

Lohnstop oder Rüstungsstop?

Kumulative Investitionsübersteigerung

Es ist unbestritten, daß die Konjunktorentwicklung der letzten Jahre vollständig beherrscht wurde von der „sich zu einem Boom steigernden Investitionskonjunktur“, wie die Bank deutscher Länder in ihrem Jahresbericht für 1955 festgestellt hat. Der Anteil der Investitionen am Sozialprodukt betrug mit rund 23 vH das eineinhalb- bis zweifache dessen, was man in benachbarten Volkswirtschaften des Westens und Nordens aufzuweisen hat. 1955 wuchsen die Investitionen um ein rundes Viertel, also doppelt so rasch wie der Verbrauch. Hauptantriebsfaktor für die Güternachfrage war also der Teil des Volkseinkommens, der durch die Hände der Selbständigen bzw. der Unternehmensleitungen lief.

So ist denn auch der Schwerpunkt der Preissteigerungen nicht auf der Verbrauchsgüterseite — wenn man einmal vom Sonderfall des Agrarsektors zunächst absieht —, sondern bei den Investitionsgütern und Produktionsgütern zu suchen. Der Preisindex für Investitionsgüter hat sich seit seinem Tiefpunkt im März 1954 bis Mitte 1956 um 5 vH erhöht, der für Grundstoffe und Produktionsgüter um rund 6 vH. Erheblich stärker aber als dieser Durchschnitt zogen die Preise einzelner Sektoren an. Das galt vor allem für eine Reihe von Halbzeugen, wo seit dem Tiefpunkt im Frühjahr 1954 Preissteigerungen bis zu 20 vH zu verzeichnen waren (z. B. bei ausländischem Walzeisen), während sich bei den inländischen Erzeugnissen immerhin Steigerungen bis zu 7 oder 8 vH ergaben. In der chemischen Industrie waren ebenfalls auffällige Preissteigerungen zu bemerken, so bei Schwefelsäure um 11 vH. Bei Zellstoff ergab sich seit Anfang 1954 eine Preissteigerung um rund 15 vH. Daneben standen die anziehenden Preise in der Bauindustrie. Vergleicht man die Situation zwischen März 1954 und März 1956, so waren besonders phänomenal die Preiserhöhungen für bestimmte importierte Grundstoffe, wie Rohkautschuk (+72 vH), Kupfer (+63 vH) und die Erzeugnisse der NE-Metallindustrie (+49 vH). Immerhin zog aber auch der Maschinenbau mit einer Preissteigerung um rund 7 vH nach.

Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß eine Reihe von wirtschafts- und steuerpolitischen Maßnahmen auch der Investitionskonjunktur den eigentlichen Auftrieb gegeben haben. So hat die Bank deutscher Länder mit Recht darauf hingewiesen, daß die 1953 vorgenommene Erhöhung der steuerlich zulässigen Abschreibungen im Falle der degressiven Abschreibungsmethode geradezu in eine spiralenförmige Investitionsübersteigerung ausarten mußte. Wenn zum Beispiel Anlagegüter mit einer Nutzungsdauer von zehn Jahren schon in den ersten drei Jahren zu 60 vH abgeschrieben werden konnten, dann bedeutete das, daß die Unternehmen bei einer Reinvestierung ihrer Gewinne zunächst einmal erhebliche Steuersummen sparten. Wenn nun aber diese größtenteils abgeschriebenen Anlagen in den darauffolgenden Jahren zu noch höheren Gewinnen führen, so ist die zwangsläufige Folge, daß auch höhere Investitionen getätigt werden müssen, wenn man nicht in den sauren Apfel beißen und plötzlich in erhöhtem Maße Steuern zahlen will. Würde man nämlich im Rahmen der degressiven Abschreibungsmethode mit dieser Reinvestierung einmal aufhören, so müßte das bedeuten, daß in den späteren Jahren nur relativ kleinere Beträge vom Gewinn abgesetzt werden können. Diese Drohung der größer werdenden Steuerlast bei gleichen Gewinnen und Steuersätzen hat die Unternehmungen geradezu in eine Investitionshysterie hineingehetzt. Die Bank deutscher Länder spricht mit Recht von einer „fortzeugenden Wirkung“, die der Investitionsimpuls im Rahmen der steuerlichen Anerkennung einer scharf degressiven Abschreibung ausgelöst habe. Dann hat man 1955 außerdem noch die Vergünstigungen für die Gewährung von Investitionsdarlehen an Dritte im Rahmen des § 7 des Einkommensteuergesetzes weitgehend eingeschränkt bzw. aufgehoben; auch das war ein Anreiz zur Stärkung der Selbstfinanzierung.

