

Lohnbildung in der Marktwirtschaft

Theoretische Bemerkungen zur Lohnpolitik

Hat sich die deutsche Lohnpolitik festgefahren? Bedarf es wirklich „neutraler Sachverständiger“ oder staatlicher „Schlichtung“? Treiben die Löhne die Preise oder die Preise die Löhne in die Höhe? Müssen Lohnerhöhungen über das Maß der Produktivitätssteigerung hinaus unvermeidlich zur Inflation führen? Erhält der Arbeiter im Lohn den Gegenwert seines „produktiven Beitrags“? Was ist überhaupt „gerechter Lohn“? Alle diese Fragen stehen wieder im Mittelpunkt der Diskussion. Die Theorie kann einiges dazu beitragen, daß sie geklärt werden.

I.

Unsere heutige Wirtschaft ist im Wesen gesellschaftlich. Was sie leistet, kommt im Zusammenwirken zustande. Wie eine Mannschaft im Fußballwettkampf in keinem Fall dem einzelnen Mitglied einen rechnerisch bestimmten Anteil am Erfolg zumessen kann, so ist es auch in der heutigen Wirtschaft nicht möglich, dem einzelnen oder einer Gruppe von einzelnen einen bestimmten Anteil an der Gesamtleistung zuzurechnen. Zu sagen, jeder habe ein Recht auf seinen vollen Arbeitsertrag, ist in einer so beschaffenen Wirtschaft eine leere Formel, da sich bei keinem Wirtschaftsteilnehmer der Anteil gerade seiner Arbeit am Gesamtergebnis errechnen läßt. Welchen Anteil der einzelne am Gesamtprodukt erhalten soll, kann daher nicht aus seiner „Leistung“ errechnet werden. Es kann nur Gegenstand einer echten *Entscheidung* sein. Errechnen läßt sich hier nichts.

Man kann auch nicht sagen, der Markt Sorge dafür, daß im Lohn der „produktive Beitrag“ des Arbeiters zum Produkt erstattet werde. Man brauche also nur den Markt walten zu lassen, dann erhalte jeder, was ihm zukomme. Auch die Lehre vom „produktiven Beitrag“ ist eine leere Formel. Was der Markt zuteilt, ist nicht die Norm, sondern das Problem der Verteilung des Sozialproduktes auf die Teilnehmer am Wirtschaftsleben. Es versteht sich absolut nicht von selbst, daß das, was der Markt als einen angeblichen oder tatsächlichen „produktiven“ Beitrag mit Einkommen von bestimmter Höhe honoriert, die Einkommenshöhe ergibt, die dem einzelnen zukommen soll. Auch wenn wir eine grundsätzlich marktwirtschaftliche Ordnung wollen, so ist damit noch keine eindeutige Entscheidung für eine bestimmte relative Lohnhöhe getroffen. Es bleibt die Frage, ob an dieser Stelle der Markt das letzte Wort sprechen darf. Überdies ist ja mit der Entscheidung für eine grundsätzlich marktwirtschaftliche Ordnung nicht eben viel geschehen. Es gibt sehr verschiedene Ordnungen, die alle grundsätzlich marktwirtschaftlicher Art sind und dabei zu ganz unterschiedlichen Anteilen der Arbeiter am Sozialprodukt führen. Wir halten fest: *In einer dem Wesen nach gesellschaftlichen Wirtschaft gibt es keine Größe, die in irgendeinem Sinn des Wortes als „natürlicher“ Lohn gelten könnte.*

Dies gilt für den Lohn schlechthin; keinesfalls etwa nur für Lohnbezüge auf Grund ausdrücklicher „Arbeitsplatzbewertungen“, wengleich diese Form des Zustandekommens von Lohnhöhen ganz besonders deutlich enthüllt, daß der Lohn ein Ergebnis ordnungspolitischer Entscheidungen gesellschaftlicher Kräfte ist.

Diese ordnungspolitische Entscheidung ist in den meisten Industrieländern dahin ergangen, daß der Arbeitsmarkt nicht sich selbst überlassen wird. Das heißt aber nicht, daß ein Markt, auf dem sonst „freie“ Konkurrenz herrschen würde, dem Spiel des Wettbewerbs entzogen ist. Es verhält sich vielmehr völlig anders. Der Arbeitsmarkt würde, sich selbst überlassen, mit Sicherheit den Grundzug so vieler anderer sich selbst überlassener Märkte annehmen: Die Konkurrenz würde mehr oder weniger durch Abreden beschränkt werden, und dieser Vorgang würde sich auf beiden Seiten des Marktes ergeben. Der Eingriff des Staates bedeutet hier nicht die Behinderung eines wirklich freien Spiels der Kräfte der einzelnen Wirtschaftsteilnehmer. Er besteht vielmehr darin, daß ein „unfreier“ Zustand

staatlich geordnet wird, der sich auf jedem sich selbst überlassenen Arbeitsmarkt mit großer Wahrscheinlichkeit entwickelt. Dieser Zustand ähnelt einem zweiseitigen Monopol. Nachfrage und Angebot werden „manipuliert“. Auf der Seite der Arbeiter ist es freilich aus noch zu erörternden Gründen schwerer, durch Manipulierung die Marktlage künstlich zu verbessern. Das bedeutet eine Schwäche ihrer Position. Das Arbeitsrecht und ein großer Teil des in 2 Jahrh. aufgebauten Systems sozialer Sicherung haben hier ihren Ansatzpunkt.

