

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

Article — Digitized Version

## Mehr Lohn oder höhere Investitionen?

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA) (Ed.) (1962) : Mehr Lohn oder höhere Investitionen?, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 42, Iss. 7, pp. 280-288

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133225>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

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

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

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

**Terms of use:**

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

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

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

# Mehr Lohn oder höhere Investitionen?

Dr. E. Lohm

## Auch der Arbeitnehmer profitiert von Investitionen

In der nationalökonomischen Wissenschaft besteht heute weitgehende Übereinstimmung darüber, daß die Möglichkeiten, die Lohnquote durch Nominallohnerhöhung zu vergrößern, sehr begrenzt sind. Denn langfristig weist die Lohnquote während der letzten 30 Jahre trotz grundlegender wirtschaftlicher und sozialer Veränderungen in fast allen Industrieländern eine bemerkenswerte Konstanz auf. Das schließt allerdings kurzfristige, sich möglicherweise über mehrere Jahre hinweg erstreckende Schwankungen von etwa maximal 5 Punkten über und unter 60% (wenn man die Bruttolohnquote zugrunde legt) nicht aus. Nicht zuletzt die Entwicklung in der Bundesrepublik in den letzten Jahren bestätigt diese Beobachtung. So stieg die Bruttolohnquote bei uns, bedingt durch außerordentlich starke Nominallohnsteigerungen bei gleichzeitig relativ geringen Preiserhöhungsmöglichkeiten auf dem Binnenmarkt infolge wachsenden Importdrucks, von 60,6% im Jahre 1960 auf 62,3% im Jahre 1961 an.

Ein solcher Zustand läßt sich aber nicht auf die Dauer halten. Vielmehr gleicht die gegenwärtige konjunkturelle Lage einer Wanderung auf schmalen Grat unter ständiger Gefahr eines Absturzes. Wir stehen heute, wenn insbesondere die Lohn- und Sozialkostenbelastung der Wirtschaft nicht abnimmt, vor der ernstesten Alternative, entweder in eine stärkere inflationistische Entwicklung oder in eine wirtschaftliche Depression mit Beschäftigungsrückgang und Arbeitslosigkeit hineinzugeraten.

### **Gestattet die Investitionsquote Realloohnerhöhungen?**

Nun wird vielfach von Seiten der Gewerkschaften als Argument dafür, daß die gegenwärtigen Lohn- und Sozialkostensteigerungen ohne ernste Gefährdung hingenommen werden könnten, auf die Höhe der Investitionsquote in der Bundes-

republik hingewiesen, die durchaus einen Rückgang vertrage. In der Tat liegt die Investitionsquote in der Bundesrepublik in den letzten zehn Jahren im Durchschnitt wesentlich über den Investitionsquoten in Belgien, England, Frankreich und den USA. Entsprechend war der prozentuale Anteil des privaten Verbrauchs um 5 bis 10% niedriger als in diesen Ländern.

Allerdings erscheint es nach den bisherigen Erfahrungen außerordentlich fraglich, ob eine Erhöhung der Verbrauchsquote auf Kosten der Investitionsquote tatsächlich auch im Interesse der Arbeitnehmer selbst liegt. Gerade die Entwicklung der letzten zehn Jahre hat gezeigt, daß der prozentuale Anteil von Verbrauch und Investition am Sozialprodukt als solcher über den Lebensstandard der Arbeitnehmer wenig oder nichts besagt. Vielmehr kommt es hierfür auf die absolute Größe des Anteils an. Eine niedrige Verbrauchsquote kann daher – ceteris paribus – einen höheren Lebensstandard bedeuten als eine hohe Verbrauchsquote, wenn im ersteren Fall der gesamte „Kuchen“ (Volkseinkommen) größer ist. Einen solchen ständig größer werdenden „Kuchen“ aber haben wir in den letzten zehn Jahren in der Bundesrepublik erlebt. Ursächlich hierfür war nicht zuletzt die überdurchschnittlich hohe Investitionsquote, die ihrerseits ein überdurchschnittliches Wachstum und einen überdurchschnittlichen Produktivitätszuwachs induzierte. Das aber war wiederum die Voraussetzung für Realloohnerhöhungen, die mit rund 75% von 1950 bis 1960 ein Ausmaß erreichten wie in keinem anderen westlichen Industrieland einschließlich der USA.

### **Gewinnstreben — Grundsatz der Marktwirtschaft**

Im übrigen sollte nicht übersehen werden, daß wir in einer Volkswirtschaft leben, die ihre ökonomischen Antriebe zu einem wesent-

lichen Teil aus dem Gewinnstreben der Unternehmer bezieht. Das heißt, es muß auf jeden Fall eine Mindestrendite erwirtschaftet werden, um auf die Dauer einen ausreichenden Beschäftigungsstand und eine hinreichende Investitionsfreudigkeit der Unternehmer zu sichern. Für die Höhe dieser Mindestrendite läßt sich kein bestimmter Prozentsatz angeben. Die Antworten müssen vielmehr, je nach der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und den Erwartungen der Unternehmer, sehr unterschiedlich lauten.

Es hat den Anschein, daß wir in der heutigen konjunkturellen Situation auf zahlreichen Wirtschaftsbereichen diese Mindestrendite schon erreicht haben, so daß weitere Kostenerhöhungen — bei gleichzeitiger Begrenzung der Weiterwälzungsmöglichkeiten — depressive Entwicklungstendenzen auslösen müssen. Auf den Zinsfuß als Regulator sollte man sich dabei nicht allzusehr verlassen. Denn wenn der Unternehmer die weitere wirtschaftliche Entwicklung pessimistisch einschätzt und nicht mit einem Fortgang der Prosperität rechnet, wird ihn auch ein niedriger Zinsfuß nicht dazu verlocken können, seine Investitionen wieder zu erhöhen. Noch haben wir diesen Punkt nicht erreicht, aber wir können uns schneller in einer solchen Lage befinden, als man heute allgemein anzunehmen geneigt ist.

### **Auswirkungen einer rückläufigen Gewinn- und Investitionsquote**

Auch die strukturellen Auswirkungen eines Rückgangs der Gewinn- und damit der Investitionsrate sollten nicht unterschätzt werden. Rückläufige Gewinne sind gleichbedeutend mit einer Abnahme der Selbstfinanzierungsmöglichkeiten. Von dieser Entwicklung aber werden in erster Linie die Unternehmen getroffen, die nicht die Möglichkeit haben, auf den Kapitalmarkt auszuweichen. Zu dieser Gruppe gehört aber der überwiegende Teil der Mittel- und Kleinbetriebe in der Bundesrepublik.

