

Die „Soziale Harmonisierung“ in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft

In den Verhandlungen über die Bildung des „Gemeinsamen Marktes“ der sechs Staaten der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft hat u. a. auch die Frage der „Harmonisierung der Soziallasten“ eine Rolle gespielt. Vor allem Frankreich, seit vielen Jahren davon überzeugt, die wengleich nicht beste, so doch teuerste Sozialverfassung aller Mitgliedsländer zu besitzen, hat immer wieder gefordert, daß die sozialen Leistungen der übrigen Mitgliedsländer (insbesondere die Überstunden-, Frauenarbeits-, Arbeitszeit- und Kindergeldregelungen) dem französischen Niveau angeglichen werden.

Man geht gewiß nicht fehl in der Annahme, daß es nicht zuletzt dieser gegenüber den früheren Integrationsformen, wie z. B. der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl, vergleichsweise neue Aspekt des *Imports von höheren Sozialleistungen* war, der dieser Form der europäischen Wirtschaftsintegration eine Reihe von Freunden hat gewinnen helfen, die der Gründung weiterer „Europa-AGs“ (*Nölting*) früher sehr skeptisch gegenübergestanden haben.

Im Grunde — diese allgemeine Vorbemerkung sei gestattet — hat sich etwas Merkwürdiges ereignet: Was noch vor wenigen Jahren vor den politischen Foren der Bundesrepublik heiß umstritten war, die Modellvorstellungen der sog. „institutionellen“, „supranationalen“ Integration (gegen den Beitritt der Bundesrepublik zur Montanunion stimmten z. B. noch SPD und große Teile der FDP), wie sie der „Spaak-Bericht“ für die neue Europäische Wirtschaftsgemeinschaft ebenfalls zugrunde legt¹⁾, erfreut sich heute von rechts bis links — wenn auch aus unterschiedlicher politischer *reservatio mentalis* — einhelliger Zustimmung. So hat sich in den letzten Wochen und Monaten, wer in unserem Staatswesen wirtschaftliche und soziale Interessen zu vertreten hat — Parteien, Verbände, Gewerkschaften —, beeilt zu versichern, daß er für sich und seine Gruppe bereit wäre, bestehende sachliche Bedenken vor der politischen Notwendigkeit zurückzustellen — und damit den vorliegenden Integrationstyp, der ja, woran kein Zweifel sein kann, nur einer unter mehreren ist, gebilligt.

Es sind heute in erster Linie die Stimmen der Wissenschaft (zu denen für diesmal auch die des Bundesministers für Wirtschaft zu rechnen ist), die die im „Spaak-Bericht“ und den Verträgen niedergelegte Integrationspolitik sowie Teile des materiellen Inhalts kritisieren²⁾.

Im folgenden soll uns im wesentlichen eine im Rahmen der Diskussion um den Gemeinsamen Markt immer wieder laut gewordene *Spezialfrage* interessieren: Die Problematik der „Sozialen Harmonisierung“, d. h. der Übernahme und Übertragung ausländischer Sozialleistungsschemata auf inländische Verhältnisse.

Das französische Motiv: Konkurrenzfurcht

Die französische Forderung nach einem *vertraglichen* Einbau der sozialen Harmonisierung ist bekanntlich nicht durchgedrungen. Unter Berufung auf allgemeine konjunktur- und währungspolitische Gesichtspunkte haben sich ihr nicht nur die deutsche, sondern auch die übrigen Delegationen widersetzt. So kam es in einem Vertragsanhang schließlich zu der Kompromißformel, nach der sich die übrigen Teilnehmerländer bis zum Abschluß der ersten fünfjährigen Übergangsetappe *freiwillig* und ohne vertragliche Bindung dem fran-

1) Vgl. Comité intergouvernemental créé par la Conférence de Messine: Rapport des chefs de délégations aux ministres des Affaires étrangères (Brüssels, 21. Apr. 1956).