Keinesfalls vermag irgendeine Form der „Marktwirtschaft“ *automatisch* dem Arbeiter Beschäftigung und eine angemessene Lebenslage zu gewährleisten. „Der Preismechanismus garantiert weder Vollbeschäftigung, noch kann er beim Fehlen von Vollbeschäftigung seine Lenkungsfunktionen befriedigend erfüllen¹⁾.“

Im übrigen interessiert natürlich nicht nur der Lohn, sondern schlechthin das Einkommen des Arbeiters. Hier stiftet die Rede von dem Gegensatz zwischen „Kapital“ und „Arbeit“ Verwirrung. Es hat sehr viel Sinn, von Spannungen zwischen Arbeitgebern als Eigentümern von Kapital und den Arbeitern ohne Kapital zu sprechen, Aber es hat keinen Sinn, von einem Gegensatz zwischen Kapital und Arbeit zu sprechen. *Arbeit und Kapital sind Produktionsfaktoren und nicht Gruppen von Personen.* Die Theorie unterscheidet streng zwischen den Einkommen der Personen, aus denen eine Gesellschaftswirtschaft besteht, und den Anteilen am Sozialprodukt, die den einzelnen „Produktionsfaktoren“ dieser Gesellschaftswirtschaft als sozusagen Funktionseinkommen zufließen. Offensichtlich brauchen sich personelle und funktionale Verteilung des Volkseinkommens in keiner Weise zu decken. Es versteht sich nicht von selbst, daß der einzelne Teilnehmer an der Volkswirtschaft seine Einnahmen aus den Bezügen nur eines Produktionsfaktors bezieht. Beim Unternehmer ist es nicht der Fall. Wenn es zutrifft, daß Gruppen der Wirtschaftsgesellschaft Einkommen nur aus dem Produktionsfaktor Arbeit beziehen, so ist das alles andere als „natürlich“. Es kann nur als eine an und für sich höchst befremdliche Wirkung geschichtlicher Vorgänge verstanden werden.

Aber wenn es — wie heute — im allgemeinen so ist, folgt doch allein daraus noch nichts für die absolute und relative Höhe des Einkommens dieser ohne eigenes Kapital Arbeitenden. Man braucht sich nur einmal vorzustellen, daß nach einem Schiffunglück eine größere Anzahl gleich gut ausgebildeter produktionserfahrener Menschen auf einer fruchtbaren Insel eine neue Wirtschaftsgesellschaft begründen muß. Land ist im Überfluß da; niemand braucht zu verhungern. Wenn dann einer der Schiffbrüchigen eine Fabrik errichten will, so wird er wohl nur auf der Grundlage eines Gesellschaftsvertrages Mitarbeiter gewinnen; oder aber er muß wenigstens „seinen“ Arbeitnehmern so viele Rechte zugestehen, wie sie ein Gesellschafter zu haben pflegt. Wir beachten viel zuwenig, daß auch im heute geltenden deutschen Recht solche gesellschaftlichen Beziehungen durchaus vorkommen. In der Offenen Handelsgesellschaft ist es durchaus zulässig und kommt auch tatsächlich vor, daß ein Gesellschafter lediglich seine Arbeitskraft und keinen Pfennig Kapital einbringt, aber am Gewinn sehr maßgeblich und an den geschäftlichen Dispositionen — *obwohl ohne Kapital* — vielleicht entscheidend teilnimmt. Wir sehen auch hier wieder, daß die sozialen Spannungen nicht als solche zwischen „Kapital“ und „Arbeit“, sondern nur als Gegensatz zwischen im Betrieb vereinten physischen Personen mit Kapitalbesitz und Personen ohne Kapitalbesitz beschrieben werden können, wobei an und für sich wie in unserer OHG sogar Verhältnisse möglich sind, in denen den letzteren gleiche oder stärkere Rechte als den ersteren zugestanden werden. Das hängt von der Marktlage ab. Ferner gibt es natürlich Gegensätze zwischen Spitzenkräften und ausführenden Kräften; Spannungen, die mit Kapitalbesitz und -nichtbesitz an und für sich nichts zu tun haben.

Mindestens die Gewerkschaften sollten auf die sinnlose Rede von dem Gegensatz zwischen „Kapital“ und „Arbeit“ verzichten. Das, worauf es ihnen ankommt, nämlich eine menschenwürdige Existenz des Arbeiters und die Beseitigung von gesellschaftlichen Vor-

1) Gutachten des Wissenschaftlichen Beirats beim Bundeswirtschaftsministerium vom 3. 6. 1956, These 6

urteilen zuungunsten des Arbeiters, wird durch dieses ungeeignete Bild nur verdeckt. (Es ist sinnlos, jene in der Sache begründeten Gegensätze nicht sehen zu wollen. Aber natürlich gibt es auch sehr wesentliche gemeinsame Interessen; berechnete und — unleugbar — auch unberechnete. Die berechneten sind der Pflege wert und dürfen auch bei Lohnverhandlungen nicht außer acht gelassen werden. Auch sollte bei Auseinandersetzungen die verschiedene Art der beachtlichen Gegensätze berücksichtigt werden. Es gibt in unserer Zeit, in der die Beziehungen zwischen den Menschen immer mehr organisiert werden müssen, Abhängigkeiten und daraus resultierende Spannungen, die sich nicht erst aus der Gliederung der Gesellschaft in Klassen, sondern unmittelbar daraus ergeben, daß uns die Industriegesellschaft *als solche*, unabhängig von der Existenz von Klassen, jenen Organisationszwang auferlegt²). Im übrigen ist heute auch der Spitzenmanager — vielleicht gerade er — entgegen weitverbreiteten Legenden und Theorien im Grunde ein unfreier Mann. Das zeigt sich in Grenzsituationen. Der „Partner“ ist etwas schwer faßliches Anonymes. Der Kampf um die Persönlichkeitswerte, um die es ja schließlich auch bei der Einkommensverteilung letztlich geht, ist heute schwerer geworden. — Hier und nur hier ist auch der Ansatzpunkt für Bemühungen um ein besseres „Betriebsklima“.)

