

„Investitionslü cke“ und gewerkschaftliche Schlußfolgerungen

Dr. Reinhard Jordan, geboren 1947 in Hannover, studierte Volkswirtschaft an der Universität Marburg und promovierte in Bremen. Er ist seit 1975 wissenschaftlicher Referent für Investitions- und Konzentrationsforschung im Wirtschaftsund Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) des DGB.

Hartmut Küchle, geboren 1944 in Böhmen, studierte Volkswirtschaft an der Universität Tübingen und arbeitet seit 1973 als Referent für Konjunkturforschung im Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen Institut (WSI) des DGB.

Als Ursache des Konjunkturunbruchs 1974/75 und der damit sprunghaft angestiegenen Arbeitslosigkeit werden von Regierung, Unternehmerverbänden und Sachverständigenrat (SVR) die ihrer Meinung nach zu hohen Löhne und die angeblich dadurch gesunkenen Profite genannt. Die (Lohn-)Kostenbelastung habe die

„Investitionsneigung“ der Unternehmer verdorben und damit die Arbeitslosigkeit verursacht. Folglich werden Lohnverzicht und staatliche Maßnahmen zur Profitsteigerung gefordert, um die Investitionsunlust der Unternehmer zu beheben. Nur auf diese Weise sei - so wird behauptet - die Vollbeschäftigung zu erreichen. An der Wirksamkeit der beschworenen Lösungsformel: Reallohnsenkung - höhere Gewinne - mehr Investitionen - mehr Arbeitsplätze - läßt die herrschende Lehrmeinung keinen Zweifel aufkommen.

Vor diesem theoretischen Hintergrund wird mit lautstarker Krisenpropaganda versucht, die Arbeiter und Angestellten vom gewerkschaftlichen Lohnkampf abzuhalten: Lohnverzicht sei Solidarität mit den Arbeitslosen, Lohnforderungen oder gar Streiks seien unsozial. Wir wollen dagegen im folgenden zeigen, daß der Investitions- und teilweise Profitrückgang nicht die Ursache, sondern lediglich Ausdrucksformen der Krise sind, die sich als Folge der vorangegangenen Überakkumulation und Überproduktion ergeben haben.

Warum weniger investiert wird

Jene, die behaupten, es fehle lediglich an genügend Investitionen und die deshalb von einer „Investitionslücke“ sprechen, berechnen die notwendige Höhe der Investitionen unter Zugrundelegung eines bestimmten Anteils der Bruttoanlageinvestitionen am Bruttosozialprodukt (= Investitionsquote), der als Durchschnittswert der Investitionsquoten der Jahre von 1960 bis 1970 gebildet wird. Oder aber es wird von der Investitionsquote des Jahres 1970 ausgegangen, die dann als „normal“ und „wünschenswert“ fortgeschrieben wird. Diese Investitionsquoten sind allerdings nur dann aussagefähig, wenn zugleich über das Volumen der Investitionen insgesamt und über die Höhe des Bruttosozialproduktes Aussagen getroffen werden, denn je nach der Höhe des Sozialproduktes ergibt sich bei konstanter Quote eine völlig unterschiedliche Höhe der Investitionssumme. Aufbauend auf dieser Quotenbetrachtung werden in der Höhe unterschiedliche „Investitionslücken“ berechnet - die Ergebnisse für die gesamten Bruttoanlageinvestitionen klaffen dabei um mehr als 100 Mrd. DM auseinander —, die als ursächlich für die gegenwärtige untragbare Arbeitslosigkeit von über einer Million Menschen angeführt werden.

Durch Fortschreibung des außergewöhnlich hohen Basiswertes der Investitionsquote von 1970 mit 5,2 Prozent für die Industrie ergibt sich für den Zeitraum von 1971 bis 1976 rein rechnerisch eine „Investitionslücke“ in Höhe von 49,75 Mrd. DM (Bruttoinvestitionen) bzw. von 50,37 Mrd. DM (Nettoinvestitionen).

Bei diesen Berechnungen drängt sich die Frage auf, warum gerade die rekordhafte Investitionsquote von 1970 und nicht ebenso willkürlich die irgendeines anderen Jahres als „normal“ und „wünschenswert“ betrachtet werden soll. Weiterhin hat

die Bruttoinvestitionsquote nur einen beschränkten Aussagewert, denn von den Bruttoinvestitionen dient ein zunehmender Teil dem Ersatz der Abgänge alter Kapitalgüter vom Sachanlagevermögen. Hierbei wird jedoch übersehen, daß auch die Ersatzinvestitionen erhebliche Kapazitätseffekte bewirken, die allerdings in der Statistik nicht sichtbar gemacht werden. Kapazitätseffekte sind bei Ersatzinvestitionen deshalb zu beobachten, weil gerade im Maschinenbau laufend technische Neuerungen entwickelt werden, so daß nach Beendigung der Nutzungszeit die ursprünglich eingesetzte Maschine nicht mehr in derselben Form auf dem Markt erhältlich ist. Die neu beschaffte Maschine wird daher in der Regel einen höheren Ausstoß haben und zum Teil Arbeitskräfte einsparen oder auch weniger Stellfläche beanspruchen. Daher wirken sich Ersatzinvestitionen generell kapazitätserweiternd aus. Es sind also durchaus dauernd abnehmende Erweiterungsinvestitionen bei steigender Produktion möglich.