Bei einem Fortgang der bisherigen Einkommens- und Kostenentwicklung geraten wir in die Gefahr, über unsere Verhältnisse zu leben, d. h. mehr zu verbrauchen als zu produzieren. Der notwendige schmerzliche Anpassungsprozeß wird dann aber nicht lange auf sich warten lassen. Es kommt zu Reallohnschmälerungen oder Beschäftigungseinbußen. Geben wir aber der Investition den Vorrang, so profitiert davon auf längere Sicht auch der Arbeitnehmer am stärksten. Er hat es zudem durch eine erhöhte Sparrate selbst in der Hand, sich gleichzeitig auch einen stärkeren

Anteil als bisher an der Vermögensbildung der Volkswirtschaft zu sichern.

Zur Förderung einer solchen Entwicklung sollte auch der Staat in stärkerem Maße als bisher beitragen. Dazu ist nicht zuletzt eine Finanz- und Steuerpolitik notwendig, die durch besseren Finanzausgleich zwischen Bund und Ländern und verstärkte Inanspruchnahme des Kapitalmarkts, vor allem bei öffentlichen Investitionen, für eine Ermunterung der Investitionsfreudigkeit der Unternehmen und stärkere Vermögensbildung in Privat-hand sorgt. (K. J. U.)

Lohn als wichtigste Einkommensquelle der meisten Menschen ein „Preis“ besonderer Art ist. Aber andererseits wäre es wirklichkeitsfremd, im Lohn nicht auch nüchtern die kalkulierbaren Kosten für die Inanspruchnahme des Produktionsfaktors Arbeit zu sehen.

### **Lohnpolitik im Rahmen des Produktivitätsfortschritts**

Den Ausgangspunkt für die folgenden Überlegungen bildet das Betriebsergebnis in Form der Wertschöpfung. Sie ergibt sich etwas vereinfacht aus den Verkaufserlösen abzüglich der Vorleistungen anderer Unternehmen. Aus diesem Betriebsergebnis werden die beiden Produktionsfaktoren Arbeit und Sachkapital sowie der Unternehmer für ihren Beitrag zur gemeinsamen Leistung entlohnt. Die Frage ist jetzt: Was geschieht, wenn der Arbeitslohn erhöht wird?

### **Lohnpolitik mit gesellschaftspolitischer Zielsetzung**

Der Verlauf der jüngsten lohnpolitischen Auseinandersetzungen in der Bundesrepublik — wie teilweise auch in den Nachbarländern — muß jeden unvoreingenommenen Beobachter mit Sorge erfüllen. Während der Politiker in erster Linie an die unverkennbare Verschlechterung des gesellschaftlichen Klimas im Staate denkt, sieht der Ökonom vor allem die wirtschaftlichen Folgen der neuen Tarifabschlüsse. Der Gegensatz zwischen beiden Betrachtungsweisen führte geradezu zwangsläufig zu Interessenkonflikten, sobald der Staat — sei es in Gestalt einer Landes- oder auch der Bundesregierung — intervenierte. In jedem Fall mußte wirtschaftlich ein hoher Preis für die Wahrung des Arbeitsfriedens gezahlt werden. Ein zu hoher? Diese Frage erregt die Gemüter mit Recht, denn unsere wirtschaftliche Zukunft wird maßgeblich davon abhängen, ob es auf die Dauer gelingt, die Lohnerhöhungen

mit den ökonomischen Gegebenheiten abzustimmen, und zwar nach oben wie auch nach unten!

Solange es sich bei den Lohnforderungen nur um die Korrektur der verzögerten Anpassung zu Beginn des Aufschwungs handelt, wäre wenig dazu zu sagen. Zumindest in der Bundesrepublik werden aber diese Grenzen offensichtlich gesprengt. Dafür spricht einmal das offen ausgesprochene Ziel der Gewerkschaften, über die Lohnpolitik eine Änderung der Einkommens- und Vermögensverteilung zu erzwingen, und zum anderen die völlige „Austrocknung“ des Arbeitsmarktes, die den Gewerkschaften eine einmalig starke Machtposition verschafft hat. Je mehr nun in dieser Situation die Lohnbildung in den Sog gesellschaftspolitischer Vorstellungen gerät, desto unerläßlicher ist es, die dabei berührten ökonomischen Zusammenhänge gründlich zu durchdenken. Es soll dabei keineswegs übersehen werden, daß der

Solange die Lohnerhöhung im Rahmen der betrieblichen Produktivitätssteigerung bleibt, steht ihr anteilig ein entsprechendes Mehr an zusätzlicher Wertschöpfung gegenüber, und der Prozeß verläuft reibungslos. Diese Relation wird als Maßstab „angemessener“ Lohnerhöhungen — für die Volkswirtschaft insgesamt — viel zitiert. Seine Gültigkeit ist zwar von ganz bestimmten, nicht immer erfüllten Voraussetzungen abhängig, doch bietet er in der Regel wenigstens eine brauchbare Faustregel zur Orientierung.

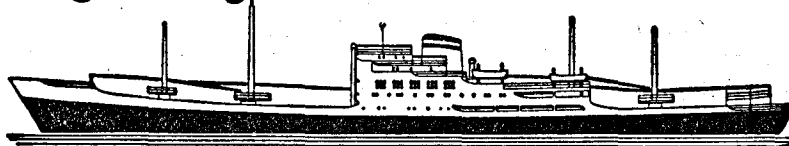
Geht nun die Lohnerhöhung weit über die Produktivitätssteigerung hinaus, so beansprucht sie u. U. mehr als den gesamten Anstieg des Betriebsergebnisses. Bei feststehenden Zins- und Mietzahlungen heißt das, daß der Unternehmergewinn

# **VEREINSBANK IN HAMBURG**

## **ÄLTESTE HAMBURGER GIROBANK**

ZENTRALE: HAMBURG 11, ALTER WALL 20-30, TELEFON 361 061  
35 FILIALEN UND ZWEIGSTELLEN IN GROSS-HAMBURG, CUXHAVEN UND KIEL

## Regelmäßige Liniendienste nach allen Teilen der Welt



# HAMBURG-AMERIKA LINIE



HAMBURG 1  
BALLINDAMM 25

absolut zurückgeht. Jetzt kommt alles weitere auf die Reaktion der Unternehmer an, ihr Verhalten in dieser Phase bestimmt die langfristigen Folgen des „übermäßigen“ Lohnauftriebs für die gesamte Volkswirtschaft.

Die erste Reaktion besteht häufig in dem Versuch, das Betriebsergebnis durch eine Preisheraufsetzung zu erhöhen, d. h. die Lohnkostensteigerung auf die Abnehmer fortzuwälzen. Bei reichlicher Geldversorgung der Volkswirtschaft ist das zumindest einem Industriezweig als Gesamtheit relativ leicht möglich — wenn nicht die Konkurrenz ausländischer Unternehmen mehr oder weniger enge Grenzen setzt! Diese Marktlage ist heute in vielen Branchen gegeben. Die Beeinträchtigung des Unternehmergewinns ist damit unausweichlich.

