

Der Lohn - ein volkswirtschaftlicher Markt- oder Machtfaktor?

Ein Beitrag zur Versachlichung des Lohngesprächs

Die Auseinandersetzungen der Sozialpartner haben ihren eigenen konjunkturellen Rhythmus: Während man sie im Aufschwung nur am Rande notiert — hier gehen die Vereinbarungen oftmals etwas zu glatt über die Bühne —, nimmt ihre Lautstärke in Zeiten rückläufiger Konjunktur zu. Das ist durchaus verständlich, denn die Gewerkschaften orientierten sich noch an der Gewinnsituation der fetten Aufschwungjahre, während die Unternehmer bereits den Druck ihrer nachgebenden Märkte spüren und dementsprechend „härter“ verhandeln. Weniger verständlich ist eigentlich die sich gleichbleibende Reaktion der Öffentlichkeit, die, wenn diese Situation wieder einmal eingetreten ist, in schöner Einmütigkeit nach dem (Zwangs-)Schlichter zu rufen pflegt, um dem „unverantwortlichen“ Gebaren der Sozialpartner Einhalt zu gebieten. Begleitet wird dieses Schauspiel in der Regel durch eine Neuauflage des alten Streits, ob der Lohn eine „objektive“, d. h. durch ökonomische Gesetzmäßigkeiten bestimmte, oder eine „strategische“, d. h. über Verhandlungsstärke, -taktik und -geschicklichkeit der Sozialpartner manipulierbare Größe ist. Auch dieser Meinungsstreit hat seine sozialen Fronten. Die Arbeitgeber und ihre Verbände neigen — cum grano salis — der ersten Auffassung zu, die Gewerkschaften im allgemeinen der zweiten. Beginnen wir damit, daß wir zunächst einmal *diese* Streitfrage zu klären versuchen.

Geschichte der Lohnlehren und Lehren der Lohngeschichte

Wenn man in der Geschichte der ökonomischen Lehrmeinungen blättert, so überwiegen bei weitem die Stimmen, die den Lohn für eine durch den *Markt* eindeutig bestimmte Größe halten. Für die Klassiker der Nationalökonomie — von *Adam Smith* über *David Ricardo* bis zu *John Stuart Mill* und *Karl Marx* — stand dies außer Frage. Der Lohn als Arbeitskreis“ richtete sich für sie genau wie jeder x-beliebige Güterpreis nach Angebot und Nachfrage, wobei jedoch der so entstehende Marktlohn an der Kette eines „natürlichen“ Lohnes lag, unter dem der Kostenpreis der Arbeitskraft verstanden wurde. Dieser Kostenpreis der Arbeitskraft entsprach im Sinne des klassischen und Marxschen Güterdenkens dem Gegenwert der Warenmenge, die — gemessen an den Bedürfnissen der damaligen Zeit — ein Arbeiter brauchte, um sich arbeits- und in gewünschtem Umfang auch fortpflanzungsfähig zu halten, kurz, die ausreichte, um die Arbeit, nach dem Wort von Marx, „reproduzibel“ zu halten.

Diese mit der Bevölkerungslehre gekoppelte Lohntheorie wurde erst in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts durch die aus dem Grenznutzen denken der damaligen Wiener, Lausanner und Cambridger Schule der Nationalökonomie entwickelte Grenzproduktivitätstheorie überwunden, wie sie dann vor allem von dem Amerikaner *J. B. Clark* und dem österreichischen Dreigespann *C. Menger*, *F. v. Wieser* und *E. v. Böhm-Bawerk* zur Vollendung gebracht wurde. Nach dieser Theorie bemißt sich die Entlohnung aller Produktionsfaktoren nach dem produktiven Beitrag der „letzten“, von den Unternehmern sinnvollerweise noch nachgefragten rentablen Produktionsmitteleinheit, der Lohn also entsprechend nach dem produktiven Beitrag des „letzten“ Arbeiters, der nicht weniger leistet, als er kostet.

Der Lohn ist auch hier ein durch Angebot und Nachfrage gebildeter Preis: Die Unternehmer fragen, getrieben vom Gewinnmaximierungsstreben, Arbeit nach — und zwar bis zu dem Punkt, bei dem sich Ertrag und Kosten des „letzten“ Arbeiters ausgleichen. Dieser Nachfragekurve der Unternehmer steht die individuelle Angebotskurve der Arbeitnehmer gegenüber, die — nach der Theorie — die (in Stunden gemessene) Menge

ihres Arbeitsangebots in höchst elastischer Weise mit dem Lohnsatz variieren. Steigt der Lohnsatz, was nur ein anderer Ausdruck dafür ist, daß Arbeit knapp ist, so werden sie bestrebt sein, mehr Arbeit anzubieten, d. h. die Arbeitszeiten auszudehnen und Frauen und Kinder mitarbeiten zu lassen. Sinkt der Lohnsatz, was nur ein anderer Ausdruck dafür ist, daß es „zuviel“ Arbeit am Markte gibt, so werden sie das Entgegengesetzte tun bzw. tun müssen, nämlich weniger arbeiten und auf die Arbeitsentgelte von Frauen und Kindern verzichten. Mit ihrem Geldlohn wird auch ihr Reallohn zurückgehen, bis er seine „richtige“ (aus dem objektiven Knappheitsmengenverhältnis der beiden Produktionsfaktoren Kapital und Arbeit resultierende) Höhe erreicht hat. Die Beschäftigung (und zwar sowohl Arbeitsangebot wie Arbeitsnachfrage) reagiert, das ist die Quintessenz dieser Lehre, *elastisch* auf jede Veränderung des Geldlohnsatzes. Soweit das Geschehen auf den *Teilmärkten*.