Beängstigend wirkt nicht nur der rein zahlenmäßige Vergleich zwischen der sehr viel stärker voranschließenden Investitionstätigkeit und der Verbrauchsgüterproduktion, die

seit Mitte 1955 zwar etwas besser nachfolgte, aber immer noch zurückhängt. Sicherlich haben die steuerlichen Maßnahmen zur Schaffung derartiger Ungleichgewichte in der Wirtschaft noch erheblich beigetragen. Auf jeden Fall schuf diese übersteigerte Investitionsgüterkonjunktur fortlaufend neue Einkommen, denen zunächst einmal keine Verbrauchsgüter gegenüberstanden. Wenn also von einem Druck der übersteigerten Nachfrage auf das Verbrauchsgüterangebot geredet werden kann, so hat die staatliche Steuerpolitik hier ganz erheblich mitgewirkt.

Es kann allerdings nicht geleugnet werden, daß diese Tendenz von der Einkommensteuer her noch verstärkt worden ist. Die einseitigen Herabsetzungen in der Einkommen- und Körperschaftsteuer haben dazu geführt, daß die letztere in ihrem Aufkommen stagnierte, während das Aufkommen an veranlagter Einkommensteuer vom Geschäftsjahr 1954/55 bis zum Geschäftsjahr 1955/56 um mehr als eine halbe Milliarde D-Mark zurückging. Gleichzeitig ergab sich jedoch eine Erhöhung der (zum Teil kumulativ überwältigten) Umsatzsteuererträge um 15 vH, der Verbrauchsteuern und Zölle um 19 vH; auch die Lohnsteuer brachte rund 15 vH mehr ein. Während also die Einkommen der Selbständigen und Unternehmungen weitgehend entlastet wurden, sind die breiten Verbrauchermassen in relativ stärkerem Umfang zu Trägern des Schwergewichts der Steuerlast geworden. Da mit abnehmendem Wettbewerbsdruck eine immer stärkere Überwälzung dieser indirekten Steuerlast möglich wurde, mußte auch von dieser Seite her der Verbrauchssektor benachteiligt werden. Die Preissteigerungen bei Verbrauchsgütern waren im Grunde weitgehend nur die Konsequenz einer Kombination zwischen künstlich angefachtem Investitionsgüterboom und einer verbrauchsfeindlichen Steuerpolitik. So stiegen immerhin zwischen März 1954 und März 1956 die Preise in der Holzverarbeitung um 8,8, bei Eisenwaren um 7,3 und bei Hausrat und Wohnbedarf um 3,6 vH.

Zukunftserwartungen und Rüstungsangst

Zumindest im Jahre 1955 haben daneben spekulative Tendenzen eine ganz besondere Rolle gespielt. Man wird nicht umhinkönnen, diese Tendenzen in Zusammenhang zu bringen mit gewissen Erwartungen im Hinblick auf den Anlauf der deutschen Rüstung. Es hat eine ganze Reihe von klugen Leuten gegeben, die bereits anfangen, Rohstoffe und insbesondere Metalle in gewissem Umfang zu horten. Die Möglichkeit eines Rückgriffs auf Bankkredite für derartige spekulative Experimente war durchaus gegeben, und diese Möglichkeit ist auch durch die Kreditrestriktionen der Bank deutscher Länder nicht rechtzeitig ausgeschaltet worden. Man wird sogar unterstellen müssen, daß die spekulativen Elemente bis zum September 1955 bis in den Aktienmarkt hinein wirksam wurden, der im Jahre 1955 eine erheblich stärkere Bedeutung für die Investitionsfinanzierung gewonnen hatte. Erreichte doch der Betrag der Aktienneuemissionen 1,2 Milliarden DM, der an Wertpapieren 2 Milliarden DM (das Doppelte von 1954!). Die Vervierfachung der Aktienkurse seit 1950 war nicht mehr allein vom Substanzzuwachs her zu erklären.

Eine Nebenwirkung der Investitionsgüterkonjunktur lag in der unverminderten Zunahme der gewerblich-industriellen Bautätigkeit. Allein in den ersten vier Monaten des Jahres 1956 ist für industrielle Hochbauten ein Bauaufwand veranschlagt worden, der ungefähr um zwei Drittel über der Bausumme derjenigen Bauten lag, die in der gleichen Zeit des Vorjahres genehmigt wurden. Die Zeche haben die so dringend notwendigen Wohnungsbauten gezahlt; liegen doch die Wohnungsbauplanungen (in konstanten Preisen gerechnet) ab März 1956 unter den Vorjahresziffern.

