

Ottwald Demele

Die Rolle großer Konzerne im Inflationsprozeß

Zur Diskussion um Preissteigerungen in der Krise

Einleitung

Preissteigerungen im Verlaufe von Boom-Phasen sind eine bereits seit der Herausbildung des Kapitalismus bekannte und regelmäßig wiederkehrende Erscheinung. Ihre Begründung nach dem Modell der Übernachfrage stellt keinerlei Problem dar.

Äußerst umstritten dagegen ist die Erklärung von allgemeinen Preissteigerungen in der Krise, d.h. bei sinkender Nachfrage und Unterauslastung der vorhandenen Kapazitäten (Stagflation), wenn das Preisniveau der Lebenshaltung sich also den herkömmlichen Theorien schlicht „widersetzt“. Die Konjunktur-Zyklen drücken sich nicht mehr in einem beständigen Wechsel von Preisanstieg und Preisverfall, sondern bestenfalls noch in einem *unterschiedlich starken* Anstieg des Preisniveaus aus.

Aufgabe dieses Beitrages ist es, die gegenwärtig wohl am meisten diskutierten marxistischen Ansätze zur Inflationstheorie von Altvater/Hoffmann/Künzel/Semmler (1) und der Stamokap-Theorie unter verschiedenen Aspekten auf ihren Erklärungswert hin zu untersuchen.

In Teil 1, der sich mit dem Ansatz von A/H/K/S beschäftigt, werden zunächst einige theoretische Grundlagen dieses Modells einer kritischen Betrachtung unterzogen.

Es wird die Frage aufgeworfen, ob die Vorstellungen der Autoren über die zyklischen Preisentwicklungen in früheren Phasen der kapitalistischen Entwicklung in Deutschland zu akzeptieren sind, zumal irriige Annahmen über den zeitlichen Ausgangspunkt des Preissteigerungsprozesses zu Fehlschlüssen führen könnten.

Danach werden zwei in diesem Ansatz enthaltene, aber nicht benannte bzw. begründete Prämissen aufgezeigt, nämlich erstens niedrige Preiselastizitäten der Nachfrage nach der Mehrheit der Waren und zweitens Marktformen mit oligopolistischer Struktur.

Schließlich wird zu zeigen sein, daß der Ansatz von A/H/K/S starke Übereinstimmung mit dem Markup-Modell der bürgerlichen Inflationstheorie aufweist und ähnlich wie diese nicht, oder zumindest nur unzureichend, in der Lage ist, zu erklären, warum die vom Kapital angestrebten Preissteigerungen auf dem Markt auch tatsächlich durchgesetzt werden können.

Die sich hieran anschließenden empirischen Untersuchungen und insbesondere

1 Wir beziehen uns hier auf: E. Altvater/J. Hoffmann/R. Künzel/W. Semmler, Inflation und Krise der Kapitalverwertung, in: Prokla Nr. 17/18 (1975); bzw. dieselben, Krise und Inflation, in: E. Altvater/V. Brandes/J. Reiche (Hrsg.), Handbuch 3 – Inflation-Akkumulation -Krise, I, Ffm. und Köln 1976

die Fallstudien sollen zeigen, daß bedeutende aktuelle Preisentwicklungen auf dem Markt allein mit Hilfe des Ansatzes von A/H/K/S nicht erklärbar sind und daß das Kapital bezüglich der von A/H/K/S für wesentlich erachteten steigenden Fixkosten-Belastungen bereits Gegenstrategien entwickelt. Am Beispiel der KFZ-Industrie wird auf die Verlagerung des Wettbewerbs auf Nicht-Preis-Konkurrenz eingegangen.

Teil 2 enthält einige Anmerkungen zu der in der Stamokap-Theorie so bedeutenden Monopolpreis-Bildung, wobei durch eigene Berechnungen gezeigt werden kann, daß die Höhe der Preissteigerungen in negativer Korrelation zu den in den jeweiligen Branchen erzielten Produktivitätssteigerungen steht. Dieser empirisch feststellbare inverse Zusammenhang zwischen Produktivitätssteigerung und Preisbewegung steht im Widerspruch zu der vom Stamokap-Ansatz behaupteten besonderen Preissetzungsmacht der Monopole.

In Teil 3 schließlich sollen in die Diskussion um das Problem der permanenten Steigerung des allgemeinen Preisniveaus Überlegungen eingebracht werden, die sich vor allem auf die Veränderung der Wettbewerbsformen, insbesondere auf die Beschränkung des Preiswettbewerbs, sowie auf Preissteigerungsverläufe im Konjunkturzyklus beziehen.

Im folgenden wird unter Inflation nicht nur eine absolute Steigerung des Preisniveaus, sondern generell jede über die Konjunkturzyklen hinweg langfristig anhaltende positive Abweichung der Preis- von der Wertentwicklung verstanden (2). Preisstabilität im Sinne der bürgerlichen Statistik bei gleichzeitiger Steigerung der Produktivität, also Senkung des Wertes der Waren, ist demnach bereits als Inflation zu be-greifen.

Erklärungsansätze, die das Inflationsproblem unter monetären, genauer: unter kreditpolitischen Aspekten untersuchen, bleiben hier ausgeklammert, weil eine übermäßige Geld- bzw. Kreditausdehnung nur dann eine Inflation initiiert, wenn die Ausdehnung der kreditfinanzierten Nachfrage zur Überbeanspruchung der Kapazitäten führt. In der Stagflation aber sind die Kapazitäten ja gerade nicht ausgelastet. Aus dem gleichen Grund kann auch die Loslösung der nationalen Währungen der kapitalistischen Staaten vom Goldstandard auf keinen Fall als Ursache der Preissteigerungen in der Krise angesehen werden. Die Abkoppelung der Zentralbank-Geldmenge von den nationalen Goldreserven war eine im Zuge der Ausdehnung des Handels und insbesondere des Welthandels unbedingt notwendige Maßnahme. Sie kann nur dann zur Inflation beitragen, wenn über die Geldmenge, die nun des äußerlichen Regulators, nämlich der Entdeckung und Ausbeutung von Goldvorkommen, beraubt ist und daher leicht übermäßig ausgedehnt werden kann, tatsächlich eine monetäre Übernachfrage entfaltet wird.

Die offenbar fortschreitende Verdrängung des Goldes aus dem Währungssystem wirft allerdings die Frage auf, wie die Wirkungsweise des sich ohne das Gold in seiner Funktion als Maß der Werte entwickelnden Geldsystems zu denken ist.

Bekanntlich bestimmte sich nach Marx die langfristige Entwicklung der Preise

2 Zum Inflationsbegriff siehe: Olaf E. Dombrowski, i. e. Ottwald Demele, Zur Kritik bürgerlicher Inflationstheorien, in: Probleme des Klassenkampfes Nr. 17/18 (1975)

durch das Verhältnis – zum Wert des Goldes; so sank auch der Preis dieser Ware, ausgedrückt in Goldeinheiten, entsprechend. Sank dagegen der Wert der Geldware, also des Goldes (etwa durch verbesserte Produktionstechniken oder als Folge der Entdeckung günstiger Goldminen) im Verhältnis zu den übrigen Waren, so mußte sich die Verschiebung im Wertverhältnis in entsprechenden gleichmäßigen Steigerungen des Preisausdrucks aller anderen Warenwerte niederschlagen.

Dieser von Marx ausführlich analysierte Mechanismus, der die Entwicklung des Wertverhältnisses der einzelnen Waren zur Geldware in nominellen Preisbewegungen wiedergibt, kann selbstverständlich nur so lange funktionieren wie eine Geldware tatsächlich die Funktion des Wertmaßes aller anderen Waren erfüllt.

Theoretisch ungeklärt ist bisher, worauf der Wert der Warenwelt heute in einem Währungssystem ohne Gold als Maßstab bezogen werden kann bzw. ob es bei voll entfalteter Warenproduktion eines allgemeinen Wertmaßstabes überhaupt noch bedarf.

1. Der Ansatz von Altvater/Hoffmann/Künzel/Semmler

1.1. Prämissen-Kritik

1.1.1. „Klassische“ Konjunktur-Zyklen und Beginn der permanenten Inflation

Für die Analyse der Inflation ist es nicht unbedeutend, sich über den Zeitraum, in dem der Preissteigerungsprozeß einsetzte, Klarheit zu verschaffen, weil man bei der Erforschung der Inflationsquellen nach den Veränderungen im Wirtschaftsablauf suchen muß, die sich im fraglichen Zeitraum vollzogen haben.

Verschiedene *zeitliche* Ausgangspunkte aber können unter Umständen zu abweichenden Forschungsergebnissen führen. Am Beispiel der Auseinandersetzung von E. Mandel mit W. Hofmann's Theorie der „säkularen Inflation“ kann der Stellenwert der Festlegung auf differierende Zeitpunkte für den Beginn der Inflation verdeutlicht werden. Mandel schreibt:

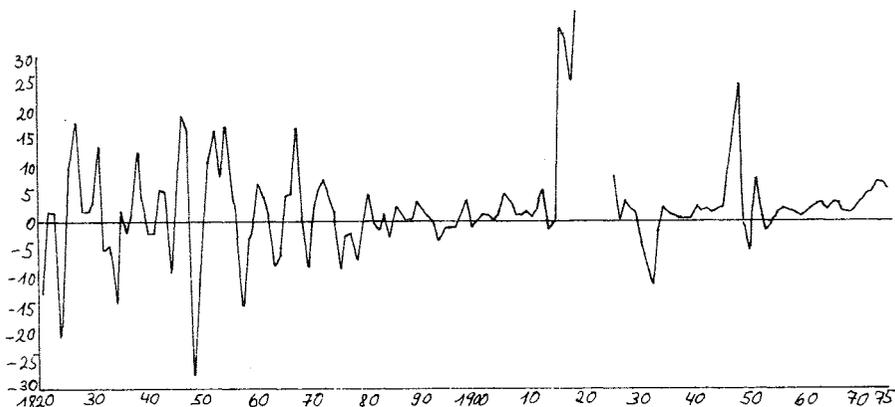
„Werner Hofmann hatte . . . unrecht, die Erscheinung der Teuerung, die seit den neunziger Jahren des 19. Jahrhunderts zeitlich mit der Vorherrschaft der Monopole zusammenfällt, als Beweis für den Beginn einer ‚säkularen Inflation‘ zu definieren. Die Teuerung damals kann durch andere Faktoren erklärt werden namentlich durch die Wertsenkung des Goldes infolge des Rückganges seiner Produktionskosten. Von einer ‚säkularen Inflation‘ kann frühestens seit dem Ersten Weltkrieg, genauer: seit der Überwindung der großen Weltwirtschaftskrise 1929 - 32 gesprochen werden.“ (3)

Das Schaubild Nr. 1 vermittelt jedoch den Eindruck, daß sowohl der von Hofmann, als auch der von Mandel genannte Zeitpunkt relativ willkürlich bestimmt ist.