In der Zeit von 1970 bis 1974 sind die Nettoinvestitionen um 30,8 Prozent zurückgegangen, während sich gleichzeitig das Bruttoanlagevermögen der gewerblichen Wirtschaft erheblich verjüngte: 38,8 Prozent der Anlagen (47,1 Prozent der Ausrüstungen) wurden in dieser Zeit erneuert, d. h. fast die Hälfte des Anlagevermögens ist jünger als 8 Jahre. Zwar handelt es sich bei diesen Werten des Statistischen Bundesamtes, vor allem bei den Abgängen vom Anlagevermögen, um Daten, die mit einer auf Schätzungen beruhenden komplizierten Berechnungsmethode ermittelt werden. Da aber die Zugänge zu den Sachanlagen (= Investitionen) die Bewegung des Anlagevermögens richtig wiedergeben, können wir durch einen Blick in die Jahresabschlüsse einiger Großunternehmen feststellen, daß diese im Durchschnitt nach 4—5 Jahren dem Bestand des gesamten Anlagevermögens entsprechen; in diesem Zeitraum kann also eine völlige Erneuerung des Produktionsapparates stattgefunden haben. Natürlich stehen diesen Zugängen auch Abgänge gegenüber, wobei letztere aber nur einen Bruchteil der ersteren ausmachen. Da gleichzeitig die Abschreibungen steigen, zeigen sich auch hier die bereits beschriebenen Erweiterungseffekte von Ersatzinvestitionen insofern die Produktionsmenge im gleichen Zeitraum zunimmt.

Bevor wir uns den in der wirtschaftspolitischen Diskussion verwendeten Zahlen zur „Investitionslücke“ näher zuwenden, ist noch auf die neuerdings — besonders vom Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI) - vorgetragene Argumentation zum sogenannten „*Investitionsstau*“ einzugehen, dessen Volumen auf etwa 24 bis 54 Mrd. DM beziffert wird. Betont wird dabei der zur Durchführung von Investitionsvorhaben vorhandene Wille, was aber durch Gründe verhindert würde, die die Unternehmer nicht selbst zu vertreten hätten.

Als Gründe für diese Blockierung oder Verzögerung von Investitionen werden vor allem eine Fülle von neuen Vorschriften und Gesetzen verantwortlich gemacht, die seit 1976 in Kraft getreten sind, wodurch die Umweltschutzvorschriften ver-

schärft und die Planfeststellungsverfahren für Baugenehmigungen kompliziert worden seien. Bei letzteren werden vor allem die gesetzlich eingeführte Bürgerbeteiligung und die Bürgerinitiativen vom BDI als besonders negativ hervorgehoben. Neben diesen Vorschriften werden auch das Mietrecht, das Kartellrecht und die Mitbestimmungsgesetzgebung mit ihrer angeblich kostentreibenden Wirkung, eben alle unliebsamen Gesetze, als Investitionshemmnisse hingestellt¹. In ähnlicher Weise äußert sich auch Bundesbankpräsident Emminger: „Aber der Bürger muß klar erkennen, daß diese Verbesserungen ihren Preis in Form von Produktionsausfall und Arbeitslosigkeit haben können“².

Hier schließt sich der Kreis, denn die Unternehmer-Forderungen nach Auflösung des „Investitionsstaus“ bedeuten in Wahrheit, daß die Krise und das Klima der Angst um die Arbeitsplätze dazu mißbraucht werden sollen, um unliebsame Gesetze wieder abzuschaffen und um den Abbau von demokratischen Rechten der Bürger und der abhängig Beschäftigten voranzutreiben. Wer nämlich - wie Bürgerinitiativen und Arbeitnehmer mit ihren Gewerkschaften — nicht nur eine Diskussion über das Volumen (Quantität) von Investitionen führen will, sondern auch über deren Art und Auswirkungen (Qualität), der wird hingestellt als einer, der die Schaffung von Arbeitsplätzen verhindert³. Alle Investitionen sind aber daraufhin zu untersuchen, inwieweit sie qualitatives wirtschaftliches Wachstum und Arbeitsplätze erzeugen. So werden zwar während des Baus von einem Kern- und einem Steinkohlekraftwerk ungefähr gleichviele Arbeitskräfte benötigt, aber für den Betrieb des Kernkraftwerkes sind nur 1000 und beim Kohlekraftwerk 4100 Langzeitarbeitsplätze erforderlich⁴.

