

Monopoltheorie und Arbeitsmarkt

In der nationalökonomischen Theorie erfolgt die Analyse des Arbeitsmarktes — als Gesamtheit derjenigen Vorgänge, „bei denen ein Angebot menschlicher Arbeitskraft und die Nachfrage danach in Erscheinung tritt“ (*Lins*) — fast ausschließlich unter dem Gesichtspunkt einer bilateral monopolistisch determinierten Ordnung¹). Sowohl die Gewerkschaften als auch die Arbeitgeberverbände werden in der theoretischen Darstellung als Monopole behandelt, und zwar unabhängig davon, wie man im einzelnen das Monopol definiert. Daß dieses Verfahren auf die Dauer nicht befriedigen kann, da es die tatsächliche Struktur vornehmlich der Angebotsseite nicht genügend berücksichtigt, zeigen bereits Bezeichnungen wie „Monopoloid“, „Unvollständige Monopole“, „Unwirksame Monopole“ und „Kollektivmonopole“, mit denen man die Gewerkschaften zu erfassen sucht²).

Ein Monopol im Sinne der statischen Theorie liegt immer dann vor, wenn eine bestimmte Gutsart nur von einem Betrieb hergestellt wird und dieser die Möglichkeit hat, wahlweise den Preis oder die Absatzmenge zu bestimmen. Handelt der so definierte Monopolist nach dem Erwerbsprinzip, so wird er zur Erzielung seines Gewinnmaximums diejenige Absatzmenge zu realisieren versuchen, deren Grenzkosten gleich ihrem Grenzerlös sind. Ein im Sinne der statischen Theorie „vollständiges“ Monopol liegt nach *Mayer* dann noch vor, „wenn der Monopolist mindestens 80 vH des Gesamtangebots beherrscht“³).

Ohne hier näher zu untersuchen, ob die Gewerkschaften unter diesem Gesichtspunkt als Monopole zu behandeln sind, zeigt doch eine Betrachtung der Wirklichkeit, daß der von *Mayer* für notwendig erachtete Satz von 80 vH des Angebots auf dem deutschen Arbeitsmarkt in nur zwei Fällen überschritten bzw. erreicht wird, nämlich im Bergbau, wo etwa 92 vH aller Arbeitnehmer, und bei den Eisenbahnern, von denen etwa 77 vH der Beschäftigten gewerkschaftlich organisiert sind⁴). In allen anderen Industrie- und Gewerbezweigen schwankt die Mitgliedschaft zwischen 10 vH (Gartenbau, Land- und Forstwirtschaft) und 68 vH (Chemie, Papier, Keramik).

Aber auch unabhängig von einem numerischen Vergleich der gewerkschaftlichen Organisation sprechen noch andere Gründe gegen einen Monopolcharakter der Arbeitnehmerorganisationen. Dies wird deutlich, wenn wir die moderne Monopoltheorie betrachten, die „der verlaufsanalytischen Behandlung des Preisbildungsproblems“ ungleich größere Bedeutung zuerkennt, als einer statischen Gleichgewichtsanalyse⁵). Ein Monopol liegt nach dieser Auffassung dann vor, wenn „ein Anbieter eines bestimmten Gutes bei der Aufstellung seines Wirtschaftsplans damit (rechnet), daß sein Absatz nur von seinem eigenen Preis (allgemein: nur von seinen eigenen Aktionsparametern) und dem Verhalten der Käufer abhängt, daß also die Preise anderer Güter auf die Größe seines Absatzes keinen Einfluß haben“⁶). „Zu dieser Art Monopol zählt *Schneider* auch die Gewerkschaften:

„Sind die Arbeiter einer bestimmten Qualitätsstufe in einer Gewerkschaft und die diese Leistungsqualität nachfragenden Unternehmer zu einer ebenso festgefügtten Unternehmerorganisation zusammengeschlossen, so tritt an die Stelle eines individuellen Arbeitsvertrages zwischen dem einzelnen Arbeiter und dem einzelnen Unternehmer der kollektive Arbeitsvertrag zwischen der Arbeiter- und der Unternehmerorganisation. Die Angebots- und Nachfragekonfiguration zeigt

1) Vgl. u. a. Heinrich v. Stackeiberg: „Grundlagen der theoretischen Volkswirtschaftslehre“, 2. Auflage, Tübingen 1951, S. 198; Erich Schneider: „Einführung in die Wirtschaftstheorie“, II. T., 2. Auflage, Tübingen 1953, S. 291; Walter Eucken: „Die Grundlage der Nationalökonomie“, 6. Auflage, Göttingen 1950, S. 185; ders.: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, Tübingen 1952, S. 244.