2) Vgl. die unter dem Namen „Ohlin-Bericht“ bekanntgewordene Studie des Internationalen Arbeitsamtes, Genf: Social Aspects of European Economic Co-operation (Studies and Reports, New Series No. 6 ILO Geneva 1956) der Professoren Bye, Mathew, Meinhold, Ohlin, Saraceno und Verdoorn. Diese Studie kann als repräsentativer Querschnitt der internationalen Fachmeinung gelten. Vgl. dazu M. A. Heilperin: Freer Trade and Social Welfare, in: International Labour Review Vol. LXXV, No. 3 March 1957 Geneva, und M. Meinhold: Soziale Aspekte der europäischen wirtschaftlichen Integration, in: Sozialer Fortschritt, Jahrgang 6/1957, Heft 1.

DIE „SOZIALE HARMONISIERUNG“ IN DER EWG

zösischen Sozialleistungssystem so weitgehend wie möglich annähern wollen. Tun sie es nicht bzw. sind ihre Maßnahmen, namentlich auf dem Gebiet der Überstundenzuschläge, nicht weitreichend genug, erhält Frankreich gewisse Möglichkeiten, den gemeinsam beschlossenen Rhythmus der Zolllenkungen für eine bestimmte Zeit auszusetzen. Das französische Motiv für diese beharrliche Forderung, in der sich, wie in vielem, praktisch alle 21 französischen Nachkriegskabinette einig waren, ist einigermaßen klar: Es ging der sozialistischen Regierung *Mollet* nicht darum, den sozialen Status der europäischen Arbeiter außerhalb Frankreichs zu verbessern, sondern darum, die französische Konkurrenzposition in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft so wenig wie möglich zu verschlechtern. Und dazu glaubte man, trügen auch höhere Löhne und Sozialleistungen der übrigen Mitglieder bei!

Die vier Grundfragen jeder internationalen Lohn- (Kosten- und Wert-) Anpassung

Jeder Versuch einer internationalen Lohn- (Kosten- und Wert-) Anpassung wirft sozusagen als Anfangsüberlegung gleich vier Probleme auf einmal auf, die in ihrer vollen Schärfe aufgezeigt zu haben, vielleicht das größte Verdienst des „Ohlin-Berichts“ ist³.

Erstens: Man kann nationale Geldlohn- (und Sozialleistungs-) Niveaus nur miteinander vergleichen, wenn man sie über die bestehenden *Wechselkurse* umrechnet. Wenn z. B. von Frankreich aus gesehen das deutsche Geldlohniveau als zu niedrig erscheint, so kann das einfach darauf zurückzuführen sein, daß der französische Wechselkurs (mit dem das französische Geldlohniveau auf deutsche Verhältnisse umgerechnet wird) zu hoch ist.

Zweitens: Nationale Geldlohn- (und Sozialleistungs-) Niveaus kann man nicht in der Weise vergleichen, daß man die gesamten Lohn- bzw. Arbeitskosten pro Zeiteinheit zugrunde legt, sondern die Lohn- bzw. Arbeitskosten pro *Produktionseinheit*. Denn die Kosten-, d. h. auch die Arbeitskostenstruktur eines Landes ist weitgehend der Reflex des bestehenden Produktivitätsgrades und -gefälles, d. h. abhängig von Faktoren wie z. B. dem Reichtum an natürlichen Hilfsquellen, der Kapitalausstattung, des Standes des technischen Wissens und Könnens (einschließlich dem der Arbeiterschaft), dem unternehmerischen Wagnis usw. Das alles differiert selbst im eigenen Lande beträchtlich von Fertigungsbereich zu Fertigungsbereich. Aus diesem Grunde hat es auch wenig Sinn, selbst wenn man die Kosten für die Produktionseinheit zugrunde legt, die *Gesamtkosten* von Land zu Land zu vergleichen, die ja nur mehr oder minder vage Durchschnitte darstellen, sondern, wenn überhaupt, nur Branche mit Branche, d. h. z. B. die Arbeitskosten der deutschen Zündholzproduktion mit denen der französischen usw. („Spezielle Harmonisierung“).

Drittens: Eine in der ganzen Problematik nur dem Fachmann geläufige Schwierigkeit des internationalen Lohn- bzw. Arbeitskostenvergleichs besteht darin, Lohn- und Arbeitskosten zureichend zu *definieren* und *abzugrenzen*. Was sind Lohnbestandteile, was nicht? Gehören z. B. staatliche Zuwendungen zu den Sozialleistungen dazu oder nicht?