Bei einer sorgfältigen Analyse des „Investitionsstaus“, die von einem interministeriellen Arbeitskreis vorgenommen wurde, sieht die Sachlage völlig anders aus, denn der „Investitionsstau“ ist nicht immer gleichbedeutend mit einem Investitionsmittelstau⁵. Neben der Durchführung von Alternativprojekten sind Verzögerungen in Genehmigungsverfahren zum größeren Teil auf die Antragsteller selbst zurückzuführen. Außerdem wurden nicht alle erteilten Genehmigungen ausgenutzt. Beschäftigungswirkungen sind hieraus jedenfalls nicht in vertretbarer Form abzuleiten. Der BDI hat bei seinen Berechnungen nur „vergessen“, die Projekte herauszurechnen, die sich ohnehin noch im Planungsstadium befanden oder in dieser Phase bereits aufgegeben wurden. Da ferner die Durchführung von Investitionsvorhaben

1 Gesucht: Mittel gegen Investitionsstau, in: Die Welt Nr. 24, vom 28. 1. 1978

2 O. Emminger, Aktuelle wirtschaftspolitische Probleme, in: Deutsche Bundesbank, Auszüge aus Presseartikeln vom 25. 10. 1977, S. 4.

3 Siehe hierzu W. Höhnen, Beschäftigungssichernde Finanzpolitik: Konzepte und Probleme, in: Gewerkschaftliche Monatshefte 1/1978, S. 27 f.

4 Katalyse-Technikergruppe, Energieversorgung contra Arbeitsplatzsicherung, in: F. Duve (Hrsg.), Technologie und Politik, Bd. 9, Reinbek 1977, S. 137.

5 Der Investitionsstau beträgt 24 Mrd., in: Handelsblatt Nr. 50 vom 21. 3. 1978.

einen mehrjährigen Zeitraum beansprucht und deshalb die Beschäftigungswirkungen immer nur allmählich einsetzen, kann der behauptete enge, mechanistische Zusammenhang zwischen Investitionssumme und dadurch bewirkten Arbeitsplätzen nicht aufrechterhalten werden⁶.

Genauso wie beim „Investitionsstau“ können auch die zur „Investitionslücke“ ermittelten Zahlen auf demselben methodischen Niveau, auf dem sie ermittelt wurden, zurückgewiesen werden⁷. Betrachten wir deshalb zunächst einmal die Entwicklung verschiedener wirtschaftlicher Größen der Industrie, wie Produktion, Investitionen und Beschäftigte, so lassen sich folgende Zusammenhänge erkennen:

Von 1970 bis 1976 sind die Nettoinvestitionen der Industrie um 49 Prozent und die Anzahl der Beschäftigten um 13,7 Prozent und die Arbeitszeit um 19,2 Prozent zurückgegangen, während die bei Vollausslastung der Kapazitäten mögliche Produktion - diese wird in der Wissenschaft „potentielles Nettoproduktionsvolumen“ genannt - im gleichen Zeitraum um 18,6 Prozent angestiegen ist. Das bedeutet, daß die mögliche Produktion je Beschäftigten von 38 059 DM (1970) auf 52 287 DM (1976) anstieg, also um 37,4 Prozent. Hierin drückt sich die zunehmende Mechanisierung und Automatisierung der Produktion aus, die mit einem in den Jahren seit 1971 verstärkt vorangetriebenen Rationalisierungsprozeß einhergeht. Während also 1970 zur Erzeugung von 1000 DM Produktion noch Nettoinvestitionen in Höhe von 81 DM und 52 Beschäftigtenstunden eingesetzt werden mußten, verringerte sich dieser Aufwand 1976 auf 37 DM Nettoinvestitionen und 38 Beschäftigtenstunden.

Um eine größere Produktionsmenge zu erzeugen, sind also sowohl weniger Arbeitskräfte als auch weniger Nettoinvestitionen erforderlich, d. h. daß die Investitionen nicht nur arbeitssparend, sondern auch kapitalsparend wirken. Dies entspricht auch der Logik einer profitorientierten Unternehmensstrategie, die über technische Neuerungen auf eine generelle Kostensenkung abzielt. Im Durchschnitt der Industrie stellen die Kapitalkosten anteilmäßig noch immer den größten Posten. Nach der Kostenstrukturstatistik waren dies 1975 etwa 73 Prozent.

Als Maßstab für diesen Einsparungs- oder besser Rationalisierungsprozeß der westdeutschen Industrie bietet sich die *Investitionsproduktivität* (Verhältnis der Industrieinvestitionen zum Produktionsvolumen der Industrie) an: Sie mißt, wieviel Produktionseinheiten mit einer Netto-Investitionseinheit erzeugt werden können. Diese Investitionsproduktivität wuchs von 1970 mit 12,9 bis 1976 auf 30,1 an. Diese

6 Selbst wenn man trotz alledem von einem positiven Beschäftigungseffekt der Investitionen ausgeht, müßte bedacht werden, daß es nicht nur — wie bei Keynes — auf das Beschäftigungsvolumen, sondern auch auf die Inhalte der Beschäftigung ankommt, so daß Investitionen, die unter Rentabilitätsgesichtspunkten rational erscheinen mögen, sich durchaus als gesellschaftliche Fehlinvestitionen erweisen können.