### *Kreditaufnahme oder Einschränkung der Investition?*

Wenn man einmal von der unbedeutenden Möglichkeit, die Entnahmen zu verringern, absieht, hat der Unternehmer jetzt nur die Wahl zwischen höherer Kreditaufnahme oder Einschränkung der Investitionen. Seine Entscheidung ist dann völlig abhängig von einem psychologischen Faktor, nämlich von den Gewinnerwartungen für die Zukunft; schließlich werden private Investitionen in der Regel nicht um ihrer selbst willen vorgenommen, sondern zur Erwirtschaftung eines Gewinns.

Eine wichtige Rolle kommt dabei zweifellos den Kreditbedingungen zu, vor allem dem Zinsniveau. Nicht selten wird gerade in diesem Zeitpunkt die steigende Kreditnachfrage auf eine restriktive, ge-

gen den Preisauftrieb gerichtete Kreditpolitik treffen, so daß der Kapitalzins aufwärts tendiert. In der Bundesrepublik sind zwar in dieser Hinsicht der Bundesbank durch Zahlungsbilanzrücksichten weitgehend die Hände gebunden, jedoch ist das Zinsniveau nicht zuletzt infolge permanenter staatlicher Interventionen (z. B. Wohnungsbaufinanzierung) institutionell ohnehin relativ hoch und wird durch den wachsenden Anleihebedarf der öffentlichen Hand weiter gestützt werden.

Würden aber diese Schwierigkeiten nicht vielleicht entfallen, wenn die Arbeitnehmer die Beiträge, die ihnen über den „produktivitätsgerechten“ Lohn hinaus zugehen, sparen? Immer wieder taucht dieser Gedanke in der Diskussion auf. Hierzu ist zunächst festzuhalten, daß daran nicht etwa ohne weiteres Hoffnungen auf einen sinkenden Kapitalzins geknüpft werden könnten, da sich die zusätzliche Kapitalbildung bei den Arbeitnehmern und der zusätzliche Kapitalbedarf bei den Unternehmern genau entsprechen. Allerdings würden zumindest die oben dargestellten Tendenzen zum Anstieg des Kapitalzinses gebremst. Die eigentlichen Mängel dieser gedanklichen Konstruktion liegen indessen darin, daß nach allen bisherigen Erfahrungen weder die Sparquote der Arbeitnehmer auf Kosten der Verbrauchsquote entsprechend steigt, noch die Unternehmer geneigt sind, die Selbstfinanzierung auf die Dauer stärker einzuschränken.

Dieses Verhalten der Unternehmer ist keinesfalls unverständlich. Zwar ist der Lohnanstieg an sich

als Rationalisierungsmotiv ein zusätzlicher Investitionsanreiz. Aber auf der anderen Seite hat das Fremdkapital eine Reihe von Nachteilen gegenüber der Selbstfinanzierung: Es ist teurer, muß überwiegend regelmäßig bedient werden, verschafft u. U. den Banken ein Mitspracherecht und steigert generell die Publizitätserfordernisse. Zumindest werden jetzt bei einer Investitionsentscheidung höhere Ansprüche an die Gewinnerwartungen gestellt; und wenn etwa dabei allmählich die Meinung an Boden gewänne, der Lohnauftrieb werde in absehbarer Zeit, stets über die erzielbaren Produktivitätsfortschritte hinausgehen, ohne daß sich die Möglichkeiten der Überwälzung über den Preis besserten, wären Rückwirkungen auf die Investitionsneigung unausweichlich.

### *Verminderung der Selbstfinanzierungsquote?*

Ob nun in der Bundesrepublik die Selbstfinanzierungsquote tatsächlich etwas zurückgedrängt wird oder nicht, auf jeden Fall sprechen alle Überlegungen dafür, daß eine expansive Lohnpolitik im dargestellten Sinne als Dauererscheinung die Investitionstätigkeit der Unternehmen mehr oder weniger stark — eine genauere Aussage ist einfach nicht möglich — beeinträchtigen würde. Daraus folgt zwangsläufig, daß von dieser Seite her das Wachstum des Sozialprodukts sowie die internationale Konkurrenzfähigkeit der deutschen Wirtschaft in ungünstigem Sinne beeinflusst werden. Negative Rückwirkungen auch auf den Anstieg des Lohnniveaus könnten nicht ausbleiben, selbst wenn es den Ge-

werkschaften zunächst zeitweilig gelänge, eine höhere Lohnquote durchzusetzen. Hier liegt einfach ein echter Konflikt zwischen dem Ziel größtmöglichen Wachstums und dem — politischen — Ziel einer „gerechten“ Einkommensverteilung vor. Nur eine Änderung der Verhaltensweise im Sinne veringert Ansprüche auf „angemessenen“ Gewinn und einer steigenden Sparquote der Arbeitnehmer könnte den Konflikt abschwächen. Es bedarf aber offensichtlich eines längeren Zeitraums, um beide Partner an eine solche Verhaltensweise zu gewöhnen.

### *Im gegenseitigen Verständnis*

Die Hindernisse für eine allseitig annehmbare Lösung in der Bundesrepublik dürften vielmehr vor allem historischer Art sein: die Erfahrungen mit der Entrechtung der Arbeitnehmer im Dritten Reich sind noch zu jung und lassen den Gewerkschaften jede tatsächliche oder vermeintliche Einengung der Tarifautonomie als Alarmsignal erscheinen. Hier bedürfte es zweifellos geduldiger Bemühungen, die Gewerkschaften — auch in ihrem eigenen Interesse — mehr in die gesamtwirtschaftliche Verantwortung hineinzuziehen. Das geplante Sachverständigen-Gremium kann dabei wenig helfen, zumal es von vornherein — und sei es ungewollt — mit dem Odium behaftet ist, den Gewerkschaften ihre „Maßlosigkeit“ von unabhängiger Warte nachweisen zu sollen.

