenn die Löhne

behandelt werden. Es darf jedoch nicht übersehen werden, daß die Lohnentwicklung je nach der konjunkturellen Situation auch von der Kaufkraftseite her einen besonderen Einfluß auf die Preisentwicklung nehmen kann. Vor allem in der gegenwärtigen Situation der Vollbeschäftigung müssen die kostenmäßigen Auswirkungen im Konsumgüterbereich noch zusätzlich verstärkt werden. Die in den vergangenen Wochen und Monaten geschaffene übersteigerte Lohnkaufkraft bläht vor allem im Konsumgütersektor die Nachfrage künstlich auf und verschlechtert, da ihr ein entsprechendes Güterwachstum nicht gegenübersteht, die Wettbewerbssituation der Verbraucher. Umgekehrt macht sie es den Konsumgüter-Produzenten leichter als bisher, Kostensteigerungen in ihrem Bereich auf die Preise zu überwälzen. Während in den zurückliegenden Monaten und Jahren gerade im Konsumgütersektor der Wettbewerbsdruck aus verschiedenen Gründen außerordentlich stark war und es weiterhin verhindert hat, die zahlreichen Kostenverteuerungen jener Zeit in die Preise weiterzugeben, wird durch die Übersteigerungen der Lohnkaufkraft in den kommenden Monaten auch in diesen Bereichen ein Ventil geöffnet, das nicht nur die Überwälzung der überhöhten Kosten auf die Preise gestattet, sondern sogar gewisse Nachholpreiserhöhungen ermöglicht. Es ist daher nur zu hoffen, daß es gelingt, diese Preiserhöhungen wenigstens soweit in Grenzen zu halten und durch teilweise Preissenkungen zu kompensieren, daß nicht eine erneute Umdrehung der Lohn-Preis-Spirale im Jahre 1956 ausgelöst wird.

(Sp.)

steigen, müssen die Preise genau so steigen — und letztlich ist der Arbeiter als Verbraucher der Dumme“. Diese vergrößerte Formulierung bedeutet eigentlich, daß Reallohnerhöhungen von den Gewerkschaften überhaupt nicht durchzusetzen wären.

Wie sieht es nun aber in der Realität aus? Als Ansatzpunkt für die Diskussion dient in der Regel der Lohnindex. Die gebräuchliche Form der globalen Indices neigt dazu, Lohnsteigerungstendenzen optisch zu übertreiben. Nicht nur werden Bruttolöhne registriert — ohne Korrektur durch die Lohnabzüge —, sondern auch die Verschiebung der Gewichtung innerhalb der Arbeitnehmerschaft bleibt unberücksichtigt: Zuschläge und Überstunden bei Spitzenkräften, Abwerbungs-löhne, stärkere Differenzierung durch Einstufungen usw. lassen die Situation des „Durchschnittsarbeiters“ günstiger erscheinen, als sie tatsächlich ist.

Das ständige Vorauseilen der Effektiv- gegenüber den Tariflöhnen scheint im übrigen fast anzudeuten, als wären die Gewerkschaften manchmal im Nachziehen des Tarifniveaus eher zu schüchtern gewesen ...

Stellt man sich nun aber einmal auf den Standpunkt der globalen Betrachtungsweise, so ergeben sich schon auf den ersten Blick eine Reihe von Korrekturen der „populären“ Version.

Möglichkeiten der Überwälzung

Man betrachtet in der Diskussion nicht selten eine Lohnerhöhung wie eine Art zusätzlicher Steuer, mit den entsprechenden Überwälzungsvorgängen. Man stellt sich gewissermaßen einen Kostenturm vor, auf den einfach noch ein Stockwerk daraufgetürmt wird — und das Ganze trägt wie Atlas auf seinen Schultern der Verbraucher. Schon die Tatsache, daß eben angesichts der Existenz einer Vielzahl von Gewerkschaften und einer buntscheckigen Verhandlungsapparatur generelle, gleichförmige Lohnerhöhungen für die Gesamtwirtschaft gar nicht möglich sind, sollte vor solchen Generalisierungen warnen. Wer nun in der Finanztheorie von Überwälzungsvorgängen spricht, untersucht stets auch die Über-

wälzungsmöglichkeiten: Das setzt die Frage nach den Marktverhältnissen voraus. Je größer der Wettbewerbsgrad in der betreffenden Branche, desto geringer ist die Möglichkeit, Lohnsteigerungen im Preis auf den Abnehmer oder Endverbraucher weiterzuwälzen und damit der Gesamtheit der Arbeitnehmer in ihrer Eigenschaft als Konsumenten das wieder abzunehmen, was sie als Produzentengruppe erobert zu haben wähnte. Eben das erklärt das Interesse der Gewerkschaften an einer gesunden Kartellgesetzgebung, die zur Stärkung der Wettbewerbselemente beiträgt.