7 Die im folgenden erwähnten empirischen Belege und weitere theoretische Überlegungen sind ausführlich dargestellt in dem Artikel von R. Jordan/H. Küchle, Investitionsentwicklung und Krise 1974/75, in: WSI-Mitteilungen 12/1977, S. 737 ff.

Entwicklung vollzieht sich seit 1971 kontinuierlich und unabhängig vom jeweiligen Auslastungsgrad der Produktionskapazitäten und der konjunkturellen Situation.

Es fanden also erhebliche Umstrukturierungen im industriellen Anlagevermögen statt, nämlich hin zu produktiveren Anlagen mit größerem Ausstoß und geringeren Kosten. Aufgrund dieser technologischen Entwicklung sind für ein weiteres Produktionswachstum also keineswegs ständig steigende Investitionsraten erforderlich.

Da es sich bei diesen Investitionen vor allem um Rationalisierungsinvestitionen, um eine verstärkte Mechanisierung und Automatisierung der Produktion handelte, muß der Frage nachgegangen werden, wieviel in unserer Volkswirtschaft produziert worden wäre, wenn es keine verstärkte Einführung technischen Fortschritts gegeben hätte, wenn also jede Ersatzinvestition wirklich nur dem Ersatz einer alten Maschine durch eine jüngere, nicht aber durch eine modernere, leistungsfähigere gedient hätte. Unter Zugrundelegung der konstanten Investitionsproduktivität von 1970 bleibt als Ergebnis unserer Modellrechnung festzuhalten, daß die mögliche Produktion der Jahre 1971 bis 1976 dann nur noch 1501,1 Mrd. DM betragen würde. Zur Erzeugung der tatsächlichen Produktionsmenge im Wert von 2215,1 Mrd. DM wären dann erheblich mehr Nettoinvestitionen erforderlich gewesen. Im gleichen Zeitraum hätten dann 171,2 Mrd. DM und nicht 116,0 Mrd. DM für Investitionen ausgegeben werden müssen.

Ohne forcierte Rationalisierungsmaßnahmen hätten die Investitionen also um 55,2 Mrd. DM höher ausfallen müssen. Da aber der technologische Fortschritt in der Zwischenzeit nicht stehengeblieben, sondern weiter fortgeschritten ist und sich dementsprechend die Investitionsproduktivität über das Maß von 1970 erhöht hat, waren also notwendigerweise weniger Nettoinvestitionen für das erreichte Produktionswachstum erforderlich. Daraus folgt für die kommenden Jahre, daß die verstärkt vorangetriebene Rationalisierung in und nach der Krise 1974/75 zu einer weiterhin steigenden Investitionsproduktivität führt mit dem Ergebnis, daß für eine bestimmte Wachstumsrate der Produktion noch weniger Nettoinvestitionen und Beschäftigte benötigt werden als heute. Die damit verbundene Vernichtung von Arbeitsplätzen wird durch eine staatliche Förderung privater Investitionen durch Profitsubventionen jedoch keineswegs aufgehalten, sondern im Gegenteil verstärkt vorangetrieben, weshalb dieser vom SVR vorgeschlagene Weg abzulehnen ist.

Streben nach Maximalprofit

Es ist gerade die planlose Überinvestition, die sich in einer Krise Luft machen muß. So zeigt die Statistik ganz deutlich, daß der Krise 1974/75 ein stürmischer Anstieg der Erweiterungsinvestitionen in den profitstarken Jahren 1969 bis 1971 vorausging. Dadurch wurden die Produktionskapazitäten so stark erhöht, daß die kaufkräftige Nachfrage nicht mithalten und ihre Ausweitung nicht mit der Produktions-

Steigerung Schritt halten konnte. Da es in der profitorientierten kapitalistischen Wirtschaft nicht auf die Bedürfnisse der Menschen, sondern nur auf deren zahlungsfähige Nachfrage ankommt, können Investition und Produktion aber nicht schrankenlos ausgedehnt werden, sondern sie brechen sich letztlich an der beschränkten Ausdehnungsfähigkeit des Marktes.

Da die tatsächliche Industrieproduktion durch Produktionseinschränkungen recht flexibel an die begrenzte Aufnahmefähigkeit der Märkte angepaßt wird, kann die Überproduktion an der wachsenden Differenz zwischen potentiell und effektivem Nettoproduktionsvolumen abgelesen werden. Es handelt sich hierbei um jene Produktion, die mit den vorhandenen Kapazitäten hätte erstellt werden können, aber in der Krise wegen der verschlechterten Verwertungsverhältnisse eben nicht erzeugt wurde. Diese Differenz wächst seit 1970 an, verringert sich im Zwischenhoch 1973 etwas, um dann erneut anzusteigen, 1975 im Tiefpunkt der Krise ihren Gipfel zu erreichen und erst im Aufschwung 1976 wieder kleiner zu werden. Ein weiterer Anhaltspunkt für die Überproduktion sind die ständigen Exportüberschüsse im Außenhandel der Bundesrepublik mit ihren Partnerländern.