3 E. Mandel, Der Spätkapitalismus, Ffm 1972, S. 377

Schaubild Nr. 1

Jährliche Veränderung des Preisniveaus der Lebenshaltung in Deutschland, von 1820
1975 (in Prozent).



Quellen:

- J. Kuczynski, Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus, Berlin 1961
- Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 6
- Eigene Berechnungen

Auch in der Position von A/H/K/S findet sich diese Beliebigkeit, wenn sie formulieren, daß „im ‚klassischen‘ Industrie-Zyklus bis etwa zum 1. Weltkrieg . . . der inflatorische Preisüberhang regelmäßig in den Krisen abgebaut“ wurde (4).

Die Entwicklung der jährlichen Veränderungsdaten der Lebenshaltungskosten in Deutschland von 1820 - 1975 weist zwar ganz im Sinne von A/H/K/S bis hin zur Jahrhundertwende heftige und sich tendenziell auspendelnde Schwankungen auf.

Seither hat es nur noch *drei Zeiträume* gegeben, in denen die Lebenshaltungskosten sanken, nämlich 1913, 1930 - 33, also während der Weltwirtschaftskrise und 1949 - 50, im Anschluß an die Nachkriegsinflation.

Was jedoch die Preisschwankungen der Lebenshaltung (und um deren Erklärung geht es ja vor allem) bis etwa Mitte des 19. Jahrhunderts betrifft, so wird man sie kaum auf industrielle Konjunktur-Zyklen zurückführen können, weil *erstens* bis dahin in Deutschland von einer voll entfalteten Kapitalreproduktion nicht gesprochen werden kann.

Kuczynski weist zudem anhand von Preisvergleichen zwischen räumlich eng beieinander liegenden Städten nach, daß die nationalen Märkte noch um 1860 sehr wenig entwickelt waren. Als Beispiele seien hier die jeweiligen Preisrelationen der Grundnahrungsmittel Kartoffeln und Butter angeführt:

4 A/H/K/S, Krise und Inflation, in: Handbuch 3, S. 103

Kartoffeln			Eßbutter			
Jahr	Bochum	Essen	Jahr	Dortmund	Bochum	Essen
1850	108	100	1060	120	107	100
1851	83	100	1861	87	100	100
1852	71	100	1862	100	106	100
1853	100	100				

Quelle: J. Kuczynski, Die Geschichte der Lage der Arbeiter unter dem Kapitalismus, Bd. 2, S. 166

Zweitens gingen in den – ohnehin fast leeren – Warenkorb der Masse der Bevölkerung lange Zeit vornehmlich landwirtschaftliche und erst zu einem späteren Zeitpunkt der kapitalistischen Entwicklung auch industrielle Güter in relevantem Umfang ein. Das Preisniveau der Lebenshaltung konnte somit zunächst von den industriellen Waren kaum beeinflusst werden, anders formuliert: die Preisschwankungen der Lebenshaltungskosten bis etwa Mitte des 19. Jahrhunderts können nicht durch zyklische Bewegungen der Industrie-Produktion, sondern müssen vor allem durch Preisschwankungen landwirtschaftlicher Güter sowie durch Handelskrisen erklärt werden, weil die Arbeiterklasse erst in der späten zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in den inneren Markt der verarbeitenden Industrie einbezogen wurde. Es müßte also geklärt werden, für welchen Zeitraum in Deutschland freie Konkurrenz und ‚klassische‘ Zyklen als beherrschendes Prinzip überhaupt angenommen werden können.

B. Schoenlank (5) beispielsweise führte in seiner Schrift „Die Kartelle“ bereits 1891 Kartell-Formen und -Ausmaße sowie monopolistische Kampfmaßnahmen an, die denen in der Gegenwart wohl nicht viel nachstehen.

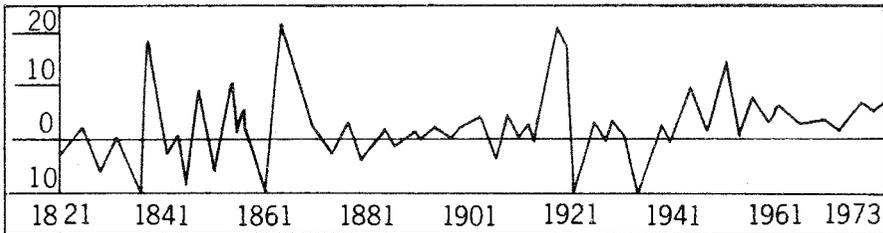
Das Schaubild der Preissteigerungsraten der Lebenshaltungskosten in Deutschland bzw. in der BRD läßt die Phase ununterbrochener Inflation nach dem 2. Weltkrieg keinesfalls als historisch ungewöhnliches Ereignis erscheinen.

Auffällig ist eher die internationale Geschlossenheit der Preisentwicklung in allen wichtigen kapitalistischen Industrie-Staaten in den Jahren 1974/75, die aber eindeutig auf das seit der Weltwirtschaftskrise bisher einmalige Phänomen des synchron verlaufenden Wirtschaftsbooms in diesen Staaten zurückzuführen ist.

5 B. Schoenlank, Die Kartelle, in: Archiv für soziale Gesetzgebung und Statistik, 3. Jg. 1890

Schaubild Nr. 2

Jährliche Veränderung der Einzelhandelspreise in den USA von 1820 bis 1973 (in Prozent).



Quelle: „Wirtschaftswoche“ Nr. 42/1975

Die Entwicklung des nominellen Preisniveaus zeigt im übrigen weder für Deutschland, noch etwa für die USA (siehe Schaubild Nr. 2) jemals einen längerfristig sinkenden Trend, wie verschiedentlich aufgrund etwa folgender Passage aus dem „Kapital“ vermutet wird:

„Da die Entwicklung der Produktivkraft und die ihr entsprechende höhere Zusammensetzung des Kapitals ein stets größeres Quantum Produktionsmittel durch ein stets geringeres Quantum Arbeit in Bewegung setzt, absorbiert jeder aliquote Teil des Gesamtprodukts, jede einzelne Ware . . . weniger lebendige Arbeit und enthält ferner weniger vergegenständlichte Arbeit, sowohl im Verschleiß des angewandten fixen Kapitals wie in den verbrauchten Roh- und Hilfsstoffen. Jede einzelne Ware enthält also eine geringere Summe von in Produktionsmitteln vergegenständlichter und während der Produktion neu zugesetzter Arbeit. Der Preis der einzelnen Ware fällt daher.“ (6)

Es sei hier jedoch noch einmal daran erinnert, daß Marx bei seiner Darstellung des Verlaufs der Entwicklung des nominellen Preisniveaus der Gesamtheit der Warenwelt ausdrücklich ein Geldsystem mit Goldstandard unterstellt hatte, wobei, wie in obigem Zitat, die Produktivität der Goldgewinnung häufig aus analytischen Gründen vorübergehend als konstant betrachtet wurde.

1.1.2. Niedrige Preiselastizitäten der Nachfrage

Nach Ansicht von A/H/K/S ist es „vor allem der wachsenden Bedeutung des *fixen Kapitalanteils* am insgesamt vorgeschossenen produktiven Kapital zu verdanken“, daß „die Preise der Waren in der Krise nicht mehr mit dem Rückgang von Nachfrage und Produktion“ sinken (7).

6 K. Marx, Das Kapital, 3. Band (MEW 25) Berlin (DDR) 1969, S. 236

7 A/H/K/S, a.a.O., S. 126

Auch Hickel/Schmieg z.B. sehen das Inflationsproblem im wesentlichen als Folge „wachsender Fixkosten. Sinkende Absatzmengen führen zu steigenden Stückkosten, die Preiserhöhungen notwendigerweise erzwingen.“ (8)

Man beruft sich hier auf Sohn-Rethel, der sich seinerseits wieder (fälschlicherweise) auf Schmalenbach stützte und schrieb: „In der Rationalisierungskonjunktur der zwanziger Jahre wirkt sich eine neue Produktionsökonomie der fixen Kosten aus, die ihre Regulative nicht mehr in der Nachfrage und im Markt hat . . .“ (9)

Schmalenbach hatte 1928 bemerkt, „daß der Anteil der proportionalen Kosten am Produktionsprozeß kleiner und der Anteil der fixen Kosten immer größer geworden ist, und zwar so sehr, daß schließlich der Anteil der fixen Kosten für die Produktionsgestaltung bestimmend wurde.“ (10) Es handele sich dabei um „eine Quelle von Kosten, die ohne Rücksicht auf die Produktionsmenge entstehen und die selbst dann nicht wesentlich herabgemildert werden können, wenn der Betrieb nur mit der halben oder mit dem vierten Teil seiner Kapazität arbeitet.“ (11) Gemeint sind hier Kosten des Verwaltungsapparates, der Maschinenwartung, der Kredite etc.

Schmalenbach hatte vor der Aufgabe gestanden, die sich seinerzeit vollziehen- de Umwandlung der „freien Wirtschaft . . . in eine solche, die durch Kartelle, Trusts und andere Monopolgebilde . . .“ (12) etc. gekennzeichnet sei, einerseits und die dieser Vermachtung der Wirtschaft scheinbar widersprechenden Phänomene Überproduktion und zeitweiligen Preisverfall andererseits in Einklang zu bringen. In einer Steigerung der Fixkosten glaubte er also die Ursache sowohl für die Kapitalkonzentration, als auch für die „Eigentümlichkeit der modernen Betriebe, daß in ihnen die Zwangsläufigkeit (zur beständigen Ausdehnung der Produktion, O.D.) immer größer wird“ (13), gefunden zu haben.