Die Lohnbildung aber ist heute einfach ein Politikum, dem nur durch Einflußnahme auf die Träger der Lohnpolitik beizukommen ist. Wenn auch die Erfahrungen anderer Länder (z. B. in Großbritannien, den Niederlanden und Österreich) erst wenig Erfolg erhoffen lassen, so müßte in der Bundesrepublik wenigstens der Versuch gemacht werden, die Interessenten — Gewerkschaften, Arbeitgeber, Bundesregierung — institutionell regelmäßig an einen Tisch zu bringen, um als Voraussetzung jeder Lösung

das gegenseitige Verständnis und das allgemeine Klima zwischen den Beteiligten zu verbessern. Das braucht keineswegs gleich — wie für einen Bundeswirtschaftsrat befürchtet — zu einer Art Nebenparlament zu führen. Auf jeden Fall handelt es sich hier um ein grundlegendes Problem, dessen Bewältigung in der Bundesrepublik angesichts der chronisch angespannten Arbeitsmarktlage von ausschlaggebender Bedeutung für die Aufrechterhaltung eines befriedigenden Wirtschaftswachstums ist. (gg)

### **Investitionen sind Vermögenszuwachs**

Eine unmittelbare Gegenüberstellung von „Lohn- bzw. Investitionsquote“ erscheint nicht unbedingt sinnvoll: Formal gesehen werden die Netto-Investitionen, die ihrerseits Vermögenszuwachs darstellen, aus dem Betriebsgewinn heraus finanziert, während die Löhne als Kostenfaktor eben unter den Aufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung erscheinen. Nun ist allerdings nicht abzuleugnen, daß ein Teil der Aufwendungen bzw. der kalkulatorischen Kosten, nämlich die Abschreibungen, keineswegs auf Heller und Pfennig genau nur den Ersatz der Anlagen bewirken, sondern in der Regel ein verstecktes Element Wertzuwachs in sich tragen: Insofern moderne Maschinen z. B. leistungskräftiger sind als die damit ersetzten alten, tritt ein Substanzzuwachs

in Erscheinung. Mit anderen Worten: Ein Teil der Ersatzinvestitionen enthält in Wirklichkeit einen guten Schuß Vermögenszuwachs; hinter diesem Teil der „Kalkulatorischen Kosten“ versteckt sich ein Element Gewinn.

### *Lohnquote von wirtschafts- politischen Erwägungen abhängig*

Man pflegt heute nicht mehr den Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit damit zu karikieren, daß man gewinngerige Aktionäre und lohnheischende Proletarier als Antithesen demonstriert. Die Entscheidung darüber, welcher Teil des Unternehmensgewinns zu Lohnerhöhungen, welcher zur Anlagenerweiterung und welcher schließlich zur Ausschüttung vorgesehen wird, ist keineswegs nur das Resultat anta-

# Neue Ideen - neue Kontakte - neue Märkte



**INTERNATIONALE FRANKFURTER MESSE**

**2. - 6. September 1962**

Internationales Angebot verwandter Konsumgüter-Branchen, gezeigt von rd. 2500 Ausstellern aus Europa und Übersee. — Sie können mehr sehen, besser vergleichen und günstiger einkaufen!

### **Messeausweise im Vorverkauf:**

Kaufen Sie Ihren Messeausweis vorher, Sie sparen Geld! Vorverkauf bei allen Industrie- und Handelskammern, Handwerkskammern sowie Groß-, Einzelhandels- und Handelsvertreterverbänden.

gonistischer Machtkämpfe, sondern weitgehend auch von überbetrieblichen, z. T. branchenpolitischen oder generell wirtschaftspolitischen Faktoren abhängig. Dabei spielt häufig die Einsicht der Arbeitnehmer und ihrer Organisationen eine nicht unwesentliche Rolle: Ohne die Zurückhaltung der deutschen Gewerkschaften in den Fragen der Entlohnung wie auch der Arbeitsbedingungen wäre die Modernisierung der Betriebsausrüstungen in der Zeit nach dem zweiten Weltkrieg nicht möglich gewesen. Damals sahen — nach Zerstörung und Demontage — alle Beteiligten mehr oder weniger ein, daß zunächst einmal die Sicherung der Arbeitsplätze bzw. der Betriebsausrüstung Vorrang haben mußte. Man kann insofern geradezu von einer Periode der „Betriebsgewinntolerierung“ seitens der deutschen Arbeiterbewegung nach dem Kriege reden.

Diese Periode fiel weitgehend zusammen mit einer Zeit der Funktionsunfähigkeit — partiell oder generell — des Kapitalmarktes. Seither hat sich dieses Bild gewandelt: Nicht zuletzt die Wiedererstarkung und vielleicht auch die Konzentration des Bankensystems hat dazu geführt, daß die Finanzierung durch Kapitalemissionen mehr und mehr an Raum gewonnen hat.

#### **Spekulation mit Effekten**

Überspitzt könnte man sagen: Über den Preis finanziert — d. h. durch Schröpfung der Abnehmer und des Endverbrauchers — wurde

insbesondere in der Zeit, als es der Masse der Verbraucher infolge ihrer relativ niedrigen Einkommen noch relativ schlechter ging. Als es ihnen besser zu gehen begann, wurde mehr und mehr das Sparkapital, allerdings entsprechend „kumuliert“ durch den Bankenmechanismus, zur Finanzierung der Investitionen herangezogen. Das geschah vor allem mit dem Anreiz größerer Kursgewinne, weniger angesichts eventueller Hoffnungen auf eine größere Rendite.

Nun ist inzwischen das Spekulationsfieber abgeebbt, und die Aktionäre bleiben — bei teilweise gesunkenen Kursen — auf ihrer spärlichen Rendite (spärlich am Börsenwert gemessen!) sitzen. Die Attraktion des Kapitalmarktes hat nachgelassen; es erscheint natürlich, wenn man sich wieder der guten alten Sitte der Finanzierung über den Preis erinnert.

#### **Kann man heute über den Preis finanzieren?**

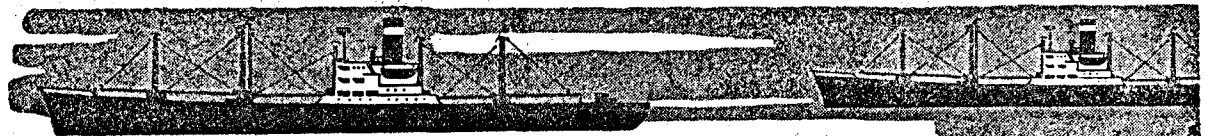
Aber es geht nun doch eigentlich weniger um die Frage: Darf man das oder soll man das? Es geht vielmehr darum: Kann man das? Wenn gerade im Gemeinsamen Markt erhebliche Investitionen, zur Aufrechterhaltung der Wettbewerbsfähigkeit notwendig würden, so müßte das doch bedeuten, daß die alten Anlagen eben nicht mehr wettbewerbsfähig sind, weil sie mit zu hohen Kosten arbeiten. Wenn das zutrifft, so muß der Modernisierungswelle eine Periode nachgefolgt sein, in

der man eben nicht ausreichende Ersatz- bzw. Erneuerungsinvestitionen vorgenommen hätte — und das wäre angesichts der anhaltenden Hochkonjunktur gleichbedeutend mit der Annahme, daß zuviel an Mitteln entweder in Form von Gewinnen, d. h. Betriebssubstanz, ausgeschüttet worden wäre.

