

LÖHNE UND INVESTITIONEN

Zur Frage der gewerkschaftlichen Strategie

Wenn die jetzige Welle der Tarifangleichungen abgeschlossen sein wird, die bisher im Durchschnitt Erhöhungen der Tariflöhne um 8 bis 10 v. H. gebracht haben dürften, wird sich herausstellen, daß damit bestenfalls die Löhne an das neue Preisniveau angepaßt wurden. Obwohl es leicht widerlegt werden kann, wird auch weiterhin das Argument vorgebracht werden, daß Lohnerhöhungen nur Preiserhöhungen nach sich ziehen und im Effekt eine die andere aufhebt.

Leider ist es in der heutigen Wirklichkeit so, daß die Löhne hinter den Preisen herhinken. Für absehbare Zeit wird es auch so bleiben. Der Grund ist einfach. Der Anstoß für die Preissteigerung geht von internationalen Kräften aus, die wir nicht beeinflussen können, nämlich den Preissteigerungen auf den Rohstoffmärkten und den steigenden Staatsausgaben. Beide Faktoren sind durch politische und kriegerische Entwicklungen auf dem internationalen Feld bestimmt und müssen von uns als Gegebenheiten hingenommen werden.

Die gewerkschaftliche Aufgabe ist es, auch angesichts dieser preissteigernden Tendenzen den Lebensstandard der Arbeitnehmer zu halten und zu verbessern. Daher diene als Hauptargument bei den Tarifverhandlungen der jüngsten Zeit der Hinweis auf die notwendig gewordene Anpassung an die gestiegenen Lebenshaltungskosten. Gleichzeitig bemühten sich die Gewerkschaften, die öffentliche Meinung und die gesetzgebenden Körperschaften gegen die Preissteigerungen zu mobilisieren.

Als Nebenergebnis dieses Kampfes ergab sich die bekannte Auseinandersetzung zwischen dem Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Gewerkschaften und dem Statistischen Bundesamt über den richtigen Lebenshaltungskostenindex. Wir brauchen darauf in diesem Zusammenhang nicht einzugehen. Worauf es uns hier ankommt, ist die Hervorhebung der Tatsache, daß die Lohnkämpfe der jüngsten Zeit im wesentlichen einen *defensiven* Charakter trugen. Sie waren und sind Abwehrkämpfe gegen eine eingetretene oder drohende Verschlechterung des Reallohnes. Die *Offensiv*anstrengungen der Gewerkschaften konzentrierten sich dagegen auf die Erkämpfung des *Mitbestimmungsrechts*. In dem Maße, in dem diese Frage auf das parteipolitische und gesetzgeberische Gleis geschoben worden ist, sind die Gewerkschaften auch hier mehr und mehr in die Defensive gedrängt worden.

Die Frage drängt sich auf, ob die gewerkschaftliche Strategie der heutigen Situation noch gerecht wird. Die deutsche Wirtschaftssituation ist gekennzeichnet durch einen auch heute noch ungeheuren Nachholbedarf an Kapital- und Konsumgütern, der nur durch eine beschleunigte Kapitalakkumulation und gesteigerte Produktivität der Arbeit sowie ein hohes Realeinkommen der Massen gedeckt werden kann. Im Prinzip kann das alles sehr wohl zusammengehen; ob es in der konkreten deutschen Gegenwart zusammengeht, oder ob dem einen Nachholbedarf auf Kosten des anderen ein Vorrang gegeben werden muß, ist jedoch die Frage, um die eigentlich die Auseinandersetzung in Deutschland bisher ging. Sie wird jetzt noch komplizierter durch den Beitrag, den Westdeutschland zu den Verteidigungskosten des Westens leisten soll und der letzten Endes auch nur dem Sozialprodukt entnommen werden kann.