Er gelangt zu der Ansicht: „Ist . . . der wesentliche Teil der Selbstkosten fix, dann bringt eine Verringerung der Produktion die Kosten nicht entsprechend herunter. Und wenn bei dieser Sachlage die Preise fallen, dann hat es keinen Zweck, diesen Preisfall durch Produktionsverminderung auszugleichen. Es ist billiger, unter den durchschnittlichen Selbstkosten weiter zu produzieren . . .“

Die fixen Kosten begnügen sich nicht damit, den Betrieb dahin zu drängen,

-
- 8 R. Hickel/G. Schmieg, Orientierung ohne Perspektive, in: Leviathan – Zeitschrift für Sozialwissenschaft, Nr. 2/75, S. 195. Bleibt die Argumentation so unvermittelt „im Raum stehen“, dann muß sie die Kritik treffen, die Marx in einem ähnlichen Zusammenhang formuliert hatte: „Wenn es in der Hand der kapitalistischen Produzenten stände, beliebig die Preise ihrer Waren zu erhöhen, so könnten und würden sie das tun auch ohne Steigen des Arbeitslohns . . . (oder anderer Kostenfaktoren, O.D.) *Die Behauptung, daß die Kapitalisten die Preise der Luxusgüter erhöhen können, weil die Nachfrage danach abnimmt . . . wäre eine ganz originelle Anwendung des Gesetzes von Nachfrage und Angebot.*“ (Karl Marx, Das Kapital, 2. Band (MEW 24), Berlin (DDR) 1969, S. 341; Hervorhebung O.D.)
- 9 A. Sohn-Rethel, Ökonomie und Klassenstruktur des deutschen Faschismus, Aufzeichnungen und Analysen, in: J. Agnoli/B. Blanke/N. Kadritzke (Hrsg.) Ffm. 1973, S. 45
- 10 E. Schmalenbach, Die Betriebswirtschaftslehre an der Schwelle der neuen Wirtschaftsverfassung, in: Zeitschrift für Handelswissenschaftliche Forschung, 22. Jahrgang, 1928, S. 243
- 11 Ebd.
- 12 a.a.O., S. 241
- 13 a.a.O., S. 243

seine Kapazität trotz mangelnder Nachfrage voll auszunutzen. Sie drängen ihn zugleich, sich trotz mangelnder Nachfrage zu vergrößern.“ (14)

Nach Schmalenbach ergibt sich somit aus dem Anschwellen des fixen Anteils des konstanten Kapitals für die Unternehmer im Falle einer Konjunkturkrise die durch sinkende Preise und schrumpfende Stückgewinne gekennzeichnet sei, die Notwendigkeit, das Produktionsvolumen zu halten und sogar zu erhöhen, um die Stückkosten zu senken.

Vor dem Hintergrund der Tatsache, daß die konjunkturellen Abschwünge und Krisen mindestens der letzten beiden Dekaden in allen wichtigen kapitalistischen Industrie-Staaten nicht mehr von sinkenden, sondern bestenfalls von zeitweilig verlangsamten steigenden Lebenshaltungskosten begleitet waren, folgern A/H/K/S aus dem gleichen Sachverhalt, nämlich dem weiteren Anstieg des fixen Anteils des konstanten Kapitals, sich zwar auf Schmalenbach berufend, dessen oben angeführte Folgerung jedoch umkehrend:

„Daraus ergibt sich für jedes Einzelkapital der ökonomisch bedingte Zwang, gerade in der Krise bei Absatzstockungen und Unterauslastung der Produktionskapazitäten keine Preissenkungen vorzunehmen. Vielmehr wird das jeweilige Einzelkapital eher versuchen, seine Preise heraufzusetzen infolge der gestiegenen Kostpreise. Gerade in der Krise ist hier eine materielle Basis dafür gegeben, daß die Preise steigen, anstatt zu sinken.“ (15)

Ähnlich argumentiert auch U. Krause: „Sinkt . . . im Verlaufe der Beschäftigung des fixen Kapitals die tatsächliche durchschnittliche Profitabilität . . . , so sinkt das tatsächliche jährliche Einkommen . . . und aufgrund der gestiegenen Abschreibung wirft die weitere Beschäftigung des fixen Kapitals einen geringeren Gewinn als früher ab. Die ursprüngliche Investition, die Maschine, hält nicht, was sie versprach . . . Soll dennoch die ursprüngliche Profitrate . . . weiter bezogen werden, so muß der Preis des Produktes steigen . . .“ (16)

Über A/H/K/S hinausgehend, folgert Krause den „Zwang zu Preissteigerungen“ generell aus dem „Sinken der durch die Aktion der individuellen Kapitale aufeinander sich herstellenden durchschnittlichen Profitabilität . . .“ (17), also allgemein aus dem Absinken der Profitrate. Der von A/H/K/S zentral diskutierte Rückgang der Nachfrage in der Krise wird hier lediglich als ein Unterfall des Drucks auf die Profitrate und damit auf die Preise gewertet.

Abstrakt formuliert, unterstellen Schmalenbach einerseits und A/H/K/S anderer-

14 a.a.O., S. 245

Letzteres ist allerdings sowohl logisch abwegig, als auch in der Praxis ohne Bedeutung, es sei denn, die Kapitalisten hätten die Entwicklung der Nachfrage falsch eingeschätzt. Auch nach den Daten von Sohn-Rethel kann die von ihm benannte Phase, in der man noch zu Beginn der Weltwirtschaftskrise im Stahlverein „entsprechend der Schmalenbachschen Darstellung, immer noch auf Lager gearbeitet“ hatte, nicht von langer Dauer gewesen sein. (Sohn-Rethel, a.a.O., S. 49)

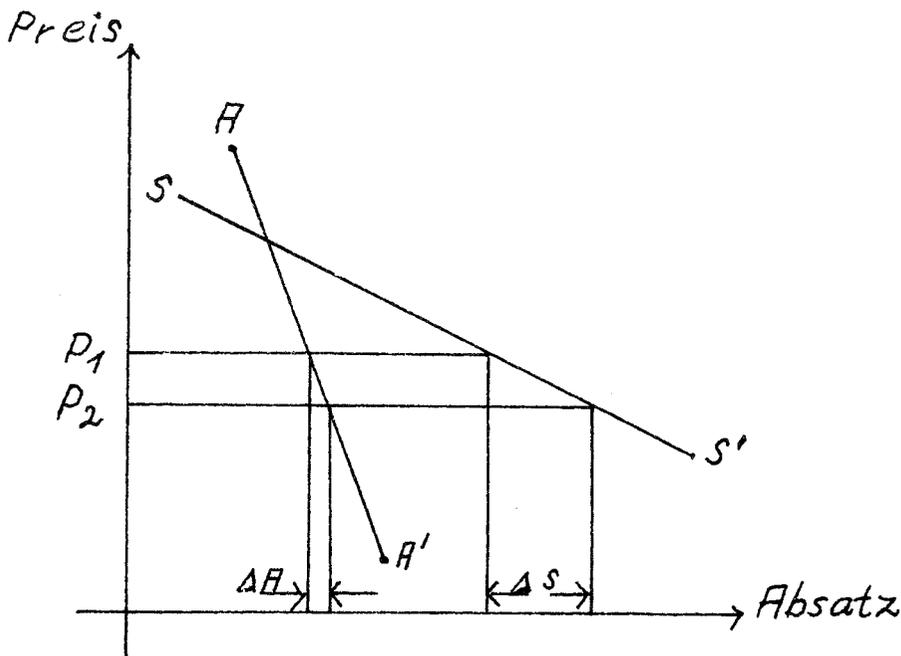
15 A/H/K/S, a.a.O., S. 128 f.

16 Ulrich Krause, Die allgemeine Struktur des Monopols, Zur Dynamik des Widerspruchs von Gebrauchswert und Wert, in: Prokla Nr. 24, S. 96

17 a.a.O., S. 97

seits jeweils *verschiedene* Preiselastizitäten der Nachfrage für die Masse der Güter. Das nachfolgende Schaubild soll das veranschaulichen:

Schaubild Nr. 3



Schmalenbach vermutet offenbar für die Masse der Waren eine Preiselastizität von größer 1, d.h. daß auf eine Preissenkung von z.B. 10 % eine Nachfragesteigerung erfolgt, die größer als 10 % ist, so daß nach der Preissenkung daß Produkt aus Stückpreis mal Stückzahl höher ist als vorher, der Umsatz durch die Preissenkungsmaßnahme somit gesteigert werden konnte.

Preissenkungen in der Krise werden daher interpretiert, wie sie sich auf der Ebene der Erscheinungen und damit in den Köpfen der Produktionsagenten darstellen, nämlich als Teilaspekt einer Strategie zur Gewinn- Maximierung bzw. Verlust- Minimierung. Marx beschrieb die bürgerliche Reflektion der Durchsetzung des Wert- gesetzes in Form sinkender Preise wie folgt:

„Das aus der Natur der kapitalistischen Produktionsweise hervorgehende Phä- nomen, daß bei wachsender Produktivität der Arbeit der Preis der einzelnen Ware oder eines gegebenen Warenquantums sinkt, die Anzahl der Waren steigt, die Profit- masse auf die einzelne Ware und die Profitrate auf die Warensomme sinkt, die Profit- masse aber auf die Gesamtsumme der Waren steigt – dies Phänomen stellt auf der Oberfläche nur dar: Fallen der Profitmasse auf die einzelne Ware, Fallen ihres Pri-

ses, Wachsen der Profitmasse auf die vermehrte Gesamtzahl der Waren, die das Gesamtkapital der Gesellschaft oder auch der einzelne Kapitalist produziert. Es wird dies dann so aufgefaßt, daß der Kapitalist aus freiem Belieben weniger Profit auf die einzelne Ware schlägt, aber sich entschädigt durch die größere Anzahl Waren, die er produziert.“ (18)

Von A/H/K/S wiederum ist für die Mehrheit der Waren eine Preiselastizität von kleiner als 1 unterstellt, so daß auf eine Preissenkung von 10 % eine Nachfragesteigerung von 10 % die Mengenreaktion ebenfalls weniger als 10 % betragen, d.h. in diesem Fall absinken, so daß der monetäre Umsatz auf diese Weise gesteigert werden kann. A/H/K/S nehmen daher an, daß sich gegebenenfalls die Drosselung der Produktion bei gleichzeitigen Preiserhöhungen als optimale Strategie im Sinne der Gewinn-Maximierung bzw. Verlust-Minimierung in der Krise ergibt.

Welche Preis-Mengen-Politik für die Kapitalisten tatsächlich jeweils am vorteilhaftesten wäre, ist jedoch unbekannt, da wir die Preiselastizitäten der einzelnen Waren nicht kennen. Beide Handlungsvarianten stehen als theoretische Möglichkeiten nebeneinander und setzen sich in der Praxis bei unterschiedlichen Waren bzw. Marktsituationen auch alternativ durch.

Es gibt einerseits Warengruppen und Märkte, wie z.B. die Unterhaltungselektronik, in denen die Preise selbst heute noch, inmitten des permanenten Anstiegs des *allgemeinen* Preisniveaus, sinken. Sie sind quantitativ jedoch zu unbedeutend, um den allgemeinen Preistrend entscheiden beeinflussen zu können. Es gibt andererseits Waren bzw. Branchen, deren Preise selbst bei konjunkturell sinkender Nachfrage seit Jahren nur noch steigen. Diese Gruppe bildet gegenwärtig eindeutig die Mehrheit.

1.1.3. Oligopolistische Märkte

A/H/K/S entwickeln ihren inflationstheoretischen Ansatz allein vom Aspekt der kapitalistischen *Produktion* her. Die Herausbildung und Wirkung von Marktmacht, von Preisabsprachen etc. bleiben weitgehend ausgeklammert. Die Analyse, oder zumindest die Darstellung ihrer Ergebnisse, ist auf eine Wirtschaft mit uneingeschränkter Konkurrenz ausgerichtet.

Von den Autoren müßte daher gezeigt werden, wie sich Einzelkapitale unter Konkurrenz-Bedingungen, d.h. bei grundsätzlicher Gültigkeit des Gesetzes von Angebot und Nachfrage, zu dem Versuch entschließen können, die Preise ihrer Waren zu erhöhen, obwohl die Nachfrage nicht nur nicht gestiegen, sondern (in der Krise) sogar gesunken ist.