Doch bereits den späten Klassikern war klar, daß namentlich beim Arbeitsangebot, also von seiten der Arbeitnehmer, mit einem derartig marktgerechten Verhalten nicht unbedingt zu rechnen sei. Steigende Lohnsätze regten — von einem gewissen Punkt ab — die Arbeiter an, sich für mehr Freizeit zu interessieren; das Arbeitsangebot nahm ab statt zu. Sinkende Lohnsätze führten — bei der materiellen Lage der Arbeiterschaft nicht unverständlich — statt zu einer Einschränkung zu einer Ausdehnung des Arbeitsangebots, um den Lohnsatzausfall durch Mehrstunden auszugleichen. In dieser Sicht begann sich bei den Spät-Klassikern auch eine neue Beurteilung der Arbeiterkoalitionen durchzusetzen: Sie sahen in den Gewerkschaften — wie insbesondere Böhm-Bawerk — Institutionen, die die fehlende „Marktdisziplin“ der Arbeiter herstellten. Doch davon noch später.

Ergänzt wurde diese das Geschehen auf den Teilmärkten erklärende Theorie durch das Modell, einer krisenfreien Gesamtwirtschaft. Woher sollten Krisen bei reibungslosem Funktionieren von Angebot und Nachfrage auch kommen? Das Geld ist, nach Auffassung dieser ganzen Richtung des ökonomischen Denkens, „neutral“ und liegt lediglich wie ein „Schleier“ über den realen Produktionsverhältnissen. Daraus folgt, daß Überproduktion oder/und Unterkonsumtion als Folge zu geringer „effektiver Nachfrage“ undenkbar sind. Schafft sich doch unter dieser Voraussetzung jedes Angebot seine eigene Nachfrage, so daß sich beide immer ausgleichen. Es kann allenfalls partielle Marktspannungen geben, die jedoch durch den Preismechanismus schnell verschwinden müssen. Mit anderen Worten, die durch das eben geschilderte Geschehen auf den *Teilmärkten* entstandenen Branchenlöhne ergeben — addiert — das gesamtwirtschaftliche Lohngefüge.

Damit ist die gesamte Lohnfrage „gelöst“ — und zwar in einem für die Lohnempfänger keineswegs erfreulichen Sinne: Wenn sich der Lohn in dem durch die Ausstattung einer Volkswirtschaft mit Boden und Kapital gezogenen Rahmen allein nach der Grenzproduktivität der Arbeit richtet und alle Produktionsmittel voll beschäftigt bzw. optimal eingesetzt sind und auch die Tendenz haben, es zu bleiben, so gibt es auch für *autonome* Lohnpolitik keinen Raum mehr. Da zudem Geld- und Reallohn — nach der klassischen Theorie einschließlich der Grenzproduktivitätstheorie sind beide identisch — reine Marktgrößen sind, besteht für die Gewerkschaften überhaupt keine Chance, über eine Erhöhung der Geldlöhne einen höheren Anteil am Sozialprodukt zu erreichen. Denn die über das Grenzprodukt der Arbeit hinausgehenden Geldlöhne könnten nur dann und insoweit gezahlt werden, wie die Preise, unter Beibehaltung ihres bisherigen „Knappheits“gefälles, d. h. der Produktionskosten- bzw. marktbedingten Preisrelationen, steigen. Damit ist dem Arbeiter — wie leicht einzusehen — in keiner Weise gedient. Im Gegenteil!

Dies ist nichts weiter als das berühmte „Parallelenaxiom“ (*J. M. Keynes*) der klassischen Wirtschaftstheorie: Geld- und Reallohn bewegen sich generell im selben Sinne und sind daher nicht manipulierbar — es sei denn um den widersinnigen „Preis“ des Verzichts auf Vollbeschäftigung. Überflüssig zu sagen, daß die Gewerkschaften in einer solchen Welt eigentlich unnötig sind; können sie lohnpolitisch doch im besten Fall nur „kon-

statieren“. Sie mögen Umlagen erheben und sich als kollektive Armen- und Krankenkasse betätigen; das ist auch alles.

Der im Rahmen ihrer Voraussetzungen unanfechtbaren Logik der klassischen, Marx-schen und neoklassischen Preistheorie haben sich im 19. Jahrhundert nur wenige Nationalökonomien zu entziehen vermocht. Wie gesichert ihre Erkenntnisse zu sein schienen, erhellt aus den Bemühungen, sie zu einer Theorie des generellen Gleichgewichts auszubauen, in der alle Preise einschließlich der der Produktionsfaktoren vollständig „interdependent“, d. h. gegenseitig abhängig werden. In einem solchen Gleichgewichtssystem — wie es vor allem die beiden Lausanner Theoretiker *L. Walras* und *V. Pareto* und die Schweden *K. Wicksell* und *G. Cassel* entwickelt haben — ist auch die Lohntüte eindeutig fixiert und im Grunde nur durch Systemstörungen zu verändern. Es fällt nicht schwer, derartige Auffassungen bis in die jüngsten Lohnauseinandersetzungen hinein zu verfolgen.