Diese in ihrer absoluten Höhe beträchtlichen Überschüsse sind ein Indiz dafür, daß im Inland mehr produziert wird als von der inländischen kaufkräftigen Nachfrage abgenommen werden kann. Die Überproduktion kommt jedoch solange nicht offen zum Ausbruch, wie die Auslandsnachfrage floriert. Erst wenn auch diese ausfällt - wie 1974/75 - schlägt sie dann allerdings um so stärker auf die Binnenwirtschaft zurück.

Weil aber auch diese Ventile einer Überproduktion von Waren nicht ausreichen, sinkt die Kapazitätsauslastung in der Krise, und ein Teil der überakkumulierten und daher überflüssigen Anlagen muß aus dem Produktionsprozeß ausgeschaltet werden⁸. Das ist die zentrale Aufgabe der „Reinigungskrise“.

In dem Maße, wie die Kapazitätsauslastung sinkt, verschlechtert sich natürlich die Kosten- und Gewinnsituation der Unternehmer. Die überschüssigen Anlagen verursachen hohe Kapitalkosten je Produktionseinheit, so daß sich die Gewinnlage rein auslastungsbedingt, also völlig unabhängig von den Lohnkosten, verschlechtern muß. Daher müssen die in den siebziger Jahren zweifellos gesunkenen Profite in erster Linie auf die Überinvestition und Überproduktion und die dadurch bedingte Verschiebung der Kosten zurückgeführt werden. Noch 1967 argumentierte der

8 Häufig werden als Konsequenz der planlos überakkumulierten Kapazitäten Forderungen nach Investitionslenkung erhoben. Dabei wird jedoch in der Regel übersehen, daß es unter der Bedingung des Privateigentums an Produktionsmitteln keine *direkte* Investitionssteuerung geben kann und jede *indirekte* Lenkung oder Kontrolle mittels Profitsubventionen auf die tatsächliche Investitionsentscheidung seitens der Unternehmer angewiesen ist. In einer durch unterausgelastete Kapazitäten gekennzeichneten Situation oder bei zu geringer Rentabilität wird aber kein Unternehmer durch noch so gute indirekte Anreize Erweiterungsinvestitionen durchführen, sondern bestenfalls rationalisieren.

Sachverständigenrat ganz ähnlich, als er feststellte, daß die Unternehmer in Verknüpfung der wirtschaftlichen Entwicklung „Anlagen aufgebaut haben, die sie später . . . nicht mehr gewinnbringend einsetzen konnten. Solche Schwierigkeiten beruhen aber gerade darauf, daß anderswo Kapazitäten aufgebaut wurden, die nach Umfang und Struktur der Arbeitsmarktlage und den Wachstumsmöglichkeiten entsprechen; erst diese Investitionen verringern die Konkurrenzfähigkeit derjenigen Anlagen, die nun als ‚Überkapazitäten‘ erscheinen⁹.“

Nun ist mit der Krise 1974/75 auch die Gewinnschwäche zu Ende gegangen, ohne daß damit aber auch mehr Arbeitsplätze geschaffen worden wären. Obwohl die Nettoeinkommen aus Untertätigkeit und Vermögen 1976 mehr als dreimal so stark gestiegen sind wie die Nettolohn- und -gehaltsumme (+ 13,7 Prozent gegenüber + 3,8 Prozent), und obwohl die nach der Methode des Sachverständigenrats berechnete „Realrendite der gewerblichen Wirtschaft“ 1976 und voraussichtlich auch 1977 gestiegen ist¹⁰, haben die zur Kapazitätserweiterung notwendigen Neuinvestitionen 1976 weiterhin abgenommen und nur die — meist mit einem Rationalisierungseffekt verbundenen — Ersatzinvestitionen zugenommen.

Vor dem Hintergrund dieser nachweisbar mangelnden Abhängigkeit der Erweiterungsinvestitionen von den Profiten entpuppt sich die viel propagierte und scheinbar plausible These, ein Lohnverzicht werde quasi automatisch zu höheren Gewinnen und diese zu neuen Erweiterungsinvestitionen und damit zu mehr Arbeitsplätzen führen, als ein als „Sachzwang“ verhüllter Interessenstandpunkt:

Aus der Tatsache, daß private Unternehmer ohne ausreichend hohe Profite nicht investieren, folgt nicht, daß diese gestiegenen Gewinne auch investiert werden müssen, da es noch viele andere Gewinnverwendungsmöglichkeiten gibt. Schließlich gibt es die Möglichkeit des Kapitalexports. Diese privaten Direktinvestitionen in Länder, in denen sich höhere Gewinne erzielen lassen, haben sich in den letzten zehn Jahren vervünffacht und steigen besonders seit 1976 an.