Ohne ausreichende Marktmacht würde jedes Einzelkapital, das zum Zwecke der Preisanhebung z.B. das eigene Angebot über das von der Nachfrageseite her ohnehin erzwungene Maß hinaus reduzieren wollte, Gefahr laufen, daß seine Konkurrenten sofort in die entstehende Angebotslücke mit den „alten“ Preisen stoßen würden, um über einen steigenden mengenmäßigen Absatz ihre Marktanteile und vor allem ihre Profite zu erhöhen.

18 K. Marx, a.a.O., S. 240

1.1.4 Markup-Modell mit besonderer Berücksichtigung steigender Fixkosten

Begründet man die Preissteigerungen während der Krise mit steigenden Stückkosten, so müßte man wohl konsequenterweise auch argumentieren, daß im Boom, also bei ansteigender Kapazitätsauslastung und damit einhergehender Senkung der Stückkosten, der Kostendruck sich wieder entsprechend umkehrt. Andernfalls wäre man unwillkürlich rasch in der Nähe solcher Erklärungsmuster, die die permanente Inflation als eine Abfolge von Nachfrage-Sog (im Boom) und Kostendruck (in der Krise) darstellen: „Hohe Auftragsbestände rechtfertigen einen Preisschub, weil der Markt einen angemessenen Aufschlag allemal hergibt. Flaue Nachfrage und schlechte Auslastung der Fabriken sind für die Kalkulation ein ebenso triftiger Grund, die Preise hochzuziehen: Dann nämlich muß die ungünstige Kostenstruktur erhalten. Weil die fixen Kosten wie Verwaltungsaufwand, Zinslasten oder ein Teil der Abschreibungen nur auf eine vergleichsweise geringe Zahl von Autos umgelegt werden können, sei ein Preiszuschlag unumgänglich.“ (19)

H. Arndt präzisiert dieses Modell des Target-pricing wie folgt: „Sind Unternehmen marktbeherrschend, so operieren sie, da sie regelmäßig ihre ‚Kostenkurven‘ nicht kennen, bei unzureichender bzw. rückläufiger Nachfrage nach dem Verfahren des ‚Target pricing‘. Sie kalkulieren den beabsichtigten Gewinn in den Stückpreis ein, wobei eine geschätzte Absatzmenge zugrunde gelegt wird. Bei steigender Nachfrage . . . wählen sie hingegen den Knappheitspreis.“

Die Folge eines derartigen Verhaltens ist, daß Preise auf beherrschten Märkten nicht mehr fallen, sondern nur noch steigen. Bei rückläufiger oder unzureichender Nachfrage steigen die Preise, weil der beabsichtigte Gewinn auf eine kleinere Menge verteilt wird.“ (20)

Wie im Markup-Modell, so zeigt sich auch im Ansatz von A/H/K/S ein unzulässiger Wechsel der Argumentationsebenen, wenn es um den Preisverlauf im Konjunkturzyklus geht. Während nämlich im Boom mit den gesamtwirtschaftlichen Größen der Gesamtnachfrage und des Gesamtangebots operiert wird, erklärt man in der Krise die Preisbewegungen plötzlich mit einzelwirtschaftlichen Größen, wie Fixkosten, Lohnkosten o.ä. Von den gesamtwirtschaftlichen Größen ist jetzt ebenso wenig die Rede, wie im Boom von den einzelwirtschaftlichen Kategorien.

Der Ansatz von A/H/K/S unterscheidet sich von dem durch die Autoren selbst berechtigterweise kritisierten Markup-Modell lediglich in der unterschiedlichen Bestimmung der unternehmerischen Zielgrößen sowie in der Bestimmung der Quellen des „Kostendrucks“.

A/H/K/S gehen vom Streben der Kapitale aus, auch in der Krise zumindest den Durchschnittsprofit zu erzielen: „Wird aber weiterhin von den Einzelkapitalen in jedem Produktionszweig ein monetärer Durchschnittsprofit kalkuliert, mit dessen Hilfe der Entwertung von Kapital in der Krise entgangen werden soll, dann können auch die Produktionspreise nicht mehr sinken, sondern werden sogar noch steigen.“ (21)

19 Der Spiegel, Nr. 17/1976

20 H. Arndt, Wirtschaftliche Macht, München 1974, S. 43

21 A/H/K/S, a.a.O., S. 135

Im Markup-Modell dagegen wird angenommen, daß die Anbieter einen fixen „markup“, d.h. einen bestimmten Betrag auf den Kostpreis ihrer Waren als Gewinn aufschlagen. Die im Markup-Modell deutlich werdende Anschauung, daß die Gewinne durch Preisauflschläge auf die Kosten entstünden, „beruht auf der Vorstellung des Veräußerungsprofits . . . , die ihrerseits wieder abstrahiert ist aus der Anschauung des Kaufmannskapitals . . . Da in der Konkurrenz sich alles falsch darstellt, nämlich verkehrt, so kann sich der einzelne Kapitalist einbilden: 1. daß er seinen Profit auf die einzelne Ware durch eine Preissenkung herabsetzt, aber größern Profit macht wegen der größern Warenmasse, die er verkauft: 2. daß er den Preis der einzelnen Waren festsetzt und durch Multiplikation den Preis des Gesamtprodukts bestimmt, während der ursprüngliche Prozeß der der Division ist . . . Der Vulgärökonom tut in der Tat nichts als die sonderbaren Vorstellungen der in der Konkurrenz befangenen Kapitalisten in eine scheinbar mehr theoretische, verallgemeinernde Sprache zu übersetzen und sich abzumühen, die Richtigkeit dieser Vorstellung zu konstruieren.“ (22)

Die Vorstellung, daß die Preise durch Gewinn-Auflschläge auf die Selbstkosten, die Profite somit in der Zirkulation statt in der Produktion entstünden, ist in der bürgerlichen Preistheorie Tradition.

Neu am Markup-Modell ist jedoch, daß die Höhe des „markup“ als relativ konstant angenommen wird. Das bedeutet, daß die Gewinn-Auflschläge und damit die Preise nicht mehr auf Veränderungen im Verhältnis von Angebot und Nachfrage reagieren. Preissteigerungen erscheinen im Markup-Modell daher als bloße Überwälzung von Kostensteigerungen jeglicher Art. Vor allem werden hier Lohnkosten sowie Kosten für Vorprodukte und Rohstoffe genannt.

Aber auch nach A/H/K/S „müssen die Preise notwendigerweise steigen“, wenn sich, gleichbleibende kalkulatorische Profitrate unterstellt, „die Umschlagszeit des Kapitals verlangsamt und daher mehr Kapital durch die verringerte Umschlagszeit gebunden wird, wenn in einer Stagnationsphase Warenkapital brachliegt, fixes Kapital unausgelastet bleibt und Warenlager sich häufen . . . “ (23)

Der Ansatz von A/H/K/S und das Markup-Modell unterscheiden sich auch darin, daß in letzterem die Preissteigerungen vornehmlich mit Kostensteigerungen der Vorprodukte und der Ware Arbeitskraft (Löhne) erklärt werden. Da diese Kosten jedoch gleichzeitig als Preise der betreffenden Vorprodukte bzw. der Ware Arbeitskraft begriffen werden müssen, wäre somit letztlich der Versuch unternommen, die Preissteigerungen mit Preissteigerungen zu erklären.

Im Ansatz von A/H/K/S dagegen wird das Hauptgewicht des Kostendrucks nicht in den genannten Preissteigerungen gesehen, sondern in der steigenden Kostenbelastung als Folge sinkender Verwertung des konstanten Kapitals. Preissteigerungen sind hier für die Inflationserklärung somit nicht vorausgesetzt.

Um so verwunderlicher ist daher, daß die Autoren nominelle Lohnerhöhungen in leider undifferenzierter Weise als mögliche, wenn auch nachgeordnete Ursache eines Kostendrucks und damit von Preissteigerungen ausdrücklich benennen: „Erst recht müssen die Produktionspreise steigen, wenn auch die Nominallöhne mit der

22 K. Marx, a.a.O., S. 240 f

23 A/H/K/S, a.a.O., S. 135

Produktivität sich erhöhen und dadurch die variable Kapitalauslage ansteigt.“ (24)

1.1.5. Geldillusion der Kapitalisten?

Keynes unterstellt den Arbeitern Geldillusion, wenn er formuliert: „In der Tat wird einer Bewegung der Unternehmer, die Geldeinkommen nach unten zu berichtigen, ein viel größerer Widerstand entgegengesetzt werden als einer allmählichen und automatischen Senkung der Reallöhne als Folge steigender Preise.“ (25)

Diese Geldillusion unterstellen A/H/K/S nun den Kapitalisten selbst, indem sie ihnen zum einen nachsagen, nach einem „monetären Durchschnittsprofit“ zu streben, zum anderen aber gar nicht bestreiten, daß die Profitrate trotz allgemeiner Preissteigerungen in der Krise auch heute noch, wie eh' und je sinkt: „... die in den gesetzten Preisen kalkulierte Profitrate erweist sich durch den Preisanstieg des konstanten Kapitals als illusorisch . . . Die Verteuerung des konstanten Kapitals und die Erhöhung des variablen Kapitals dem Geldausdruck nach lassen die gesamtwirtschaftliche Profitrate also dennoch – trotz der erfahrungsgemäß kalkulierten alten Profitrate – absinken.“ (26)

Die Vermittlung beider Annahmen ist jedoch m. E. noch nicht hinreichend geleistet.

1.2. Empirische Untersuchungen

1.2.1. Struktur der Preissteigerungen

Gemäß dem Erklärungsmuster von A/H/K/S sollte erwartet werden, daß, zumindest in der Krise, die Preise der Waren aus den Branchen mit relativ hoher organischer Zusammensetzung des Kapitals schneller steigen als in jenen mit niedrigerer Zusammensetzung.