Die Vollendung der klassischen Preistheorie in der von der Grenzanalyse her befruchteten Theorie des generellen Gleichgewichts deckte jedoch gleichzeitig ihre Schwächen auf. Sie war durch ständige Verfeinerung ihrer Voraussetzungen so abstrakt geworden, daß sie kaum noch auf die wirtschaftliche Wirklichkeit anwendbar war. In Deutschland und in den USA versuchte deshalb die *Historische Schule* (die in den USA unter dem Namen des Institutionalismus bekannt geworden ist), durch empirische Beschreibung nach einem bekannten Worte *J. Burkhardts*, durch „Parallelisieren der Fakten“ zu allgemeinen und zeitlosen („theoretischen“) Sätzen zu gelangen. Das Unternehmen schlug auf der ganzen Linie fehl. Und doch war der Einfluß von Historismus und Institutionalismus beträchtlich. Die steril gewordene Diskussion um den Preismechanismus erhielt neuen Auftrieb. Man entdeckte den Einfluß der *Macht* und all dessen, was wir seitdem etwas vage unter dem Begriff der institutionellen und soziologischen Faktoren zusammenfassen.

Die Entdeckung der Macht als wirtschaftlich relevante Erscheinung war vor allem auch geeignet, der Lohntheorie der Klassiker (einschl. der Grenzproduktivitätslehre) neue Impulse zu verleihen. War es doch gegen Ende des 19. Jahrhunderts eine unbestreitbare Tatsache, daß sich der Trend zu steigenden Geld- und Reallöhnen seit Gründung der Arbeiterkoalitionen verstärkt hatte, was der noch bei Marx zu findenden Skepsis gegen die Wirksamkeit von Gewerkschaften eindeutig widersprach. Die wirtschaftswissenschaftliche Deutung und Auslegung des Phänomens der Macht, die ihren Niederschlag zunächst in der *Monopol-* und später in der allgemeinen *Marktformenlehre* fand, blieb allerdings den theoretischen Erben der klassischen Schule vorbehalten; der „theorielose“ Historismus war hierzu nicht in der Lage.

Mit der Anwendung der neu entwickelten Monopoltheorie auf das Problem der Lohnbestimmung geriet man jedoch sofort an eines der schwierigsten Kapitel der Nationalökonomie, die Tatsache nämlich, daß sich auf dem Arbeitsmarkt in der Regel zwei Monopole gegenüberstehen: Gewerkschaften und Arbeitgeberverbände. Nach den Erkenntnissen der neueren Marktformenlehre, wie sie z. B. *P. Sraffa*, *E. H. Chamberlain* und *J. Robinson* — in Deutschland *E. Schneider* und *H. v. Stackeiberg* — entwickelt haben, ist ein solches bilaterales Monopol gleichgewichtslos. Der Preis — hier der Lohn — könnte also in einem relativ breiten Bereich schwanken, wobei die durch Tarifvertrag fixierte Lohnhöhe von der jeweils herrschenden Marktsituation abhängen würde. Dies ist eine „Lösung“, die bereits der Wiener Grenznutzentheoretiker *E. v. Böhm-Bawerk* vorgezeichnet hatte. In seinem berühmten — und heute noch lesenswerten — Essay „Macht oder ökonomisches Gesetz?“ kam er zu folgendem Ergebnis:

„Durch künstliche Machtmittel können jedenfalls *temporär* energische und tiefgreifende, auch *sehr* tiefgreifende Wirkungen erzielt werden. Unter Umständen kann diesen Wirkungen aber auch *bleibende Dauer* beschieden sein: vor allem dann, wenn

durch sie nur eine entgegengesetzte künstliche Machtwirkung zu brechen war, die vorher die Verteilungslinie nach der entgegengesetzten Richtung von ihrer „natürlichen“ Lage abgelenkt hatte; also wenn z. B. im Streik die Erhöhung des Arbeitslohnes, den vorher die Unternehmer durch Ausnutzung ihrer monopolartigen Machtstellung *unter* der Höhe des Grenzprodukts zurückgehalten hatten, bis auf die Höhe des Grenzprodukts erzwungen wird. Ferner dann, wenn der nachfolgende Gang der spontanen wirtschaftlichen Entwicklung die anfangs künstlich erzwungene Verteilungslinie nachträglich zur „natürlichen“ macht: Dann bedeutet der künstliche Eingriff gewissermaßen die zeitliche Vorausnahme eines Ergebnisses, das ohne ihn ebenfalls, aber später gekommen wäre. Endlich dann, wenn bei dem durch den momentanen Erfolg der Machtwirkung bedrängten Teil durch eben diese Bedrängnis Anstrengungen und Erfolge ausgelöst werden, die die wirtschaftliche Lage so glücklich verschieben, daß der anfangs bedrückende Verteilungsschlüssel für die glücklich verbesserte Lage wieder zum natürlichen wird . . . Außerhalb der hier aufgezählten Spezialfälle kann dagegen, wie ich glaube, ein künstlicher Eingriff seiner Wirkung keine Dauer verleihen gegen die leise und langsam, aber unablässig und durch diese Unablässigkeit schließlich siegreich wirkenden Gegenkräfte „rein wirtschaftlicher Natur“, die durch den künstlichen Anstoß und die durch ihn gesetzte neue Sachlage ausgelöst werden.