Endlich aber hat gerade die Rüstungssorge einen zusätzlichen Unsicherheitsfaktor in die deutsche Wirtschaftsentwicklung hineingeworfen, der zweifellos bei einer weiteren Entfaltung inflationäre Tendenzen zur Auswirkung bringen kann. Schon im Jahre 1955 lag die gesamte Sparsumme zum ersten Mal unter den Ziffern des Vorjahres. Die privaten Haushaltungen haben 1955 um 2,2 vH weniger gespart als im Jahre 1954. Die Tendenz

hat sich im Jahre 1956 deutlich fortgesetzt. Sie kann auf nichts anderes zurückzuführen sein als auf die Sorge vieler Sparer im Hinblick auf den Geldwert, die durch die Rüstungspläne der Regierung ausgelöst worden ist. Wohl haben bisher die erheblichen Kassenüberschüsse der öffentlichen Hand inflationshemmend gewirkt; da sich aber allgemein herumgesprochen hat, daß sie nicht aus Erwägungen einer vernünftigen konjunktur-bewußten Finanzpolitik heraus entstanden sind, sondern für stoßweise Rüstungs- und Besatzungsausgaben gehortet wurden, kann nicht verwunderlich sein, daß diese Beträge eher eine zusätzliche Quelle der Unruhe als ein Instrument der Beruhigung darstellen. Hinzu kommt weiter, daß man seitens der Regierung durch eine unsichere Haltung in der Zahlungsbilanzpolitik, durch die zögernd-unsichere Diskussion über die Aufwertung der D-Mark usw., noch eine Steigerung der Zahlungsbilanzüberschüsse bewirkt hat. Statt daß es zu einem Abbau dieser Überschüsse durch erhöhte Einfuhr kam, ist sogar noch ausländisches Geldkapital eingeströmt, das auf die Erhöhung des D-Mark-Wertes spekuliert! Die inflationären Einflüsse, die vor allem von den ständigen Zahlungsbilanzüberschüssen ausgingen, konnten ohnehin nur teilweise von den kreditbeschränkenden Maßnahmen der Zentralbank ausgeglichen werden. Und diese sind im Grunde ein Unding: Pflügt man doch sonst eine Kreditdrosselung gerade dann vorzunehmen, wenn die Zahlungsbilanz passiv zu werden droht. Bei uns ist es umgekehrt.

Diese Kette von wirtschafts- und rüstungspolitischen Faktoren, für die die Bundesregierung verantwortlich zu machen ist, dürfte die Hauptursache für die tatsächlich vorhandene inflationäre Entwicklung sein. Wenn man nun die Lohnpolitik der Gewerkschaften demgegenüber zum Prügelknaben zu machen sucht, so ist zu sagen, daß eine Überprüfung der Wirkungen, die die Lohnerhöhungen bisher als Nachfragefaktor haben konnten, diese Auffassung in keinem Falle rechtfertigt.

Lohnsumme wuchs im Einklang mit Verbrauchsgütererzeugung

Die Nettosumme der Löhne und Gehälter (also nach Berücksichtigung der Steuern und Abzüge) ist zwischen 1950 und 1955 von 33,9 auf 61,3 Milliarden DM gestiegen, also um rund 80 vH. Gleichzeitig hat sich die private Ersparnisbildung mehr als verdreifacht, trotz des Rückgangs der Sparquote 1955. Man wird also annehmen können, daß sich die Verbrauchsausgaben der Arbeitnehmer in diesem Zeitraum höchstens um 70 vH erhöht haben. (Im Gesamtdurchschnitt wuchs der private Verbrauch nur um 60 vH;) Das entspricht — grob gerechnet — auch der Zunahme der Produktion in der Verbrauchsgüterindustrie (ohne Nahrung und Genuß!).

Wenn man dieselbe Rechnung für die letzten beiden Jahre allein aufmacht, so ergibt sich ungefähr das gleiche Bild: Die Summe der Nettolöhne und -gehälter stieg von 1954 auf 1955 um etwa 13 vH. Gespart wurde weniger als im Vorjahr, so daß also die Verbrauchsausgaben der Arbeitnehmer um etwas mehr als 13 vH über denen des Vorjahres gelegen haben dürften. Gleichzeitig stieg der Index der Produktion in den Verbrauchsgüterindustrien (wieder ohne die Nahrungs- und Genußmittelindustrie) von 167 auf 187, also um 12 vH.

Man wird also sagen können: Die Einkommenssteigerung der Arbeitnehmer hielt sich durchaus innerhalb jener Grenzen, die von der Produktionssteigerung bei Verbrauchsgütern gezogen waren — wenn man den Nahrungsmittelsektor außer acht läßt!