Gelingt die Weiterwälzung nicht, so wären entweder Rückwälzungsvorgänge denkbar, oder die Lohnerhöhung würde auf Kosten der (ausgeschütteten oder unverteilt) Gewinne gehen, bis auf längere



Wo fehlt eine?

Wir liefern alle Marken gegen bequeme Monatsraten, Anzahlung schon ab 4,- Postkarte genügt und Sie erhalten kostenlos unseren großen Schreibmaschinen-Ratgeber Nr. 573 C

NOTHEL+CO. Göttingen

Sicht die „Einholung“ oder „Reproduktion“ gelingt — beispielsweise durch kostensenkende Rationalisierungen. Daß die erstere Erscheinung — die Rückwälzung — gar nicht einmal so selten ist, zeigen Erfahrungen aus den USA: Dort konnte die Erdölindustrie zwischen 1929 und 1933 trotz eines Produktionsrückgangs um 15% sogar noch Lohnerhöhungen von durchschnittlich 6% verkraften, weil gleichzeitig ein starker Rückgang in den Materialkosten eintrat.

Damit sind wir nun von der globalen Betrachtungsweise abgekommen und zu der Ebene vorgestoßen, auf der allein eine wirklichkeitsnahe Lohndiskussion geführt werden kann. Wenn beispielsweise die Lohnkosten in der amerikanischen Automobilindustrie 9% oder in der Fleischwarenindustrie nur 6% vom Umsatz ausmachen, so kann eine Lohnerhöhung von 10% eben auch nur — ceteris paribus — eine Preissteigerung von 0,9 bzw. 0,6% ausmachen — es sei denn, man habe nur darauf gewartet, um die

Lohnerhöhung lediglich als optischen Entschuldigungsgrund bzw. Vorwand zur „Rechtfertigung“ höherer Preisnotierungen zu verwenden. Das ist unter quasi-monopolistischen Bedingungen natürlich durchaus denkbar.

„Wer zahlt?“

Trotz allem bleibt ein harter Kern von Lohnerhöhungen, die eben eine echte Veränderung der bisherigen Situation auszulösen vermögen. Hier lautet die Frage: „Wer zahlt?“

Drei Quellen bieten sich hier an, wobei natürlich von Unternehmenseite die erste bevorzugt wird: Entweder zahlt die Abnehmer- bzw. Verbraucherschaft, oder die Gewinne werden geschmälert, bzw. es stehen weniger Mittel für Erweiterungs- oder Verbesserungsinvestitionen zur Verfügung.

Die Abschöpfung der Gewinne bzw. ihre Umwandlung in Lohnsteigerungen ist das anerkannte Ziel der Gewerkschaften und ihre raison d'être. Wirft man ihnen vor, daß sie damit den „Stachel des Gewinnes“ abstumpften und schließlich den Kapitalstreik auslösen könnten, so ist dazu zu sagen: Der imaginäre Belieferer des Kapitalmarktes, „der Sparer“, ist längst der von Keynes vorausgesagten „Euthanasie des Rentners“ erlegen. Einen nicht funktionierenden Kapitalmarkt kann man nicht totschiessen. Im übrigen gilt das Wort Haberlers: „Selbst John Bull gewöhnt sich schließlich an ein Prozent!“. Und schließlich sind die USA das klassische Land des niedrigen Zinses, der dort keineswegs den „Kapitalstreik“ ausgelöst hat.

Sodann läge hier wirklich einmal eine Analogie zur modernen Steuertheorie. Früher glaubte man, Einkommen-, Körperschaft-, Kapital- und Gewerbeertragsteuern blieben auf den veranlagten Individuen und Unternehmen liegen. Inzwischen hat man längst erkannt, daß die Veranlagten gewisse zu erwartende Steuerbelastungen antizipieren. Genau dasselbe gilt auch für Lohnerhöhungen: Zukünftige, zu erwartende Lohnerhöhungen werden schon im voraus in die Preise eingekalkuliert. Das bewies erst kürzlich — die IG Metall hat den Finger darauf gelegt — das Angebot

der Metallindustrie, statt Lohnerhöhungen Preissenkungen vorzunehmen. Dieses Angebot wies nicht nur auf starke quasi-monopolistische bzw. kartellistische Kräfte hin — wie sonst kann man die Preise diktieren oder nach Belieben manipulieren? —, sondern es kam darin auch zum Ausdruck, daß die Lohnerhöhungen, mit denen man rechnete, schon im voraus in die Preise einkalkuliert waren. Man hatte also schon eine Weile mit dem Gelde gearbeitet, das eigentlich den Arbeitern zugedacht sein sollte.