Und noch eines kann auch das gebieterischste Machtdiktat nicht: es kann nicht gegen, sondern nur innerhalb der ökonomischen Wert-, Preis- und Verteilungsgesetze wirken, sie nicht aufhebend, sondern bestätigend und erfüllend. Und dies ist vielleicht zugleich das wichtigste und das sicherste Ergebnis der hier skizzierten Gedanken¹⁾.“

Wir sehen also: Trotz der scharfen Betonung der rein ökonomischen und durch Machtdiktate gleich welcher Art nicht beeinflussbaren Gesetzmäßigkeiten bleibt auch bei Böhm-Bawerk ein recht breiter Spielraum für Lohnverschiebungen, wobei als besonders interessant anzumerken ist, daß sich in dem zitierten Abschnitt die ersten Ansätze für die Theorie einer expansiven Lohnpolitik finden lassen. Das vom Standpunkt des auf einfache Rezepte bedachten Praktikers sicherlich bedauerliche Nebenergebnis des Einbaus der Machtkomponente in die allgemeine Wirtschaftstheorie war jedenfalls, daß die bisher so eindeutige Preislehre vieldeutig wurde. Man erkannte, daß die Durchsetzung von Preisvorteilen zu Lasten der anderen Marktteilnehmer — die ständige Verschiebung der Preisrelationen — sozusagen zum Alltag des Marktgeschehens gehörte. Kein Wunder, daß dem, der von dieser so modifizierten Preistheorie ausgeht, die Löhne wirklich als das Ergebnis von Machtkämpfen scheinen.

Jedoch: Mit der hier geschilderten Aufweichung der Preistheorie durch die Marktformenlehre war es nicht getan. Die moderne Wirtschaftswissenschaft hat auch die zweite Säule des klassischen Lehrgebäudes gestürzt, die These vom „Geldschleier“. *K. Wickseil* und seine Schüler zeigten, daß Veränderungen von Geldmenge und Umlaufgeschwindigkeit zu *Verwerfungen* des Preisgefüges führen können. Damit war die klassische Lohnbestimmungsformel: Geldlohn = Reallohn unhaltbar geworden, eine Feststellung, die allerdings erst von *J. M. Keynes* in seiner „Allgemeinen Theorie“ ausdrücklich formuliert worden ist. Seit Keynes jedenfalls hat die Wirtschaftswissenschaft offiziell Kenntnis davon genommen, daß Lohnverhandlungen nicht um Reallöhne, sondern primär um Geldlöhne geführt werden, streng genommen sogar geführt werden *müssen*, da die Sozialpartner gar nicht imstande sind, ihr beiderseitiges Realeinkommen zu fixieren. Damit scheint die klassische Lehre von der funktionalen Bestimmung der Einkommen einschließlich des Lohnes unhaltbar geworden zu sein. Und die Frage ist mehr als berechtigt: Werden die Einkommen nun tatsächlich „gemacht“, d. h. hängen sie letztlich von der relativen Machtposition von Gewerkschaften und Unternehmerverbänden ab?

1) E. v. Böhm-Bawerk: Macht oder ökonomisches Gesetz? Zeitschrift für Volkswirtschaft und Sozialpolitik und Verwaltung, Wien und Leipzig, Bd. XXIII (1914) S. 265/266.

Die Einkommensbestimmung und Einkommensverteilung bei gesamtwirtschaftlichem Gleichgewicht

Es ist eine paradoxe Erscheinung der Wissenschaftsgeschichte, daß Erkenntnisse, die zunächst die Einheit eines bestimmten Weltbildes zu zerstören scheinen, sie häufig auf einer höheren Stufe wiederherstellen. So haben die wirtschaftswissenschaftlichen Erkenntnisse, die die ideale Welt des generellen (Preis-)Gleichgewichts aus den Angeln gehoben haben, schließlich zur Formulierung neuer Gleichgewichtsbedingungen geführt, in deren Rahmen der wirtschaftlichen Willkür ein fast so geringer Spielraum verbleibt wie im Lehrgebäude der (neo)klassischen und Marxschen Theorie.

Der Ansatzpunkt dieser Überlegungen lag in denselben bitteren Erfahrungen, die auch die Unhaltbarkeit der alten Gleichgewichtsvorstellungen erwiesen hatten: In der großen Depression der dreißiger Jahre zeigte sich nämlich — dies war denn auch der Ausgangspunkt für *Keynes'* Kritik an der traditionellen Wirtschaftstheorie —, daß die alte These, Arbeitslosigkeit lasse sich jeweils durch Lohnsenkungen (gemeint waren natürlich Reallohnsenkungen) korrigieren, ganz offenbar ein Trugschluß war. Denn gerade da, wo die Lohnsätze freiwillig oder durch staatlichen Befehl (wie z. B. in Deutschland durch die Notverordnungen) gesenkt wurden, fielen die Preise oft noch schneller. Es kam also gar nicht zu der erforderlichen Reduzierung der Reallohnsätze (soweit noch Löhne und keine Arbeitslosenunterstützungen gezahlt wurden). Und so konnte sich — übrigens auch durchaus im Sinne der überkommenen Theorie, so man sie exakt interpretierte — auch kein neues Gleichgewicht herstellen. Gleichwohl: die alten Gleichgewichtsbedingungen erwiesen sich als denkbar unzulänglich, und man stand sozusagen über Nacht vor der Notwendigkeit, sie durch neue zu ersetzen.