Denn das war in der Tat das Sorgenkind. Wenn die Nahrungs- und Genußmittelindustrie zwischen 1950 und 1955 nur eine Produktionssteigerung um 50 vH erlebte, so spiegelte sich in dieser langsameren Zunahme teilweise die altbekannte Tatsache wider, daß mit zunehmendem Wohlstand der Bedarf an Nahrungsmitteln langsamer wächst als der an anderen Gütern. Aber entscheidend ist doch folgendes: Der Preisindex für industrielle Verbrauchsgüter lag 1955 um 4 vH unter dem Niveau von 1950, der für Artikel der Nahrungs- und Genußmittelindustrie um 4 vH und der für Ernährungsgüter im Ein-

zelhandel sogar um 16 vH höher. Die Erhöhung der Lebenshaltungskosten um mehr als ein Zehntel gegenüber dem Jahre 1950 war in der Hauptsache — neben den Miet- und Kohlenpreissteigerungen — auf Preissteigerungstendenzen in der Agrarwirtschaft zurückzuführen. Diese aber gingen fast ausschließlich auf Konto der inländischen Landwirtschaft: Denn die Preise für importierte Agrarstoffe lagen 1955 sogar um 4 vH unter dem Indexniveau von 1950, während die inländischen Agrargrundstoffe um 21 vH teurer waren. Daher braucht man die durch Sonderfaktoren bedingte Preissteigerung bei Gemüse (33 vH zwischen März 1954 und März 1955!) nicht einmal hervorzuheben.

Die Versorgung des Inlandes mit Nahrungsmitteln hätte aber zweifellos sehr viel besser ausfallen können, wenn man die Schutzmaßnahmen für die Landwirtschaft — sei es in Form von Zöllen, sei es durch die Kontingentierung und die Drosselfunktion der Einfuhr- und Vorratsstellen — rechtzeitig abgebaut hätte. Daß eine solche Politik der Öffnung der Einfuhrschleusen außenwirtschaftlich durchaus tragbar gewesen wäre, beweist der „Juliusturm“ an Gold und Devisen, den die Bank deutscher Länder jahraus, jahrein noch um ein paar Milliarden höher baut.

Die Schlußfolgerung lautet: Die Steigerung der Nachfrage durch Erhöhungen der Lohn- und Gehaltssumme hat sich zwischen 1950 und 1955, aber auch in der jüngsten Vergangenheit durchaus im Rahmen dessen gehalten, was von der Produktionszunahme in den Verbrauchsgüterindustrien zu verkraften war. Soweit die Nachfrage das Angebot überstieg, war dies einzig und allein darauf zurückzuführen, daß das überquellende Angebot an Nahrungs- und Genußmitteln, das die Weltmärkte überschwemmte, künstlich vom deutschen Markt ferngehalten wurde — aus politischen Motiven, den Wahlerstimmen der Grünen Front zuliebe. Soweit also inflationäre Tendenzen in den letzten Jahren spürbar wurden, gehen diese zunächst einmal auf Kosten der protektionistischen Agrarpolitik der Bundesregierung, nicht aber auf Kosten der Lohn- und Gehaltserhöhungen und der sie tragenden Gewerkschaften.

Lohnsteigerung und Wertschöpfungszuwachs

Die Lohnerhöhungen in den einzelnen Branchen werden aus der jeweiligen Wertschöpfung des betreffenden Wirtschaftszweiges alimentiert. Auch wenn man die Dinge von dieser Seite her betrachtet, kommt man zu dem gleichen Ergebnis: Die Wertschöpfung der Industrie hat zwischen 1950 und 1955 von 29 auf 57 Milliarden DM zugenommen, in konstanten Preisen um rund 80 vH. Gleichzeitig stiegen die Realstundenlöhne in der Industrie von Ende 1950 bis Ende 1955 um rund ein Viertel, die Realwochenlöhne um knapp 30 vH — während die Summe allein der nicht entnommenen Gewinne der Unternehmungen von 5,6 auf 12,1 Milliarden DM stieg, also selbst bei Berücksichtigung der Preisveränderungen „real“ auf mehr als das Doppelte.

Selbst in der Bauwirtschaft, in der sich Lohnsteigerungen noch am stärksten ausgewirkt zu haben scheinen, ist das Verhältnis zwischen Wertschöpfung und Lohnentwicklung ähnlich; hier hat sich die Wertschöpfung (zu konstanten Preisen) seit 1950 so ungefähr verdoppelt. Etwas schwächer ist ihre Zunahme im Handel und im Verkehr: Sie liegt aber immerhin auch hier zwischen 70 und 85 vH. Von 1954 auf 1955 betrug die Zunahme der realen Wertschöpfung in diesen vier Sektoren 11 bis 15 vH, die reale Stundenlohnerhöhung in der Industrie dagegen noch nicht einmal 5 vH. Selbst wenn man die Zunahme der Beschäftigtenzahl dabei berücksichtigt, dürfte sich für diese Sektoren insgesamt eine Zunahme der (realen) Lohnsumme um weniger als 10 vH ergeben — eine Ziffer, die also immer noch erheblich unter der realen Steigerung der Wertschöpfung liegt.