2) Vgl. Hans Mayer: „Der Monopolpreis“, Handwörterbuch der Staatswissenschaften“, 4. Auflage, Bd. III, S. 1034; Hans Ritschi: „Wirksame und unwirksame Monopole“, GMH 1954, S. 577 ff.; Walter Eucken: „Die Grundlagen der Nationalökonomie“, a. a. O. S. 104; Erich Preiser: „Die Zukunft unserer Wirtschaftsordnung“, 2. Auflage, Göttingen 1955.

3) Hans Mayer, a. a. O. S. 1031.

4) Entnommen aus einer Statistik der amerikanischen Hohen Kommission über „Trade Union Membership by Union Groups“, Federal Republic of Germany, September 30, 1953.

5) Erich Schneider: „Zielsetzung, Verhaltensweisen und Preisbildung“, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 157, 1943, S. 420.

6) Erich Schneider: „Einführung in die Wirtschaftstheorie“, a. a. O. S. 284.

jetzt das Bild des ... bilateralen Monopols. Alle ... Ergebnisse über die Preisbildung im Rahmen dieser Marktform finden unmittelbar Anwendung auf den vorliegenden Fall der kollektiven Lohnbildung').“

Schneider macht für seine Zwecke einige Voraussetzungen, die für die Gewerkschaften nicht von vornherein erfüllt sind. Da ein Monopolist wahlweise entweder die Menge oder aber den Preis als Aktionsparameter benutzen kann, müssen auch die Gewerkschaften — bezeichnet man sie als Monopole — entweder eine Kontingentierung der Arbeitskräfte oder aber eine beliebige Festsetzung des Lohnes (mit der dann entsprechend dem Grad der Nachfrageelastizität eintretenden Minderung der Beschäftigung) vornehmen können. Sie rechnen nämlich nach Schneider damit, daß ihr Absatz (an Arbeitskräften) nur von ihrem eigenen Preis (dem fixierten Lohn) bzw. der gezahlte Preis (Lohn) nur von ihrem eigenen Angebot (an Arbeitskräften) abhängt. Ohne im einzelnen auf die durchaus mögliche Substituierbarkeit der Arbeit durch Kapital oder die mögliche Verlagerung von Aufträgen, die Weiterführung der Produktion in von Streiks nicht berührten Bereichen, den Einsatz von Nichtorganisierten u. a. m. einzugehen (alle diese in der Wirklichkeit vorhandenen Beschränkungen der gewerkschaftlichen „Monopolstellung“ werden durch die Schneidersche Definition ausgeschlossen), bleibt doch bestehen, daß es zur Voraussetzung für die Wirksamkeit eines Monopols gehört, daß der Monopolist sich über die Höhe seines Preises bzw. den Umfang der von ihm angebotenen Menge klar ist. Schwierigkeiten, diese Menge zu begrenzen oder aber den Preis nicht auf das notwendige Maß heraufsetzen zu können — aus Gründen, die *in der Natur des Monopols selbst*, nicht etwa in der Machtstellung seiner Kontrahenten liegen — werden durch die Definition Schneiders jedoch nicht erfaßt. Gerade darin aber liegt der grundlegende Unterschied des „Gewerkschaftsmonopols“ zum „normalen“ Monopol auf dem Gütermarkt.