Wollten nun die Gewerkschaften angesichts solcher antizipierten „Lohnhortung“ fein stille sitzen und zuschauen, so würde das, was den Arbeitnehmern zufallen könnte, gewinnerhöhend wirken bzw. in das Faß ohne Boden, die Investitionen, wandern.

Lohnerhöhungen und Investitionen

Hier nun liegt der Kernpunkt der Problematik. Wie wirken Lohnerhöhungen auf die Investitionen, diese inneren Triebkräfte der Konjunktur? Die Antwort auf diese äußerst komplexe Frage kann hier nur in groben Umrissen skizziert werden. Die bisher stärkste und rascheste Nominal- und Reallohnsteigerung der Geschichte, die der USA 1933—37, ging Hand in Hand mit dem Wiederaufbau der Investitionen. Man wird kaum Beweise dafür finden können, daß Lohnsteigerungen die Investitionswelle abgedrosselt oder gar zum Abschwung gebracht hätten. Eher scheint eine gewisse Korrektur der Investitionshysterie nach der Verbraucherseite hin sinnvoll; bezeichnend ist schließlich, daß es nach dem Eingeständnis der Bank deutscher Länder die Rohstoffhortung und Investitionsballungstendenzen waren, die 1954/55 die einzigen echten Preissteigerungswellen größeren Ausmaßes in der westdeutschen Wirtschaft auslösten. Das wäre also zunächst die Bremsungsfunktion, die der Lohnsteigerung gegenüber allzu stark aufgetragenen Überinvestitionstendenzen zukommt.

Vor allem aber pflegt man die andere Aufgabe zu verkennen, die der Lohnsteigerung zufällt: Im Aufschwung wird der Faktor Ar-

beitskraft relativ knapper, der Faktor Realkapital dagegen mit dem Ausbau der Anlagen relativ reichlicher. Wenn überhaupt der Preis in unserer Wirtschaft seine Steuerungsfunktionen behalten soll, so lautet die logische Schlußfolgerung: Der Produktionsfaktor Arbeit muß teurer werden, damit sparsamer mit ihm umgegangen wird. Ja — so wird man sagen —, aber um ihn zu ersetzen, braucht man doch gerade die Kapazitätserweiterung, also Investitionen — und die werden, wie ihr zugeht, durch Lohnerhöhungen geschmälert!

Man soll mit derlei Argumenten vorsichtig sein. Gelangen wir doch nicht selten über Fehlinvestitionen zu partiellen Überkapazitäten, die an der „Flaschenhalsknappheit“ an Facharbeitern generell gar nichts ändern. Der Grundfehler dieser Argumentation aber liegt darin: Man kann sich anscheinend die viel gerühmte Rationalisierung immer nur

so vorstellen, daß Menschen durch quantitative Erweiterung der Investitionen ersetzt werden. Es kommt aber gerade darauf an, daß an Menschen und Erweiterungsinvestitionen — die ja durch Kreditausweitung oder Konsumentenausbeutung finanziert werden müssen — gespart wird. Eben dazu zwingt die Lohnerhöhung in der Hochkonjunktur: Sie zwingt zu arbeit- und kapitalsparender „intensiver“ Rationalisierung. Das ist ihre volkswirtschaftliche Aufgabe.

Es ist seltsam, daß es seit jeher zum guten Ton liberaler Wirtschaftspolitik gehörte, die Inanspruchnahme von knappem Kapital durch Zinserhöhung zu rationieren. Dem analogen Zwang zum sparsamen Umgehen mit knappen Arbeitskräften, wie er von der Lohnerhöhung ausgeht, will man seine logische Berechtigung in der Marktwirtschaft jedoch nicht zuerkennen. (Kue)

Aufwendungen für Investitionen und Kredite

Steigende Kosten sind das Problem, mit dem die Industrie hauptsächlich zu ringen hat, seit die hohe Auslastung der Kapazitäten die Erschließung weiterer Kostendegressionen nahezu unmöglich gemacht hat. Zwar lautet die allgemeine preispolitische Propagandaformel in der Praxis zur Zeit: Leider muß unser Beitrag zu eurem Produkt um ein Quentchen teurer werden; aber wir beanspruchen ja sowieso nur einen Bruchteil eurer Gesamtkosten, und den Bruchteil eines Bruchteils werdet ihr doch dann nicht in eurer Preisforderung sichtbar machen wollen. Aber viele Wenig machen schließlich doch ein Viel! Große Skepsis ist allen gegenüber am Platze, die jeweils nur eine Kostengröße beschwören und dadurch den Blick am Kostengefüge und an der Interdependenz vorbeilenken wollen.