Die Periode bis zur Währungsreform war zweifellos eine Periode der Akkumulation von Kapital buchstäblich auf Kosten der Körpersubstanz der Arbeit-

nehmer. Es wurde in dieser Zeit immerhin aus dem Nichts, das der Zusammenbruch hinterlassen hatte, der deutsche Produktionsapparat so weit wieder aufgebaut, daß bis zur Währungsreform eine industrielle Produktion in Höhe von etwa 60 v. H. von 1935 erreicht werden konnte. Während dieser Zeit lebte die Arbeitnehmerschaft von ihren körperlichen und materiellen Reserven, d. h. sie wurde täglich ärmer, während die Arbeitgeber die Grundlagen für die Kapitalumstellungen schaffen konnten, die jetzt in so zahlreichen Fällen im Verhältnis 1:1 vorgenommen werden können. Die bis jetzt durchgeführten Umstellungen besagen immerhin so viel, daß einem erheblichen Teil der Unternehmungen, nach Abschreibung der durch die Kriegseinwirkung, Zweiteilung Deutschlands, Demontagen, Verlust von Auslandsvermögen usw. verlorenen Substanz, immer noch so viel verblieb, bzw. in der RM-Zeit wieder aufgebaut werden konnte, daß der Nommalwert des AK erhalten blieb. Da eine gesamte volkswirtschaftliche Umstellungs-Bilanz noch nicht vorgenommen werden kann, sollen hier keineswegs allzu weitgehende Folgerungen aus den bisher vorliegenden privatwirtschaftlichen Umstellungen gezogen werden. Es genügt die Feststellung, die wohl unumstritten sein dürfte, daß in der RM-Periode niemand, der von Lohn und Gehalt leben mußte, in der Lage war, seine physischen Kräfte und seinen Bestand an Kleidung, Hausrat usw. zu erhalten und zu reproduzieren. Er setzte an beidem zu. Das industrielle Sachkapital dagegen befand sich am Tage der Währungsreform in einem erheblich besseren Zustand als unmittelbar nach dem Zusammenbruch im Jahre 1945.

Es ist ebenso unumstritten, daß gerade die Arbeiter aufopfernd zu der Wiederherstellung industrieller Anlagen nach dem Zusammenbruch beigetragen haben.

Die Periode von der Währungsreform bis heute brachte gleichzeitig eine erhebliche Kapitalakkumulation und ermöglichte die Deckung eines gewissen Nachholbedarfs seitens der arbeitenden Bevölkerung. Der „Wiederaufbau der Arbeitnehmer“, d. h. die physische Wiederherstellung nach den Hungerjahren, die Neueinkleidung und Ersetzung der verlorenen oder verbrauchten Haushaltsgegenstände vollzieht sich jedoch in einem ungleich langsameren Tempo als der Wiederaufbau, die Modernisierung und die Erweiterung der Industrie.

Dieses unterschiedliche Tempo spiegelt sich deutlich in den Lohn- und Gewinnquotenberechnungen, bezogen auf den Netto-Produktionswert, die das WWI regelmäßig veröffentlicht. Danach verhielten sich Lohnquote und Gewinnquote im Jahre 1936 genau 50:50. Im September 1948 dagegen war die Lohnquote auf 43 gesunken und die Gewinnquote entsprechend auf 57 gestiegen. Im Durchschnitt des Jahres 1949 hat sich das Verhältnis von 38:62 zuungunsten der Arbeitnehmer verschoben und im Juni 1950 betrug die Lohnquote nur noch 37 v. H. des Netto-Produktionswertes, während die Gewinnquote auf 63 v. H. gestiegen war.

Es ist leider nicht möglich, aus diesen Gewinnquoten abzulesen, wieviel davon dem Staat in Form von Steuern zugeflossen ist, wieviel die Unternehmer privat verbraucht haben und wieviel sich als Neuinvestitionen in der Wirtschaft niedergeschlagen hat. Im dritten Quartal 1950 dürfte sich die Lohnquote noch weiter verringert haben, da ohne entsprechende Lohnangleichung die Produktivität der Arbeit gestiegen ist, nämlich um 10 bis 15 v. H. in der Zeit von März bis September nach den Schätzungen der Bank Deutscher Länder.