Überprüft man nun die Struktur der Preisbewegung seit 1950 in der BRD, so zeigt sich folgendes Bild: (siehe Schaubild Nr. 4)

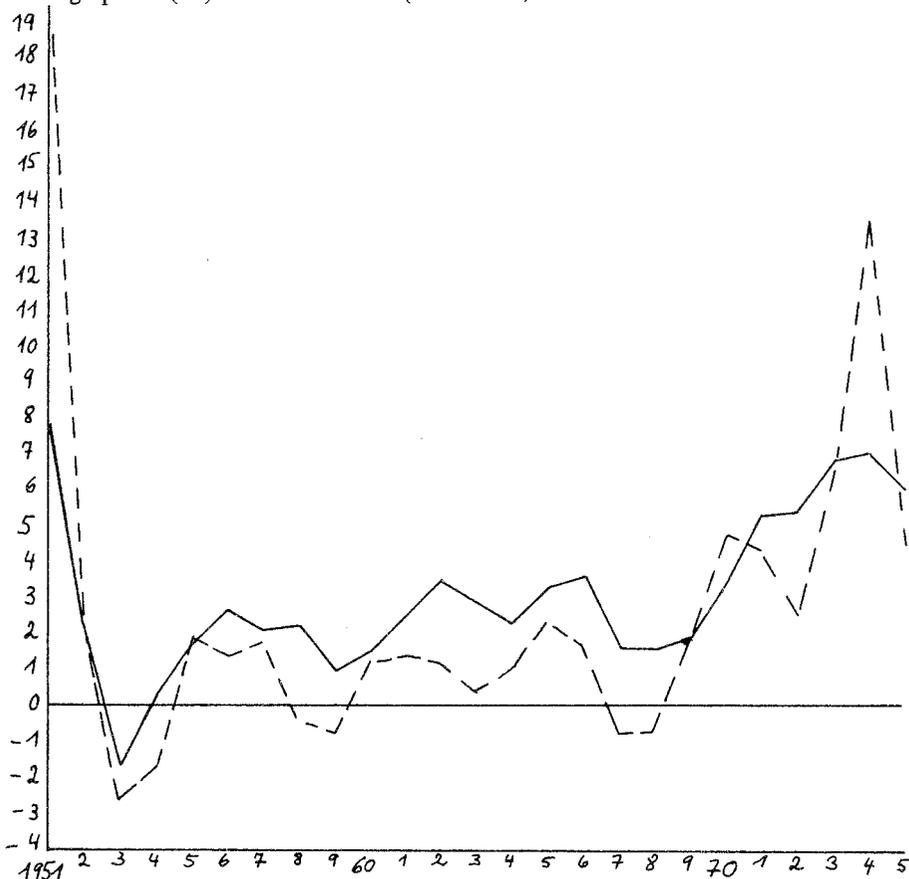
24 a.a.O., S. 135

25 J. M. Keynes, Allgemeine Theorie, Berlin 1966, S. 223

26 A/H/K/S, a.a.O., S. 136

Schaubild Nr. 4.

Jährliche Veränderung des Preisniveaus der Lebenshaltung (—) und der industriellen Erzeugerpreise (---) von 1951 - 1975 (in Prozent).



Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie M, Reihe 3

Während der Lebenshaltungskosten-Index seit 1950 nur einmal absolut gesunken ist, und zwar 1953, fielen die industriellen Erzeugerpreise, also in einem Bereich der Volkswirtschaft mit überdurchschnittlicher organischer Zusammensetzung des Kapitals, insgesamt dreimal, nämlich zusätzlich zu 1953 noch in den Rezessionsphasen von 1958/59 und 1967/68.

Die Schwankungen der industriellen Erzeugerpreise fallen stärker aus als die der Lebenshaltungskosten. Das Erzeugerpreisniveau steigt während des gesamten Zeitraums deutlich langsamer als jenes der Lebenshaltung.

Untersucht man die hier relevanten Marktdaten beispielhaft an der Krise 1966/

67, in deren Verlauf ja erstmals seit dem Zweiten Weltkrieg wieder ein *absolut sinkendes Bruttosozialprodukt (BSP)* verzeichnet werden mußte, dann wird folgendes deutlich:

Jahr	BSP	Lebenshaltungs- kosten	Industrielle Erzeuger- preise
1965	5,6	3,4	2,5
1966	3,0	3,5	1,7
1967	- 0,3	1,4	- 1,0
1968	7,3	1,8	- 0,5
1969	8,1	2,7	2,4

Wachstumsraten in Prozent

Das *Wirtschaftswachstum* halbiert sich 1966 in etwa gegenüber dem Vorjahr und wurde 1967 negativ. Die Steigerungsrate der Lebenshaltungskosten schwächte sich erst 1967 ab und stieg nach 1968 wieder auf das gleiche Niveau wie vor der Krise.

Das absolute Absinken von Nachfrage und Produktion in 1967 hat also den Anstieg der Lebenshaltungskosten nur verlangsamen, nicht aber stoppen oder gar umkehren können.

Das Wachstum der industriellen Erzeugerpreise hingegen verlangsamte sich schon in 1966, also parallel zur Entwicklung des BSP, und wurde in den Jahren 1967 und 1968 negativ. 1968 sanken alle industriellen Erzeugerpreise, mit der alleinigen Ausnahme der NE-Metall-Industrie, in der die Preise 1967 allerdings auch absolut am stärksten, nämlich um - 14,6 % gesunken waren.

Während in 1967 und 1968 der Lebenshaltungskosten-Index um 1,4 % bzw. um 1,8 % stieg, sanken die industriellen Erzeugerpreise um - 1,0 % bzw. um - 0,5 %.

Das heißt zumindest vordergründig, daß die Preise der im sog. Warenkorb enthaltenen Waren und Dienstleistungen offenbar an anderer Stelle angehoben worden sein müssen, was u.a. auch in der rascheren Steigerung der Verbraucherpreise im Verhältnis zum Anstieg der Großhandelspreise zeigt.

1.2.2. Fallstudien

Von einer Theorie sollte erwartet werden können, daß sie die relevanten empirischen Fakten weitgehend widerspruchsfrei und umfassend zu erklären vermag. Wichtige Markterscheinungen, von denen hier nur drei Beispiele aus den wichtigsten Industriezweigen der BRD kurz dargestellt seien, passen jedoch nicht in das von A/H/K/S entworfene Schema:

a) Stahlindustrie

Die gerade für die BRD-Wirtschaft so bedeutungsvolle Stahlindustrie ist eine der Branchen mit relativ hoher organischer Zusammensetzung sowie mit hohem fixen Anteil

am konstanten Kapital.

1974 erlebte die Branche ihren bisher absolut größten Boom. Dann setzte die bisher schärfste Krise der Nachkriegszeit ein. Die Auslastung der Kapazitäten sackte auf 60 bis 70 Prozent ab. Gleichzeitig verteuerten sich die Kostenfaktoren. Innerhalb eines Jahres, nämlich von Juli 74 bis Juni 75, stiegen die Preise für Erz um 20 %, für Öl um 17 % und für Koks um 22 %. Die Lohnkosten stiegen um zwölf Prozent. Die WiWo errechnete den daraus resultierenden „Kostendruck“ wie folgt: „Gegenüber dem Vorjahr stiegen die Kosten für eine Tonne Walzstahl aus der Rohstoffverteuerung um rund 50 Mark und durch Personalkostenerhöhungen um 24 Mark. Zudem brachte die verminderte Auslastung der Kapazitäten eine Kosten-Mehrbelastung von rund 30 Mark pro Tonne.“ (27)

Doch obwohl die Kosten pro Tonne um 104 DM gestiegen waren, (Anteil der steigenden Fixkosten-Belastung hieran etwa 30 %!), und die Produktion und damit das Angebot um 23 % reduziert worden war, stiegen die Preise in dieser Branche weder überdurchschnittlich noch durchschnittlich noch überhaupt, sondern fielen sogar, und zwar überdurchschnittlich, nämlich um rund 10 % im gesamten Bereich, darunter bei Betonstahl um nahezu - 45 %, bei Grobblechen um etwa - 14 %, bei Breitflanschträgern und Formstahl jeweils um - 13 %.

Außer über den Versuch zu Preisabsprachen sehen die Konzerne gegenwärtig offenbar keine Chance, von den 200 DM Verlust pro verkaufte Tonne Walzstahl herunter zu kommen.

b) Chemie

Nach den von A/H/K/S benannten Kriterien müßte vor allem auch die Chemie-Industrie bei sinkender Auslastung ihrer Produktionskapazitäten von hohen Erzeugerpreis-Steigerungen gekennzeichnet sein. Tatsächlich sah der Preisverlauf in dieser Branche jedoch wie folgt aus:

In der Zeit von 1962 bis 1973 ist der Index der Chemie-Preise bei ständig wachsendem Produktionsumfang praktisch konstant geblieben; er stieg lediglich von 102,7 auf 103,3 Punkte. (Zum Vergleich: Im gleichen Zeitraum sind die industriellen Erzeugerpreise insgesamt um rund 27 % gestiegen.)

Im Welt-Boom-Jahr 1974 produzierte man gegenüber dem Vorjahr real 6 % mehr, die Preise stiegen sprunghaft um 26 %.

1975 setzte dann eine scharfe Absatzkrise ein: „In einzelnen Sparten, wie zum Beispiel der Chemiefaser-Herstellung, sackte dadurch die Auslastung der Anlagen auf unter 50 Prozent ab. Doch nicht nur mangelnde Kapazitätsauslastung brachte den Herstellern von Fasern und Farben Sorgen. Der härter gewordene Konkurrenzkampf ließ die Preise fallen.“ (28)

Auf dem Chemiefaser-Markt kam es zu einem Preiseinbruch von etwa - 10,4 %.

27 „Wirtschaftswoche“, Nr. 43/1975

28 a.a.O., Nr. 23/1976

c) Automobilbranche

Die Automobil-Branche erlebte 1974/75 ihre bisher schwerste Krise seit dem Krieg. In der BRD mußte die Produktion gegenüber dem Spitzenjahr 1973 um 22 % und damit wesentlich stärker als in der verarbeitenden Industrie reduziert werden. Noch Anfang 1975 standen in 19 US-amerikanischen Werken Fließbänder still.

Bis Ende der 60er Jahre waren die Preissteigerungen in der KFZ-Industrie im Durchschnitt unterhalb jener der verarbeitenden Industrie geblieben. Von September 1969 bis April 1976 stiegen die Preise jedoch überdurchschnittlich rasch, nämlich um etwa 61 %. Anfang 1975 wurden die Preise gar gleich zwei mal innerhalb von drei Monaten angehoben.

Dabei erhöhten die PKW-Hersteller die Preise ihrer Fahrzeuge jeweils in „erstaunlicher“ Duplizität nahezu gleichzeitig um fast die gleichen Prozentsätze. „Ford legte, noch vor Abschluß der Lohnrunde, fünf Prozent Preisaufschlag vor, Volkswagen erhöhte am 29. März im Durchschnitt um 4,6 Prozent. Die General-Motors-Tochter Opel folgte einen Tag später: Ihre Verkäufer verlangen seither 4,7 Prozent mehr.“ (29)

Die Preissteigerungen erfolgten offenbar ohne Bezug sowohl zum jeweiligen Auslastungsgrad der Kapazitäten einzelner Konzerne, als auch ohne Beziehung zur aktuellen Gewinn-Situation der Unternehmen. Denn während „Massenhersteller“ wie VW (- 11 %), Opel und Ford ihre Produktion erheblich drosseln mußten, konnten die beiden „Nobelproduzenten“ Daimler-Benz (+ 10 %) und BMW ihren Ausstoß sogar erhöhen.