Vor allem zeigte sich, daß der elementare Fehler des (neo)klassischen Lehrgebäudes unverkennbar in den beiden Grundannahmen lag: nämlich erstens, daß individuell „richtiges“ Verhalten aller Marktteilnehmer sicherstelle, daß daraus ein *Gesamtgleichgewicht* resultiere, daß sich — anders gesagt — das gesamtwirtschaftliche Geschehen aus der Addition des Geschehens auf den Teilmärkten ergebe; was — zweitens — natürlich nur so lange logisch (und empirisch) haltbar war, als kein Teilchen der im Zuge des Produktionsprozesses entstandenen (Geld-)Nachfrage „verloren“gehen konnte, etwa dadurch, daß mehr gespart als investiert wurde.

Keynes leugnete dann auch folgerichtig die Richtigkeit dieser von vier Ökonomen-generationen als „gegeben“ unterstellten Annahmen und leitete damit ein neues Kapitel gesamtwirtschaftlicher Gleichgewichtsanalyse ein. Er zeigte, daß sich die Vollbeschäftigung garantierende (Geld)Nachfrage nicht von „selbst“, d. h. bei wirtschaftspolitischem *laissez-faire*, herstelle, daß es vielmehr erforderlich sei, sie durch ständiges wirtschaftspolitisches Lavieren jeweils neu und richtig zu „dosieren“. Es könne nämlich sowohl ein Zuviel als auch ein Zuwenig an wirksamer Nachfrage geben; Gesamtnachfrage und Gesamtangebot könnten differieren. Je nachdem stiegen oder fielen Einkommen und Preise.

Darüber hinaus aber zeigte *Keynes*, wo die Ursachen dieser meist zyklisch auftretenden Nachfrage-Angebots-Diskrepanzen zu suchen waren: in der in der modernen Geldwirtschaft nun einmal üblichen Funktionstrennung zwischen Investor und Sparer. Investitions- und Sparscheide werden von in der Regel verschiedenen Personenkreisen aus unterschiedlichen Erwägungen heraus vorgenommen. Es wäre daher glatter Zufall, wenn sie von vornherein (*ex ante*) übereinstimmen. Daraus bot sich gleichsam von selbst eine neue, und diesmal nicht einzel-, sondern gesamtwirtschaftlich fundierte Gleichgewichtsbedingung an: Die das Gesamtangebot verwendbarer Waren aufnehmende Gleichgewichts(Geld)nachfrage (die, um es wirtschaftspolitisch zu formulieren, *in einem* Vollbeschäftigung und Preisstabilität sicherstellt) wird immer dann erreicht, wenn — im

einfachsten Fall einer Staats- und außenhandelsfreien Wirtschaft²⁾ — das Investieren (der Unternehmer) dem Sparen (der Nichtunternehmer) entspricht.

„Dynamisiert“ man diese Gleichgewichtsbedingung, d. h. bezieht man sie auf den Normalfall einer im Zeitablauf wachsenden Wirtschaft, so wird man sagen können, daß zur Aufrechterhaltung eines gleichgewichtigen Wachstums ein bestimmtes Maß an (stetig wachsenden) Nettoinvestitionen erforderlich ist, und weiter, daß dieses Gleichgewicht nun seinerseits wieder davon abhängt, daß diese notwendigen Investitionen so weitgehend wie möglich aus (im selben Rhythmus mitwachsenden) freiwilligen Ersparnissen der Nichtunternehmer finanziert werden. Es liegt aber auf der Hand, daß ein derart mit Mitteln der Wirtschaftspolitik eingerichtetes „dynamisches Grundgleichgewicht“ (das *uno actu* Vollbeschäftigung und Preisstabilität verwirklichen würde) auch der gesamtwirtschaftlichen Einkommensverteilung einigermaßen eng umrissene Grenzen setzt. Jedoch — und das ist zu beachten — gelten die daraus resultierenden Verteilungsregeln, auf die wir gleich noch eingehen werden, erstens nur gesamtwirtschaftlich und zweitens nur auf längere Sicht. Sie sind also *Rahmenbedingungen*, mehr nicht. Woraus — umgekehrt — wiederum folgt, daß die alten Sätze der (neo)klassischen Theorie, wie man sie gewinnt, wenn man die Erkenntnisse der Marktformenlehre auf die Arbeitgeber-Arbeitnehmer-Beziehungen anwendet, für einzelne (Teil)arbeitsmärkte und auf kurze Sicht durchaus ihre Geltung behalten. Also: Es ist für *einzelne* starke Gewerkschaften schon möglich, für „ihre“ Arbeitnehmer einen besseren Lohnstatus zu erzielen, als das andere, schwächere Gewerkschaften vermögen, wenn auch die Kumulierung derartiger Versuche die einzelwirtschaftlich errungenen Erfolge durch Auslösung bestimmter gesamtwirtschaftlicher Entwicklungen — wie noch zu zeigen — sehr wohl wieder zunichte machen kann.