Die Gewerkschaften können normalerweise die von ihnen auf den Markt gebrachte Zahl der Arbeitskräfte nicht beliebig beschränken, und zwar *unabhängig* von der Position der Unternehmer. In den meisten Fällen bildet der Streik das einzige Mittel, das Angebot zu manipulieren. Es ist aber nur befristet anwendbar. Wichtiger aber scheint noch, daß beim Streik immer nur das *ganze* Angebot zurückgehalten werden kann, zumal dann, wenn — wie Schneider voraussetzt — die Arbeiter *einer* bestimmten Qualifikationsstufe in einer Gewerkschaft organisiert sind⁸). Streiken die Arbeiter dieser Gewerkschaft, so ist es ein Streik *aller*. Daran ändert prinzipiell auch nichts, wenn man zu betrieblichen Streiks übergehen würde. Im Gegenteil wäre dann — bei Solidarität der Unternehmer — die Ausweichmöglichkeit des einzelnen bestreikten Betriebes erheblich größer und der Streik nicht mehr Ausfluß monopolistischer Marktposition. Das Angebot kann von einer Gewerkschaft also nur befristet und vollkommen zurückgehalten werden. Voraussetzung dafür ist jedoch, daß — wie Schneider unterstellt — die Gewerkschaft „fest gefügt“ ist, eine Unterstellung, die durchaus nicht immer der Wirklichkeit entspricht!

Aber auch die beliebige Festsetzung der Lohnhöhe liegt außerhalb der gewerkschaftlichen Macht. Würden die Gewerkschaften bei einer Lohnforderung beharren, die nur von einem Teil der Arbeitgeber getragen werden kann, so wäre das Ergebnis nicht, wie beim Gütermonopol, Erhöhung des Stückgewinns bei verringertem Umsatz (unter Umständen also Gewinnmaximierung), sondern vielmehr Beschäftigung für wenige bei hohen Löhnen und Arbeitslosigkeit des größten Teils der Mitglieder. Das aber ist — abgesehen von dem tatsächlichen Verhalten — bereits logisch unmöglich, weil damit die Gewerkschaftsmitglieder ein Votum für ihre eigene Arbeitslosigkeit abgeben müßten. Denn in jedem Fall ist die gewerkschaftliche Lohnpolitik von diesem Votum der Mitglieder abhängig, im Gegensatz zum Monopol auf dem Gütermarkt., bei dem die Entscheidung für eine bestimmte Preispolitik in den Händen eines einzelnen oder einer kleinen Gruppe liegt.

7) Erich Schneider, a. a. O. S. 290/91.

8) Andererseits ergibt sich für die Industrieverbände die Schwierigkeit, „vielfältige partielle Gruppeninteressen in sich auszugleichen“ (Wolfgang Abendroth).

Auf Grund der auch von ihm gesehenen Schwierigkeiten, die Gewerkschaften durch die heute noch herrschende Monopoltheorie zu erfassen, fordert *Eucken* eine Analyse der Sachverhalte, nicht Deduktion aus a priori gesetzten Bedingungen. Bedeutungsvoll ist sein Hinweis, daß mit den heute allgemein üblichen Methoden der nationalökonomischen Theorie die tatsächliche Struktur des Arbeitsmarktes nicht zu erfassen ist. Wie die neuesten amerikanischen Untersuchungen zeigen, ist der Arbeitsmarkt durchaus einer empirischen Betrachtung zugänglich. Die ausschließlich apriorisch deduktive Behandlung seiner Probleme führt letztlich zu Vorschlägen, die sich nicht in die Wirklichkeit transformieren lassen⁹⁾.

Eine Kritik an der Behandlung der Gewerkschaften durch die Monopoltheorie kann ferner nicht unberücksichtigt lassen, daß der von der Theorie dargestellte Fall der des Erwerbsmonopols ist. Ein solcher, „als Monopolist handelnder Anbieter (ermittelt) im Rahmen seines Wirtschaftsplanes unter der Voraussetzung des Strebens nach maximalem Umsatzgewinn die für ihn günstigste Preis-Mengen-Kombination¹⁰⁾“. Ebenso wenig, wie manche von *Ritschi* erwähnten „Bedarfsdeckungsmonopole“ als Monopole im üblichen Sinne bezeichnen kann¹¹⁾, sind die Gewerkschaften in dieser Weise monopolistisch wirksam. Auch sie handeln nicht nach einem, dem „normalen“ Monopol vergleichbaren Erwerbsprinzip. Ihre Mitglieder sind überwiegend nicht erwerbswirtschaftlich orientiert. Sie können deswegen ein solches Prinzip auch nicht auf ihre Organisationen delegieren. Vielmehr müssen die Gewerkschaften bei ihrer Politik andere, mit Lohnforderungen unter Umständen korrespondierende Forderungen ihrer Mitglieder mitberücksichtigen.