Weit unter diesen Durchschnitten liegt allerdings die Zunahme der Wertschöpfung in der Landwirtschaft und im Handwerk, die im letzten Jahr 2 bzw. 4 vH betrug und über den ganzen Zeitraum gerechnet bei der Landwirtschaft nur ein Fünftel. Hier liegt nun das eigentliche Geheimnis für die Berechnung der gesamtwirtschaftlichen „Produktivi-

tät“. Da wird z. B. ermittelt, daß das Sozialprodukt je Beschäftigten von 1954 auf 1955 um nur 6,2 vH gestiegen sei — und mit einem Augenzwinkern tadelt man dann die Gewerkschaften, weil sich die Nominalwochenverdienste in der Industrie zwischen November 1954 und November 1955 um 7,9 vH erhöht hätten. Aber die Erhöhung der Löhne in einem Wirtschaftszweig kann nicht in eine künstliche Relation hineingezwängt werden zu der realen Veränderung des gesamten Sozialproduktes. Die Lohnveränderung im einzelnen Wirtschaftssektor muß zwangsläufig in Beziehung stehen zur Vermehrung der Wertschöpfung in eben diesem Sektor. Es hat einen guten Sinn, daß die Reallöhne in einem aufsteigenden Bereich der Wirtschaft, der eine wachsende Wertschöpfung aufzuweisen hat, eben rascher steigen als anderwärts — denn der Lohn hat ja neben seiner sozialen auch noch eine andere Aufgabe, nämlich die, Arbeitskräfte dorthin zu ziehen, wo sie am meisten „werteschaffend“ sind. Eine gewisse Verzerrung kann hier nur dadurch entstehen, daß in einzelnen Bereichen — z. B. in der Verkehrswirtschaft — durch behördliche Niedrighaltung der Preise auch die Wertschöpfung niedrig gehalten wird. In anderen Bereichen dagegen — z. B. im Handwerk und in der Landwirtschaft — haben wir es mit einer stagnierenden Wertschöpfung zu tun, obwohl hier die Preise zum Teil künstlich hochgehalten werden. Das ist ein Beweis dafür, daß eben in diesen letzteren Sektoren relativ zuviel Arbeitskräfte beschäftigt werden — „zuviel“ im Hinblick darauf, daß sie eben anderwärts „werteschöpfender“ eingesetzt werden könnten.

Soll nun etwa der Arbeiter in der chemischen Industrie mit seinen Lohnforderungen schüchtern zurückhalten, nur weil in Teilbereichen der Gesamtwirtschaft die Wertschöpfung hinterherhinkt — und weil diesen Teilbereichen infolge einer verfehlten Einfuhrpolitik der Bundesregierung ein unmäßig großes Gewicht im Rahmen des gesamten Sozialproduktes zufällt? Im übrigen entspricht aber kurioserweise diese globale „Produktivitätssteigerung“ für die Gesamtwirtschaft mit 6,2 vH je Beschäftigten im Jahre 1955 immer noch ziemlich genau der Steigerung der realen Wochenverdienste in der Industrie mit 6,3 vH. Aber für die Zukunft wird man diese Begrenzung kaum anerkennen können: Denn wenn die Lohnerhöhung in den einzelnen Industriezweigen nicht von deren Wertschöpfungszuwachs, sondern von dieser „Produktivitätsziffer“ für die gesamte Volkswirtschaft abhängig sein sollte, so würde das bedeuten, daß es in Industriezweigen mit hohem Wertschöpfungszuwachs zu einer Gewinnaufblähung ohnegleichen kommen müßte.

Gerade eine solche noch größere Steigerung des Einkommens der Selbständigen und der Unternehmungen müßte die inflationären Tendenzen auslösen, die den Lohnerhöhungen als Nachfragefaktor jedenfalls nicht in die Schuhe geschoben werden können. Daß dem so wäre, beweist die bisherige inflationäre Tendenz, die von der Unternehmungsseite ausgegangen ist.

Ein Vergleich mit 1928

Die Situation auf dem Agrarsektor ähnelt frappant derjenigen in den Jahren vor der großen Krise, die ein so sorgfältiger Beobachter wie *Angell* vor drei Jahrzehnten registriert hat. Auch damals unterlagen die meisten Agrarartikel einer scharf protektionistischen Gesetzgebung, wobei die „Schutzzölle zwischen 30 und 60 vH des Wertes betragen. In den meisten Fällen findet die dementsprechende Steigerung der Importpreise ihre Widerspiegelung in den binnenländischen Preisen. Zwar wird der Landwirtschaft damit etwas geholfen, aber zum schweren Nachteil der Industrie und des Handels. Die hohen Lebensmittelpreise ihrerseits treiben die Lebenshaltungskosten der Arbeiterschaft hinauf, und das bedeutet höhere Geldlöhne. Die industriellen Produktionskosten werden zur Anpassung gezwungen, und die Exportkraft der Industrie wird dementsprechend geschwächt...“¹⁾.

1) James W. Angell, *The Recovery of Germany*, New Haven/London 1929, S. 253.