Wie sehen nun die Grundzüge dieser — von unserem eben skizzierten „dynamischen Grundgleichgewicht“ einer wachsenden Wirtschaft vorgezeichneten — Einkommensverteilung aus? Sie ergibt sich (zumindest innerhalb einer gewissen, einigermaßen genau angebbaren „Bandbreite“) aus einem Zusammenspiel von (subjektiven) Verhaltensweisen und objektiven Daten. Man tut gut — selbst bei größter Analysierung — mindestens *sechs* Größen zu unterscheiden: drei Größen der (subjektiven) Verhaltensweisen, nämlich die Investitionsbereitschaft (der Unternehmer), die Konsumneigung bzw. ihr Gegenstück, die Sparneigung, und die bestehenden Kassenhaltungsgewohnheiten, die sog. Liquiditätspräferenz; und ferner drei objektive Daten, nämlich Geldmenge, (erwartete) Ertragslage der Investitionen und den sog. Kapitalkoeffizienten, d. h. den Faktor, der angibt, um welchen Betrag die Einkommen (und damit die Geldnachfrage) zunehmen, wenn der volkswirtschaftliche Kapitalstock um soundsoviel (nämlich die jeweilige Höhe der Nettoinvestition) wächst.

Diese sechs Größen hängen wie folgt zusammen: Geldmenge (= Geldangebot) und Liquiditätspräferenz (= Geldnachfrage) bestimmen zusammen den Geld- oder Leihzins. Das Verhältnis von Leihzins (= Investitionskosten) zur (erwarteten) Ertragslage der Investitionen bestimmt wiederum (in erster Linie) die Investitionsbereitschaft der Unternehmer und damit die *Investitionshöhe*. Die Investitionshöhe dividiert durch den Kapitalkoeffizienten (der Vorperiode) ergibt die Wachstumsrate der Unternehmer- und Nichtunternehmereinkommen. Diese Zunahme der Unternehmer- wie Nichtunternehmereinkommen legt ihrerseits die laufende Sparrate fest. Und da im wirtschaftspolitisch angestrebten (Vollbeschäftigungs- und Preisstabilitäts-)Gleichgewicht die Entwicklung von Investieren und Sparen jeweils ausbalanciert sein muß, ist damit offenbar auch über die

2) Die Einbeziehung von Staat und Außenhandel berührt diese Gleichgewichtsbedingung nur insoweit, als die Größe Investition „Konkurrenz“ erhält: Ein Zuwenig an Gleichgewichtsinvestitionen kann durch entsprechende Budgetdefizite und/oder Außenhandelsüberschüsse ausgeglichen werden und vice versa. Das ist zwar wirtschaftspolitisch von erheblicher Tragweite, für unsere theoretische Fragestellung nach der makroökonomischen Gleichgewichtsbedingung aber nicht weiter bedeutsam.

Verteilung der (zusätzlichen) Einkommen verfügt. Das sieht man noch deutlicher, wenn man die aus dem Einkommenszuwachs bei gegebener Konsumneigung resultierende Ersparnis aufgliedert, nämlich in das „echte“ *Einkommenssparen* der NichtUnternehmer und das „unechte“ *Preissparen* der Unternehmer über zusätzliche Gewinne (die sog. *windfall-profits*). Bei (gemäß obigem Verfahren) bestimmter Investitionshöhe bedeutet jedes Mehr an echter Einkommensersparnis der NichtUnternehmer automatisch ein Weniger an unechter Preisersparnis (= Selbstfinanzierung) der Unternehmer. Mit anderen Worten, die NichtUnternehmer haben es durch ihr eigenes Mehrsparen stets in der Hand, die Gewinneinkommensmöglichkeiten der Unternehmer zu beschneiden!

Grundzüge einer wachstumsgerechten Lohnpolitik

Welche Konsequenzen ergeben sich daraus für eine gleichgewichtige und wachstumsgerechte Verteilungspolitik? Oder, anders gefragt, kann man mit Hilfe der Lohnpolitik überhaupt Verteilungspolitik betreiben? Ziel jeder lohnpolitischen Aktivität ist es offenbar, die Lohnempfänger mit einer bestimmten Relation am Gesamtvolkseinkommen bzw. Sozialprodukt zu beteiligen (wobei wir die einigermaßen umstrittene Frage, wieviel dieser Anteil im Idealfall ausmachen dürfe oder müsse, in dieser Untersuchung ausklammern). Mit anderen Worten, die Lohnpolitik orientiert sich — in gesamtwirtschaftlicher Sicht — an der Lohnquote. Die Frage ist nun: Läßt sich die (so definierte) Lohnquote überhaupt mit Mitteln der Lohnpolitik manipulieren, und wenn ja, inwieweit und innerhalb welcher Grenzen?