II.

Wir sahen: Der Lohn kommt in jeder modernen Volkswirtschaft mit hoch entwickelter Arbeitsteilung notwendig auf Grund von verantwortlichen Entscheidungen zustande; er läßt sich nicht einfach errechnen. Von welchen Grundentscheidungen aber sollten wir bei der Stellungnahme zur Lohnhöhe ausgehen? Gemeint ist hier natürlich nicht die absolute Menge an Gütern und Diensten, die dem Arbeiter als Anteil am Sozialprodukt zufließen. Uns interessiert das Verhältnis, in dem er und die anderen sozialen Gruppen am Volkseinkommen beteiligt sind. Absolute Gleichheit dieser Anteile wird von keinem Tarifpartner und ebensowenig von irgendwelchen Parteien angestrebt. Unterschiede erscheinen als zulässig und in einem bestimmten Sinne sogar als erwünscht. Alle gesellschaftlich maßgeblichen Kräfte unseres Landes wollen dem persönlichen Einkommen nicht seine Spornungswirkung entziehen. Im Interesse einer allgemeinen Steigerung des Wohlstandes sollen Fleiß und Tüchtigkeit durch höheres Einkommen belohnt werden. Aber diese sich aus kulturellen Grundentscheidungen ergebende Richtlinie gilt nicht unbedingt. Sie stößt auf die Schranke der Gerechtigkeit; und es ist die sittliche Stärke des Gewerkschaftsgedankens, daß er sich auf diese Idee der Gerechtigkeit berufen kann. Aus ihr ergibt sich, daß denjenigen Gesellschaftsmitgliedern, die bei dieser Differenzierung der persönlichen Einkommen die Empfänger der geringeren Bezüge sind, kein unzumutbarer Nachteil zugefügt werden darf. Nur wenn allgemeine Wohlstandssteigerung, die sich aus der Anspornung von Fleiß und Tüchtigkeit ergibt, *auch ihnen zugute* kommt, rechtfertigen sich gesellschaftliche Entscheidungen, die zu verschiedenen Höhen der (niemals mechanisch errechenbaren!) Anteile am Produkt des volkswirtschaftlichen „teamworks“ führen. Die spornenden Unterschiede sollen so groß, *aber nicht größer sein*, als es für die erstrebenswerte Versorgung auch der jeweils schwächsten Angehörigen der Wirtschaftsgesellschaft erforderlich ist³). Allerdings sind auch diese aus dem Wohlfahrtsstreben und der Gerechtigkeitsidee abgeleiteten Grundsätze der Einkommensverteilung noch nicht ohne weiteres anwendbar. Wir wissen aus der Erfahrung, und die Wissenschaft lehrt es, daß unter so komplizierten Verhältnissen wie heute Wirtschafts- und Sozialpolitik nicht ohne eine vorherige Grundentscheidung für eine allgemeine Ordnung des Wirtschaftslebens betrieben werden können. Als Gewerkschafter sind wir gegen Monopolkapitalismus, aber nicht gegen Marktwirtschaft schlechthin. Für jede Zeit und jede Produktionsweise eignen sich nun ganz bestimmte, wenige Grundtypen der Wirtschaftsordnung; in unserer Zeit etwa die verschiedenen Typen

2) Vgl. hierzu vom Verfasser Artikel „Wirtschaft“ im Hdb. der Soziologie, Bd. II, S. 1062—1069. Siehe auch die Präambel des Berliner Aktionsprogramms der SPD, 1954.

3) Vgl. vom Verfasser: „Grundsätze der Verteilungspolitik“ in „Grundsatzfragen der Wirtschaftsordnung“, Berlin 1954.

marktwirtschaftlicher Ordnung, die sogenannte Zentralverwaltungswirtschaft und gewisse ständische Ordnungen, sämtlich auf geldwirtschaftlicher Grundlage. Indem wir uns für eine dieser Ordnungen entscheiden, sind wir in der Wahl unserer speziellen wirtschafts- und sozialpolitischen Maßnahmen in gewissem Umfange festgelegt.

Das Wesentliche einer Entscheidung für eine grundsätzlich marktwirtschaftliche Ordnung liegt wohlgermerkt entgegen weitverbreiteten Meinungen nicht darin, daß sie, unter den Sporn des Wettbewerbs gestellt, das höchste Sozialprodukt liefere. Es ist durchaus noch offen, ob nicht die Zentralverwaltungswirtschaft ein höheres Produkt liefert. Ausschlaggebend ist vielmehr, daß in der Marktwirtschaft eine Vielzahl einzelwirtschaftlicher Gebilde auf Grund einer ihnen zugestandenen *Autonomie* tätig ist. Diese Autonomie gibt der Persönlichkeit Chancen, die in anderen Ordnungen nicht oder nicht in dieser Weise geboten sind. Wer sich weltanschaulich dahin entscheidet, daß die Möglichkeit persönlicher Initiative Grundbedingung eines menschenwürdigen Lebens ist, wird unter den heutigen Umständen eine Wirtschaftsordnung mit dem *Höchstmaß* an solcher Initiative fordern, das bei der jeweils gewollten und kulturell vertretbaren Produktionsweise unter Anerkennung des sittlichen Gebotes der Gerechtigkeit erreichbar ist. Dies ist der Grund dafür, daß wir die kommunistische Zentralverwaltungswirtschaft ablehnen. Wir anerkennen die den Persönlichkeitswerten günstige Marktwirtschaft mit autonomen Einzelwirtschaften als Gewerkschafter; indessen mit der Maßgabe, daß die Möglichkeit der Initiative über Formen des Mitbestimmungsrechts auch dem Arbeitnehmer zuteil wird. Auch wissen wir, daß nicht jeder Typ der Marktwirtschaft den Persönlichkeitswerten der Wirtschaftsteilnehmer günstig ist.