Andere Pinselstriche in diesem Bilde stimmen jedoch nicht mit der heutigen Situation überein: Da ist z. B. die Schwächung der deutschen Industrie im Export. Heute ist gerade die Ausfuhr Deutschlands Stärke: Nach wie vor sind die Impulse, die von den Auslandsaufträgen ausgehen, stärker als die des Inlandes. Aber worauf beruht das? Im Grunde hat die kostensteigernde Tendenz des Protektionismus den deutschen Export bis jetzt nur deshalb nicht stören können, weil einerseits die Deutsche Mark stark unterbewertet ist und weil andererseits das deutsche Lohnniveau gegenüber dem seiner Konkurrenten erheblich niedriger liegt — relativ noch niedriger als vor dem zweiten Weltkrieg.

Nach den Erhebungen des Internationalen Arbeitsamtes²⁾ verhielten sich die Real-löhne in den wichtigsten Industrieländern im Jahre 1928 zueinander wie folgt: Setzte man den Reallohn eines Industriearbeiters in London gleich 100, so verdiente sein Kollege in Philadelphia (USA) 185, dagegen in Berlin nur 71. Seit 1928 sind nun aber die Realstundenlöhne in den USA auf das Doppelte, in Großbritannien um rund die Hälfte gestiegen, während die deutschen Reallöhne um höchstens 25 vH über 1928 liegen dürften³⁾. Das bedeutet eine erhebliche Verschiebung der internationalen Relationen, die schon für 1928 zuungunsten Deutschlands ausschlugen.

Die Lohnsteigerungen seit 1948 in Deutschland sind — wie auch die Produktionssteigerungen — nur deshalb so augenfällig, weil sie von einem Elendsniveau aus erfolgten. Vergleicht man sie mit dem, was in früheren Aufschwüngen „normal“ war, so zeigt sich, daß sie in keiner Weise über diesen Rahmen hinausgehen. Nach den vierteljährlichen Lohnerhebungen des Statistischen Bundesamtes sind die nominellen durchschnittlichen Stundenverdienste in der Industrie vom Jahresende 1950 auf Jahresende 1955 um nicht ganz 40 vH, die realen Stundenverdienste um 23 vH gestiegen. Nach den Berechnungen von Angell haben sich in den fünf Aufschwungjahren von 1924 bis 1928 die Reallöhne : im damaligen Reichsgebiet durchschnittlich um 48 vH, die Nominallöhne sogar um 80 vH erhöht, bei einer Produktionszunahme von insgesamt nur 40 vH. In unserem Aufschwung 1950 bis 1955 dagegen ergab sich eine nur halb so starke Erhöhung der Nominallöhne (40 vH) und eine weniger als halb so starke Erhöhung der Reallöhne (23 vH) bei doppelt so starker Produktionssteigerung wie 1928/1929, nämlich um 80 vH! Und das sollten wir nicht verkraften können?

Krise von 1929 begann mit Verbrauchsrückgang

Nun könnte jemand vielleicht auf den Gedanken kommen und sagen: Ja, eben die starke Lohnerhöhung der zwanziger Jahre hat damals die Konjunktur umgeworfen, und darum müssen wir heute aufpassen, daß das nicht wieder passiert. Es ließe sich leicht aufzeigen, daß für den Zusammenbruch seinerzeit eine Reihe ganz anderer Faktoren maßgebend war, die heute nicht alle gegeben sind. In einer Hinsicht hat allerdings der Lohnfaktor eine Rolle gespielt, und zwar offensichtlich genau anders herum, als es heute diejenigen wahrhaben möchten, die eine Niedrighaltung der Löhne predigen.

In den Vereinigten Staaten wie auch in Deutschland war es der Massenverbrauch, der zuerst zu stagnieren und abzufallen begann. Die relativ starke Lohnsteigerung in Deutschland hatte die Reallöhne auch auf dem Gipfel der Hochkonjunktur nur um etwa 8 vH über das Vorkriegsniveau hinausgehoben; berücksichtigt man die sehr viel höheren Abzüge, so war die Situation des deutschen Arbeitnehmers 1927 nicht wesentlich besser als 1913, die des Facharbeiters sogar schlechter — obwohl nach den zuverlässigsten Schätzungen (Angell) die Industrieproduktion um etwa 16 vH über dem Vorkriegsniveau lag. Da gleichzeitig die Arbeitslosigkeit mehr als das Fünffache von 1913 betrug (1927:9 vH), muß angenommen werden, daß die Lohnsummen in ihrem Realwert — wenn man die Strukturveränderungen berücksichtigt — diejenigen von 1913 nicht sehr überstiegen. Diese

2) International Labour Review, Oktober/November 1928, S. 658/9.