Viertens: Ist schon die Definition und Abgrenzung der Nominal- (Geld-) Löhne und -Sozialleistungen schwierig, so wird es ganz und gar hoffnungslos, wenn es sich darum handelt — was man ja tun müßte, wenn das Ganze einen Sinn haben soll —, die *Reallöhne* (und -Sozialleistungen) in den einzelnen Ländern miteinander zu vergleichen. Dieses Problem ist, weil hier Dinge, wie z. B. unterschiedliche *Bedürfnisstrukturen*, die ihrem Wesen nach gar nicht zu quantifizieren sind, eine Rolle spielen, wissenschaftlich wahrscheinlich nicht lösbar.

Wenn überhaupt, so wird man sich also auf Teilanalysen bestimmter Sektoren (wie z. B. dem Montanbereich) beschränken müssen, wie das kürzlich die Hohe Behörde der Montanunion getan hat⁴); aber auch deren Aussagewert ist bei aller statistischen Genauigkeit und methodischen Raffinesse nur begrenzt.

3) Vgl. dazu A. M. Heilperin a.a.O., S. 184/5.

4) Vgl. Die Arbeitereinkommen der Industrien der Gemeinschaft im Realvergleich, Studien und Dokumente der EGKS (1956).

Die Überbewertung des Franken

Der französische Franken ist überbewertet. Experten veranschlagen diese Überbewertung (die ihren letzten Ursprung in der französischen Angewohnheit hat, die Haushaltsdefizite der letzten Jahre zu einem beträchtlichen Teil inflatorisch zu „decken“, d. h. über Kreditaufnahme und Notendruck) auf zur Zeit etwa 20 vH. Das bedeutet: Fallen — nach der relativ langen Anpassungszeit — im Rahmen des Gemeinsamen Marktes die Binnenzölle, so haben die deutschen gegenüber den französischen Produzenten — unbeschadet aller sonstige Kostenvor- und/oder -nachteile — allein aus der Umrechnung über den amtlichen Wechselkurs einen Preisvorteil von rund 20 vH, der nun durch keine Zollmauer mehr ausgeglichen werden kann. Das ist der im übrigen durchaus reale Hintergrund der französischen Konkurrenzfurcht, die in den letzten Jahren die seltsamsten Blüten getrieben hat. Das für den unvoreingenommenen europäischen Betrachter einigermaßen Verblüffende daran ist, daß die französische Wirtschaft, sieht man von dem in den letzten Jahren betriebenen fiskal- und währungspolitischen Opportunismus und den daraus resultierenden verzerrten Wechselkursrelationen ab, hinter diesem „Geldschleier“ durchaus leistungs- und konkurrenzfähig geblieben ist. Sie hat in den letzten Jahren einen Aufschwung genommen, der sich auf vielen Gebieten (u. a. einem kontinuierlichen Ansteigen der Industrieproduktion um durchschnittlich 10 vH mit Schwergewicht bei den Investitionsgüterindustrien) durchaus mit dem deutschen messen kann — wobei auch nicht vergessen werden darf, daß Frankreich von Natur aus ein reiches Land ist und seine Kriegszerstörungen weitgehend bereits zu einem Zeitpunkt überwunden hatte, als in Deutschland noch demontiert wurde.

In dieser — auf die Dauer allin entscheidenden — Sicht ist die französische Konkurrenzangst unbegründet. Wenn Frankreich trotzdem, und zwar trotz gemeinsamer GATT- und OEEC-Handelsregeln und trotz laufender Inanspruchnahme der damit verknüpften Vorteile, als einziges europäisches Land an Dingen wie variablen Importkontingenten, Importtaxen und Exportprämien festhält und neuerdings sogar zu einer „Entliberalisierung“ seiner Einfuhr geschritten ist, so ist hieran im Grunde weniger die mangelnde Konkurrenzfähigkeit schuld, als vielmehr eine Politik der ständigen nationalen Überbelastung, die sich zudem um ihre eigenen Folgen, nämlich einen unrealistisch gewordenen, d. h. nicht mehr den Kaufkraftparitäten entsprechenden Wechselkurs herumzudrücken sucht. Insoweit stellt die französische Forderung nach einer „Harmonisierung der Soziallasten“ nur den Versuch zu einer Fortsetzung dieser — nach einer sinnvollen Integrierung nicht mehr möglichen — Politik mit anderen (auf die Dauer ebenfalls untauglichen) Mitteln dar, da sie, um erfolgreich zu sein, auf eine Inflationierung der übrigen Volkswirtschaften hinauslaufen müßte.