Immerhin aber ist die Vorentscheidung für diesen Grundtyp der Wirtschaftsordnung stets zu beachten; also auch bei Grundentscheidungen auf dem Gebiet der Lohnpolitik und überhaupt der Gestaltung des Einkommens der aktiven und der inaktiv werdenden Arbeiter. *Dies freilich kann nicht ohne einen klären Blick auf die geschichtliche Startsituation der Arbeiterschaft geschehen.* Nichts spricht dafür, daß der Grundsatz der Gerechtigkeit in Verbindung mit der Spornungsidee und der Grundentscheidung für eine prinzipiell marktwirtschaftliche Ordnung die heute geschichtlich gegebene relative Lohnhöhe rechtfertigt. Diese historisch entstandene Verteilung von Einkommen und Vermögen hat mit Fleiß und Tüchtigkeit äußerst wenig zu tun. Das gilt für die „klassische“ sozial schwache Schicht — die Masse der Arbeiter — wie für neue solche Gruppen, z. B. die Vertriebenen und die Kriegsbeschädigten. Die heutige Verteilung von Einkommen und Vermögen verteidigt denn auch mit sachlichen Gründen niemand.

Hier ist indessen zunächst noch eine weitere Folgerung aus der Grundentscheidung für soziale Gerechtigkeit zu ziehen. Der Arbeiter wird oft gefragt, was er denn eigentlich dagegen habe, daß Menschen reich werden. Nun, der Arbeiter braucht in der Tat nichts dagegen zu haben, daß Menschen reich werden; aber es widerspricht der Gerechtigkeit, daß Menschen in Reichtum oder erheblichem Wohlstand leben, wenn andere in eigentlicher Armut leben. Man kann vielleicht einwenden wollen, Armut sei ein relativer Begriff. Darüber zu reden, wäre aber müßig. Denn was wir heute meinen, wenn wir von Armut reden, ist eine Realität von äußerster Bitternis. Man denke nur an die eben veröffentlichte Erhebung über die Armut in West-Berlin⁴). Hier ist ein so strenger Begriff für das Finden der Zahl der Armen zugrunde gelegt, daß der gewaltige Anteil der in diesem Sinne Armen an der Bevölkerung Berlins nur aufs tiefste erschrecken kann. *Ex ist sittlich unerlaubt, in einer Situation, in der so viele Menschen wie heute auf der Erde im Elend leben, es als bloße Äußerung von Neid und Mißgunst zu deuten, wenn eine andere Verteilung des Volkseinkommens und Vermögens gefordert wird.* Gewiß können wir uns freuen, wenn Menschen in Wohlstand leben; aber wir dürfen uns nicht freuen, wenn dies zusammen mit bitterer Armut auftritt. Auch nimmt die *Zusammensetzung des Sozialproduktes* bei extrem

4) Stephanie Münke, Die Armut in der heurigen Gesellschaft. Berlin 1956.

großen Unterschieden der Einkommenshöhen in der Regel — besonders bezüglich der Art der Investitionen — eine unerwünschte Gestalt an.

Die Marktwirtschaft bemißt die Entgelte (Lohn und Gewinn) nach dem Knappheitsgrad des fraglichen Gutes. Gibt es Arbeiter im Überfluß, so zahlt sie Löhne, die im extremen Falle zu Elend und Verzweiflung führen und in der Zeit des Frühkapitalismus das widersinnige Ergebnis hatten, daß diese unglücklichen Menschen nun auch noch Frau und Kinder in Arbeit schickten, so daß der Überfluß an Arbeitern noch größer wurde. Eine grundsätzliche Entscheidung für die marktwirtschaftliche Ordnung darf die Menschen nicht in einem solchen Maß dem Spiel der Kräfte unter dieser Ordnung ausliefern, daß für große Gruppen der Gesellschaft sittlich unzumutbare Ergebnisse herauskommen oder herauskommen können.

Wir haben also zwei Richtlinien gegeneinander abzuwägen: die Rücksicht auf die Funktionsfähigkeit der einmal gewählten, grundsätzlich marktwirtschaftlichen Ordnung und die Rücksicht auf die Verwerflichkeit einer Verteilung der Lebenslagen, bei der Reichtum auf der einen Seite und unzumutbare Lebensbedingungen auf der anderen Seite einander gegenüberstehen.