Löhne und Gehälter, nominal und durch die Effektivklausel, die sogenannten freiwilligen und die gesetzlichen Sozialleistungen, die Brennstoffe, die Welt-Rohstoffe, die Agrarprodukte, die Investitionsgüter, die Mieten, die Verkehrssteuern, viele Gebühren, die Kreditkosten und anderes mehr, alles

zieht an. Vom Endpreis aber, speziell in der Konsumgütersphäre, wird Stabilität erwartet oder sogar noch ein Rückgang. Konjunkturdagnostiker, die sich mit einem besonderen Röntgenblick begabt glauben, wollen zuweilen aus steigenden Kosten einen Preisdruck nach unten entstehen sehen — in Analogie zu der gewerkschaftlichen Lohnformel, nach der expansive Löhne zur Rationalisierung zwingen.

Preispolitisch sind aber vor allem in den Bereichen, die direkt oder durch einfache Substitution seit Jahren Käufermärkte sind, keine großen Spannen in der Ertragslage mehr zwischen den Grenzbetrieben, die sich mühselig abquälen, und dem Gros ihrer Konkurrenten vorhanden. Ausnahmen guter Quasi-Renten werden durchaus zugegeben; sie sind aber selten wie die weißen Raben.

Selbst- und Fremdfinanzierung

Doch haken die Ungläubigen hier alsbald bei der Selbstfinanzierung und den vom Steuerrecht zugestandenen Abschreibungsleichterungen ein. Gewiß, durchweg steckt in den Kalkulationen unseres Jahrzehnts eine größere Rate reinve-

nstierter Erträge als vor dem Kriege. Wer hätte aber ein anderes Rezept gewußt, nachdem Währungsreform und Steuerrecht die vormals üblichen Finanzierungswege ungangbar gemacht hatten? Zudem lasten auf der technischen Investition der letzten Jahre größere Tilgungshypothesen, als sie erfindarisch ruhigere Perioden gekannt haben. Die Wirtschaftlichkeitsrechnung muß heutzutage kürzere Zeitansätze machen, und das belastet die Kalkulationen. So mußten die Unternehmer bei der den Märkten und dem Finanzamt abzutrotzenden Finanzierung Zuflucht suchen.

Die optimistischen Interpreten der Kosten sagen aber weiterhin, die Fremdfinanzierung mit ihren hohen nominalen Kostensätzen (um 9% der Kreditsumme im Durchschnitt und mit extremen Werten bis zu 14%) dürfe nur als Nettolast gewertet werden, weil die Finanzpolitik ihre Absetzbarkeit vom zu versteuernden Ertrag und Vermögen zugestehe. Einmal gilt das aber nicht für alle Steuerberechnungen; zum zweiten ist den Grenzbetrieben damit nicht geholfen, weil in ihnen durchweg die Abschreibungen und Zinsen nicht mehr verdient werden.

Die Quote der Investitionsaufwendungen

Das industriepolitische Argument gegen die Verharmlosung der Kosten muß in der allgemeinen Investitionslage gesucht werden. Noch längst sind die Lücken an technischem Kapital nicht aufgefüllt, die durch den Krieg und die Demontagen verursacht worden sind. Hinzu kommt die Überalterung der Maschinenparks in den Branchen, die zunächst nicht als kriegswichtig, später nicht als exportwichtig und schließlich überhaupt nicht als schutzbedürftig galten, etwa weil ihr Schutz die Liberalisierungspolitik gehemmt haben würde. Auf ca. 15 000 DM beziffert Dr. Rolf Krengel, derzeit wohl der beste Kenner der industriellen Nachkriegsinvestitionen, die Aufwendungen für einen Arbeitsplatz in der Industrie. Diesen Betrag für alle diejenigen aufzubringen, die in den westdeutschen Betrieben Arbeit gesucht und gefunden haben, war kein Pappentstiel. Er mußte gleichsam mit Klauen und Zähnen ver-

teidigt werden. Und zwar nach vielen Seiten, die jede für sich ihre Ansprüche wohl begründen konnten; beispielsweise die Rentner, die ungewöhnlich Geschädigten, die Aktionäre, die Mitarbeiter und so fort. Seit 1948 sind in der Produktion nahezu 80 Mrd. DM investiert worden. Sie mußten von den Unternehmern gegen ein in vielen Phasen unfreundliches Investitionswetter durchgesetzt werden. Daß die Unternehmer investitionsfreudig blieben, ist vor allem dem technischen Hilfsdienst der Amerikaner

Philatelisten!