Schwierigkeiten der Erfassung der nominalen Arbeitskosten und des Produktivitätsgefälles

Doch selbst wenn man von diesen recht durchsichtigen „Interessen“ hintergründen der französischen Forderungen absieht, bleibt die grundsätzliche Frage zu beantworten, ob nicht auf längere Sicht doch eine Angleichung der gesamten Arbeitskosten (d. h. Löhne und Sozialleistungen) im Gemeinsamen Markt erforderlich ist, wenn Wettbewerbsverfälschungen vermieden werden sollen.

Wie wir gesehen haben, ist schon die Abgrenzung der Arbeitskosten ein Problem, das immer nur annähernd und nie völlig befriedigend gelöst werden kann. Es genügt, wenn wir die Schwierigkeiten stichwortartig in Erinnerung rufen: Es gibt von Land zu Land zum Teil beträchtliche Unterschiede im Umfang und Anteil der freiwilligen und obligatorischen Sozialleistungen sowie zwischen Gestaltung und Finanzierung der Sozialleistungen einerseits und dem Umfang der unmittelbar zurechenbaren Arbeitskosten

DIE „SOZIALE HARMONISIERUNG“ IN DER EWG

andererseits. Es ist eben nicht gleichgültig, ob eine umfassende staatliche Altersversorgung durch direkte Steuern finanziert wird oder ob das Schwergewicht der Alterssicherung bei betrieblichen Pensionsfonds liegt, die durch Zuwendungen aus dem Gewinn alimentiert werden. Schließlich spielt auch das Steuersystem noch eine gewisse Rolle, werden doch die „Arbeitskosten“ (Löhne) unter sonst gleichen Bedingungen um so höher sein müssen, je höher der Anteil der Lohn- und indirekten Steuern am gesamten Steueraufkommen ist.

Was Arbeitskosten sind, hängt also in starkem Maße von den jeweils gegebenen Wirtschafts-, Steuer-, Lohn- und Sozialsystemen ab, deren Einfluß übrigens auch dann berücksichtigt werden muß, wenn man die relative Belastung einer Volkswirtschaft oder einer Unternehmung mit Arbeits- bzw. Sozialkosten von der anderen Seite, d. h. von den Einkommen her, abzuschätzen sucht. Doch davon später.

Entscheidend ist, daß Kostenunterschiede zum Teil nur der Reflex der unterschiedlichen wirtschaftlichen und sozialen Entwicklung in den einzelnen Volkswirtschaften sind. In Ländern mit einer besseren und reichlicheren Ausstattung an natürlichen Hilfsquellen, Kapitalausrüstung und einem höheren Stand des technischen Wissens können (und müssen) die Löhne höher sein als in Ländern, in denen die ungelernete Handarbeit noch eine größere Rolle spielt. Und in einem hochindustrialisierten Land mit geringer Landbevölkerung werden (unter sonst gleichen Umständen) die öffentlichen Sozialleistungen höher sein als in agrarischen Ländern.