#### **Rückläufige Wettbewerbsfähigkeit ist zu bezweifeln**

Bis zur Aufwertung der D-Mark hat der Weltmarkt kaum eine Rückläufigkeit der deutschen Wettbewerbsfähigkeit erkennen lassen. Seither hat sich eine gewisse Gesundung der Handelsbilanz eigentlich hauptsächlich durch eine überdurchschnittliche Steigerung der Einfuhren abgezeichnet. Das könnte vielleicht darauf hindeuten, daß auf manchen Konsumgütersektoren die Wettbewerbsfähigkeit des Auslands — nicht zuletzt auch durch währungspolitische Manipulationen wie in Frankreich — gestiegen ist, wie sich auch zugleich ein gehobeneres Niveau des Massenverbrauches damit abzeichnen begann. Aber es ist doch wohl ein weiterer Schritt zu der Annahme, das Binnenland habe zuviel verbraucht: Schließlich haben wir nach jahrelanger Anhäufung papierener Ansprüche gegen das Ausland, dem wir unsere Waren schickten, nun endlich einmal begonnen, uns auch Waren schicken zu lassen ...

Soweit wirklich eine Einschränkung der deutschen Wettbewerbsfähigkeit auf dem Weltmarkt eingetreten ist, dürfte es sich hier



## **Wöchentliche Fracht-Schnelldienste nach den USA**

Wöchentliche Abfahrten von Bremen, Bremerhaven und Hamburg direkt nach New York und anderen amerikanischen Häfen. — Weitere Dienste von den USA nach Australien und Fernost.

# **United States Lines**

52 moderne Frachter verbinden vier Erdteile

HAMBURG

Telefon: 32 16 71

Fernschr.: 021 2873

BREMEN

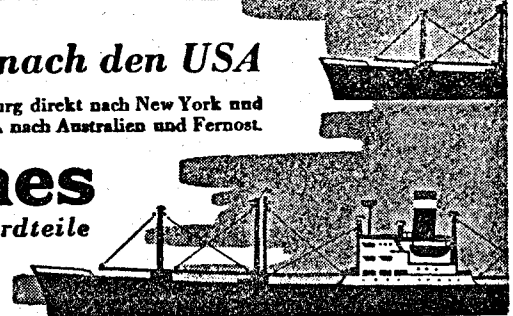
Telefon: 30 08 11-17

Fernschr.: 024 4307

BREMERHAVEN

Telefon: 4 69 51

Fernschr.: 023 8716



eher um eine Gesundungserscheinung handeln: nach jahrelangem stürmischem Vorstoß auf allen Exportmärkten muß ja schließlich einmal eine Abflachung der Exportkurven kommen, zumal inzwischen eine ganze Reihe von überseeischen Ländern in Schwierigkeiten geraten sind.

### **Investition unter Verzicht auf Verbrauchssteigerung?**

Soweit dagegen die Hoffnungen, die der Gemeinsame Markt mit Recht aufkommen läßt, bei Neuinvestitionen Pate gestanden haben, dürfte es sich zu einem nicht geringen Teil im Grunde weniger um Erneuerungs- als um Erweiterungs-

investitionen handeln, die eine zukünftige Absatzerweiterung vorwegnehmen. Andererseits wird natürlich ein Fortbestehen der Vollbeschäftigung den Ersatz von (fehlenden) Arbeitskräften durch Rationalisierungsvorgänge nötig werden lassen. Wie weit erfordert das alles eine eventuelle Abschöpfung des Produktivitätszuwachses durch die Kapitalbildung, unter Verzicht auf Verbrauchssteigerungen? Die Sicherung der Investitionen wie des sozialen Friedens setzt eines voraus: Gleichmäßiges Wachstum — das aber läßt sich nur erreichen durch eine wohlabgewogene Konjunkturpolitik, die ihre „blueprints“ bereit hält. (K.)

## **Lohnpolitik in der wachsenden Wirtschaft**

Eine hohe Wachstumsrate des Sozialprodukts, Vollbeschäftigung, Geldwertstabilität und eine gerechte Einkommensverteilung sind die allgemein anerkannten Ziele der Wirtschaftspolitik. Betrachtet man die Entwicklung in der Bundesrepublik Deutschland während der vergangenen zwölf Jahre, so kommt man zu dem Ergebnis, daß zumindest zwei dieser Ziele weitgehend verwirklicht worden sind.

Das Volkseinkommen stieg von 90,3 Mrd. DM im Jahre 1951 auf 214,7 Mrd. DM im Jahre 1960. Dies entspricht einer Wachstumsrate von durchschnittlich 9%. Auch die Vollbeschäftigung ist in der Bundesrepublik seit Jahren erreicht. Seit 1955 beträgt die Zahl der Arbeitslosen weniger als eine Million, was einer Arbeitslosenquote von weniger als 5% der abhängigen Erwerbepersonen entspricht.

Nicht erreicht worden ist dagegen das Ziel der Geldwertstabilität. Bedingt durch fortwährende Exportüberschüsse und durch eine fortdauernde hohe Inlandsnachfrage waren Preissteigerungen trotz wiederholter scharfer restriktiver Maßnahmen im Bereich der Geld- und Kreditpolitik nicht zu vermeiden. Der Preisindex für die Lebenshaltung stieg von 1951 bis 1960 um 14%, wobei bemerkenswert erscheint, daß der Preisindex für die

untere Verbrauchergruppe wesentlich stärker angestiegen ist als der für die obere Verbrauchergruppe.

Dennoch können in allen Bereichen der Volkswirtschaft erhebliche Realeinkommenssteigerungen festgestellt werden. Trotz einer Verkürzung der Arbeitszeit stiegen die Bruttoarbeitsverdienste der Industriearbeiter von 1951 bis 1960 um fast 85%.

### **Keine sicheren Maßstäbe für „gerechte“ Entlohnung**

Wollte man eine leistungsgerechte Einkommensverteilung erreichen, so müßten die Produktionsfaktoren gemäß ihrem produktiven Beitrag zum Sozialprodukt entlohnt werden. Dies würde voraussetzen, daß der Leistungsbeitrag jedes einzelnen Produktionsfaktors, insbesondere auch des qualitativ so unterschiedlichen Faktors Arbeit, exakt berechnet werden könnte. Daß dies in einer entwickelten, arbeitsteiligen Volkswirtschaft nicht möglich ist, bedarf kaum einer weiteren Diskussion. Die Forderung nach dem „vollen Arbeitsertrag“ ist der Ruf nach einer Patentlösung, die es in der Wirklichkeit für das Problem der gerechten Einkommensverteilung nicht gibt.

Es fragt sich allerdings, ob sich nicht wenigstens in einer gewissen Annäherung Ersatzmaßstäbe fin-

den lassen. Nicht selten genannt werden die Lohnquote und die gesamtwirtschaftliche Produktivitätsentwicklung. Bei genauer Betrachtung zeigt sich jedoch, daß sowohl die Lohnquote als auch der gesamtwirtschaftliche Produktivitätsindex für die Lohnpolitik keinen Maßstab darstellen können und daß sie vor allem für die verteilungspolitische Auseinandersetzung so gut wie keinen Aussagewert besitzen.