Ihr Hobby macht sich bezahlt, wenn Sie den interessanten Anregungen des Experten **W. E. Fyn dem** in der Wochenschrift

STAMP COLLECTING
(Briefmarkensammlung)

folgen; unentbehrl. f. jeden Sammler. Europas einziges wöchentlich erscheinendes Briefmarken-Sammler-Organ, dessen Verbreitung sich über die ganze Welt erstreckt.

Fordern Sie kostenlose Probehefte an.

STAMP COLLECTING LTD.,
42 Maiden Lane, LONDON, W. C. 2.

zuzuschreiben, der wie ein Immunitäts-Serum gewirkt hat. Der erwähnte Dr. Krengel hat für den Wert der Anlagen-Investition der Industrie jährliche Quoten zwischen 6,11 und 6,58% des Umsatzes für die Jahre 1950 bis 1954 errechnet. Er kennt Beispiele, in denen die Umsatzbelastung allein durch Anlagen-Investitionen jahrelang um 10% gelegen hat (z. B. in der Eisen- und Stahl- sowie in der Zellstoff- und Papierindustrie). In manchen Branchen ist sie sogar bis über das Doppelte der bekannten Quoten aus der Vorkriegszeit gestiegen. Daneben waren die Lagerinvestitionen durchzuführen; denn sie hatten durch die Autarkiepolitik, den Krieg und die Nachkriegszeit gleichfalls eine unvorstellbar große Desinvestition aushalten müssen. Das Verständnis für diesen Teil der Investitionspolitik war außerhalb der Wirtschaft auch nicht größer, wie die spröde Behandlung der Anerkennung Eiserner Bestände durch die Finanzpolitik gezeigt hat. Sodann mußten die Betriebe vielfach als Helfer im Wohnungsbau einspringen. Das ist allerdings ein Investitionsabschnitt, der sich bislang uneingeschränkt der Gunst der öffentlichen Meinung und des Steuergesetzgebers erfreuen durfte.

Die Belastung des Umsatzes durch Kreditkosten

Über die Belastung der Umsätze der produzierenden Wirtschaft mit Kreditkosten weiß man verhältnismäßig wenig. Die bekanntgewordenen Durchschnittszahlen um 1% vom Umsatz müssen mit vielen Vorbehalten gelesen werden. Denn erst die extremen Werte können den Ernst der Lage sichtbar machen. Die bekannten Untersuchungen, die das Bundeswirtschaftsministerium bei Flüchtlingsbetrieben anstellen ließ, ergaben über 13 Branchen hinweg im Durchschnitt eine Belastung durch Fremdzinsen von 1,6% des Umsatzes sowie durch die zinsähnlichen Skonti von 0,7 Prozent. Immerhin hätte ein Wegfall dieser beiden Kostenarten den insgesamt nach Steuerrecht ermittelten Gewinn um mehr als die Hälfte erhöht.

Die Kreditkosten müssen eine Schlüsselfunktion haben. Erleben wir doch in den letzten Jahren, daß die Kreditkonditionen, vor allem im Anlagengeschäft, zu einem Hauptfaktor des Wettbewerbs unter den Anbietern geworden sind, und zwar wird hier sowohl kommerziell als auch politisch miteinander gerungen. Um die Zinshöhe, die Provisionen, am meisten aber um die Kreditlaufzeiten geht der Wettlauf. Die deutsche Industrie kann hier, gemessen etwa an den USA, Großbritannien, Schweden und der Schweiz, am wenigsten mithalten. An Geld und Kapital kommt sie nur zu international ungewöhnlich hohen Kosten heran. Bei den Laufzeiten ist ein einzelnes Unternehmen gegenüber den staatlichen Aktionen stets im Hintertreffen, gleichgültig, ob man an die vorwiegend politisch kalkulierten Angebote des Ostblocks oder an die geschickter aufgezogenen Vorgänge in der westlichen Welt denkt. Da jede Volkswirtschaft eine Gefahrengemeinschaft darstellt, muß die deutsche Industrie fordern, daß ihr, wenn dem internationalen Anlagen- und Entwicklungsgeschäft tatsächlich, und nicht nur in Jugoslawien und Israel, ein Vorrang gebührt, auch in der Kalkulation geholfen wird. Dabei kann über den Helfer und seine Instrumente durchaus noch diskutiert

werden. Insbesondere dürfen sich diejenigen, die sich die Finanzierung des kurzfristigen Kreditbedarfs als Beruf auserwählt haben, hierbei für sich selbst unangesprochen zeigen. Man fordert ja schließlich auch nicht vom typischen Hausratgeschäft, daß es Lokomotiven und Brücken führt. Niemand wird aber bestreiten, daß letztere im Gesamtzusammenhang nicht zu entbehren sind. So steht es auch um die Finanzierung des langfristigen Exports. Wie hier vorzugehen sein wird, ist noch offen. Man hat eine verstärkte Anlehnung an die Weltbank und ihr Tochterinstitut erwogen oder eine