Aber auch wenn man den Kapitalexport eindämmen könnte und die gestiegenen Gewinne tatsächlich im Inland investiert würden, muß angesichts der vorhandenen Überkapazitäten davon ausgegangen werden, daß es sich hierbei in erster Linie nicht um arbeitsplatzschaffende Erweiterungsinvestitionen, sondern um Rationalisierungen handeln würde, die die Produktion kostengünstiger gestalten und zur weiteren

⁹ Sachverständigenrat, Jahresgutachten 1967, Ziffer 64.

¹⁰ So stieg die ausgeschüttete Dividende von 1754 analysierten Aktiengesellschaften 1976 um 52,1 Prozent gegenüber dem Krisenjahr 1975, und die Dividende jener AGs, die mehr als 18 Prozent ausschütteten, stieg gar um 256,2 Prozent. Vgl. Wirtschaft und Statistik, Heft 9/1977, S. 582 f.

Vernichtung von Arbeitsplätzen, zu Wachstum bei Unterbeschäftigung führen würden¹¹.

Daher würde unter den gegebenen Bedingungen ein Lohnverzicht nicht zur Überwindung, sondern zur Verschärfung der Arbeitslosigkeit führen.

Die 1976 gestiegenen Gewinne und Kapitalexporte und die hohe Selbstfinanzierungsquote der Großunternehmen machen überdies deutlich, daß es sich bei der gegenwärtigen Investitionsschwäche nicht um ein Finanzierungs-, sondern um ein Verwertungsproblem handelt: Nicht auf die zur Zeit liquiden Mittel kommt es an, sondern auf die Verwertung des investierten Kapitals mit einer entsprechend hohen Rate. Solange das nicht gewährleistet ist, wird auch ein noch so starker Lohndruck nicht zu Erweiterungsinvestitionen führen.

Wenn dennoch ein Lohnverzicht für die Finanzierung der versprochenen Investitionen gefordert wird, so wird deutlich, worum es gegenwärtig geht: um die einseitige Abwälzung der zu hohen Produktionskosten und hier besonders der durch die Unterauslastung bedingten zu hohen Kapitalkosten auf die Arbeiter und Angestellten zugunsten einer neuen Exportoffensive auf dem Weltmarkt. Das erfordert, daß im internationalen Vergleich kostengünstig produziert wird.

Sowohl den Waren- als auch den Kapitalexporten wird voraussichtlich in Zukunft noch größere Bedeutung zukommen, da bei der beabsichtigten Senkung der Lohn- und auch der Staatsquote¹² zugunsten der Investitionsquote auf dem Inlandsmarkt die Nachfrage fehlen wird. Gelingt diese Strategie, dann würden in dem dann zu erwartenden Boom die Unternehmerprofite gleich aus mehreren Gründen steigen, einmal aufgrund der gedrückten Löhne, zum anderen aufgrund der dann zu erwartenden Vollauslastung der Kapazitäten, ferner aufgrund der dann durchrationalisierten kostengünstigeren Produktion und nicht zuletzt aufgrund einer durch hohe Massenarbeitslosigkeit disziplinierten Arbeiterschaft.

Es geht also nicht um ein nur vorübergehendes Stillhalten der Löhne und ein kurzfristig stärkeres Steigen der Gewinne, sondern um eine langfristige Unternehmeroffensive, da sich die „Reallohnposition der Arbeitnehmer“ nach den Berechnungen des Sachverständigenrates bereits 1975 und 1976 verschlechtert hat, sowohl die tatsächliche als auch die bereinigte Lohnquote 1976 gesunken und die Gewinnmargen entsprechend gestiegen sind.

11 So schätzt die IG Metall z. B., daß der Schaffung eines Arbeitsplatzes durch Einführung der Mikroprozessoren die Vernichtung von fünf anderen Arbeitsplätzen gegenüberstehen wird. Das dabei immer wieder ins Feld geführte Argument, durch Rationalisierungsinvestitionen würden Arbeitsplätze in den Investitionsgüterindustrien geschaffen, übersieht, daß schließlich auch in diesem Bereich rationalisiert wird, daß also auch zur Herstellung der in anderen Zweigen benötigten Maschinen weniger Arbeitszeit erforderlich ist.

12 Dabei ist zu berücksichtigen, daß eine Verringerung der Staatsquote sich ebenfalls negativ auf die abhängig Beschäftigten auswirkt, indem sie den über die Staatsausgaben finanzierten kollektiven Konsum kürzt und darüber hinaus verringerte Beschäftigungsmöglichkeiten im öffentlichen Dienst andeutet.