Der Anteil des Einkommens der unselbständig Beschäftigten am Sozialprodukt zu Faktorkosten umfaßt den Lohn des Gelegenheitsarbeiters ebenso wie das Gehalt des Generaldirektors eines großen Konzerns. Die mit „unselbständig Beschäftigte“ bezeichnete Gruppe ist also in hohem Maße heterogen, und das Problem der Leistungsgerechtigkeit der Einkommensverteilung wird bei der Berechnung der Lohnquote in keiner Weise angesprochen. Im übrigen kann sich die Lohnquote auch bei konstanten Lohnsätzen ändern. Dies ist immer dann der Fall, wenn der Anteil der Unselbständigen an den Beschäftigten insgesamt im Zeitablauf variiert. Eine steigende Lohnquote muß ebensowenig mit steigendem Lebensstandard der Arbeitnehmer einhergehen, wie eine konstante Lohnquote nicht als Ausdruck für eine gleichbleibende Einkommensverteilung gewertet werden kann.

Aber auch durch den anderen Ersatzmaßstab, durch eine Ausrichtung der Lohnpolitik an der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung, kann das Problem der gerechten Einkommensverteilung nicht gelöst werden. Eine Produktivitätssteigerung kann sowohl auf eine vermehrte Leistung der Arbeiter als auch auf organisatorische Verbesserungen und den Einsatz fortschrittlicher Produktionsverfahren zurückzuführen sein. Auch hier kann die Frage der Zurechnung nicht gelöst werden. Selbst wenn der Arbeitgeber nachweisen könnte, daß eine bestimmte Produktivitätssteigerung allein durch die Einführung einer verbesserten Produktionsmethode bewirkt worden ist, wäre der Hinweis der Arbeitnehmer, daß damit auch ihre Arbeit wertvoller geworden sei, nicht unbeachtlich.

Man sieht hieraus, daß die Frage der gerechten Einkommensverteilung vor allem ein politisches Problem zu sein scheint, für das es eine für alle Situationen gültige Patentlösung nicht gibt. Der Lohnkonflikt stellt sich, zumindest von der Seite der Gerechtigkeit der Einkommensverteilung her betrachtet, als ein echter, dauernder Konflikt in der arbeitsteiligen Wirtschaft einer freien Gesellschaft dar. Es erscheint darum nur folgerichtig, wenn die Gewerkschaften in der Bundesrepublik trotz der erheblichen Reallohnsteigerungen in den letzten Jahren auch heute bestrebt sind, den Lebensstandard der Arbeitnehmer im Wege der Durchsetzung neuer Lohn- und Gehaltserhöhungen weiter zu verbessern.

#### **Grenzen für gewerkschaftliche Kampfmittel**

Es fragt sich jedoch, ob nun die Lohnforderungen der Gewerkschaften jederzeit mit allen verfügbaren und erlaubten gewerkschaftlichen Kampfmitteln durchgesetzt werden sollten oder ob es trotz des Fehlens eines Maßstabes für eine gerechte Einkommensverteilung nicht dennoch bestimmte Grenzen für die Vertretbarkeit von Nominalloohnerhöhungen gibt. Es scheint so, daß solche Grenzen stets dann erreicht werden, wenn die Durchsetzung von Nominalloohnerhöhungen zu allgemeinen Preissteigerungen führt oder wenn sie die Vollbeschäftigung und das weitere wirtschaftliche Wachstum gefährdet.

Preissteigerungen werden immer dann den Lohnerhöhungen folgen, wenn die Marktlage es den Unternehmern gestattet, die gestiegenen Lohnkosten über den Preis auf den Käufer ihrer Waren abzuwälzen. Steigende Preise werden folglich dann zu verzeichnen sein, wenn bei relativ konstantem Angebot und Konstanz der sonstigen volkswirtschaftlichen Nachfragekomponenten wie Investitionen, Staatsausgaben und Saldo der Zahlungsbilanz der Lohneinkommenszuwachs voll in den Konsum fließt. Je mehr dagegen von dem Mehreinkommen der Arbeitnehmer gespart wird, desto weniger werden Lohnerhöhungen zu Preissteigerungen führen und um so weniger ist es mög-

lich, daß die Unternehmer ihre Investitionen über den Preis finanzieren.

Andererseits wäre gesamtwirtschaftlich betrachtet das Ausmaß der Preissteigerungen auch im Falle einer erheblichen Steigerung der Konsumgüternachfrage zumindest langfristig relativ gering, wenn die Lohnerhöhungen mit einer Einschränkung der Investitionen, mit einer Einschränkung der Staatsausgaben, mit einem Exportrückgang oder mit verstärkten Importen zeitlich zusammenfallen. Dies würde jedoch voraussetzen, daß man eine Änderung in der Verwendung des Sozialprodukts zugunsten des Konsums herbeizuführen bereit ist, und auch dann fragt sich noch, inwieweit dies jeweils praktisch möglich sein wird. Die Erfahrung lehrt, daß die Grenzen hierfür in der Realität recht eng gezogen sind.

#### **Negative Auswirkungen auf Investitionen**

Wenn die Lohnerhöhungen nicht gespart werden, ist die Gefahr der Preissteigerung also stets vorhanden, solange das Konsumgüterangebot auf dem Markt nicht vergrößert werden kann. Aber auch wenn die Arbeitnehmer den größten Teil ihres Mehreinkommens nicht dem Konsum zuführen, sind Lohnerhöhungen in bestimmten Situationen nicht unproblematisch. Bei konstanter Nachfrage und steigenden Lohnkosten werden die Gewinne der Unternehmer verringert, und es ist theoretisch nicht ausgeschlossen, daß sich diese Entwicklung negativ auf die Investitionsfähigkeit und damit auf das Tempo des wirtschaftlichen Wachstums auswirkt. Man sieht also, daß es jenseits der Frage der Gerechtigkeit der Einkommensverteilung offenbar doch Maßstäbe gibt, an denen eine für die Gesamtwirt-

schaft mitverantwortliche Lohnpolitik der Tarifpartner orientiert werden muß.