Auch schließen die Gewerkschaften einen kollektiven Arbeitsvertrag in Gestalt des Tarifvertrages mit den Arbeitgebern. Insoweit sind die Arbeitsbedingungen, wenn auch nicht monopolistisch, so doch kollektiv geregelt. Wie jedoch zahlreiche Untersuchungen zeigen, liegen die Effektivlöhne zum Teil erheblich über den tariflich vereinbarten Mindestlöhnen. Der Tariflohn ist in diesen Fällen also nur Untergrenze des tatsächlich gezahlten Lohnes. Innerhalb dieser Spanne zwischen Tariflöhnen und Effektivlöhnen besteht somit ein Zustand der freien Vereinbarung.

In welchem Maße es den Gewerkschaften möglich ist, die Lohnhöhe beliebig festzusetzen oder das Arbeitsangebot zu manipulieren, hängt — wie wir sahen — von ihrer inneren und äußeren Stärke ab. Sie sind dazu um so eher in der Lage, je vollkommener der Ersatz ist, den die von ihnen- gezahlten Streikunterstützungen ihren Mitgliedern für den durch Streik entstehenden Lohnausfall bieten. Ein vollkommener Ausgleich des jedem Mitglied entstehenden Lohnausfalles ist aber keiner Gewerkschaft auf längere Sicht möglich. Andererseits benötigen die Mitglieder eine solche Garantie, die um so höher sein muß, je höher der allgemeine Lebensstandard ist. Der Grund für diese Abhängigkeit der Arbeiter von einer irgendwie gearteten Einkommensgarantie liegt in ihrer Eigentumslosigkeit. „Der Arbeiter kann nicht ‚warten‘, die Dringlichkeit seines Angebots ist zu groß, und deshalb

9) Wie weit diese Vorschläge gehen können, zeigen die Ausführungen von H. Willgerodt über „Die Krisis der sozialen Sicherheit und das Lohnproblem“ (ORDO-Jahrbuch 1955, VII Bd.), auf die wir noch zurückkommen werden.

Aus der zahlreichen Literatur über den amerikanischen Arbeitsmarkt sei hier das Buch von Edgar Kröller: „Der amerikanische Arbeitsmarkt“, Verlag Duncker und Humblot, Berlin 1956, 215 Seiten, 16 DM, genannt, das die amerikanischen Untersuchungsergebnisse ausführlich erörtert. Kröller stellt die Technik der Kollektivverhandlungen ausgezeichnet dar und versucht, die Möglichkeiten und Grenzen der gewerkschaftlichen Tarifpolitik zu erfassen. Während man jedoch seiner Kritik an der Auffassung Machlups, J. W. Scovilles und anderer hinsichtlich des gewerkschaftlichen „Arbeitsmonopols“ zustimmen kann, ist seine Feststellung, „Kollektivverhandlungen (seien) ein Schritt auf dem Wege zur Kontrolle der Wirtschaft durch die Gewerkschaften“, zweifellos überspitzt. Auch lassen seine Argumente für die Gültigkeit der „Grenzproduktivitätstheorie“ die Kritik vermissen, die in letzter Zeit dazu geäußert wurde. Vgl. dazu u. a. Erich Preiser: „Erkenntniswert und Grenzen der Grenzproduktivitätstheorie“, Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 89. Jhrg. 1954, Heft 2; dazu kritisch: Hans Albert: „Tautologisches und Ideologisches“, ebenda 90. Jhrg., 1954, Heft 2; ders.: „Logische Analyse und Ökonomische Theorie“, ebenda, 91. Jhrg., 1955, Heft 2; ferner Wilhelm Kresse: „Die Grenzproduktivität des Lohnes“, Jahrbücher für Nationalökonomie und Statistik, Bd. 162, 1950.

10) Erich Schneider, a. a. O. S. 246.