Vielleicht wird nun eingewendet: weltanschauliche Entscheidungen seien „subjektiv“, in der Wirtschaft müßten wirtschaftliche Gesichtspunkte entscheiden. Diese „ökonomistische“ These bedarf keiner Zurückweisung aus sittlichen oder religiösen Motiven; sie ist einfach logisch unhaltbar. „Rein wirtschaftliche Entscheidungen“ kann es nicht geben. Wirtschaft hat es immer mit Mitteln, nämlich den Mitteln der Bedarfsbefriedigung, zu tun. Unsere „wirtschaftlichen Interessen“ sind in diesem Sinne immer mittelbare Interessen. Worauf solche mittelbare Interessen gerichtet sind, kann man aber überhaupt nicht bestimmen, wenn nicht zuvor klar ist, auf welche unmittelbare Interessen — „letzte“ Anliegen — sie zurückgehen. Es gibt keine besondere „Wirtschaftsphilosophie“, und es ist eine nicht nur abstoßende, sondern auch leere Redensart, wenn gesagt wird, die Wirtschaft sei „moralinfrei“. Wer das sagt, kann nicht denken. Immer sind außerökonomische Grundentscheidungen erforderlich; und auch grob materialistische oder grob egoistische Grundentscheidungen sind nicht „wirtschaftlicher“ als Entscheidungen auf Grund einer strengen sittlichen oder religiösen Haltung⁵). Gerade die Gewerkschaften sollten sich nicht darauf einlassen, von angeblich „rein wirtschaftlichen“ Gesichtspunkten zu sprechen. Die gibt es nicht.

Man könnte meinen, daß doch Arbeiter, die an einem schwach begehrten Produkt tätig sind oder in einer veralteten Fabrik ein Produkt mit zu hohen Kosten herstellen, nur ein entsprechend niedriges Entgelt beanspruchen dürfen. Gewiß, der Markt verfährt danach. Aber das ist ja eben gerade das Problem in einer wesentlich gesellschaftlichen Wirtschaft: Sollen die Anteile uneingeschränkt in der Höhe, wie sie der Markt bestimmt, anerkannt werden oder nicht? Man könnte freilich sagen: Zwar nicht der Lohn unter der Herrschaft des sogenannten „bilateralen Monopols auf dem Arbeitsmarkt“, aber „selbstverständlich“ der *Lohn, der sich bei vollständiger Konkurrenz in der Marktwirtschaft ergäbe*, sei der „natürliche“ und „also“ angemessene. Aber auch das hilft uns ja nicht weiter. Der Lohn bei vollständiger Konkurrenz (wenn man ihn in unserer von Konkurrenzbeschränkungen durchsetzten Volkswirtschaft überhaupt ermitteln könnte!) ist keineswegs die selbstverständliche Norm, die man etwa zugrunde legen könnte, weil diese Wirtschaftsform sozusagen die „natürliche“ sei. Der wettbewerblich geordnete Markt ist ja doch in Wahrheit ein höchst empfindliches *Kunstprodukt* der Gesellschaftsgestaltung und hat nichts, aber auch gar nichts, mit „Natur“ zu tun. Auch der sich bei ihm herausstellende Preis bzw. Lohn ist also in extremer Weise ein Kunstprodukt und kann nicht etwa als der „natürliche“ Maßstab gelten.

5) Vgl. vom Verfasser „Die Überwindung des Ökonomismus in der Wirtschaftswissenschaft“ in dem oben angegebenen Sammelwerk.

Wir können auf der Suche nach Grundsätzen der Lohnpolitik auch nicht mit dem Begriff der sogenannten „*gesellschaftlichen Nützlichkeit*“ bestimmter Arbeitsleistungen operieren. Würden wir fordern, daß die Lohnhöhe dem Grad der gesellschaftlichen Nützlichkeit der Arbeit entsprechen solle, so würde das zunächst einmal, wörtlich genommen, eine leere Formel sein. Erst wenn wir gesellschaftliche Zwecke kennen, könnten wir etwas über Nützlichkeit in bezug auf diese Zwecke aussagen; bei der Frage nach angeblichen „gesellschaftlichen Zwecken“ kommen wir aber doch wieder ganz und gar in die weltanschaulichen Probleme hinein. Im übrigen ist es ja aber doch von bestimmten weltanschaulichen Positionen aus verwerflich, den Menschen lediglich als Mittel im Dienste sogenannter gesellschaftlicher Zwecke zu schätzen. Ihm wird von diesen Positionen aus als Persönlichkeit Eigenwert zugesprochen; und jeder Angehörige der Arbeiterbewegung, der um die Würde des Arbeiters kämpft, bekennt sich unbewußt oder bewußt zu dieser Weltanschauung, von der es durchaus abgelehnt werden muß, den arbeitenden Menschen nur nach seiner Nützlichkeit für die Gesellschaft zu schätzen und die Höhe seiner Lebenslage danach zu bestimmen. Die Arbeiterbewegung schätzt den Menschen um seiner selbst willen und nicht als bloßes Mittel gesellschaftlicher Zwecke. Gelangen wir bei Prüfung der Verteilung des Volkseinkommens und Volksvermögens zum angegebenen Ergebnis, das den hier entwickelten Wertmaßstäben nicht entspricht und ungerecht ist, so muß noch die Frage geklärt werden, wieweit die Änderung dieser Verteilung auf *subjektiv „wohl erworbene“ Rechte* der heute Begünstigten Rücksicht zu nehmen hat. Wir können dieses Problem hier nicht erschöpfend behandeln. Es genügt, an folgendes zu erinnern: In einer Wirtschaft wie der unsrigen, die von Jahr zu Jahr wächst, kann es genügen, daß der *jeweilige Zuwachs* am Sozialprodukt und Volksvermögen zur Korrektur der Verhältnisse verwendet wird, so daß bei Durchführung des Programms der Umverteilung sich (durchgängig oder mit Ausnahmen) die erworbenen Lebenslagen der bisher Begünstigten zwar relativ, aber nicht absolut verschlechtern. Es ist klar, daß diese Politik weniger Beunruhigung hervorruft. Ob dieses Verfahren hinreicht, ist ein Problem, das in der gegenwärtigen deutschen Diskussion über Lohnhöhen und Eigentumsbildung in Arbeiterhand eine Rolle spielt. *Karl Hinkel* u. a. haben darauf hingewiesen, daß nach 1948, was die Vermögensverteilung anlangt, nicht einmal die Chance ergriffen worden ist, den jährlichen Zuwachs an Volksvermögen zu Verteilungskorrekturen zu benutzen (abgesehen vom Lastenausgleich u. dgl.).