#### **Lohnpolitik in gesamtwirtschaftlicher Verantwortung**

Bei der Durchsetzung und Gewähr von Lohnerhöhungen sollten die Tarifpartner stets die gesamtwirtschaftliche Entwicklung im Auge behalten. Da man die Tarifpartner, insbesondere die Gewerkschaften, für die Gewährleistung der Geldwertstabilität, der Vollbeschäftigung und einer ausreichenden Wachstumsrate des Sozialprodukts jedoch keinesfalls allein verantwortlich machen kann, bedarf es zunächst einmal einer eindeutigen und konkreten wirtschaftspolitischen Konzeption der jeweiligen Regierung. Diese muß für die langfristige Entwicklung bestimmte Daten setzen, an denen sich die Tarifpartner, unbeschadet ihrer Autonomie und ihrer unmittelbaren Zuständigkeit für die Lohnpolitik, ausrichten haben. Sowohl die Regierung als auch die Notenbank haben dabei die Verpflichtung, den Rahmen für die Lohnpolitik so abzustechen, daß die Tarifpartner zwischen der Wahrung der berechtigten Interessen ihrer Mitglieder und ihrer gesamtwirtschaftlichen Verantwortung nicht in Konflikt geraten.

Mit einiger Besorgnis muß im Hinblick auf die zu erwartenden Lohnkämpfe in der Bundesrepublik festgestellt werden, daß es hier immer noch an einem amtlichen Orientierungsbudget und an einer klaren, auf die langfristige wirtschaftliche Entwicklung ausgerichteten Konzeption der amtlichen Wirtschaftspolitik fehlt, so daß der Spielraum für die kommenden lohnpolitischen Auseinandersetzungen in keiner Weise ausreichend abgesteckt zu sein scheint. (mc)

#### **Statt verfehlter Lohnpolitik: sinnvolle Eigentumspolitik**

Im vergangenen Jahr hat die Lohnquote einen großen Sprung nach oben getan. Der Anteil der Bruttoeinkommen aus unselbständiger Arbeit am Volkseinkommen ist

von 60,6 % auf 62,3 % — dem höchsten Stand seit 1950 — gestiegen, nachdem er sich in den Jahren zuvor stets um 60 % herum bewegt hatte.



### **Bei Nachfrageinflation Abwälzung der Kosten auf den Preis**

Es überrascht nicht, daß die Gewerkschaften, die schon seit langem für die Arbeitnehmer einen höheren Anteil am Sozialprodukt als eines ihrer wichtigsten Ziele erstreben, diese Entwicklung als einen Erfolg ihrer „aktiven Lohn- und Tarifpolitik“ hinstellen. Daß dem in Wirklichkeit nicht so ist, wissen auch die volkswirtschaftlichen Experten der Gewerkschaften sehr gut. Der Beweis ist leicht zu führen. Schon in früheren Jahren sind die Arbeitnehmer-Einkommen in annähernd gleichem, 1951 und 1955 sogar in noch stärkerem Maße als 1961 gestiegen. Und trotzdem hat sich die Lohnquote nicht oder nur unwesentlich erhöht; in einigen Jahren ist sie sogar gefallen.

Woran lag dies? Die wirtschaftliche Entwicklung der fünfziger Jahre ist durch eine fast ununterbrochene Nachfrageinflation gekennzeichnet gewesen. Die meist weit über das reale Güterangebot hinausgehende in- und ausländische Nachfrage gestattete es den Unternehmern, die von der Lohnseite bewirkten Kostenerhöhungen im Preis abzuwälzen. Somit änderte sich an der Einkommensverteilung so gut wie nichts.

Inzwischen hat sich die wirtschaftliche Situation grundlegend gewandelt. Von der Nachfrageinflation sind wir ohne Unterbrechung und fast unbemerkt in die Kosteninflation hinübergelitten. Die seit etwa einem Jahr gedämpftere Nachfrage und der ständig zunehmende internationale Wettbe-

werbsdruck machen es dem Unternehmer immer schwerer, die lohnbedingten Kostenerhöhungen im Preis weiterzugeben. Die Folge ist, daß die Lohnkostenerhöhungen die Gewinnspannen der Unternehmer zusammendrücken.

Diesen wirtschaftlichen Prozeß haben wir im vergangenen Jahr erlebt. Er hat seinen zahlenmäßigen Niederschlag in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung gefunden: in der oben erwähnten Erhöhung der Lohnquote und in dem Rückgang der Gewinnquote von 39,4% auf 37,7%. Auch heute noch ist dieser Vorgang typisch für unsere konjunkturelle Lage.

### **Übersteigerte Lohnpolitik birgt Gefahr für alle**

Die Gewerkschaften glauben, jetzt in der Lage zu sein, ihre alte Forderung nach einer Einkommensumverteilung endlich durchsetzen zu können. In der gewerkschaftlichen Zeitschrift „Die Quelle“ (Nr. 4/1962) wird in dem Artikel „Es geht jetzt um eine höhere Lohnquote“ mit aller Offenheit erklärt: „Die gegenwärtige Wirtschaftssituation bietet die Chance zur Wiedererhöhung des Arbeitnehmeranteils... Es wird sich entscheiden, ob die deutschen Arbeitnehmer bereit sind, unbeirrt durch die Propaganda der Unternehmer, ihre Chance auch wirklich auszunutzen.“

Daß eine derartig übersteigerte Lohnpolitik mit erheblichen Gefahren — auch für die Arbeitnehmer — verbunden ist, wird in dem Artikel nicht gesagt. Die Erfahrungen der

Vergangenheit zeigen, daß eine Umverteilung des Sozialprodukts auf lohnpolitischem Wege stets zum Scheitern verurteilt ist. Wenn die Gewerkschaften auch weiterhin Lohnerhöhungen durchsetzen, die weit über den Produktivitätszuwachs hinausgehen, so könnte es ihnen zwar möglicherweise gelingen, die Gewinnspannen noch etwas stärker zu beschneiden und die Lohnquote noch etwas weiter zu erhöhen. Von Dauer wird dieser Erfolg jedoch nicht sein. Denn eine solche „expansive Lohnpolitik“ muß in der gegenwärtigen konjunkturellen Situation zwangsläufig in einem wirtschaftlichen Rückschlag enden, der den Arbeitnehmern nicht nur ihre Erfolge wieder zunichte machen wird, sondern sich für sie sogar nachteilig auswirken muß.

### **Druck auf Gewinnspannen schmälert Investitionsneigung**

Denn auch die Gewerkschaften können an dem volkswirtschaftlichen „Gesetz“ nichts ändern: Ein anhaltender Druck auf die Gewinnspannen beeinträchtigt die Investitionsneigung der Unternehmer. Kein Unternehmer wird bereit sein, dann noch risikobeladene Investitionen vorzunehmen, wenn ihm gleichzeitig seine Gewinne beschnitten werden. Ein Rückgang der Investitionstätigkeit hat jedoch wieder eine Drosselung der Nachfrage — zuerst im Investitionsgüterbereich, später in der Gesamtwirtschaft — und möglicherweise Produktionseinschränkungen und damit eine Freisetzung von Arbeitskräften zur Folge.