„Spezielle“ Harmonisierung

Soziale Harmonisierung, wenn überhaupt, hat nur dann Sinn und einen weltwirtschaftlich nützlichen Zweck, wenn es sich darum handelt, zwei international vergleichbare Fertigungsbereiche (z. B. die Betriebe des Textil- oder Montanbereichs) aufeinander abzustimmen. Hier liegt denn auch der volkswirtschaftlich richtige Kern des Redens vom „sozialen Dumping“, wenn z. B. unter sonst gleichen Bedingungen japanische Textilproduzenten über die geographische Zone ihres standortbedingten Absatzradius hinaus den englischen Textilproduzenten dadurch Konkurrenz machen, daß sie im Verhältnis zu den übrigen Industriezweigen ihres *eigenen* Landes wesentlich niedrigere Löhne zahlen. Dies ist z. B. der Fall, den der vom Präsidenten der USA im Jahre 1954 eingesetzte „Randall“-Ausschuß im Auge hatte, als er vom „klarsten Beispiel eines unlauteren Wettbewerbs“ sprach⁵).

Gleichwohl fällt nach Ansicht der Verfasser des „Ohlin-Berichts“ auch diese Art „spezieller sozialer Verzerrungen“ nicht allzusehr ins Gewicht. Sie schreiben, daß „nach Ansicht der meisten Experten nicht allzuviel Ursache selbst für diese spezielle Form der Harmonisierung bestünde“ (§ 108)⁶).

Die Problematik des Realeinkommensvergleichs

Noch schwieriger als der absolute („nominale“) Arbeitskostenvergleich ist der „Real“-lohnvergleich, auf den es im Grunde ja ankommt und auf den das ganze Argument von der Notwendigkeit der „sozialen Harmonisierung“ letztlich abzielt. Es läßt sich doch schon im regionalen Vergleich — zwischen zwei Orten des gleichen Landes — kaum jemals genau feststellen, ob und um wieviel sich der Arbeiter im Ort A „real“ besser oder schlechter steht als der Arbeiter im Ort B, da mit den Landschaften, dem Klima und den Stammeseigentümlichkeiten auch die Lebens- und Kaufgewohnheiten (die „Warenkörbe“) wechseln. Auf vollends schwankenden Boden gerät man, wenn man im internationalen Vergleich auch noch den „Realwert“ der laufenden und der zu erwartenden Sozialleistungen abschätzen und vergleichen wollte. Und gerade dies müßte man, wenn man

5) Vgl. Commission on Foreign Economic Policy: Report to the President and the Congress (Washington) U.S. Government Printing Office, Jan. 1954).

6) Vgl. M. A. Heilperin a.a.O., S. 186.

eine Kontrollrechnung zur Feststellung der relativen Arbeitskostenbelastung in verschiedenen Ländern durchführen wollte. Das heißt, auch von dieser Seite ist das Problem nur annähernd — wahrscheinlich sogar überhaupt nicht lösbar⁷⁾.

Aber selbst wenn wir einwandfrei feststellen könnten, daß z. B. in Frankreich die Arbeitskosten (bezogen auf die Einheit eines bestimmten Produkts) höher lägen als in der Bundesrepublik, was wäre damit gewonnen? Seit *David Ricardos* Theorie der komparativen Kosten (die genauer „Theorie der komparativen = relativen Preise“ heißen müßte) weiß jeder Nationalökonom, daß Unterschiede in der absoluten Höhe einzelner Kostenpositionen die Konkurrenzsituation vielleicht einzelner Branchen, keineswegs aber eines Landes zu berühren brauchen⁸⁾. Denn entscheidend sind nicht die absoluten *Kosten*, sondern die (über den Wechselkurs ermittelten) relativen Preisunterschiede. Von ihnen lebt der zum Wohl aller angestrebte verstärkte Warenaustausch. Schließlich: Wenn überall alle Kostenpositionen gleich wären, gäbe es keinen internationalen Handel, und so etwas wie ein Gemeinsamer Markt wäre ziemlich sinnlos.