europäische Investitionsbank oder eine deutsche Import-Export-Bank, ferner noch eine staatliche Kreditkosten-Subvention oder die Preisgleitklausel auf der Basis von Kreditkosten u. a. m. Vermutlich lassen sich auch noch andere Instrumente finden, etwa internationale Dreieckskonstruktionen unter Ein-schluß von Unteraufträgen. Eines aber sollte klar sein: Der von Paul Henri Spaak der deutschen Industrie auf ihrem Europa-Tag in Trier entgegengedonnerte Satz „Wenn man eine Politik will, dann muß man auch ihre Konsequenzen wollen“ — er gilt auch auf diesem Feld! (W.H.)

Die indirekte Kostenbelastung durch öffentliche Abgaben

In unserer steuerfreudigen Zeit, in der die Steuerpflicht längst nicht mehr nur vom Besitz oder Gewinn oder Gebrauch oder Verbrauch abhängig gemacht wird, sondern Tatbestände wie die Lieferung einer Ware oder die Ausführung einer Leistung oder der Abschluß einer Versicherung ganz ohne Rücksicht darauf besteuert werden, ob sie Gewinn oder auch etwa Verlust zur Folge haben, muß man beinahe mit Erstaunen feststellen, daß das Produzieren als solches nicht besteuert wird. Die öffentlichen Lasten sind daher neben den bisher behandelten Produktionskostenfaktoren kein selbständig existierender, sondern sind in den anderen enthalten und wirken daher indirekt. Was ihr Gewicht allerdings nicht mindert! Der Verfasser dieses Abschnittes muß indessen damit rechnen, daß der hier zusammengefaßt darzustellende Einfluß der öffentlichen Lasten auf die Produktionskosten bei der Schilderung der übrigen Faktoren in Einzeltatbeständen bereits erwähnt worden ist, und bittet daher um Nachsicht, falls er Wiederholungen bringt.

Besteuerung der Kapitalaufbringung

Die indirekte Besteuerung der Produktion beginnt bereits bei der Kapitalaufbringung. Die Fälle, in denen eine oder mehrere Einzelpersonen eine Produktion größeren Ausmaßes in Form der Einzelfirma oder der offenen Handelsgesellschaft betreiben, werden nicht nur aus Gründen der Einkommensteuer-

Progression immer seltener. In fast allen Branchen sind rentable Produktionen nur noch in Größenordnungen möglich, die allein durch Rückgriffe auf den Kapitalmarkt finanziell zu bewältigen sind. So werden also Kapitalgesellschaften gegründet, die als erste Unkosten die 3%ige Gesellschaftsteuer abzuführen haben. Das eingebrachte Kapital beträgt also sofort nur noch 97% des Nennwertes. Und das ist oft nicht nur ein einmaliger Aderlaß bei der Gründung, sondern ein immer wiederkehrender, sofern und sooft die Entwicklung des Unternehmens neues Kapital erfordert.

Darüber hinaus unterliegt das Kapital der Vermögensteuer in Höhe von 1%, der Gewerbesteuer, die, in den einzelnen Bundesländern verschieden hoch, im allgemeinen 6 Promille beträgt, und den Lastenausgleichs-Abgaben. (Man kann die letzteren getrost als öffentliche Last bezeichnen, auch wenn nur ein Teil der Wirtschaft davon betroffen ist; man muß nur die mit eigenen Mitteln zu finanzierende Beseitigung derjenigen Schäden, die nicht ersetzt werden, ebenfalls als öffentliche Last betrachten.)

Besteuerung von Produktionsmitteln und Produktionsmaterial

Gehen wir einen Schritt weiter im Aufbau eines Betriebes, nämlich zu den Produktionsmitteln. Wird ein Grundstück käuflich erworben, so ist Grunderwerbsteuer in Höhe von 3% zu zahlen. Jähr-

lich ist dann direkt oder — bei gemieteten Grundstücken — indirekt Grundsteuer für das Grundstück zu entrichten. Im Preis der zur Produktion erforderlichen Gebäude ist die Umsatzsteuer enthalten, die die Lieferanten des Materials, die Baufirmen, die Handwerker und der Architekt zu zahlen hatten.