III.

Nach diesen grundsätzlichen Überlegungen müssen wir nunmehr die tatsächliche Situation bei der Verteilung des Volkseinkommens und Volksvermögens in Westdeutschland genauer betrachten. Hier nun stoßen wir auf die Tatsache, daß die Arbeiter nur wenig Genußvermögen (Eigenheime!) und *fast gar kein Produktivvermögen* besitzen, auch nicht in der Form von Beteiligungen, Obligationen usw. Selbst Sparguthaben und Ansprüche an Lebensversicherungen sind nur in bescheidenem Umfang vorhanden.

Man könnte sagen, das läge an den Arbeitern selbst. Sie könnten bei der heutigen Höhe ihres Reallohnes Vermögen haben. An dieser Stelle kommt dann der unvermeidliche Hinweis auf das Motorrad des Arbeiters. Er solle es sich versagen und sparen. Ich halte sehr viel von sozialpädagogischen Einwirkungen, aber sie müssen von einer realistischen Würdigung der Tatsachen und Möglichkeiten ausgehen. Gewiß kann heute ein Asket unter den Arbeitern einiges sparen und im Laufe der Jahre zu einem bescheidenen Vermögen kommen. Aber die Leser dieser Zeitschrift, die ein höheres Einkommen als der Arbeiter haben, brauchen sich nur zu fragen, wieweit sie selbst sich Konsumverzicht für Vermögensbildung abgewinnen, um ein sicheres Gefühl dafür zu erwerben, wieweit Vermögensbildung bei den heutigen Löhnen vom Arbeiter ernstlich erwartet werden kann. Offensichtlich müssen hier sehr starke Anreize und auch zusätzliche Ein-

nahmen geschaffen werden, wenn bei der Masse der Arbeiter zu den Einkünften aus dem Produktionsfaktor Arbeit ins Gewicht fallende Einkünfte aus dem Produktionsfaktor Kapital hinzukommen sollen.

Wir haben zunächst einmal die Tatsache der Vermögenslosigkeit ins Auge zu fassen und zu prüfen, was sich daraus für die gesamte materielle Seite der Lebenslage des Arbeiters und vor allem für seine Stellung auf dem Arbeitsmarkt ergibt. Unter den heutigen deutschen Nationalökonomern arbeiten vor allem *Hans Peter* und *Erich Preiser* an diesem Problem. Mit politischen Folgerungen aus den Tatsachen und Theorien auf diesem Gebiet befassen sich u. a. *Oswald von Nell-Breuning*, *Gilbert Cormann*, *Karl Hinkel*, *Paul Jostock*, der Verfasser u. a. m. Das Wesentliche läßt sich mit wenigen Worten sagen. Wer kein Vermögen besitzt, kann sich unter den heutigen Umständen nicht beliebig im Wirtschaftsleben betätigen. Abgesehen von kümmerlichen Kleinexistenzen, kann er im besonderen nicht die Selbständigkeit wählen. Zu ihr gehört in jedem Fall Kapital oder doch mindestens (wie jetzt bei vielen früher unternehmerisch tätigen Vertriebenen) ein günstiger Zugang zu den Kreditquellen. Der Vermögenslose muß also auf den Arbeitsmarkt gehen. Hier kann er, da er keine Reserven besitzt, nicht beliebig warten und auswählen. Er muß rasch Arbeit finden und das sich ihm jeweils Bietende hinnehmen. *Seine Nachfrage nach Arbeit ist nicht „elastisch“*. Das schwächt seine Position auf dem Arbeitsmarkt, und dies wiederum verringert seine Chance, einen befriedigenden Lohn zu erhalten. Zweifellos hat die Vermögenslosigkeit der Masse der Arbeiter seit Beginn der Industrialisierung eine erhebliche Bedeutung für die Höhe der Löhne gehabt und dürfte sie selbst auch heute noch haben.

Allerdings wirken in der Gegenwart zahlreiche Kräfte, die diese prinzipielle Schwäche der Stellung auf dem Arbeitsmarkt mindern und möglicherweise hier oder da sogar überkompensieren. Man kann das gesamte System der sozialen Sicherung als eine solche Kompensation ansehen. Die Ansprüche des Arbeiters an dieses System ersetzen bei ihm bis zu einem gewissen Grad das ihm fehlende individuelle Vermögen, und demgemäß stärkt dieses System seine Stellung auf dem Arbeitsmarkt. Die Sicherungen, die ihm die Gewerkschaft gewährt, gehören in das gleiche Gebiet.

Diese kompensatorischen Kräfte wirken natürlich um so stärker, je mehr sich an einzelnen Stellen des Arbeitsmarktes oder überhaupt Knappheit an Arbeitskräften ergibt. Dies kann aus strukturellen oder auch konjunkturellen Ursachen der Fall sein und trifft gerade heute in erheblichem Umfang zu. Wir haben leider keine statistische Möglichkeit, den Einfluß der kompensatorischen Kräfte auf die Höhe des Lohnes zu ermitteln. Um auch nur die strukturellen unter diesen Kräften richtig erfassen zu können, müßten wir ermitteln können, um wieviel knapper das Arbeitsangebot unter dem Einfluß jener sozialen Errungenschaften geworden ist. Ein Blick auf die tatsächliche Verteilung des Sozialproduktes macht es mindestens für Deutschland nicht eben wahrscheinlich, daß die Kompensation vollständig sei oder gar Überkompensation vorliege.