Diese Frage ist nicht ganz einfach. Wir wollen daher zur Verdeutlichung der für den Nichtfachmann oft recht undurchsichtig anmutenden Zusammenhänge einen kleinen Gedankenweg einschlagen und von einer Formel ausgehen, die zwar, erkenntnistheoretisch betrachtet, lediglich „tautologischen“ Charakters ist, aus der sich jedoch — Schritt für Schritt — *alle* für unsere Betrachtung wichtigen Größen einigermaßen lückenlos ableiten lassen³⁾. Wir definieren zunächst:

$$(1) \quad \text{Lohnquote} = \frac{\text{Lohnsumme}}{\text{Sozialprodukt (bzw. Volkseinkommen)}}$$

Man kann nun die rechte Seite dieser Definitionsgleichung auch etwas ausführlicher schreiben: Die Summe aller Lohneinkommen (= Lohnsumme) ergibt sich offensichtlich aus dem rechnerischen Produkt von durchschnittlichem *Lohnsatz* multipliziert mit der (in Arbeitsstunden gemessenen) Beschäftigung, während das Sozialprodukt definitionsgemäß stets den Wert von. (physischem) Produktionsvolumen mal Preisen hat. Die Beziehung (1) läßt sich also erweitert schreiben:

$$(2) \quad \text{Lohnquote} = \frac{\text{Lohnsatz} \times \text{Beschäftigung}}{\text{Preise} \times \text{Produktion}}$$

Die beiden auf der rechten Seite neu entstandenen Relationen: Lohnsatz durch Preise und Beschäftigung durch Produktion sind auch unter anderen Namen bekannt. Der Bruch Produktion durch Beschäftigung ist nichts anderes als der Kehrwert der Relation Produktionsergebnis je Beschäftigten, der uns ansonsten unter dem geläufigeren Terminus der (Arbeits-)Produktivität begegnet. Die Beziehung (2) kann also auch lauten:

$$(3) \quad \text{Lohnquote} = \frac{\text{Geldlohnsatz}}{\text{Preise} \times \text{Produktivität}}$$

3) Vgl. J. Pen: Wage Determination Revisited, *Kyklos*, Internationale Zeitschrift für Sozialwissenschaften Vol XI. 1958, Fasz. 1 S. 20, der dieser Formel jedoch einen u. E. zu weitgehenden — analytischen — Inhalt zuerkennt. Die folgenden Ableitungen haben, wir betonen es nochmals, da „tautologisch“ und zudem noch „statisch“, lediglich einen „Registraturwert“: Man sieht, welche weiteren Größen — neben dem Lohnsatz — bei Bestimmung der Lohnquote eine Rolle spielen bzw. spielen können, mehr nicht. — Vor allem wäre es total verfehlt, diese Gleichungen etwa „lösen“ zu wollen. Die übrigen Größen sind nämlich ebenfalls „Unbekannte“, die vorher — das ist unbedingte Voraussetzung — durch ein (simultanes) System anderer Gleichungen bestimmt werden müssen.

DER LOHN — MARKT- ODER MACHTFAKTOR?

Der in den Beziehungen (2) und (3) vorkommende Bruch Geldlohnsatz durch Preise ist uns ebenfalls unter anderer Bezeichnung geläufig, er ist eine Umschreibung für den sog. *Reallohnsatz*. Die Beziehung (3) läßt sich also — nun wieder zusammengefaßt — wie folgt wiedergeben:

$$(4) \quad \text{Lohnquote} = \frac{\text{Reallohnsatz}}{\text{Produktivität}}$$

Wir verfügen damit über nicht weniger als *vier Definitionen* für den einen Begriff Lohnquote, die im Grunde alle dasselbe aussagen und insoweit auch „gleichwertig“ sind, nämlich, daß für die Bestimmung der Lohnquote neben dem Geldlohnsatz noch folgende andere Größen eine wichtige Rolle spielen: die allgemeine Sozialproduktentwicklung (1) oder konkreter: Beschäftigung, Produktion und Preise (2) bzw. die Produktivität (3). Mit anderen Worten, eine richtig angesetzte Lohnpolitik muß, wenn sie ihr Ziel, die Veränderung der Lohnquote, erreichen will, über den lohnpolitischen Kirchturm hinaussehen. Sie muß sich fast ebensosehr an der Entwicklung der fünf anderen Größen orientieren.

Das hört sich zunächst schwieriger an, als es in Wahrheit ist. Denn mit Hilfe unserer beiden letzten Formeln (3) und (4) läßt sich so etwas wie eine grobe Richtschnur für eine (im volkswirtschaftlichen Sinn) lohnpolitisch „richtige“ Verhaltensweise ableiten. Dazu ist nichts weiter nötig, als sich den Inhalt unserer Beziehungen (3) und (4) auf dem Hintergrund der einigermaßen zyklischen — im Gefolge zeitweisen Auseinanderfallens von (echtem) Sparen und Investieren eintretenden — Konjunkturschwankungen projiziert zu denken. Es genügt für unsere Zwecke dabei, zwei Grundfälle zu unterscheiden (die sich bei entsprechender „Feineinstellung“ der Analyse natürlich noch unterteilen ließen): die Lohnpolitik, erstens in der Aufschwungphase und zweitens bei „reifem“ (Vollbeschäftigungs)wachstum.