Die Umsatzsteuer spielt wohl überhaupt die größte Rolle unter den Steuern als Produktionskostenfaktoren. Nicht diejenige, die das Unternehmen selbst beim Verkauf seiner Produkte zu zahlen hat. Sie gehört nicht zu den Produktionskosten. Wohl aber diejenige, die in allen Anlagen, Maschinen und Werkzeugen steckt. Besonders aber diejenige, die auf dem Fabrikationsmaterial lastet. Infolge unseres allstufigen Umsatzsteuer-Systems sind die Beträge um so höher, je mehr Verarbeitungsstufen das Grundmaterial durchlaufen hat.

Wird die Beschaffung aller dieser Dinge mit Hilfe von Wechsel-Kredit finanziert — beim Fabrikationsmaterial ist das weitgehend der Fall —, so wird noch die Wechselsteuer fällig.

Die Anlagen und das Material müssen gegen Feuer, Diebstahl und sonstige Schäden versichert werden; eine Haftpflichtversicherung ist nicht zu umgehen, und die Versicherungsgesellschaft setzt die fällige Versicherungssteuer dem Unternehmen neben der Prämie gesondert in Rechnung. Und die heute unentbehrlich gewordenen Kraftfahrzeuge kosten Kraftfahrzeugsteuer.

Die öffentliche Belastung der Arbeitskosten

Auch die Einkommen-(Lohn-) Steuer bleibt nicht ohne Einfluß auf die Produktionskosten: letztes Endes ist den Arbeitnehmern allein der Netto-Lohn wichtig. Wird ein hoher Teil des Brutto-Lohns von der Lohnsteuer absorbiert, so sind die Lohnforderungen sicherlich schärfer als bei geringeren Sätzen.

Es ist in dem hier gesteckten Rahmen nicht möglich, alle diese Probleme zu vertiefen; sie können lediglich angedeutet werden. Welchen Prozentsatz die öffentlichen Lasten an den gesamten Produktionskosten haben, ist generell nicht zu ermitteln, sondern sowohl

branchenmäßig als auch hinsichtlich der Unternehmens- und Kapitalstruktur außerordentlich verschieden. (Der Betrieb mit hohem Eigenkapital wird mehr Vermögen- und Gewerbesteuer zu zahlen haben als der überwiegend mit Fremdkapital arbeitende; dafür sind beim letzteren allerdings die Zinsen höher.)

Öffentliche Belastung und Konkurrenzfähigkeit

Sicherlich hat aber die öffentliche Belastung ein so großes Gewicht, daß es sich lohnt, sie insbesondere in Hinsicht auf den Export genau daraufhin zu überprüfen, ob sie eventuell höher ist als im konkurrierenden Ausland und damit eine Vorbelastung des deutschen Anbieters darstellt.

Erfreulicherweise zeichnet sich zumindest hinsichtlich der Wechsel- und Umsatzsteuer bereits eine derartige Tendenz ab. So sind durch jüngste Erlasse vorläufig, d. h. bis zur beabsichtigten gesetzlichen Regelung, die Prolongations-Wechsel, die zur Finanzierung von Exportaufträgen — auch im Produktionsstadium — dienen, von der Wechselsteuer befreit. Bei der Umsatzsteuer ist man zu der Einsicht gekommen, daß die beim Export gewährten Rückvergütungen nicht der tatsächlichen Vorbelastung entsprechen. Hier wird es vermutlich zu einer Anhebung der Vergütungssätze kommen, so daß der Industrie zumindest bei der Exportproduktion der Teil der öffentlichen Lasten zurückerstattet wird, den sie für die Umsatzsteuer-Vorbelastung des Verarbeitungsmaterials aufwenden muß. (mr)

Dr. Konrad Ebert, Essen

Die neue Preisregelung für Ruhrkohle

Die Hohe Behörde hat ihre bis zum 31. März 1956 befristete Entscheidung Nr. 12/55 über die Festsetzung von Höchstpreisen für Kohle beim Absatz der Unternehmen des Ruhrreviers nicht erneuert. Damit sind die Preise des Ruhrreviers frei geworden. Diese Entscheidung verdient in der Geschichte der Ruhrwirtschaft festgehalten zu werden, da sie die Zuständigkeit für die Kohlenpreispolitik, die mehrere Jahrzehnte auf der poli-

Desinteresse an der Wiedervereinigung?

Es ist kein Geheimnis mehr, und es wird jetzt recht unverhohlen ausgesprochen, daß wir der Wiedervereinigung nicht näher gekommen sind und daß sich der Hoffnungsschimmer, den manche im Geist von Genf erblicken wollten, verdüstert hat. Wir müssen uns darüber klar sein, daß die Wiedervereinigung Deutschlands durchaus nicht ein vorrangiges Anliegen der ganzen westlichen Welt ist. Jede Nation hat ihre besonders vorrangigen Anliegen: Frankreich in Afrika, England im Nahen Osten und die USA im Fernen Osten. Die deutsche Wiedervereinigung mag nur insofern ein allgemeines Anliegen sein, als sie einen Baustein zur westöstlichen Entspannung beitragen könnte. Wenn das weltpolitisch auch durchaus verständlich ist, so bleibt für uns aus dieser Erkenntnis doch ein recht bitterer Nachgeschmack.