Während die Preissteigerungen bei VW noch als Versuch interpretiert werden könnten, den mehr oder weniger korrekt ausgewiesenen Verlustberg von etwa 960 Mill. DM abzutragen, (wobei dann allerdings gefragt werden muß, warum der „Zwang“ zu den Preissteigerungen nicht schon früher und stärker in eine Preisanhebung umgesetzt worden ist, so daß die ausgewiesenen Verluste gar nicht erst hätten entstehen können?), erfolgten die gleichen Preissteigerungen bei BMW und Daimler-Benz bei vergleichsweise guter Geschäftslage.

Der Beginn der beschleunigten Preiserhöhungen in der KFZ-Industrie geht in etwa zeitlich einher mit dem Erreichen eines hohen sog. „Sättigungsgrades“ auf dem Automobilmarkt wichtiger Industrie-Staaten. „Anstelle des sogenannten Erstbedarfs tritt immer mehr ein stark konjunkturrempfindlicher Ersatzbedarf, der eine gleichmäßigere Entwicklung verhindert.“ (30)

Mit Nachlassen der Absatz-Expansion stagnierte oder verschlechterte sich sogar die Produktivität in der KFZ-Branche. Nach Angaben der „Wirtschaftswoche“ (31) war der Rückgang des Ausstosses je Beschäftigten bei VW mit - 17 % am stärksten, bei Ford betrug er noch minus sechs Prozent. Die Verschlechterung der Produktivität stammte allerdings nicht aus dem Produktionsbereich selbst, sondern basierte hauptsächlich auf dem überproportionalen Wachstum der Verkaufs- und Verwaltungsabteilungen.

Die Produktionstechnik ist in der Automobilbranche mittlerweile offensicht-

29 „Der Spiegel“, Nr. 17/1976

30 „Wirtschaftswoche“, Nr. 29/1976

31 a.a.O., Nr. 38/1975

lich soweit ausgereift, daß die Produktionskosten über eine weitere Mechanisierung bei dem gegebenen Gefüge der Faktorkosten nur noch in geringem Ausmaß gesenkt werden können.

Das gleichzeitige Auftreten von hohen Produktivitätssteigerungen und relativ niedrigen Preisanhebungen bis Ende der 60er Jahre sowie die anschließende Verlangsamung der Produktivitätsfortschritte bei paralleler Beschleunigung des Preisanstiegs in der KFZ-Industrie über den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt hinaus, legen die Vermutung eines kausalen Zusammenhanges von Produktivitäts- und relativer Preisentwicklung nahe. Unter Punkt 3. werden zu dieser Frage weitere Ausführungen gemacht.

1.2.3. Entwicklung von Strategien gegen steigende Fixkosten

Auf die zukünftig zu erwartenden verstärkten Schwankungen der Nachfrage reagieren die Konzerne mit dem Bestreben, den „Fixkostenblock zu verkleinern und damit den break-even-point, jenen Punkt, an dem Gewinn in Verlust umschlägt, so weit wie möglich zu senken. 1973 lag er noch bei fast 80 Prozent der Kapazität. Idealvorstellungen sind 60 Prozent.“ (32)

Dieses Ziel kann offenbar auf zwei unterschiedlichen Wegen angestrebt werden.

Den ersten beschreibt Mandel in Anlehnung an Gardiner C. Means, der errechnet hatte, „daß die in den fünfziger Jahren vom Stahlkonzern *US Steel Corp.* durchgeführten überdurchschnittlichen Preiserhöhungen den ‚break-even-point‘ . . . so sehr herabgesetzt hatten, daß im zweiten Halbjahr 1960 dieser Konzern bei einer rezessionsbedingten Kapazitätsauslastung von nur 47 % (!) praktisch denselben Nettoprofit realisierte wie im Boom-Jahr 1953 mit einer Kapazitätsauslastung von 98 %.“ (33) Bei dieser Methode der Herabsetzung des „break-even-point“ ist vorausgesetzt, daß die betreffenden Konzerne oder Branchen sich tatsächlich weit überdurchschnittliche Profitraten auf dem Wege der Preiserhöhungen sichern können. Für die Masse der Einzelkapitale ist dieser Weg mit Sicherheit nicht gangbar.

Ein zweiter Weg wird daher darin gesucht, die Kostenstruktur in der Weise umzugestalten, daß auf Nachfrage-Veränderungen elastischer als bisher reagiert werden kann. Fixkosten sollen nach Möglichkeit variabel gestaltet werden. In diese Bemühungen werden auch die Lohnkosten einbezogen. Ein Manager der Autoindustrie: „Der größte Teil der Fixkosten kommt jeden Morgen zum Tor herein.“ (34)

Gegenwärtig ist die Autoindustrie beispielweise bemüht, die ansteigende Nachfrage und damit die Ausdehnung der Produktion trotz anhaltend hoher Arbeitslosigkeit vorzugsweise durch Überstunden der vorhandenen Belegschaft anstatt mit Neueinstellungen zu bewältigen. Die Lohnkosten können gegebenenfalls über den Abbau von Überstunden schneller reduziert werden als über die Entlassung fest angestellter Arbeitskräfte.

Auf der gleichen Ebene liegt auch die gerade in jüngster Zeit zunehmend zu

32 Ebd.

33 E. Mandel, a.a.O., S. 393 (Hervorhebung Mandel)

34 „Der Spiegel“, Nr. 17/1976

beobachtende Tendenz des Kapitals, das US-amerikanische System des „hire and fire“, der Beschäftigung von Arbeitskräften mit befristeten Arbeitsverträgen, auch auf die BRD zu übertragen. Die befristeten Zeitverträge ermöglichen es dem Kapital, die Belegschaften den jeweiligen Konjunkturzuständen flexibler anzupassen.

1.2.4. Entfaltung der Nicht-Preis-Konkurrenz in der Automobil-Branche

Die „konzertierte Aktion“ der Automobil-Hersteller bei den Preissteigerungen könnte den Verdacht nahelegen, daß in dieser hochgradig konzentrierten Branche keinerlei Konkurrenz mehr bestünde. Neben der Tatsache, daß die Preissteigerungen zunächst für viele bedeutende Konzerne der Branche nicht ausreichten, um die z. T. erheblichen Verluste zu vermeiden, (VW befand sich in einer Existenz-Krise), lassen sich weitere Momente aus der Branche anführen, die zeigen, daß nicht, wie manche Monopol-Theoretiker meinen, generell jede Konkurrenz, sondern „lediglich“ eine ihrer bestimmten Formen, nämlich die Preiskonkurrenz, weitgehend an Bedeutung verloren hat.

Anfang 1975 setzte sich Ford „über die bislang ausnahmslos von allen deutschen Herstellern praktizierte Aufpreispolitik hinweg und bot den kleinsten aus Köln ohne Aufpreis mit Extras an, für die Käufer bei der Konkurrenz noch einige Hunderte drauflegen müssen. Zusätzlicher Kaufgag . . . : alle Ford-Modelle haben eine Garantie bis zu 20.000 Kilometern.“ (35)

Ständige Modellwechsel und insbesondere die Einführung der sog. Komplettmodelle, sowie die bekannte Verlängerung der Garantie-Fristen sind natürlich ebenso kostspielig wie der enorme Werbe-Aufwand, der von allen Auto-Herstellern betrieben wird. Alle diese Maßnahmen schmälern ebenso den Gewinn, wie das Preissenkungen tun würden. (Allein der Werbeaufwand verschlingt in der BRD gegenwärtig etwa 4 % des Bruttozialprodukts.)

Was diese Maßnahmen jedoch von einer „schlichten“ Preissenkung unterscheidet, ist, daß sie von den Konkurrenten unter Umständen nicht ebenso wirkungsvoll und postwendend pariert werden können (36). Die Wahrscheinlichkeit ihres Erfolges ist somit größer.

Preissenkungen können auf einem hochgradig konzentrierten, also von allen Anbietern gut überschaubaren Markt von allen Konkurrenten augenblicklich nachvollzogen und damit in ihrer von dem „aggressiven“ Einzelkapital angestrebten Funktion der Nachfrage-Attraktion sofort wieder aufgehoben werden. Am Ende der Preissenkungsrunde hätten dann zwar alle Anbieter mit Sicherheit geringere Stück-Erlöse, aber unter Umständen keiner die Chance auf einen höheren Absatz.

Ein Werbe-Feldzug oder eine bestimmte Modell-Politik dagegen braucht Vor-

35 „Wirtschaftswoche“, Nr. 12/1975

36 So konnte die Verlängerung der Garantie-Frist durch Ford von diesem Konzern längerfristig durch entsprechende Ausgestaltung der Modelle technisch vorbereitet werden. Die Konkurrenten dagegen mußten nun entweder ihrerseits unvorbereitet sofort nachziehen und das Risiko höherer Garantie-Inanspruchnahmen eingehen oder aber Ford zumindest für eine gewisse Zeit einen Wettbewerbs-Vorsprung überlassen.

bereitungszeit und kann mehr oder weniger gut sein. Ist man erfolgreich, dann verspricht eine solche Politik zumindest für einen gewissen Zeitraum einen echten Wettbewerbs-Vorsprung (37).

2. Zum inflationstheoretischen Ansatz der Vertreter der Monopol- und Stamokap-Theorie

Ein zweiter Schwerpunkt der marxistischen Versuche zur Inflationserklärung stellt vor allem auf die Preissetzungsmacht von Monopolen ab.

Nach J. Huffschnid sind Monopolpreise „Marktpreise, die dauerhaft über den jeweiligen Produktionspreisen bestimmter Waren liegen . . . Was den monopolistischen Marktpreis von anderen Marktpreisen unterscheidet, ist die *Einseitigkeit* – als positive Abweichung – und die *Dauerhaftigkeit* der Abweichung vom Produktionspreis.“ (38)

Auch Blechschmidt/Hoffmann/Marwitz begründen die Preissteigerungen in der Krise damit, daß „ein Teil des Kapitals stark genug konzentriert ist, um in einer solchen Situation die Preise zu erhöhen.“ (39)

Demnach müßten die Branchen mit dem höchsten Konzentrationsgrad durchgängig die höchsten Preissteigerungsraten aufweisen und umgekehrt. Eine Untersuchung des Zusammenhanges von Produktivitätssteigerungen und absoluten Preissteigerungen läßt jedoch den Schluß zu, daß die Struktur der Preisanhebungen sich eher nach den erzielten Produktivitätssteigerungen in den jeweiligen Branchen statt nach deren Konzentrationsgrad ausrichtet. Setzt man in einer ersten – und wegen der Nichtberücksichtigung einer Reihe wichtiger Faktoren, wie der Preisveränderungen der Vorprodukte, des konstanten Kapitals und der Arbeitskräfte, sowie die Intensivierung der Arbeit etc., zweifelsohne noch sehr groben – Untersuchung die von P. Saß (40) ermittelten branchenspezifischen Produktivitätssteigerungen gleich der Wertsenkung und stellt diese in bezug zu den vom Statistischen Bundesamt ausgewiesenen Preissteigerungen der jeweiligen Branchen, so zeigt sich ein vielleicht überraschendes Bild. (Siehe die Tabellen 1 und 2 am Schluß des Beitrages.)