Ein falsches Konzept: Teil- und Totalintegration

Bei dem aus der französischen Konkurrenzangst resultierenden Kostennivellierenden denken handelt es sich also um ein falsches Konzept⁹⁾ — und es ist auch nicht schwer, einzusehen, woher es kommt: Es ist das Konzept der „Teil“integration im Stil der Montanunion. Hier konnte es bis zu einem gewissen Grade noch durchaus sinnvoll sein, durch Vergleich von Kostenwerten die relative Wettbewerbsfähigkeit zu ermitteln — da ja die übrigen, nichtintegrierten Wirtschaftsbereiche nicht notwendig zu einem Ausgleich etwa auftretender Leistungsbilanzdefizite beitragen können. Das heißt, es fehlt bei der Teilintegration die ausgleichende Wirkung eines vollständig „interdependenten“ Marktes. Beim Gemeinsamen Markt handelt es sich jedoch um keine „Teil“- , sondern um eine „Total“integration, bei der die ausgleichende Funktion des Marktes voll zur Wirkung kommen soll. Hier darf man nicht mehr mit konstanten Kostenrelationen rechnen, da selbst so gewichtige Kostenfaktoren wie Steuern, Sozialabgaben usw. bis zu einem gewissen Grade zu Resultanten des Marktgeschehens werden. Das heißt, der Gemeinsame *Markt* entscheidet letztlich darüber, ob eine Steuer oder eine vom Unternehmen zu zahlende Sozialabgabe Kostenbestandteil ist und im Preis überwältigt werden kann oder nicht. Insofern ist die Bildung des Gemeinsamen Marktes übrigens auch kein Hindernis für eine weitere Verbesserung der (nationalen) Arbeitsbedingungen. Der „Ohlin-Bericht“ stellt darum auch völlig zu Recht fest: „Ob eine Verbesserung der Arbeitsbedingungen in Form kürzerer Arbeitszeit, längerem bezahltem Urlaub, eines früheren Pensionsalters oder höherer Altersrenten durchgeführt würde, wäre — vom Standpunkt des internationalen Wettbewerbs aus gesehen — in der Regel eine Frage von geringerer Bedeutung.“

Falsche Löhne oder Wechselkurse?

So wie die Dinge heute liegen, ist das zentrale Problem nicht das Bestehen irgendwelcher Disparitäten in den nationalen Geldlohn- (und Sozialleistungs-) Niveaus, sondern des unterschiedlichen Inflationsrhythmus in den Teilnehmerländern des Gemeinsamen Marktes, der letztlich auch die Ursache für die Überbewertung des Franken ist.

7) Prof. Stolper hat erst kürzlich, wenn auch in anderem Zusammenhang, auf die sowohl theoretischen wie praktischen Schwierigkeiten dieses Problems hingewiesen: „Der Arbeiter ist gleich gut dran, wenn er sich subjektiv auf der gleichen Indifferenzkurve (d. h. Kurve gleicher Bedürfnisbefriedigung, die Verf.) befindet. Aber bei den relativen Preisen in A wird er die Kombination q₁ konsumieren und in B die Kombination q₂, um gleich gut daran zu sein. Wie sollten wir da einen vernünftigen Lebenshaltungsindex berechnen, der ohne weiteres für unsere Zwecke für beide Orte paßt? D. h. bereits die Definition des gleichen Reallohns wird objektiv schwierig, wenn sie auch subjektiv einfach ist.“ (W. F. Stolper: Standorttheorie und Theorie des internationalen Handels, in: Zeitschrift f. d. ges. Staatswissenschaft, 1956, S. 211.)

8) Vgl. hierzu P. A. Samuelson: Volkswirtschaftslehre, Köln 1955, S. 686 ff.

9) Vgl. [W. Han]kel: Das unzulängliche Europa-Rezept, in: Monatsblätter f. freiheitliche Wirtschaftspolitik, 3. Jahrgang, 1957, S. 213 f.