11) Vgl. Hans Ritschi, a. a. O. S. 5S1.

ist seine Lage notwendig schwächer als die seines Kontrahenten¹²⁾.“ Wie sich diese Besitzlosigkeit verteilungstheoretisch auswirkt, hat *Preiser* in hervorragender Weise ausgeführt. Die Lohnhöhe steht danach in direkter Korrelation zur Besitzlage. Durch das Vorhandensein von Besitz vergrößert sich die Elastizität des Arbeitsangebots, da es dem Arbeiter möglich ist, „sich notfalls auf andere Weise über Wasser zu halten“. Die Ergebnisse seiner Untersuchung führen bei *Preiser* zu der politischen Konsequenz: „Eine Politik, die dem Besitzlosen zu Besitz verhilft, gibt ihm nicht nur Anteil an der Rente, sondern sie erhöht auch die Elastizität des Arbeitsangebots mit dem Ergebnis, daß die Quote des Arbeitseinkommens am Sozialprodukt steigt, die des Besitzeinkommens sinkt.“ Zu im Grunde ähnlichen Konsequenzen — wenn auch aus anderer Sicht — kommt *Arthur Sah*: „Diese logischen Gegensätzlichkeiten (daß die organisierte Minderheit über die nicht organisierte oder organisierbare Mehrheit herrscht) aber wären praktisch aufgehoben und gelöst, wenn es gelänge, der breiten Masse der Nichtbesitzenden, insbesondere den Arbeitern, zu ihrer Konsumentenfreiheit auch das Maß an Produzentenmacht zu verschaffen, das die Besitzer von Produktionsmitteln durch die Verfügung über die wichtigsten Produktionsrequisiten und durch ihre Organisation haben, mit anderen Worten, wenn es gelänge, aus bloßen Arbeitern und nur Arbeitern Kapitalisten zu machen und ihnen die Vorteile des Kapitalbesitzes zu verschaffen¹³⁾.“

Diese Bedeutung der Verfügungsgewalt über die Produktionsmittel für die Marktposition wird von *Eucken* offenbar nicht erkannt, wenn er schreibt, daß „nicht die Tatsache entscheidend (war), daß die Maschine dem Arbeiter nicht gehörte, sondern daß die Nachfrager nach Arbeit, denen die Maschinen gehörten, in monopolistischen Marktformen nachfragen¹⁴⁾.“ Dieser Satz ist offensichtlich tautologisch. Denn auch heute noch, und zwar *auf Grund der Verfügung über das Produktionseigentum*, fragen die Unternehmer — im Gegensatz zu den eigentums- und besitzlosen Arbeitern — in monopolistischen Marktstellungen nach. Die Tatsache, daß die „Nachfrager nach Arbeit“ als Monopolisten aufgetreten sind und noch auftreten, ist eine Folge dieser Eigentumsmacht, nicht aber davon unabhängig zu betrachten. Dies ist auch der Grund, weshalb *Preiser* zu der Überzeugung gelangt, daß die Gewerkschaften den sonstigen Kollektivmonopolen nicht koordiniert werden können, weil sie keine Vorzugsstellung unter sonst Gleichen, sondern zunächst nur einen Ausgleich für die spezifische Machtlosigkeit des besitzlosen Arbeiters zu erreichen suchen.

Wir müssen nunmehr weiter fragen, wie es um die Verteilung der für die Arbeiter relevanten Formen des Eigentums bestellt ist und ob andererseits nicht auch vom national-ökonomischen Standpunkt aus Argumente gegen eine zu starke Bindung an bestimmte Formen des Arbeitereigentums sprechen.

In den letzten Jahren ist wiederholt die Forderung nach einer stärkeren eigentumsmäßigen Bindung des einzelnen Arbeiters erhoben worden. So wurden u. a. Vorschläge über Miteigentum, Investmentsparen, den erweiterten Bau von Arbeitereigenheimen und die Errichtung von Arbeiterunternehmen gemacht. Alle diese Maßnahmen sollen den Arbeiter von den Zufälligkeiten des Marktes unabhängiger machen, von denen bereits 1864 der Mainzer Bischof Emanuel *Ketteier* in seiner Rede über „Arbeiterfrage und Christentum“ sagte: „Es ist keine Täuschung darüber möglich, daß die ganze materielle Existenzfrage fast des ganzen Arbeiterstandes, also des weitaus größten Teiles der Menschen in den modernen Staaten, die Existenz ihrer Familien, die tägliche Frage um das notwendige Brot . . . allen Schwankungen des Marktes und des Warenpreises ausgesetzt ist. . . . Das ist der Sklavenmarkt unseres liberalen Europa.“

12) Erich Preiser: „Besitz und Macht in der Distributionstheorie“, Synopsis, Festschrift für Alfred Weber, Heidelberg 1948, S. 341.