Ermittelt man nämlich die so gefaßte durchschnittliche Abweichung der Preis- von der Wertentwicklung aller angeführten Branchen und vergleicht sie mit den einzelnen „individuellen“ Abweichungen, so ergeben sich nur geringe Streuungen um den Mittelwert.

Die für die Zeiträume von 1953 - 67 und 1968 - 73 nach der Produkt-Moment-Korrelation ermittelten negativen Koeffizienten von - 0,61 bzw. - 0,39 zwischen den Produktivitätssteigerungen einerseits und den absoluten Preissteigerungen anderer-

37 Siehe dazu: Baran/Sweezy, Monopolkapital, Ffm. 1973, S. 114 ff.

38 Jörg Huffschnid, Der marxistische Monopolbegriff, in: „Das Argument AS 6“, Berlin 1975, S. 46

39 A. Blechschmidt/G. Hoffmann/R. Marwitz, Das inflatorische Zusammenwirken von Kapitalkonzentration, Weltmarkt und Staatsintervention, in: Kursbuch, Nr. 36 (1974), S. 102

40 P. Saß, Die Untersuchung der Profitraten-Unterschiede zwischen den westdeutschen Industriebranchen nach dem 2. Weltkrieg, Tübingen 1975

seits sind als enger Zusammenhang zu interpretieren.

D.h., daß davon ausgegangen werden kann, daß die Branchen mit hohen Produktivitätssteigerungen in der Regel die Preise weniger stark anheben als jene mit durchschnittlichen oder gar unterdurchschnittlichen Fortschritten in der Entwicklung der Produktivität. Dagegen steigen die Preise in den Branchen mit relativ geringen Produktivitätssteigerungen überdurchschnittlich.

Eine generell hohe positive Abweichung der nominellen Preise von den Produktionspreisen in den hochkonzentrierten Branchen, wie sie auch Diefenbach u.a. konstatieren (41), kann nicht bestätigt werden.

Gerade die Preise etwa in der von Blechschmidt/Hoffmann/Marwitz als Beispiel für eine Branche mit Preissetzungsmacht angeführten chemischen Industrie (42), steigen interessanterweise in ihrer Gesamtheit relativ langsam. Außerdem stiegen die Preise z. B. für pharmazeutische Artikel und Düngemittel, nach denen die Nachfrage beständig wächst, von 1970 bis 1975 ununterbrochen, und zwar von 100 auf 124,3 bzw. 136,3 Punkte, während die Preise in den Bereichen Chemie-Fasern (von 100 auf 78,8 Punkte) und Lacke fallen, seitdem die Nachfrage nach diesen Produkten konjunkturbedingt gesunken ist.

Die Preissetzungsmacht der großen Konzerne hat auch nicht verhindern können, daß selbst unter den 200 größten Multis der Welt über ein Dutzend – zumindest nach deren eigenen Angaben – für das Geschäftsjahr 1974/75 keine Gewinne, sondern z. T. sogar recht erhebliche Verluste auszuweisen hatten (43).

Die Verfechter der These von der Preissetzungsmacht der Monopole geben auch keine Antwort auf die Frage, warum die überdurchschnittlich stark konzentrierten Kapitale, die ja in der Krise „stark“ genug sind, die Preise zu erhöhen, dies nicht schon im jeweils vorhergehenden Boom getan haben, wo doch die allgemeinen Voraussetzungen dafür noch günstiger gewesen wären.

Einerseits ist die Überlegung, daß bei vollständiger Konkurrenz in Krisenperioden keine Preissteigerungen möglich wären, sicherlich richtig und wichtig. Die Tatsache steigender Preise bei sinkender Nachfrage läßt auf weitgehende Einschränkung zumindest der Preiskonkurrenz in wichtigen Bereichen der Wirtschaft schließen.

Andererseits hat aber das oben diskutierte Beispiel der Auto-Industrie erneut gezeigt, daß auch den hochkonzentrierten Branchen bezüglich der Preissteigerungen, wenn schon nicht von der Anbieter-Konkurrenz, dann doch zumindest noch von der Nachfrage-Seite her klare Grenzen durch die Einkommensverteilung bzw. durch die Verteilung der verfügbaren Einkommen als Nachfrage in den verschiedenen Sektoren gesetzt sind. Dies gilt insbesondere für die Branchen, deren Produkte nicht absolut notwendig sind, d.h., für die eine mehr oder weniger starke Preiselastizität der Nachfrage besteht.

Übersteigen die Preissteigerungen einer Branche das Wachstum des verfügbaren Einkommens, so entsteht augenblicklich die Gefahr eines Rückganges der realen Nachfrage nach den betreffenden Gebrauchsgütern.

41 Ch. Diefenbach u.a., Wie real ist die Realanalyse?, in: Prokla Nr. 24

42 A. Blechschmidt/G. Hoffmann/R. Marwitz, a.a.O.

43 Siehe „Wirtschaftswoche“, Nr. 33 und 34/1976

Schließlich zeigen sich die Grenzen des Ansatzes der Preissetzungsmacht der Monopole, der sicherlich eine, wenn nicht *die* wesentliche *Voraussetzung* zur Verhinderung von allgemeinen Preissenkungen in der Krise zentral diskutiert, auch darin, daß dieser Ansatz keine befriedigende Erklärung für die z. T. heftigen Schwankungen der Inflationsraten innerhalb der einzelnen kapitalistischen Industrie-Staaten im längerfristigen Zeitablauf und für die Niveau-Unterschiede der Preissteigerungen zwischen diesen Staaten geben kann.

Auch hier wird deutlich, daß eine allgemeingültige Erklärung der gegenwärtigen Preissteigerungen offenbar nicht gegeben werden kann, sondern eine Vielzahl von Faktoren zu analysieren und zu bewerten sind.

3. Schlußfolgerungen und weitergehende Überlegungen

Die Feststellung von A/H/K/S, daß die Stückkosten bei sinkender Auslastung der Kapazitäten steigen, ist zweifelsohne richtig. Es handelt sich hierbei um das Gegenstück zur Kostendegression bei Erweiterung der Produktion.

Als Erklärung der Inflation reicht der Hinweis auf langfristig angestrebte konstante Profitraten jedoch nicht aus; vor allem deshalb nicht, weil mit den steigenden Stückkosten zunächst nur ein weiteres Motiv der Kapitalisten für ihren, allerdings auch ohne jedwede Kostensteigerungen permanent bestehenden, Wunsch, die Preise zu erhöhen, benannt ist.

Die letztlich entscheidende Frage, unter welchen Bedingungen, d.h. bei welcher Nachfrageelastizität und bei welcher (eingeschränkten) Angebots-Konkurrenz dieses Bestreben von den Kapitalisten tatsächlich realisiert werden kann, wird von A/H/K/S nicht beantwortet.

Zur Erklärung der Stagflation bedarf es daher der differenzierten Analyse einzelner Märkte in Hinblick auf die *Konkurrenz-Intensität*, wie sie vom Ansatz der Stamokap-Theorie in Angriff genommen ist, dort aber wiederum z. T. zu generalisierend betrieben wird.

Darüber hinaus sind Untersuchungen der Preiselastizitäten der Nachfrage in den verschiedenen Sektoren, der Veränderung von Konkurrenzformen, der jeweils erzielten Produktivitätsfortschritte etc. erforderlich.

Einige Anmerkungen hierzu sollen im Folgenden gemacht werden.

3.1 Preis- und Nicht-Preis-Konkurrenz

Wie setzen sich Preissenkungen bei vollständiger Konkurrenz durch und wodurch könnte dieser Mechanismus heute gestört sein? Während die Preisanhebungen im Verlaufe des Booms als Reflex der temporären Übernachfrage anzusehen sind, beruhen Preissenkungen in der Krise letztlich auf Produktivitätssteigerungen, die überwiegend im vorhergehenden Aufschwung erzielt worden sind, dort aber wegen der relativ hohen Nachfrage zunächst nicht als Preissteigerungen weitergegeben werden muß-

ten.

Die für die Produktivitätssteigerungen notwendige Einführung neuer Produktionstechniken erfordert in der Regel (mit Ausnahme der kapitalsparenden Innovationen) den erhöhten Einsatz von Maschinen und läßt das konstante Kapital und insbesondere dessen fixen Bestandteil anwachsen. Das größere fixe Kapital muß auf mehr Produkte umgelegt werden, woraus der Zwang zur Produktion in größeren Serien resultiert. Rationelle Produktion ist meist nur auf diesem Wege wirtschaftlich durchführbar.

Die so erforderliche, und aus dem Motiv der Profitmaximierung ohnehin anzustrebende Ausdehnung des eigenen Marktanteils bzw. der eigenen absoluten Absatzmenge, kann durch Preissenkungen erzielt werden, wenn *erstens* durch niedrigere Preise neue Käuferschichten erschlossen und durch den daraus resultierenden erhöhten Gesamt-Absatz Kostendegressionen erzielt werden können. Dieses Kriterium trifft vor allem für relativ „junge“ Branchen zu. Unter „jungen“ Branchen sind hier diejenigen zu verstehen, die sich noch neue Märkte oder Käuferschichten zu erobern vermögen und die von daher noch weitergehende Mechanisierungen größeren Stils durchführen können. Beispiele hierfür bieten gegenwärtig etwa die Unterhaltungselektronik sowie die Fototechnik.

Zweitens kann der Marktanteil einzelner Kapitale zu Lasten der Konkurrenten durch Weitergabe von individuell erzielten Kostensenkungen im Preis ausgedehnt werden, sofern die Konkurrenten nicht rechtzeitig mitziehen können und daher zurückgedrängt bzw. ausgeschaltet werden.

Drittens kann die Anhebung des Marktanteils einzelner Kapitale durch einen Verdrängungswettbewerb zu Dumping-Preisen angestrebt werden. Da es sich hierbei der Natur der Sache nach stets nur um eine vorübergehende Phase sinkender Preise handeln kann, ist dieser Fall für die Entwicklung des allgemeinen Preistrends ohne unmittelbares Interesse.

Preissenkungen der ersten beiden Arten führen zwar zu gewissen Stückgewinnsenkungen auch bei den innovativen Unternehmen (Verkauf der Waren über dem individuellen, aber unter dem gesellschaftlichen Wert), die jedoch von Einzelkapitalen durch Steigerung des Absatzes möglicherweise mehr als aufgewogen werden können. Der Gewinn soll also durch Senkung des Stückgewinns bei gleichzeitiger Anhebung der Stückzahlen maximiert werden – auf Kosten solcher Einzelkapitale, die nicht mitziehen können und aus der Konkurrenz herausfallen.