Hierbei muß noch ein nur aus dem Geschichtsprozeß heraus verständlicher Einfluß beachtet werden. Die Entstehung der heutigen Arbeiterschaft aus dem „Proletariat“ des Frühkapitalismus und die weltanschaulichen Grundlagen der liberalistischen Ideologie haben eine Art *Meinungsmonopol* entstehen lassen, das ungünstig auf die Löhne der Arbeiter wirkt. Die gesellschaftlichen Vorstellungen gehen allgemein dahin, daß es nur natürlich sei, wenn die Verrichtungen des Arbeiters niedrig honoriert werden.- Immer wieder hat es sich in der Sozialgeschichte der Menschheit ereignet, daß Gruppen, die durch geschichtliche Ereignisse in dauerhafte Not gerieten, sozial deklassiert wurden. Daß der Arbeiter und seine Leistung ganz anders eingeschätzt werden können, als es in alten Industrieländern noch immer geschieht, zeigt das Beispiel Nordamerikas und Australiens. Dort, wo sein Angebot knapp ist und die Gesellschaft auf ihn sehr stark angewiesen ist, sind ganz andere Vorstellungen über Recht und Unrecht bei seinen Ansprüchen gesellschaftsüblich als in jenen Ländern, in denen immer wieder ein Über-

angebot an solchen Kräften bestanden hat oder gar so extreme Verhältnisse bestehen, daß man eine kuliartige Existenz für den Arbeiter als das „Natürliche“ ansieht.

Sei dem, wie ihm wolle! Wir können hier bereits eine praktische Folgerung ziehen: Die Vermögenslosigkeit des Arbeiters ist auf jeden Fall ein höchst beachtliches Faktum, und eine konstruktive Gewerkschaftspolitik sollte demgemäß auch *Vermögensbildungs-Strategie* zugunsten des Arbeiters betreiben.

Hierfür spricht noch ein weiterer Gesichtspunkt. Bis Zum Überdruß hören wir immer die Theorie, daß das Arbeitereinkommen niedrig bleiben müsse, weil es nur für konsumtive Zwecke verwendet werde, während doch die Wirtschaft in wünschenswerter Maße nur wachsen könne, wenn genügend Konsumverzicht zugunsten neuer Investitionen geleistet wird. Hohe Löhne schließen, so wird gesagt, ausreichende Kapitalbildung aus. Sehen wir einmal von der augenblicklichen deutschen Konjunkturlage ab, bei der es mindestens zweifelhaft ist, ob nicht in erster Linie gerade Vorbedingungen für eine Ausweitung der Konsumgüterindustrie geschaffen werden müssen, so ist in dieser Theorie natürlich ein richtiger Kern enthalten. Wir sind durchaus darauf angewiesen, daß das Sozialprodukt jährlich stark gesteigert wird. Die Investitionsrate bei der Verwendung des Volkseinkommens muß also groß gehalten werden. Aber was in aller Welt kann dazu nötigen, hieraus die Folgerung zu ziehen, daß der Lohn niedrig sein müsse? Abgesehen davon, daß die Investitionen aus den verschiedensten Quellen gespeist werden und eine Lohnerhöhung daher keinesfalls notwendig zu einer Minderung der volkswirtschaftlichen Investitionsrate überhaupt führen muß, ist es ja doch stets möglich, die *Verwendung der Einkommen so zu beeinflussen, daß Mehreinkommen vorzugsweise zur Kapitalbildung verwendet werden*. Dies ist trotz der noch immer beengten Lebenslage der meisten Arbeiter unter einer Bedingung auch mit Bezug auf die sog. „freien“ Teile höherer Arbeitereinkommen möglich: Man muß die nötigen starken Anreize schaffen.

Geschieht dies, so ist die Gewerkschaftspolitik freier als zuvor. Sie kann dann für Lohnerhöhungen auch eintreten, wenn es auf hohe Kapitalbildung ankommt. Natürlich darf sie nicht unzumutbare Formen der Eigentumsbildung in Arbeiterhand dulden oder gar fördern. Sie muß wissen, daß die Mittel einer solchen Politik sich nicht in dem politisch durchaus verwerflichen „eisernen Sparen“ oder in solchen Formen der Beteiligung erschöpfen, die die Freizügigkeit des Arbeiters *gegen seinen Willen* beeinträchtigen. Es gibt viele andere Mittel. Auf jeden Fall hat die Gewerkschaftspolitik es in keiner Weise nötig, vor jener Theorie, daß die Löhne um der Kapitalbildung willen niedrig gehalten werden müssen, die Waffen zu strecken. Diese Theorie beruht auf einer logischen Erschleichung und hält sich nur deswegen so zähe, weil sie alle typischen Eigenschaften einer Schutz-Ideologie von Interessenten hat. Unter dem Gesichtspunkt der Kapitalbildung interessiert nicht die Höhe, sondern die Verwendung des Lohnes.

IV.