13) Arthur Sah: „Macht und Wirtschaftsgesetz“, Leipzig und Berlin 1930, S. 163/64.

14) Walter Eucken: „Grundsätze der Wirtschaftspolitik“, a. a. O. S. 45.

Auf die Frage, ob eine stärkere eigentumsmäßige Bindung der Arbeiter, z. B. in Form des Hausbesitzes, unbedingt von Vorteil und stets im Sinne einer Vergrößerung der Angebotselastizität wirksam ist, geben uns die Untersuchungsergebnisse von *Reynolds* eine Antwort, Sie zeigen, daß zwischen der Bereitschaft, seinen Arbeitsplatz zugunsten einer anderen, besser bezahlten Beschäftigung aufzugeben, und der Bindung an ein eigenes Haus eine Korrelation besteht: „60 vH derjenigen, die ein eigenes Haus besaßen, gaben an, unter keinen Umständen zu einem Arbeitsplatzwechsel bereit zu sein, verglichen mit 35 vH der Mieter¹⁵⁾.“ Bedenken äußert auch *Gerhard Weisser*, wenn er von den Formen des Arbeitereigentums spricht, „die die Elastizitäten in bestimmter Weise verringern. Das Eigentum gibt größere Sicherheit der Existenz, erschwert aber die Lage des Besitzers bei friktioneller Arbeitslosigkeit und sonstigen Prozessen, die ihn an einem Ortswechsel interessiert sein lassen (es sei denn, daß die zur Zeit in den Kreisen der gemeinnützigen Wohnungswirtschaft bearbeiteten Pläne zur Tauschbarmachung von Eigenheimen Bedeutung gewinnen¹⁶⁾.“

Neben dem Hauseigentum spielen andere Formen des Arbeitereigentums eine vom Standpunkt der Vergrößerung der Angebotselastizität aus nur geringe Rolle. Im Einzelfall bewirken sie — wie etwa das „Miteigentum“ — eine noch größere Abhängigkeit der Arbeiter von „ihren“ Betrieben, oder aber sie nehmen die betreffenden Arbeiter — wenn man an die Formen der „Arbeiterunternehmen“ denkt — ganz aus dem allgemeinen Arbeitsmarkt heraus und entrücken sie damit unserer Fragestellung. Kaum eine dieser Formen des Arbeitereigentums hat heute eine Bedeutung, die eine Beseitigung der „Quasimonopolstellung“ der Arbeitgeber zur Folge gehabt hätte.

Schließlich ist noch die weitere Frage zu beantworten, ob — wenn schon nicht durch die Monopoltheorie erfassbar — der Arbeitsmarkt nicht als Sonderfall eines „wettbewerblich“ geordneten Marktes betrachtet werden kann.

In seinem Aufsatz über „Die Krisis der sozialen Sicherheit und das Lohnproblem“ schreibt *H. Willgerodt*, daß der Preismechanismus heute „weitgehend seine Autorität als unparteiischer Schiedsrichter verliert, weil man weiß, daß er durch Interventionen verfälscht wird. . . . Das gilt für keinen Markt so sehr wie für den Arbeitsmarkt¹⁷⁾.“ Auch für diesen soll nach Willgerodt der Grundsatz der Beseitigung bestehender Wettbewerbsbeschränkungen gelten, und er ist der Ansicht, daß sich „die Arbeitslosenunterstützung in ihrer gegenwärtigen Form noch immer als Prämierung des Verharrens am gleichen Ort oder — wichtiger noch — im gleichen Beruf auswirkt“. Letztlich muß sich nach Willgerodts Auffassung „die Logik der wirtschaftlichen Notwendigkeiten trotz aller Unvollkommenheiten des Marktes irgendwie durchsetzen“.

Wie falsch es ist, allein in der Institution des „Wettbewerbsmarktes“ eine Garantie für „Unparteilichkeit“ und Gerechtigkeit zu sehen, geht aus den Ausführungen *Hans Peters* hervor, wonach — sucht man nach einer Grundlage für die Angemessenheit eines Lohnes — „man nach einer Grundlage für sein Urteil suchen muß, die mehr besagt, als nur, daß sich der Lohn am Markte bildet; das tut er nämlich in dem einen wie dem anderen Falle¹⁸⁾“.