Aus dem Doppelcharakter des Lohns, nämlich einerseits Einkommens- und Nachfragefaktor und andererseits Kostenfaktor zu sein, folgt aber auch, daß es völlig falsch wäre zu behaupten, durch eine Steigerung der Massenkaukraft seien Krise und Arbeitslosigkeit zu überwinden. Da der Kaufkraftausfall nur Folge und nicht Ursache der Krise ist, kann in der Kaufkraftsteigerung folglich auch nicht der Schlüssel zur Lösung von Krise und Arbeitslosigkeit liegen. Die Löhne sind für den nach Höchstprofit strebenden privaten Unternehmer sehr wohl Kosten, die die Profitrate drücken. Gerade dies zeigt, daß die Interessen der Lohnabhängigen nach Erhöhung ihres Lebensstandards und die Interessen des Kapitals nach Maximalprofit eben nicht unter einen Hut zu bringen sind und nur durch Kampf durchgesetzt werden können. Da also die illusionäre Parole „Krisenüberwindung durch *Lohnerhöhung*“ die Verwertungsschwierigkeiten der kapitalistischen Produktion auf keinen Fall lösen, sondern eher steigern würde, und da andererseits die Parole der Unternehmer und ihrer Propagandisten „Krisenüberwindung durch *Lohnsenkung*“ die für Erweiterungsinvestitionen und für den Absatz der gesteigerten Produktion notwendige Massenkaukraft beschneiden und deshalb die Schwierigkeiten der kapitalistischen Wirtschaft ebenfalls nicht lösen kann und zudem die Lage der Arbeiter verschlechtern würde, bleibt als Konsequenz, die gewerkschaftlichen Forderungen zur Sicherung und Erhöhung des Reallohns unabhängig von den vermeintlichen „Sachzwängen“ der kapitalistischen Wirtschaft zu stellen und einzig und allein an den berechtigten Interessen der Arbeiter und Angestellten zu orientieren.

Konsequenzen für die Beschäftigung

Die bisherigen Überlegungen lassen befürchten, daß unter den gegenwärtigen Bedingungen eine generelle Investitionsankurbelung und die dazu vorgeschlagenen Maßnahmen - wie Lohnverzicht, staatliche Subventionen, Steuernachlässe und Abschreibungserleichterungen — zu einer weiteren Wegrationalisierung von Arbeitsplätzen und damit zu einer noch höheren, permanenten Massenarbeitslosigkeit in der nahen Zukunft führen. Dafür spricht vor allem die Entwicklung der Kapitalintensität, die den Kapitalaufwand je Arbeitsplatz ausdrückt. So kostete die Kapitalausstattung eines neuen Arbeitsplatzes in der Industrie (in Preisen von 1970) 1961 etwa 40 000 DM und 1970 etwa 80 000 DM. Dieses strukturelle Problem der Kapitalentwicklung, das für hochindustrialisierte kapitalistische Länder immer größere Bedeutung gewinnt, blendet die traditionelle Arbeitsmarktpolitik aber aus, die sich auf die bloße Wirkung von Staatsausgaben und Investitionsanreizen verläßt, oder aber auf der Angebotsseite mit Qualifikationshilfen, einer Mobilitätssteigerung der Ware Arbeitskraft sowie einer Verbesserung des Informations- und Vermittlungssystems ansetzt. Diese Maßnahmen können nämlich die Arbeitslosigkeit zwar für bestimmte Gruppen etwas lindern, aber die durch steigende Kapitalintensität und Arbeitsproduktivität — wobei diese teils Folge, teils Wirkung ist — produzierte Freisetzung von Arbeitskräften prinzipiell nicht beheben, da die Entwicklung des Arbeitsmarktes

von der Entwicklung der Kapitalakkumulation abhängt und nicht umgekehrt. Die schon aufgezeigte Notwendigkeit, kostengünstiger zu produzieren, erfordert Rationalisierungsinvestitionen zur weiteren Steigerung der Arbeitsproduktivität, die aber zwangsläufig mit einer weiteren Steigerung der Kapitalintensität verbunden sind. Je höher jedoch die Kapitalintensität, d. h. das Verhältnis von Bruttoanlagevermögen zur eingesetzten Arbeitszeit einer Volkswirtschaft ist, desto geringer ist der arbeitsplatzschaffende Effekt eines gegebenen Investitionsvolumens, selbst wenn es sich um reine Kapazitätserweiterungsinvestitionen handelt. Zur Beseitigung von einer Million Arbeitslosen bedürfte es daher schon einer gewaltigen Steigerung der Investitionsquote, die aber aus den obengenannten Gründen heute nicht zu erwarten ist.

Bereits für die sechziger Jahre schätzt man, daß durch Rationalisierung und Stilllegung im Jahresdurchschnitt 120 000 Arbeitsplätze vernichtet worden sind. Daß diese Zahl in den siebziger Jahren bestimmt höher hegt, läßt das Anschwellen der Unternehmenszusammenbrüche vermuten. Da gleichzeitig die Zahl der neugeschaffenen Arbeitsplätze in den letzten fünf Jahren rapide abgenommen hat, „dürfte sich (vorsichtig geschätzt) seit Anfang 1974 die Zahl der Arbeitsplätze in der Industrie per Saldo um 200 000 vermindert haben¹³“.