Der Antrieb zu solchen Preissenkungen ist allerdings nur so lange gegeben, wie die Notwendigkeit und/oder Chance besteht, den eigenen Marktanteil zu verteidigen bzw. auszudehnen.

In einer Reihe wichtiger Branchen scheinen die Voraussetzungen für die Preiskonkurrenz jedoch nicht mehr gegeben zu sein. Beispielhaft war das an der hochgradig konzentrierten Automobil-Industrie diskutiert worden.

Welche Formen der Konkurrenz erfolgreich sein können, hängt offenbar vom Charakter der jeweiligen Produkte und von der Beschaffenheit des Marktes ab, in den die betreffende Branche hineinproduziert. Beispielsweise ist hier von Bedeutung, ob es sich um Investitions- oder Konsumgüter handelt, ob die Waren als notwendiger Be-

standteil des Konsums oder noch als Luxusgüter anzusehen sind und in welchem Umfang Substituts-Beziehungen zu anderen Waren bestehen.

In der KFZ-Industrie z.B. kann eine Strategie der tatsächlichen oder der zumindest vorgespiegelten Produkt-Differenzierung durchaus zur Erhöhung des Marktanteils einzelner Kapitale führen. Eine solche Politik wäre aber z.B. in der eisenschaffenden Industrie von vorn herein zum Scheitern verurteilt. Hier gibt es z. T. verbindliche Qualitätsnormen, an die sich alle Produzenten zu halten haben. Produkt-Differenzierung ist kaum möglich.

Stahlproduzenten, wie Produzenten homogener Güter generell, sind daher noch eher gezwungen, wenn überhaupt, dann vor allem auf dem Preissektor zu konkurrieren.

Daraus erklärt sich der Widerspruch, daß einerseits die Stahlindustrie in der Krise die Preise senken mußte, während andererseits die KFZ-Industrie trotz vergleichbarer Kostenstrukturen und ähnlichem Monopolisierungsgrad zwar den Nicht-Preis-Wettbewerb forcierte, die Preise aber in einer gemeinsamen Aktion sogar anheben konnte.

In dem Maße, wie in Branchen mit überdurchschnittlichem technischem Fortschritt bei hohem Konzentrationsgrad die Preiskonkurrenz für die einzelnen Kapitale ihren ökonomischen Sinn verliert und daher weitgehend unterbleibt und tendenziell durch andere Konkurrenz-Formen ersetzt wird, ergibt sich ein Preisdruck auf jene Branchen, die keine oder nur geringe Produktivitätssteigerungen erzielen können.

Dieser Preisdruck findet auf der praktischen Ebene seinen konkreten Ausdruck unter anderem darin, daß Kostensenkungen durch Verbilligung von Vorprodukten aus Branchen mit hohen Produktivitätssteigerungen jetzt ausbleiben. Auch eine allgemeine Anhebung des Lohnniveaus kann sich in diesem Sinne auswirken, zumal gerade die Sektoren mit relativ geringer Produktivität meist sehr lohnintensiv sind.

Preissteigerungen in lohnintensiven Branchen als Folge von allgemeinen realen Lohnsteigerungen können jedoch, und darauf sei ausdrücklich hingewiesen, durchaus mit einem stabilen allgemeinen Preisniveau in Einklang stehen, nämlich so lange, wie durch den Kapitalfluß zwischen den Branchen die Preise in den Branchen mit hoher Kapitalintensität so weit sinken, daß auf keine Branche mehr als der Durchschnittsprofit entfällt. In diesem Sinne hatte Marx formuliert: „Bei allgemeiner Erhöhung des Arbeitslohns steigt der Preis der produzierten Waren in Industriezweigen, wo das variable Kapital vorherrscht, fällt dafür aber in solchen, wo das konstante resp. fixe Kapital vorherrscht.“ (44)

3.2 *Struktur der Preissteigerungen im Konjunkturverlauf*

Neben der Tendenz zur Veränderung der Konkurrenzformen in hoch konzentrierten Branchen (Aufhebung der bei zunehmender Konzentration des Kapitals mehr und mehr unbrauchbar werdenden Preiskonkurrenz, bei gleichzeitiger Entfaltung der Nicht-Preis-Konkurrenz), kommt auch der steigenden Fixkosten-Belastung in der Krise unter bestimmten Voraussetzungen für den Inflationsprozeß eine gewisse Be-

44 K. Marx, MEW 24, S. 342

deutung zu (45).

Mit dem Hereinbrechen einer Absatzkrise sinkt nämlich die Profitmasse bekanntlich aufgrund zweier Momente: erstens, weil die Verkaufszahlen zurückgehen und zweitens weil der Gewinn pro Stück wegen steigender Stückkosten sinkt.

Vom Anstieg der Stückkosten sind vor allem die Branchen mit hoher organischer Zusammensetzung des Kapitals betroffen. Die Profitrate wird hier also verhältnismäßig stark sinken.

Da in diesen Branchen wegen der erforderlichen hohen Mindestkapitalsumme gleichzeitig in der Regel nur wenige, aber jeweils mächtige Anbieter konkurrieren, sind deren Möglichkeiten zu wirksamen Preisabsprachen relativ groß. Die betreffenden Konzerne können die Preise ihrer Waren zumindest vom Aspekt der Anbieter-Konkurrenz her (die Reaktion der Nachfrage bleibt bei dieser Betrachtung bewußt ausgeklammert) relativ problemlos erhöhen, und zwar so lange, bis ihre Profitrate in etwa auf das für die Krisenperiode durchschnittliche Niveau angestiegen ist, ohne Gefahr zu laufen, daß neue Kapitale in ihre Branche eindringen.

Bei ansteigender Produktion dagegen sinken die Stückkosten in den Branchen mit hoher organischer Zusammensetzung des Kapitals wiederum überdurchschnittlich stark. Die Profite steigen hier jetzt quasi automatisch. Würden die betreffenden Branchen bzw. Konzerne die steigende Nachfrage ebenfalls konsequent zu entsprechenden Preissteigerungen ausnutzen, dann erwüchse ihnen ab einem bestimmten Punkt die Gefahr, daß nun große fremde Kapitale in die Branche einzudringen versuchen. Folglich sind die Möglichkeiten der Kapitale in Branchen mit hoher organischer Zusammensetzung des Kapitals, die Nachfrage-Steigerung im Boom ausgiebig zu Preissteigerungen zu nutzen bzw. solche Preissteigerungen gegebenenfalls länger zu halten, in gewissem Sinne relativ begrenzt, wohingegen die Kapitale aus den weniger kapitalintensiven Branchen nur geringe Kostendegressionen im Boom erzielen können. Ihre Profitraten-Entwicklung verbessert sich im Aufschwung durch Kostendegressionen relativ wenig, deshalb ist es ihnen in dieser Phase eher möglich, die steigende Nachfrage voll für Preissteigerungen auszunutzen, ohne gleich zusätzliche Konkurrenten anzulocken, bzw. ohne daß die Preise durch das Angebot zusätzlich angelegter Konkurrenten gleich wieder gedrückt würden.

Dieser Mechanismus mag eine der Ursachen für das von zahlreichen Autoren häufig zum Zwecke der ideologischen Rechtfertigung der fortschreitenden Monopolisierung so hervorgehobene und als monopolistischer Beitrag zur Preisstabilität mißdeutete, von Stamokap-Vertretern aber wiederum meist gelegnete Phänomen sein, daß die Preise der Waren aus hochgradig konzentrierten Bereichen der Wirtschaft oft weniger schwanken und vermutlich stärker der Produktivitätsveränderung folgen als jene aus dem Bereich vergleichsweise atomistischer Konkurrenz.

45 Die Idee zur folgenden Ausführung entwickelte sich in einem Diskussionsprozeß mit Willi Semmler

Tabelle Nr. 1

Produkt-Moment-Korrelation zwischen den Produktivitätssteigerungen und der Höhe der absoluten Preissteigerungen

Zusammengef. Industrie-Zweige	1953 - 67 (Zusammengefaßte Tabelle)		Summe I + II	Streuung um den Mittelwert aus I + II
	I Durchschnittl. jähr. Steigerung d. Arbeitspro- duktivität in %	II Durchschnittl. jähr. Veränd. d. Preisindex in %		
Bergbau	5,1	1,3	6,4	+ 0,2
Verarbeiten- de Industrie	5,2	1,5	6,7	+ 0,5
Investitions- güterindustrie	2,9	3,3	6,2	+ 0,0
Verbrauchs- güterindustrien	4,4	2,9	7,2	+ 1,1
Nahrungs- und Genußmittel- industrien	2,1	2,6	4,7	- 1,5
Gesamt	3,1	2,3	6,2	

Quelle: Peter Saß, a.a.O.
Eigene Berechnungen

Der Korrelationskoeffizient zwischen den Produktivitätssteigerungen in den einzelnen Industrien und den entsprechenden Preissteigerungen beträgt $r = -0,61$.

Mit zunehmender Konsumnähe der Industriegruppen steigt die Korrelation an. Die Koeffizienten für die einzelnen Wirtschaftssektoren lauten:

Verarbeitende Industrie	$r = -0,51$
Investitionsgüterindustrien	$r = -0,37$
(Ohne Schiffbau, der sich in einer gewissen Sonderlage befindet)	$r = -0,7$
Verbrauchsgüterindustrien	$r = -0,79$
Nahrungs- und Genußmittelindustrie	$r = -0,8$

Tabelle Nr. 2

Produkt-Moment-Korrelation zwischen den Produktivitätssteigerungen und der Höhe der absoluten Preissteigerungen

1968 - 73
(Zusammengefaßte Tabelle)

Industrie- Zweige	I	II	Summe I + II	Streuung um den Mittelwert aus I + II
	Durchschnittl. jähr. Steigerung d. Arbeitspro- duktivität in %	Durchschnittl. jähr. Veränd. d. Preisindex in %		
Bergbau	7,8	7,8	15,6	4,7
Verarbeiten- de Industrie	7,3	3,5	10,8	- 0,1
Investitions- güterindustrien	5,1	5,1	10,2	- 0,7
Verbrauchsgü- terindustrien	5,9	4,0	9,9	- 1,0
Nahrungs- und Genußmittel- industrien	4,4	3,7	8,1	- 2,8
Gesamt:	6,1	4,8	10,9	

Quelle: Statistisches Bundesamt, Fachserie D, Reihe 2 und Fachserie M, Reihe 3
Eigene Berechnungen

Der Korrelationskoeffizient zwischen den Produktivitätssteigerungen der einzelnen Industrien (ohne Nahrungs- und Genußmittelindustrien) und den entsprechenden Preissteigerungen beträgt $r = - 0,39$.

Für die einzelnen Wirtschaftssektoren lauten die Koeffizienten:

Verarbeitende Industrie	$r = - 0,25$
Investitionsgüterindustrien	$r = - 0,88$
Verbrauchsgüterindustrien	$r = - 0,70$