

DIE DIFFERENTIALRENTE DER SOZIALEN LAGE

Seitdem *David Ricardo* die Bodenrente aus der Knappheit des für Anbauzwecke vorhandenen Bodens erklärte und als eine Differenz der produktiven Kräfte der verschiedenen Bodenarten analysierte, ist der Begriff „Differentialrente“ in der Nationalökonomie zu großer Bedeutung gelangt. Von *John Stuart Mill* zum allgemeinen Differentialrentenprinzip ausgebaut — das besagt, nicht nur in der Landwirtschaft, sondern überall dort, wo die Preise sich nach den Kosten für die letzte Einheit bilden, die vom Markt noch aufgenommen wird, müssen Differentialrenten entstehen —, entwickelte schließlich *A. Marshall* seine Quasirententheorie, indem er die Bodenrenten von den Renten der anderen Produktionsfaktoren schied und ihnen eine autonome Stellung zuwies. Arbeit und Kapital lassen sich nach seiner Beobachtung verschiedenartig kombinieren, und der Marktinteressent, der die wirtschaftlich zweckmäßigste Art der Kombination findet und benutzt, gewinnt vor seinen Mitinteressenten gewisse Vorteile, die um so größer sind, je größer der Abstand der noch knapp bemessenen vorteilhafteren Kombination zu anderen Kombinationen ist und je länger es dauert, bis die Mitinteressenten diesen Vorsprung, der technischer, organisatorischer oder anderer Art sein kann, einzuholen in der Lage sind.

Aus der Marshallschen Formel ergibt sich, daß die erste Einführung besserer Produktionsmittel und Arbeitsmethoden dem Unternehmer, der den ersten Einsatz wagt, Extraprofite in Gestalt von Quasirenten verspricht. Die besten wirtschaftlichen Fähigkeiten würden so belohnt und die weniger eigenschöpferischen Unternehmer zur Nachahmung angespornt.

Nun sind aber Extraprofite möglich und vorhanden, die nicht auf internen Verhältnissen beruhen, die nicht in der Unternehmerinitiative selbst liegen, sondern auf externe Lagen ganz besonderer Art zurückzuführen sind. Gemeint sind damit die „Differentialrenten der sozialen Lage“. Sie setzen eine starke gebietliche Differenzierung der -sozialen Lage voraus, Wenn sie zu außergewöhnlichen Vorteilen für den Unternehmer führen sollen. Das Bundesgebiet mit seinem west-östlichen Lohn- und Sozialgefälle bietet dafür ein bemerkenswertes Beispiel. Entlang der Grenze der Sowjetzone befinden sich Gebietsstreifen, die durch ihre schlechte soziale Lage sich von den westlicheren Bundesgebieten scharf abheben. In besonderem Maße sind es die Länder Schleswig-Holstein, Niedersachsen und Teile Bayerns (Ostbayern), also die Gebiete mit stärkster Flüchtlingsbelegung und noch andauernder struktureller Arbeitslosigkeit. Während im Bereich des mehr agrarischen Landesarbeitsamtes Niedersachsen am 31. Dezember 1951 von 1000 Arbeitnehmern 174 arbeitslos waren, wurden im benachbarten industriellen Nordrhein-Westfalen zur gleichen Zeit nur 51 gezählt. Für das gebietliche Gefälle der sozialen Lage sind diese beiden Zahlen bezeichnend. Aber auch innerhalb des Bereichs des Landesarbeitsamtes Niedersachsen findet man eine weitgehende Differenzierung. Emden liegt mit 323 Arbeitslosen an der Spitze, gefolgt von Wilhemshaven (270), Brake (259), Leer (251) und Vechta (250). Die Bereiche mit der geringsten Arbeitslosenzahl sind Osnabrück mit 91 Arbeitslosen, Hannover (105), Stadthagen (113), Nordhorn (136) und Celle (139). Aus dem vorliegenden Zahlenmaterial, das leicht durch Zahlen aus anderen Gebieten angeregt werden kann, lassen sich gewisse wirtschaftliche Tendenzen ableiten:

1. *Jeder gewerbliche Standort hat seine spezifische eigene soziale Lage. Zwei“ verschiedene Standorte mit ganz genau der gleichen sozialen Lage gibt es nicht.*

Nicht immer brauchen die Abweichungen so stark zu sein, wie sie im Bereich des Landesarbeitsamtes Niedersachsen (und wohl auch anderen Landesarbeitsämtern) anzutreffen sind; es genügen ja auch schon geringe Unterschiede, die Differenzierung herbeizuführen.