BS III/61

klebt nicht, fettet nicht



**Brisk-frisiert**  
machen Sie den besten Eindruck

Dieses „Gesetz“ gilt um so mehr, als eine Gewinnreduzierung in erster Linie meist nicht zu Lasten der Gewinnentnahmen, sondern zu Lasten der nicht entnommenen Gewinne geht. Das vergangene Jahr ist hierfür ein typisches Beispiel. Die Nettoeinkommen der Unternehmer sind 1961 noch um knapp 1% gestiegen, die nicht entnommenen Gewinne dagegen sind um fast 18% zurückgegangen. Wenn trotzdem das gesamte Investitionsvolumen im vorigen Jahr immer noch beachtlich gestiegen ist, so nur deshalb, weil die Unternehmen in verstärktem Maße auf die Fremdfinanzierung ausgewichen sind. So begrüßenswert dieser Umstrukturierungsprozeß im Hinblick auf eine gleichmäßigere Vermögensverteilung auch sein mag, so wäre es doch trügerisch, glauben zu wollen, man könne diesen Prozeß beliebig lange fortsetzen. Denn die Investitionsneigung der Unternehmer ist in sehr starkem Maße von der Selbstfinanzierungsmöglichkeit abhängig.

Dies klingt auch deutlich in dem Jahresbericht 1961 der Deutschen Bundesbank an, in dem es heißt (S. 55): „Eine Einschränkung der Selbstfinanzierungsrate hat aber aller Erfahrung nach zur Folge, daß die Unternehmen neue Investitionsprogramme wegen des erhöhten Zwanges zur Kreditaufnahme in der Regel mit größerer Vorsicht als vordem in Angriff nehmen.“ Auch wenn dies für die Großunternehmen nicht durchweg zutreffen sollte, da diese ihre langfristigen Investitionsplanungen weitgehend unabhängig vom Konjunkturverlauf durchführen, so gilt diese Feststellung um so mehr für die Mittel- und Kleinunternehmen, die bei ihrer Investitionsfinanzierung in erheblichem Maße auf nicht entnommene Gewinne angewiesen sind.

#### **Druck auf das Beschäftigungsniveau**

Dies zwingt zu der Schlußfolgerung: Eine Beeinträchtigung der Investitionsbereitschaft und damit der Investitionstätigkeit, eine noch stärkere Reduzierung unseres wirtschaftlichen Wachstums und letztlich sogar eine wirtschaftliche De-

pression mit einer mehr oder minder großen Arbeitslosigkeit werden die unausweichlichen Folgen sein, wenn es uns nicht gelingt, die übersteigerte Lohnentwicklung und die angesichts des rückläufigen Produktivitätszuwachses progressiv zunehmenden Kostenbelastungen der Unternehmen abzubremsen.

Es sind nicht allein die Arbeitgeber, die vor diesen Gefahren warnen und deshalb eine Ausrichtung der Lohnpolitik an dem wirtschaftlichen Wachstum fordern. Auch die Maßhalte-Appelle des Bundeswirtschaftsministers und die warnenden Ausführungen der Bundesbank zielen auf das gleiche. So schrieb die Bundesbank in ihrem Monatsbericht für April 1962 (S. 29): „Der Druck auf das Beschäftigungsniveau könnte überdies noch verstärkt werden, wenn sich bei anhaltend stark steigenden Löhnen und schwieriger werdenden Preiserhöhungen die Schrumpfung der Gewinnmargen fortsetzt und infolgedessen die Investitionsneigung weiter nachlasse. Immerhin wäre es nicht angezeigt, die Herstellung normaler Marktverhältnisse ausschließlich einer solchen Selbstkorrektur zu überlassen. Selbstkorrekturen der geschilderten Art sind erfahrungsgemäß um so schmerzlicher, je stärker die Übersteigerungen waren, die sie korrigieren wollen; sie können auch leicht zu relativ langwierigen Störungen des volkswirtschaftlichen Wachstums führen,“ wie sie Großbritannien in den letzten Jahren erlebt hat.

#### **Gefährdung der internationalen Konkurrenzfähigkeit**

Die lohnkostenbedingten Preissteigerungen, wie sie in den letzten zwei Jahren verstärkt zu verzeichnen waren, gefährden nicht zuletzt auch unsere Konkurrenzfähigkeit auf den Weltmärkten. Sie erschweren einerseits unseren Export, der bereits 1961 Ansätze einer rückläufigen Entwicklung gezeigt hat. Sie verstärken andererseits das Vordringen ausländischer Importe auf den deutschen Markt, die seit etwa einem Jahr — vor allem im Fertigwarenereich — erheblich zunehmen. Auch von hier aus

müßte eine Fortsetzung der bisherigen Lohnpolitik die Konjunktur unserer Wirtschaft in Gefahr bringen.

Darüber hinaus gilt es zu bedenken, daß sich mit zunehmender Wirtschaftsintegration auf dem EWG-Markt und innerhalb der atlantischen Gemeinschaft der Wettbewerb beträchtlich verstärken wird. Die deutsche Industrie wird in diesem Wettbewerb nur dann mithalten können, wenn sie schon jetzt durch erhöhten Kapitaleinsatz ihre technischen Anlagen verbessert und damit die Produktivität beträchtlich steigert. Diese notwendigen und umfangreichen Rationalisierungsinvestitionen wird sie allerdings nur dann durchführen können, wenn ihr nicht durch eine anhaltende Gewinnbescheidung hierzu die finanziellen Möglichkeiten genommen werden.

All dies zeigt, daß der von den Gewerkschaften geführte Kampf „Lohnquote contra Gewinnquote bzw. contra Investitionsquote“ eine falsche Lohnpolitik ist, die letztlich den Arbeitnehmern am meisten zum Nachteil gereichen wird. Fast kann man sagen: Mit einer solchen Gewerkschaftspolitik sägen sich die Arbeitnehmer selbst den Ast ab, auf dem sie sitzen. Auch die Gewerkschaften sollten endlich einsehen, daß — um einen Satz aus dem Lohngutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium zu zitieren — „mit lohnpolitischen Maßnahmen allein weder eine wirkliche Änderung der Verteilungssituation noch ein Eingriff in den Prozeß der Vermögensbildung erreicht werden kann.“ Eine höhere Lohnquote, die nicht nur einen konjunkturellen Augenblickserfolg darstellt, sondern von Dauer ist, wird sich ohne Schaden für die Investitionstätigkeit und das wirtschaftliche Wachstum nur dann erreichen lassen, wenn die Arbeitnehmer bereit sind, mehr zu sparen. Mit anderen Worten: Nicht eine „expansive Lohnpolitik“ der Gewerkschaften, sondern nur eine sinnvolle Eigentums politik kann dazu verhelfen, den Arbeitnehmern ein größeres Stück vom „Sozialprodukts-Kuchen“ zu verschaffen. (j. b.)