Angesichts dieser *Arbeitsplatzlücke* und der Tatsache, daß Investitionen eben nicht generell zu Arbeitsplätzen führen, verbieten sich Vorschläge, die einfach auf eine pauschale Erhöhung der Investitionsquote abzielen und die damit verbundenen Auswirkungen nicht berücksichtigen. Dieser Weg würde mit Sicherheit über Konzentration, Rationalisierung und Kapitalexport zu einer bisher nicht gekannten Massenarbeitslosigkeit führen, wenn dem nicht durch eine durchgreifende Verkürzung der Arbeitszeit vorgebeugt wird.

Gerade weil es nicht um eine Verhinderung weiterer Steigerungen der Arbeitsproduktivität gehen kann, sondern nur darum, die Produktivitätssteigerungen im Interesse der arbeitenden Menschen zu nutzen, werden von den Gewerkschaften seit Jahren eine Vielzahl von Vorschlägen gemacht, die allerdings auf den Widerstand des BDI stoßen. Alle diese Maßnahmen - wie z. B. Herabsetzung der Altersgrenze, längere Schulausbildung, sechs Wochen Jahresurlaub, längere Arbeitspausen, Verkürzung der täglichen und wöchentlichen Arbeitszeit — führen nachweislich zu einer Entlastung des Arbeitsmarktes, wenn auch die quantitativen Effekte im einzelnen recht unterschiedlich sind. Auch aus Gründen der Arbeitsplatzhumanisierung sind alle Maßnahmen zur Arbeitszeitverkürzung zu begrüßen, obwohl nicht übersehen werden darf, daß die Auffangmöglichkeit des Freisetzungseffektes durch höhere Arbeitsintensität um so größer sein wird, je kleiner die Arbeitszeitverkürzung ist. Dies gilt besonders für Pausen, für zusätzliche Urlaubstage u. ä. Nur eine deutliche

13 Vgl. ifo-Schnelldienst S/1911, S. 12.

Verkürzung der Wochenarbeitszeit führt — wie die Berechnungen des IAB zeigen — zu Neueinstellungen in größerem Umfang.

Deshalb und wegen der ungeheuren Möglichkeiten, die die moderne Technologie bietet und der Notwendigkeit, den inhumanen Zuständen abzuhelfen, die darin bestehen, daß Millionen gesunder Menschen von Arbeitslosigkeit und Kurzarbeit zu Sozialhilfeempfängern verurteilt sind, während gleichzeitig Millionen anderer durch Überstunden und irrsinnig gesteigerten Streß ihre Gesundheit ruinieren, ist der baldige Übergang zur 35-Stunden-Woche bei vollem Lohnausgleich unabdingbar. Auf diese Weise kann das verfügbare Volumen an Arbeitskraft begrenzt werden und die durch die Krise ohnehin erzwungene Arbeitszeitverkürzung (durch Produktionsdrosselung, Entlassungen und Kurzarbeit) gleichmäßig auf alle verteilt und dadurch für die Entlassenen und noch Freizusetzenden neue Arbeitsmöglichkeiten eröffnet werden.

Rein rechnerisch würden bei einer Verkürzung der wöchentlichen Arbeitszeit auf 35 Stunden rund drei Millionen Arbeitsplätze geschaffen. Trotz gewisser Schwierigkeiten und Hemmnisse, die in bestimmten Bereichen bei einer Arbeitszeitverkürzung auftreten mögen und der ebenfalls einschränkenden Tatsache, daß die Qualifikationsstruktur der Arbeitssuchenden nicht unbedingt der Arbeitsplatzstruktur entspricht, wäre der Arbeitsplatzeffekt der 35-Stunden-Woche so groß, daß ein spürbarer Abbau der sonst noch weiter wachsenden Arbeitslosigkeit nicht von der Hand zu weisen ist, wie auch die Übergänge von der 48- auf die 45- und von der 45- auf die 40-Stunden-Woche beweisen.

Da die Löhne nicht nur Kosten-, sondern auch Nachfragefaktor sind, ist ein voller Lohnausgleich unbedingt erforderlich, weil anderenfalls nicht nur der Lebensstandard der Betroffenen, sondern damit auch die gesamtwirtschaftliche Nachfrage sinkt und dadurch arbeitsplatzschaffende Erweiterungsinvestitionen gerade verhindert würden.

Wegen des starken Widerstands der Unternehmer gegen die Einführung der 35-Stunden-Woche wäre es notwendig, diese Forderung bei den Tarifverhandlungen an die Spitze zu stellen und breit dafür zu mobilisieren, da - wie die Geschichte der Arbeiterbewegung zeigt — alle wichtigen Verbesserungen der Arbeits- und Lebensbedingungen nur durch zähen Kampf erreicht werden konnten.