2. Je größer die soziale Not innerhalb eines gewerblichen Standortes, desto größer der Abstand der sozialen Lage gegenüber anderen Standorten. Emden und Osnabrück sind als äußerste Pole am weitesten voneinander entfernt.

Für den Unternehmer, der Wege und Möglichkeiten sucht, Differentialrenten aufzuspüren, bietet die größere soziale Not die besseren Chancen. Die Differenz ist ja zwischen den äußersten Polen am größten. Ob nun die schlechte soziale Lage zur Gewinnung von Differentialrenten genutzt wird oder nicht, ist bedeutungslos. Worauf es ankommt, ist zu zeigen, daß die soziale Not eines Standortes die Möglichkeit zu Extraprofiten in sich schließt, die um so größer sein können, je größer die soziale Not und je relativ knapper die Standorte mit ausgesprochen sozialer Mißlage sind.

Eine gewisse Differenzierung der sozialen Lage gibt es im Bereich einer Volkswirtschaft immer, auch unter normalen Wirtschaftsverhältnissen. Herrscht eine allgemeine Wirtschaftskrise, wie etwa Ende der 20er und Anfang der 30er Jahre, dann wird sich die soziale Lage ganz allgemein verschlechtern, wenn auch örtlich mit verschiedener Intensität. Erst eine auf rein äußere Geschehnisse zurückzuführende strukturelle Arbeitslosigkeit, wie sie große Teile des Bundesgebietes befallen hat, schafft jene Extralage und jene partielle Verschlechterung, die eine besondere Anregung zu hohen Sonderprofiten gibt.

Als Quellen solcher „externer Ersparnisse“ seien hier im einzelnen genannt: 1. Niedrigere Tariflöhne und Gehälter gegenüber anderen Tarifgebieten. 2. Untertarifliche Entlohnung der Arbeiter und Angestellten. 3. Nichtbezahlung von Überstunden, Überstundenzuschlägen und die Tendenz, möglichst viele Arbeitskräfte im Monatslohn zu beschäftigen und als Äquivalent hierfür zusätzliche Arbeit ohne Bezahlung zu verlangen. 4. Einstufung der Beschäftigten in mindere Lohn- und Gehaltsgruppen, als sie tariflich für die ausgeübte Tätigkeit vorgesehen sind. 5. Nichttarifliche Auslöse- und Spenssätze, 6. Beschäftigung von Arbeitslosen mit Teilbeschäftigtenkarte und Einsparung Vollbeschäftigter. 7. Beschäftigung von Rentenbeziehern und Pensionären gegen geringes Entgelt.

Zu diesen Ersparnissen treten noch die damit verbundenen Einsparungen an Sozialbeiträgen und Lohnsummensteuern, eventuell auch an Beiträgen zu Berufsgenossenschaften.

Angenommen also, wir haben es mit einem kleineren Unternehmen der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie mit 25 Beschäftigten zu tun, von denen 16 Stundenlöhner und 9 Monatslöhner (einschließlich Gehaltsempfänger) sind. Die monatliche Brutto-Lohnsumme der Stundenlöhner beträgt bei 26 Arbeitstagen 2830 DM, die der Monatslöhner im gleichen Zeitraum 2370 DM. Insgesamt gibt das Unternehmen für Löhne und Gehälter ohne Sozialbeiträge usw. monatlich 5200 DM aus¹⁾.

1) Dieser Berechnung liegt der Tarifvertrag zugrunde, der am 23. 5. 1951 zwischen dem Fachverband der Obst- und Gemüseverwertungsindustrie in Niedersachsen und Bremen, dem Verein der Konservenfabrikanten Braunschweig und Umgebung und der Industriegewerkschaft Nahrung, Genuß, Gaststätten, Landesleitung Niedersachsen, abgeschlossen wurde. Der Standort ist in Ortsklasse II eingestuft. Von den 16 Stundenlöhnern gehören zwei der Lohngruppe I, drei der Lohngruppe II und elf, davon zwei Männer und neun Frauen, der Lohngruppe III an. Der Brutto-Durchschnittsstundenlohn beträgt rund 0,85 DM, was einem Brutto-Durchschnittswochenlohn von rund 40,80 DM entspricht, also einem Satz, der weit unter den durchschnittlichen Bruttoverdiensten liegt, wie sie in den Mitteilungen der WWI der Gewerkschaften genannt werden. Für die neun Monatslöhner (fünf Betriebs- und vier Bürokräfte einschließlich eines Lehrlings) sind einmal 400 DM, sechsmal 300 DM, einmal 120 DM und einmal 50 DM Monatsentgelt angenommen.