Wir müssen bestrebt sein, das weltpolitische Spannungsmoment, das in der deutschen Wiedervereinigung liegt, in das Rampenlicht der internationalen Gespräche zu rücken. Ohne Entspannung ist keine Abrüstung möglich, wobei es immer noch dahingestellt sein mag, ob selbst bei einer fühlbaren Entspannung der weltpolitischen Lage eine effektive Abrüstung zu erwarten ist. Die historischen Verhandlungen, die sich um die Abrüstungsfrage gedreht haben, sind bestenfalls auf eine Rüstungsbegrenzung hinausgelaufen. Die deutsche Wiedervereinigung von einer vorherigen weltweiten Abrüstung abhängig zu machen, hat gar zu sehr den Geruch, sie auf St. Nimmerleinstag verschoben sehen zu wünschen.

Die Entdeckung, daß die Frage der deutschen Wiedervereinigung bei unseren westlichen Freunden nur ein sehr begrenztes Interesse genießt, kommt bei vielen unserer Mitbürger etwas spät. Diese Begrenztheit des Interesses — um nicht zu sagen „Desinteressement“ — hat schon von Anfang an bestanden. Sie ist nur durch etwas vage Freundschaftsbeteuerungen, die nicht ganz selbstlos waren, kaschiert worden. Vor Jahren bereits wurde an dieser Stelle vor der Gefahr gewarnt, daß die scheinbar unversöhnlichen Antipoden der Weltmächte sich sehr wohl eines Tages auf unsere Kosten einigen könnten, wenn die realpolitische Weltlage es empfiehlt. Heute ist diese Gefahr akut. Und vielleicht haben wir sie selbst dadurch mit heraufbeschworen, daß wir — d. h. unsere ganze politische Öffentlichkeit — uns etwas gar zu unkritisch die Konzeption unserer westlichen Freunde in dieser für uns lebenswichtigen Frage zu eigen gemacht haben. Ein eigener Standpunkt und ein selbstverantwortliches Handeln in einer ureigenen nationalen Frage kann nicht als Abtrünnigkeit gegenüber den Zielen der freien Welt, der wir uns verbunden fühlen, gedeutet werden.

Die Erkenntnis, die uns aus dem Schock der letzten Wochen kommen sollte, ist die, daß wir von unserer so schwer erkämpften Souveränität einen etwas ernsteren Gebrauch machen sollten. Das Unbehagen, das allein die Ankündigung direkter diplomatischer Gespräche mit dem Kreml in der westlichen Publizistik ausgelöst hat, darf uns nicht irritieren, es sollte uns eher zeigen, daß wir durchaus Möglichkeiten haben, unseren Wünschen Beachtung zu verschaffen. Zur Erarbeitung einer eigenen Konzeption gehört es aber auch, daß wir in unserer eigenen Publizistik die Frage der Wiedervereinigung nicht nach einem offiziellen Klischee behandeln, sondern sie ernst diskutieren und uns kritisch mit allen sich uns bietenden Möglichkeiten ohne parteipolitische Formeln auseinandersetzen. Nur wenn wir zu einer eigenen Konzeption gelangen, hinter der das ganze Volk steht, wird man uns ernst nehmen. (sk)

tischen Ebene ruhte, auf die privatwirtschaftliche Ebene zurückverlagert hat.

Die letzte Stufe der Kohlenpreisbindung stellte das Höchstpreissystem der Montanunion dar. Im Rahmen des Gemeinsamen Marktes waren seit 1955 lediglich die Kohlenpreise des Ruhrreviers noch gebunden. Als letzte wesentliche Rechtfertigung dieser Maßnahme hatte das Bestehen einer zentralen Verkaufsorganisation — der Ge-

meinschaftsorganisation Ruhrkohle (GeOrg) — gedient, die von der Hohen Behörde als mit dem Vertrag unvereinbar angesehen wurde. Nachdem eine Neugestaltung des Ruhrkohlenverkaufs durchgeführt und eine Organisation geschaffen worden ist, die mit den Bestimmungen des Montanunion-Vertrages im Einklang steht, war jeder Grund für die ausschließliche Preisbindung der Ruhrkohle innerhalb der Gemeinschaft entfallen.