So mangelhaft die statistischen Unterlagen in Deutschland auch noch sind, sie reichen aus, um eindeutig die Beobachtungen zu bestätigen, die schließlich jeder machen kann, der mit offenen Augen durch die Städte geht: Der Wiederaufbau der Wirtschaft vollzieht sich ungleich rascher als der Wiederaufbau des Lebens-

standards der Arbeitnehmer. Mit anderen Worten: Die Arbeitnehmerschaft hat zuerst in der RM-Zeit die großen Entbehrungen getragen und unter großen Opfern geholfen; von dem deutschen Produktionsapparat zu retten, was zu retten war; sie trägt nun in der Wiederaufbau-Periode wieder die Hauptlast der Entbehrungen, um die westdeutsche Wirtschaft wieder leistungs- und konkurrenzfähig zu machen.

An dem Ziel der möglichst schnellen Wiederaufrichtung einer leistungsfähigen Wirtschaft ist die Arbeitnehmerschaft nicht weniger interessiert als der andere Sozialpartner. Aber als gleichberechtigter Partner. Wenn der Konsum eingeschränkt und die Deckung des privaten Nachholbedarfs noch länger zurückgestellt werden muß, um größere Investitionen zu ermöglichen, so darf 1. weder das Ausmaß noch die Verteilung der Lasten der Entscheidung der Unternehmer überlassen werden, 2. muß ein Gegenwert für die Lasten geboten werden, die die Arbeitnehmer in der Gegenwart übernehmen, 3. darf die Disposition über die Investitionsmittel nicht den Unternehmern allein überlassen werden.

Wir kommen damit zu dem Kern unseres Problems. Es bedarf keiner besonderen Beweisführung, daß außerordentlich hohe Investitionen in Deutschland noch für lange Zeit vordringlich sind, ganz besonders im *Hinblick auf das gewerkschaftliche Ziel der Vollbeschäftigung*. Solange es nicht gelingt, das Sozialprodukt durch Steigerung der Produktivität der Arbeit und Einreihung der Arbeitslosen in den Produktionsprozeß ganz wesentlich zu erhöhen, sind Konsum-Einschränkungen das unvermeidliche Gegenstück der Investitionen.

Der Hauptansatzpunkt für die Hebung des Reallohn-Niveaus ist daher zweifellos die Steigerung der Arbeitsproduktivität und Sicherung der Früchte einer solchen Steigerung für die Arbeitnehmerschaft. Bei der derzeitigen Lohn-Strategie der Gewerkschaften ist diese Sicherung nicht gegeben. Die neuen Tarifabschlüsse haben weder den Lebensstandard gehoben, noch den Lohnanteil am Nettoproduktionswert. Da aus den Gründen, die eingangs angeführt wurden, die Tendenz der Preisentwicklung aller menschlichen Voraussicht nach weiter steigend bleiben wird, sollte daher doch das Prinzip der Bindung des Lohnes an den Lebenshaltungsindex ins Auge gefaßt werden. Ein Gegenargument gegen eine solche Bindung an einen Index lautet, daß bei dem augenblicklichen niedrigen Stand der Löhne die Gewerkschaften nicht das Risiko eingehen können, bei sinkendem Lebenshaltungsindex den Nominallohn mit abgleiten zu lassen. Dieses Argument ist zweifellos richtig, hat aber in der augenblicklichen Situation nur geringe praktische Bedeutung. Sinkende Lebenshaltungskosten sind, um uns vorsichtig auszudrücken, für längere Zeit höchst unwahrscheinlich. Trotzdem müssen zweifellos Sicherungen gegen eine solche Eventualität in die Tarifverträge eingebaut werden. Es müßte also festgelegt werden, daß angesichts der an sich viel zu niedrigen Reallöhne und der bedeutenden Vorleistungen, die die Arbeiterschaft seit 1945 für den Wiederaufbau der Wirtschaft beigetragen hat, ein Sinken des Index bis zu einem bestimmten Punkt keinen Einfluß auf die Löhne haben darf. Die gewerkschaftliche Position ist heute stark genug, um eine solche Sicherung durchzusetzen.