Von dem Unternehmen werden aus der sozialen Lage folgende Renten gezogen: 1. Die von den Stundenlöhnern geleisteten Überstunden, die 15 vH. der Normalarbeitszeit betragen, werden als Normalstunden abgegolten und die tariflichen Überstundenzuschläge (25 vH.) nicht gewährt. 2. Die von den Monatslöhnern geleisteten Überstunden, die 30 vH. der Normalarbeitszeit betragen, werden nicht bezahlt und zusammen mit den tariflichen überstundenzuschlägen (25 vH.) eingespart. 3. Statt eines angelernten Arbeiters wird ein Arbeitsloser mit Teilbeschäftigtenkarte beschäftigt, der nur 50 vH. des tariflichen Lohnes eines angelernten Arbeiters erhält.

Die „externen Ersparnisse“, die auf diese Weise erreicht werden, betragen monatlich 1100 DM oder nicht weniger als 21 vH. der gesamten monatlichen Brutto-Löhne und -Gehälter. Der Anteil der eingesparten Sozialbeiträge und Lohnsummensteuern dürfte ähnlich hoch sein.

Die äußerliche DisÖkonomie oder externe Unwirtschaftlichkeit, wie *Samuelson*²⁾ die externen Ersparnisse nennt, wirft also für einen unsozialen Unternehmer, der sich nicht scheut, sie für seine Vorteile recht kräftig auszunutzen, eine sehr beträchtliche Rente ab, die um so gewichtiger ist, je arbeitsintensiver die Struktur seines Unternehmens ist. Sie vermag u. a. die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen gleicher Branche mit normaler sozialer Standortlage empfindlich zu stören.

Voraussetzung für die scharfe Ausnutzung der sozialen Mißlage ist ein schwacher Einfluß der Gewerkschaften auf die Arbeitnehmer. Das ist gerade in Gebieten mit sozial schlechter Lage am ehesten der Fall, besonders wenn es sich um schwach industrialisierte Gebiete handelt, die von verhältnismäßig kleinen Betrieben durchsetzt sind.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Renten als „die der scharfsichtigen Erkenntnis und tatkräftigen Benutzung der besten Gelegenheiten zur Fortbildung der Volkswirtschaft in Aussicht gestellte Belohnung“ (*Mangoldt*), wird bei Differentialrenten, die aus der sozialen Not gezogen werden, genau in ihr Gegenteil verkehrt: 1. Nicht der Unternehmer mit den besten wirtschaftlichen Fähigkeiten kommt zum Zuge, sondern der rücksichtslos antisoziale. 2. Die bestmögliche wirtschaftliche Gesamtproduktion wird nicht erreicht. Die Differentialrente der sozialen Lage ermöglicht es, nötigen organisatorischen Verbesserungen und Rationalisierungsmaßnahmen auszuweichen. 3. Die Konsumentenkaufkraft wird durch das niedrige Arbeitsentgelt gerade in den Gebieten noch weiter geschwächt, wo sie sowieso schon sehr niedrig ist. 4. Den Versicherungsträgern werden Beiträge und den Kommunen Lohnsummensteuern vorenthalten.

Auch wenn die aus der sozialen Not gezogene Rente zur Selbstfinanzierung des Unternehmens und späteren wirtschaftlichen Rationalisierung desselben führen sollte, was bei dem Unternehmertyp, der sich ihrer bedient, durchaus nicht sicher erscheint, so bleibt sie doch wahrhaft unwirtschaftlich, weil sie auf alle Fälle verhindert, daß der Unternehmer mit den besten wirtschaftlichen Qualifikationen sich gleich von Beginn an durchsetzt, ja die Gefahr besteht, daß er von seinem unwirtschaftlicheren Wettbewerber überflügelt wird. Gerade das aber sollte eine wirkliche Wettbewerbswirtschaft verhindern.

Außer dem rein wirtschaftlichen Problem aber hat die Differentialrente der sozialen Lage eine nicht minder bedeutsame ethische, moralische und soziale Seite, auf die im Rahmen unserer wirtschaftlichen Betrachtung hier nicht näher eingegangen werden kann. Man denke nur an die sozialen Spannungen in Notstandsgebieten, die durch ausgenutzte Renten der geschilderten Art bis zum Zerreißen gesteigert werden können.

2) Volkswirtschaftslehre, Bund-Verlag, Köln, 1952. S. 694 Anmkg.