DIE „SOZIALE HARMONISIERUNG“ IN DER EWG

Beide Probleme hängen zwar innerlich zusammen. Der überhöhte französische Wechselkurs läßt, vom Ausland gesehen, die französischen Löhne höher erscheinen, als sie realiter, d. h. gemessen am Kaufkraftgehalt des Franken, sind. Es hat aber nun wenig Sinn, weil man selber falsch rechnet, zu verlangen, die anderen sollten denselben Rechenfehler machen. Denn der Rechenfehler hat Konsequenzen, wie die Entwicklung der französischen Außenhandelsbilanz erkennen läßt. Im Grunde ist die Alternative klar: Entweder, was das Richtige wäre, man bremst die Inflation und stellt dann international richtige Währungsrelationen her, was soviel bedeuten würde wie die Abwertung des Franken. Das wäre in jedem Fall der erste Schritt. Erst dann läßt sich annähernd abschätzen, wieweit tatsächlich Lohn- und Sozialleistungschparitäten bestehen, wobei dann immer noch die Frage offenbleibt, ob es sinnvoll ist, sie (weil produktivitätsbestimmt) zu „harmonisieren“. Mit Beseitigung der Inflation und der Herstellung realistischer Wechselkurse wäre zugleich auch ein Beitrag zum Problem des Zahlungsbilanzausgleichs geleistet. Oder aber, und das ist der Kern des französischen Vorschlags, man versucht die falschen Wechselkurse dadurch wieder „richtig“ zu machen, daß man bei den weniger inflationsierten Ländern eine Kosteninflation auslöst. Damit aber wird mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit die Angleichung der Sozialleistungen nicht nur nicht erreicht, sondern u. U. darüber hinaus sogar noch das in den einzelnen Ländern auf sozialpolitischem Gebiet Erreichte wieder in Frage gestellt¹⁰).

Grenzen der Sozialpolitik

Denn auch in der Sozialpolitik gibt es Grenzen¹¹), die niemand ungestraft überschreitet. Sie liegen dort, wo die Durchsetzung zusätzlicher sozialer Leistungen die realen (durch den Zuwachs neuer Kapazitäten gesetzten) Grenzen der volkswirtschaftlichen Leistungsfähigkeit übersteigt und die allgemeine Wirtschafts- und Währungspolitik gezwungen ist, den dadurch ausgelösten Überspannungstendenzen durch eine restriktive Kredit- und Finanzpolitik entgegenzuwirken. Das aber bedeutet, in welchem Land auch immer eine solche Politik (u. a. auch im Interesse des allen anderen Gesichtspunkten übergeordneten Postulats der Kaufkrafterhaltung der laufenden Einkommen) verfolgt wird, im günstigsten Fall: Verzicht auf potentielle Beschäftigungsmöglichkeiten, im ungünstigsten: Umsatz-, Beschäftigungs- und Einkommensrückgänge, womit nicht nur die Arbeitnehmer des restringierenden Landes, sondern mittelbar auch alle an einem Gemeinsamen Markt beteiligten Länder getroffen würden. Denn inländische Einkommensrückgänge bedeuten gleichzeitig Verringerung der Bezüge aus dem Ausland, d. h. Beschäftigungsrückgang für die entsprechenden Exportindustrien der übrigen Teilnehmerländer. Gelingt es jedoch nicht, der so eingeschleusten Einkommens- und Preissteigerungstendenzen Herr zu werden, so tritt früher oder später die asozialste aller Redistributionen auf, die innere Aushöhlung der Kontrakteinkommen der Arbeitnehmer zugunsten der Residualeinkommen der Unternehmer.

Wir können also abschließend feststellen, daß man mit einer schematischen „Harmonisierung“ der Löhne und Sozialleistungen unter Umständen weder dem Ziel eines Ausgleichs der Wettbewerbsbedingungen noch dem einer Verbreiterung des sozialen Fortschritts näherkommt. Vordringlich ist vielmehr zunächst die Beseitigung des Inflationsgefälles und die Herstellung realistischer Wechselkurse. Erst wenn die hier vorhandenen Verzerrungen beseitigt sind, werden wir auch dem eigentlichen Ziel, eines höheren „Wohlstands für alle“, in einem Gemeinsamen Europäischen Markt näherkommen.

Anmerkung: Inzwischen hat die französische Regierung den Franken faktisch bereits abgewertet. Trotzdem bleiben die vorstehenden Ausführungen gültig, da noch nicht zu übersehen ist, ob mit der Überbewertung des Franken auch die Inflationsquelle in Frankreich beseitigt worden ist.

10) Vgl. [W. Han]kel: Das Schlagwort von der „Sozialen Harmonisierung“, in: Sozialer Fortschritt 1957, S. 85.

11) Vgl. W. Hankel und G. Zweig: Volkswirtschaftliche Grundfragen der Sozialreform, Bund-Verlag, Köln 1956, S. 51.