Wie auf keinem anderen Markt stellen sich überdies der Verwirklichung eines solchen „Wettbewerbsprinzips“ auf dem Arbeitsmarkt unüberwindbare Hindernisse entgegen. So zeigen die Untersuchungen über die Mobilität der Arbeitskräfte, daß „Umzugsschwierigkeiten und Umzugskosten, Liebe zum Beruf, Schwierigkeiten der Umlernung, Rücksichtnahme auf Familie und manches andere . . . ein Hindernis für die freie Beweglichkeit der Arbeitskraft (sind), die aber gegeben sein müßte, um unter den Bedingungen

15) Lloyd G. Reynolds: „The Structure of Labor Markets“, New York 1951, S. 78.

16) Gerhard Weisser: „Eigentumsbildung als Mittel sozialen Ausgleichs“, Ständiger Ausschuß für Selbsthilfe, Tätigkeitsbericht für 1954/55, S. 2.

17) H. Willgerodt: „Die Krisis der sozialen Sicherheit und das Lohnproblem“, a. a. O. S. 157 S.

18) Hans Peter: „Freiheit der Wirtschaft“, Köln 1953, S. 74.

des freien Marktes das Gleichgewicht am Markte zu erreichen¹⁹⁾“. Allein den verschiedenen Formen der *horizontalen Mobilität* stehen zahlreiche Beschränkungen entgegen. So wird mit zunehmender Spezialisierung die Möglichkeit des Wechsels innerhalb verschiedener Industriezweige stark eingengt. Die Entwicklung zur Automatisierung verstärkt diese Tendenz noch. Wie die Untersuchungen Reynolds' zeigen, haben 45 vH der von ihm befragten Arbeiter in ihrem bisherigen Leben innerhalb drei oder mehr verschiedenen Industriezweigen gearbeitet, wobei — was wesentlich ist — die Häufigkeit des Wechsels bei Facharbeitern erheblich geringer ist als bei den Ungelernten. — Aber auch einem Wechsel innerhalb verschiedener Betriebe derselben Branche stehen den Fachkräften erhebliche Hindernisse im Wege. Das zeigt die Statistik für einen größeren westdeutschen Arbeitsamtsbereich²⁰⁾:

Zahl der Beschäftigungsverhältnisse von männlichen Angehörigen verschiedener Berufe in der Zeit vom 20. Juni 1948 bis August 1953

Beruf	Zahl der Beschäftigungsverhältnisse in vH				Insgesamt
	1	2	3	4 und mehr	
Werkzeugmacher	58	19	7	16	100
Verkäufer	52	23	13	12	100
Weber	45	24	12	19	100
Metallhilfsarbeiter	26	23	13	38	100
Maurer	16	10	11	63	100
Durchschnitt insgesamt	39	20	11	30	100

Klammern wir die Gruppe der Maurer aus, so zeigt die Tabelle eine strenge Korrelation zwischen beruflicher Qualifikation und Häufigkeit des Wechsels. Das gilt — wie die Erhebung weiter ergab — sowohl für die männlichen wie für die weiblichen Beschäftigten.

Bestätigt werden diese Ergebnisse durch eine Statistik aus dem Buchdruckgewerbe, in dem — bei noch höherer beruflicher Qualifikation — die Mobilität wesentlich geringer ist²¹⁾.

Noch stärkere Hindernisse der verschiedensten Art stehen einem interregionalen Arbeitsplatzwechsel entgegen. Wie die Statistik für den Gau Nordrhein-Westfalen der IG Druck und Papier zeigt, veränderte sich 1954 der Mitgliederstand der Gewerkschaft nur zu 0,42 vH durch Zu- und Abgänge von bzw. nach außerhalb.