Natürlich ist es klar, daß die Arbeiter nicht Löhne von beliebiger Höhe fordern können. Irgendwo gibt es jeweils eine Obergrenze. In der gegenwärtigen Lohndiskussion wird immer wieder gesagt, daß der Lohn nicht höher steigen dürfe, als es der jeweiligen Steigerung des Sozialprodukts (man sagt meist: der „Produktivität“) entspricht. Diese These ist in den „Gewerkschaftlichen Monatsheften“ des öfteren diskutiert worden. Ich will nur zu der Frage Stellung nehmen, ob die Überschreitung dieser Grenze *notwendig zur Inflation fährt*.

Zuvor muß freilich klargestellt werden, was eigentlich jene Bestimmung der Obergrenze bedeutet. Anerkennt man sie, so kann zwar bei wachsender Volkswirtschaft auch der Lohn ständig absolut wachsen, aber das *Verhältnis* der Lohneinkommen zu den anderen Einkommensstypen verändert sich dann nicht. Unrecht, das durch das bisherige

Verhältnis gestiftet wird, *verewigt sich bei Anerkennung dieser Obergrenze*; es sei denn, daß man mit der Obergrenze gar nicht die persönlichen Einkünfte, sondern einfach die Größe meint, die dem Produktionsfaktor Arbeit zufließt, und ehrlich bereit ist, die erforderlichen Korrekturen durch Umverteilung der Einkommensquellen aus Vermögen zu verwirklichen.

Zur Inflation kommt es bei Löhnen, die das Maß der Produktivitätssteigerung übertreffen, nur unter zwei bestimmten Bedingungen. Die eine betrifft die *Geldpolitik*. Wir haben kein neutrales Geld. Wird der Lohn über die angegebene Grenze hinaus gesteigert, so verstärkt das die Tendenz, daß die Unternehmen Mehrkosten im Preis auf die Konsumenten abzuwälzen versuchen, und es ist dann offensichtlich von der Geldpolitik des Landes abhängig, ob sich diese Abwälzungstendenz durchsetzt oder nicht. Macht die Geldpolitik nicht mit, so wird der Lohn auf Kosten des Gewinns (und der Steuerzahlungsfähigkeit) der Unternehmen erhöht, und es kommt nicht zur Inflation. (Die Problematik kann hier nicht erschöpfend erörtert werden. In diesem Fall entstehende Krisentendenzen sind nicht hinzunehmendes „Schicksal“.)

Aber wir müssen noch eine weitere Frage beantworten. Unter welcher Voraussetzung kann denn überhaupt die Tendenz entstehen, daß die Unternehmen die Lohnerhöhung auf die Konsumenten überwälzen? Hier spielt offenbar das *Maß der Konkurrenz* in der betreffenden Marktwirtschaft eine Rolle. Bei vollständiger Konkurrenz ist es sehr viel weniger wahrscheinlich, daß die Lohnerhöhung überwälzt wird, als wenn die Wirtschaft stark „vermachtet“ ist. Zwar kann es auch in einer Volkswirtschaft, die sehr viel mehr als die heutige deutsche auf Konkurrenz beruht, in einem solchen Falle zu Überwälzungsvorgängen kommen; besonders, wenn eine ganz allgemeine Erhöhung des Lohnniveaus versucht wird. Aber wie immer man auch diese Zusammenhänge beurteilen mag: niemand wird bestreiten, daß das Maß der Konkurrenz von Bedeutung ist für die Chancen von Überwälzungsversuchen. Wer jene Obergrenze mit der Begründung errichten will, daß ihre Überschreitung zur Inflation führen müsse, macht also die stille Voraussetzung, daß in dieser Wirtschaft die Konkurrenz weitgehend beschränkt ist. Glaubwürdig ist in einer solchen Diskussion offenbar nur derjenige Gegner einer derartigen Lohnerhöhung, der entweder die wettbewerbliche Marktwirtschaft ausdrücklich ablehnt oder offen erklärt, daß die Überwälzungsmöglichkeit und damit die Inflationsgefahr in bestimmtem Umfang auf der heute höchst unvollkommenen Verwirklichung der Idee der wettbewerblichen Marktwirtschaft beruht.

V.

Natürlich können nicht unmittelbar von diesen grundsätzlichen Bemerkungen aus Folgerungen für die heute und hier — im Jahre 1956 in der Bundesrepublik — angebrachte Lohnhöhe gezogen werden. Aber mir lag daran, einigen immer wieder vorgebrachten Scheinargumenten den Boden zu entziehen. Auch kommen wir hier dazu, einen grotesken inneren Widerspruch bei den gegenwärtigen Angriffen auf die Lohnforderungen der Gewerkschaften klar zu erkennen. Es wird gesagt, die Gewerkschaften sollten mit ihren Forderungen nicht über jene Obergrenze hinausgehen. Damit sagt man ihnen, den Vertretungen der Arbeiterschaft, daß sie eine Marktchance, die sie bei der gegenwärtigen Konjunktur haben, aus sittlichem Verantwortungsbewußtsein nicht ausnützen sollen. Das muß gewiß ernstlich geprüft werden. Aber im gleichen Augenblick hält man es für ganz selbstverständlich, daß die Partner der Arbeiter in den Unternehmen Lohnerhöhungen nicht zu Lasten ihres Gewinns gehen lassen, sondern auf die Konsumenten überwälzen. Bei ihnen hält man für „natürlich“, was man bei den Gewerkschaften für sittlich verwerflich hält. Wann endlich werden wir darauf verzichten, aus dem Kunstprodukt wettbewerbliche Marktwirtschaft, das der Realist als eine Freiheits-Chance schätzen darf, einen Mythos zu machen, indem wir diese Marktwirtschaft für die „natürliche“ Wirtschaft halten?