3) Vgl. die Arbeit des Verfassers „Das Rätsel Reallohn“ in den „Gewerkschaftlichen Monatsheften“, März 1955, S. 146/8.

relative Stagnation im Verbrauchsniveau — langfristig gesehen — fand sodann ihren Niederschlag in einem frühen Absinken der Verbrauchskurven. Die Umsätze im Einzelhandel — außer bei Lebensmitteln — erreichten im wesentlichen schon 1928 ihren Höhepunkt; dementsprechend erfolgte der Lagerabbau beim Einzelhandel — außer bei den Konsumgenossenschaften — auch schon gegen Ende dieses Jahres. Die Verbrauchsgütererzeugung hatte dieses Zurückhängen des Konsums bereits vorweggenommen: Sie schrumpfte bei den Gütern des elastischen Bedarfs (Textilien, Schuhe, Hausrat) bereits seit dem Frühjahr 1928, während der Rückgang der Investitionsgüter erst Anfang 1930 einsetzte. Für diese größte Krise in Deutschland steht eindeutig fest, *daß ihr erster Ansatzpunkt im Zurückhängen des Verbrauchs lag*. Ähnliche Feststellungen haben für die USA eine Reihe von namhaften Nationalökonomern (*Gayer, Douglas, Tinbergen*) getroffen.

Wenn aber die damalige Lohnsituation als Basis für eine echte Verbrauchskonjunktur nicht ausreichte, so muß man sich fragen, ob das heute der Fall ist. Dafür spricht, daß wir 1955/1956 einen erheblich größeren Reallohnvorsprung gegenüber dem Vorkriegsniveau (1938) erreicht haben, als dies 1927/1928 im Hinblick auf 1913 galt. Andererseits muß man jedoch bedenken, daß 1938 ein ungünstiges Vergleichsjahr darstellt: Der Lohnstop-Politik des NS-Regimes war es gelungen, den Anteil der Löhne am Volkseinkommen, der 1929 noch 56 vH betragen hatte, bis auf 51 vH herunterzudrücken.

Immerhin muß man die Frage aufwerfen: Ist es nicht als positiv zu werten, wenn die raschere Verbesserung des Reallohniveaus heute dazu beigetragen hat, daß das Niveau der Verbrauchsgüterproduktion sich nach wie vor langsam erhöht — nachdem es mindestens 1952 ernsthaft danach ausgesehen hatte, als sollte hier auf bröckelnde Preise auch noch ein Produktionsrückgang folgen?

Vorsichtige Lohnpolitik von der Abwerbung überholt?

Zu der Verbrauchsdrosselung in den zwanziger Jahren hatte nicht wenig die Tatsache beigetragen, daß die damalige „Rationalisierungswelle“ einseitig auf Arbeitslohnersparnis, auf Freisetzung von Arbeitskräften eingestellt war⁴). Statt den knappsten Produktionsfaktor — das Kapital — einzusparen, hatte man lieber kurzfristige Auslandskredite in Massen zum Aufbau riesiger Industrieanlagen herangezogen, bei denen dann schließlich die unvermeidliche Übersetzung zutage trat — und der Zusammenbruch mit dem Abstrom der „heißen“ Auslandsgelder begann.

Sicherlich ist der Turmbau zu Babel, wie wir ihn in unserer heutigen Investitionsgüterkonjunktur errichtet haben, wenigstens nicht auf dem trügerischen Sand kurzfristiger Auslandskredite errichtet. Und noch ein weiterer Faktor ist anders: Bisher ist es nicht zu einer ähnlichen Freisetzung von Arbeitermassen gekommen wie damals — trotz allen Geredes von der „Automation“.

Wenn man damals versucht hat, die Freisetzungswelle mit der relativ raschen Zunahme der Nominallöhne zu erklären, so könnte man heute zu der umgekehrten Schlußfolgerung neigen: Die Tatsache, daß es zu einer relativen Verknappung von Arbeitskräften — trotz des Flüchtlingszustroms, mit dem das sowjetzonale Regime ständig den kapitalistischen Aufschwung nährt — gekommen ist, beweist eben, daß die bisherigen Lohnforderungen der Gewerkschaften noch durchaus maßvoll gewesen sind. Sie haben keine sichtbare Tendenz zur Ersetzung von Arbeitern durch Maschinen, zur „intensiven“ Rationalisierung ausgelöst. Fast möchte man es dem Unternehmertum unserer Zeit zum Vorwurf machen, daß es seine riesigen Investitionen mehr extensiv eingesetzt und uns damit in eine Situation gebracht hat, in der tatsächlich der Mangel an Arbeitskräften — im Gegensatz zu 1928/1929 — die eigentliche Bremse der Produktionsausweitung zu sein scheint. Aber ergibt sich nicht damit für die Gewerkschaften im Rahmen einer „arbeits-

4) Vgl. E. Schmalenbach, *Kapital, Kredit und Zins*, Leipzig 1933, S. 250, 256.

marktwirtschaftlichen“ Denkweise geradezu die Aufgabe, diesen knappsten Produktionsfaktor, die Arbeit, zu verteuern, damit sparsamer mit ihm umgegangen wird?