Schließlich müssen auch die Beschränkungen in der *vertikalen Mobilität* erwähnt werden. Nach *Perlman* ist „das Bewußtsein der Beschränktheit wirtschaftlicher Chancen immer typisch für den Handarbeiter gewesen²²⁾“. Ähnliches berichtet *Reynolds*, dessen befragte Arbeiter gleichfalls von der Beschränktheit ihrer ökonomischen Chancen überzeugt sind. Wie die Untersuchungsergebnisse von *P. E. Davidson* und *H. D. Anderson*²³⁾ sowie von *F. W. Taussig* und *C. S. Joslyn*²⁴⁾ zeigen, waren 61,1 vH der Söhne leitender Angestellter, 60,1 vH der Söhne Selbständiger, 61,5 vH der Söhne niedriger und mittlerer Angestellter, 73,5 vH der Söhne von Facharbeitern, 68,1 vH der Söhne von Angelernten und 71,9 vH der Söhne von Hilfsarbeitern in einer dem väterlichen Beruf entsprechenden Position tätig. Ein „Ausbrechen“ war also immer nur einer Minderheit möglich. Ähnliches

19) Adolf Weber: „Der Kampf zwischen Kapital und Arbeit“, Tübingen 1954, S. 32.

20) Die Erhebung wurde für den Arbeitsamtsbezirk Wuppertal gemacht, und zwar an Hand der Auswertung von je 200 Arbeitslosenkarten der einzelnen Berufe.

21) Von 845 in Beschäftigung stehenden Facharbeitern desselben Bezirks wechselten innerhalb 8 Jahren 8,4 vH einmal, 6,9 vH zweimal, 3,5 vH dreimal und 1,9 vH viermal ihren Arbeitsplatz.

22) Selig Perlman: „Eine Theorie der Gewerkschaftsbewegung“, Berlin 1952, S. 160.

23) „Occupational Mobility in an American Community“, Stanford University Press, 1937 S. 20.

24) F. W. Taussig and C. S. Joslyn: „American Business Leaders“, New York, 1932, S. 88.

gilt für Deutschland²⁵). Der Vollständigkeit halber müßten in diesem Zusammenhang noch die Chancen des einzelnen Arbeiters erwähnt werden, sich eine genügende Übersicht über bestehende Beschäftigungsmöglichkeiten zu verschaffen. Eine solche Transparenz kann niemals „vollkommen“ sein. Aber selbst eine „relative“ Marktübersicht ist dem einzelnen Arbeiter nur in seltenen Fällen möglich. Der Grund liegt letztlich darin, daß eine umfassende Information über Arbeitsbedingungen, Sicherheit des Arbeitsplatzes u.a.m. auch bei gutem Willen nicht durch Dritte — z. B. durch die Arbeitsämter, durch Freunde oder Bekannte, aus Inseraten usw. — zu erhalten ist. Die einzige Möglichkeit, sich ein klares Bild von den Arbeitsbedingungen zu machen, bietet die probeweise Arbeitsaufnahme. Hiervon kann aber nur in Ausnahmefällen Gebrauch gemacht werden. — Wie hoch die tatsächliche Uninformiertheit der Arbeiter sein kann, zeigen die Ergebnisse der DUNLOP-Befragung durch das Institut für Demoskopie in Allensbach, wonach die Mehrheit der Betriebsangehörigen von der faktischen Einstufung keine Vorstellung hat: Mehr als vier Fünftel der Lohnempfänger sind über die Höhe ihres Stundengrundlohnes entweder überhaupt nicht (34 vH) oder falsch (51 vH) orientiert²⁶).

Wir gelangen somit zusammenfassend zu der Feststellung, daß die in der national-ökonomischen Literatur bisher erfolgte einseitige theoretische Behandlung der Arbeitsmarktprobleme der Wirklichkeit nicht gerecht wird. Weder ist es — wie in der deutschen Literatur üblich — möglich, die Probleme des Arbeitsmarktes ausschließlich mit dem Instrumentarium der Monopoltheorie zu erfassen, noch kann man den Arbeitsmarkt als Sonderfall eines „Wettbewerbsmarktes“ behandeln. Vielmehr ist eine Berücksichtigung der speziellen Unvollkommenheiten notwendig, die wiederum nur durch empirische Untersuchungen ermittelt werden können. Eine Analyse des Arbeitsmarktes kann deshalb nicht allein von der Nationalökonomie entwickelt werden, sondern es bedarf dazu der Hilfe anderer Disziplinen, wie der Philosophie, der Anthropologie, der Soziologie, der Psychologie, der Rechtswissenschaft und der Statistik.