Durch eine derartige Bindung an den Index würde zumindest erreicht, daß die Arbeiter nicht gezwungen sind, ständig um die Erhaltung des schon errungenen Lebensstandards zu kämpfen, noch dazu in einer Zeit der guten Konjunktur, in der sie normalerweise für eine Erhöhung der Reallöhne kämpfen würden. (Voraussetzung für eine solche Tarifpolitik ist natürlich ein von beiden Sozialpart-

nen anerkannter Index, der unter Kontrolle beider Parteien zusammengestellt werden müßte.)

Das zweite Ziel sollte die Sicherung des entscheidenden Anteils der Arbeitnehmer an den Ergebnissen der Steigerung der Arbeitsproduktivität sein. Dafür liegt ein Beispiel aus den Vereinigten Staaten vor, nämlich der Vertrag, den die amerikanische Automobilarbeiter-Gewerkschaft mit General Motors abgeschlossen hat. Dieser Vertrag ist ein Novum in der Geschichte der Tarifverträge. Er enthält neben der Bindung des Lohnes an den Lebenshaltungsindex die Garantie einer automatischen jährlichen Lohnsteigerung um zwei v. H., unabhängig von der Bewegung des Lebenshaltungsindex. Dieser Abmachung liegt die Annahme, die auf die Erfahrung der vergangenen zwei Jahrzehnte gestützt ist, zugrunde, daß die Arbeitsproduktivität jährlich um etwa zweieinhalb bis drei v. H. steigt. Das Prinzip dieses Tarifvertrages, der gewissermaßen ein Experiment ist, könnte u. E. durchaus für die Lösung des deutschen Dilemmas herangezogen werden. Die Produktivität der Arbeit in Deutschland in den kommenden Jahren muß, teils als Resultat der Produktionsausweitung, teils als Ergebnis von Rationalisierungen, in einem viel schnelleren Tempo steigen als in den Vereinigten Staaten. Dort läuft die Produktion auf höchsten Touren und ist der Produktions- und Verteilungsapparat bereits aufs äußerste durchrationalisiert. Produktivitätssteigerungen sind dort im wesentlichen nur durch technische Fortschritte zu erzielen, zudem ist das Lohn-Niveau bekanntlich bereits sehr hoch, etwa vier- bis fünfmal so hoch wie das deutsche.

Die Produktivitätssteigerung in Deutschland muß sich in den nächsten Jahren etwa zwischen 6 bis 10 v. H. jährlich bewegen. Wenn die Rationalisierungsanstrengungen systematisch auf alle Wirtschaftszweige ausgedehnt werden, sollte sich sogar noch eine wesentlich höhere Rate erreichen lassen. Eine *Reallohn*-Steigerung von sechs v. H. je Jahr, oder besser eineinhalb v. H. je Quartal, sollte daher das Minimalziel der deutschen Gewerkschaften sein. Durch den Einbau entsprechender Abmachungen in die Tarifverträge, neben der Bindung an einen Lebenshaltungsindex, die die Sicherung des bereits erreichten Reallohns bezweckt, würden beide Sozialpartner ein gleiches Interesse an der Steigerung der Arbeitsproduktivität durch Verbesserung der Produktions-Methoden haben. Infolgedessen könnte der Reallohn und somit der Lebensstandard gehoben werden und gleichzeitig ein unverändert hoher oder auch höherer Betrag für Investitionen zur Verfügung stehen. Auch der Lohn geht ja nicht ganz in den Konsum ein, sondern steht zum Teil als Sozialversicherungsbeitrag usw. und Ersparnis für Investitionen zur Verfügung.

Die Widerstände gegen eine solche Neugestaltung des Tarifwesens werden natürlich bei den Unternehmern außerordentlich groß sein. Auch unsere Gewerkschaften werden nicht so leicht von den traditionellen Methoden der Lohnfixierung wegkommen. Die Lohnentwicklung seit der Währungsreform und der sinkende Anteil der Lohn- und Gehaltsquote im Nettoproduktionswert sprechen jedoch eine eindeutige Sprache. Der traditionelle Weg reicht in einer Zeit nicht aus, in der alles darauf ankommt, gleichzeitig und parallel den Lebensstandard der Massen zu heben und einen möglichst hohen Anteil des Sozialprodukts für Investitionen zur Verfügung zu stellen.