Ein weiterer schlagender Beweis dafür, daß die gewerkschaftliche Lohnpolitik bisher eher vorsichtig zu nennen war, liegt darin, daß die Effektivlöhne den Tariflöhnen wegzulaufen drohen und daß die „Abwerbung“ — ganz auf „marktwirtschaftlicher“ Bestechungsebene — geradezu sprichwörtlich geworden ist. Die Bank deutscher Länder spricht von einer gegenseitigen Jagd auf die Arbeitskräfte, die dazu geführt habe, daß „das tatsächliche Lohnniveau in vielen Branchen rascher stieg, als es der Entwicklung der Tariflöhne entsprochen hätte.“⁵⁾ Sollen die Gewerkschaften einer solchen Individualisierung des Arbeitsvertrages zugunsten einiger Bevorzugter, zugunsten derer, die gern und rasch wechseln, nun tatenlos zusehen? Haben sie nicht geradezu die volkswirtschaftliche Aufgabe, durch Anhebung des Tariflohniveaus in solchen Branchen die fehlenden Arbeitskräfte heranzuziehen?

Gefahr der konjunkturpolitischen Einäugigkeit

Es soll nicht gelehnet werden, daß in einer solchen Entwicklung auch Gefahren stecken. Alle diejenigen Gewerbebezüge, die — wie insbesondere das Verkehrswesen und weite Bereiche der öffentlichen Wirtschaft — behördlichen Preisbindungen unterworfen sind, drohen nahezu einer ständigen Ausblutung an qualifizierten Arbeitskräften zu unterliegen. Sie sind damit Opfer einer streng liberalen Konjunkturpolitik, die Staatseingriffe fein säuberlich auf diejenigen Bereiche beschränkt, in denen der Staat unmittelbar etwas zu sagen hat. Aber Konjunkturpolitik sollte der ganzen Wirtschaft gelten.

Damit kommen wir zu der Frage, was denn konjunkturpolitisch zu geschehen hat. Zunächst einmal sind die Fehler der letzten Jahre wiedergutzumachen, soweit das noch geschehen kann: Langsamer Abbau der Abschreibungsvergünstigungen — mit Vorsicht, weil es sonst leicht zum Absturz kommen kann —, Bekämpfung der Kartellierungstendenzen mit ihrer Neigung zur Überwälzung und Antizipation von Kostensteigerungen, Abbau des Agrarprotektionismus und endlich Beseitigung der Rüstungsangst, die den nachhaltigsten inflationären Faktor in der Seele des deutschen Bürgertums darstellt — jener schizophrener Seele, die mit Adenauers Soldaten liebäugelt, weil sie das Bargeld schützen sollen, gleichzeitig aber Angst davor hat, daß sie es entwerten...

Was wir also im Grunde brauchen, ist eine Regierungskonzeption, die deutlich erkennen läßt, daß man die Rüstung so sanft wie möglich — wenn überhaupt! — anlaufen läßt. Und was wir weiter brauchen, ist eine konjunkturpolitische Konzeption, die nicht wie gebannt einzig und allein auf das drohende Zauberwort „Inflation“ starrt, sondern endlich erkennt, daß der Aufschwung nur ein Teil des Konjunkturzyklus ist. Man weiß zwar ungefähr, was zu tun ist, um der inflatorischen Entwicklung entgegenzutreten; aber man weiß nicht, was zu tun ist, wenn es anders herum geht. Das klare Heilmittel für den ersten Fall, den Rüstungsstop, *will* man nicht anwenden; die zweite Möglichkeit, den Rückschlag, die Deflation, zieht man, befangen in dem Aberglauben an die ewige Prosperität, überhaupt nicht in Erwägung.

Die jetzige Bundesregierung hat seit 1948 viel Glück gehabt; es ist äußerst unwahrscheinlich, daß sie die Rüstung bei ihrer schmalen Gratwanderung gerade in dem Augenblick ansetzen wird, in dem es mit der Konjunktur bergabgehen könnte. Für einen solchen Fall braucht man „blueprints“, fertige Pläne, in der Schublade. Der relativ hohe Anteil der öffentlichen Wirtschaft und der öffentlichen Ausgaben in unserer Zeit sichert uns keineswegs automatisch Stabilität zu; diese potentiellen Stabilisierungselemente müssen koordiniert werden in geplanter Vorausschau. Eben daran fehlt es in unserer buntscheckigen Föderalwirtschaft, die meist nur die Augenblicksprobleme sieht und alles andere dem Zufall überläßt.

5) Jahresbericht der BdL 1955, S. 9.