Die Lohnpolitik in der Aufschwungphase

Wenn man davon ausgeht, daß der konjunkturelle Aufschwung in der Regel durch ein sprunghaftes Ansteigen der Investitionen über die Nichtunternehmerersparnisse hinaus ausgelöst wird, muß in diesem ersten Abschnitt des Konjunkturzyklus die Lohnquote offenbar sinken; denn die zur Alimentierung der Mehrinvestition erforderlichen nominalen Ersparnisse können bei annähernd konstanter Sparneigung der NichtUnternehmer nur über steigende Unternehmergewinne gemacht werden. Die Konsequenz, die sich aus Gleichung (3) und (4) unmittelbar ablesen läßt, ist, daß in dieser Phase die Geld- und Reallöhne der NichtUnternehmer hinter der Produktivitätsentwicklung zurückbleiben müssen.

Das klingt in den Ohren selbstbewußter Lohnpolitiker wahrscheinlich befremdlich. Und mancher wird fragen: Läßt sich dagegen *lohn*politisch nichts unternehmen? Im großen und ganzen leider nein! Denn würden die Gewerkschaften jetzt dazu übergehen, eine Angleichung der Lohnentwicklung an die Produktivitätsentwicklung über eine Politik höherer Lohnsätze zu erzwingen und eine, wie man neuerdings sagt, „expansive“ Lohnpolitik betreiben, müßte mit weiter (und zudem noch kräftig) steigenden Preisen gerechnet werden⁴). Rasch kletternde Preise aber würden — wie unsere Gleichungen (3) und (4) erkennen lassen — den von dieser Lohnsaterhöhung ausgehenden Lohnquoteneffekt innerhalb kurzer Zeit zunichte machen; die Lohnquote bliebe am Ende unverändert. (Dagegen wären die Nachteile beträchtlich: Die mit dem Prozentsatz der Preissteigerung mitwachsende Gewinnquote der Unternehmer ginge in erster Linie zu Lasten der fixierten Renten- und Zinseinkommen. Der Inflationstrend würde sich

4) Und zwar zusätzlich zu der in dieser Phase auf Grund des Investitionsüberschusses (= Spardefizits) ohnehin schon vorhandenen Preissteigerungstendenz.

beschleunigen und früher oder später Gegenmaßnahmen der Währungs- und Fiskalpolitik erforderlich machen, die stets die Gefahr von Wachstums- und vielleicht sogar Beschäftigungsverlusten heraufbeschwören.)

Die verteilungspolitische Position der NichtUnternehmer läßt sich in dieser Phase des Zyklus nachhaltig nur über eine Veränderung der Verhaltensweisen der Arbeitnehmer erreichen: indem sie einen größeren Teil ihrer Zusatzeinkommen nicht konsumieren, sondern *sparen*. Dieses Mehrsparen mildert — wirksamer als alles andere — die Preissteigerungstendenz und schmälert damit automatisch die („Preis“-)Gewinnquote der Unternehmer. Ist ein freiwilliges Sparen der NichtUnternehmer aus Gründen der allgemeinen Einkommenshöhe und -Verteilung nicht ohne weiteres möglich, so müssen die Gewerkschaften in einer solchen Phase das Schwergewicht ihrer Aktivität weg von der reinen Lohnpolitik auf Maßnahmen marktgerechter „Vermögensverteilungsstrategie“ legen (d. h. auf Dinge wie „Investivlöhne“, Bildung von „Sozialkapital“ usw.)⁵⁾.

Lohnpolitik bei Vollbeschäftigung

Ein wesentlich anderes Bild ergibt sich, wenn der Aufschwung an bestimmte Kapazitätsgrenzen insbesondere der Produktionsmittel- und der Grundstoffindustrie gelangt ist und sich damit zwangsläufig abschwächt. In dieser — inzwischen auch in der Bundesrepublik erreichten — Phase nehmen die (Investitions-) Gewinne der Unternehmer ab, die Lohnquote muß also steigen. Das bedeutet aber, gemäß unseren Beziehungen (3) und (4), daß *sowohl* die Geld- wie die Reallöhne über die gleichzeitige Produktivitätssteigerung hinaus erhöht werden können, ja, konjunkturell gesehen, sogar erhöht werden *müssen*. Kommt doch sehr oft noch hinzu, daß der Kapazitätseffekt der Aufschwungsinvestitionen bereits bis in die Konsumgüterindustrie durchschlägt, so daß auch von dieser Seite her Lohn-(satz-)erhöhungen tragbar, um nicht zu sagen erwünscht werden. Wir sehen also: Der Lohnpolitik erwächst bei Vollbeschäftigung nicht nur ein Freiheitsgrad, den sie verteilungspolitisch nutzen kann; mehr noch: sie wird zu einem wichtigen Bestandteil wachstumsgerechter Wirtschaftspolitik.

Das sieht man sofort — und besser — wenn man sich einmal von dem (auch von uns bisher gebrauchten) herkömmlichen Modell einer „Einkreiswirtschaft“ löst und die realistischere Annahme macht, daß die Unternehmerschaft nicht en bloc reagiert, sondern von Branche zu Branche und von Bereich zu Bereich verschieden. Für unsere Zwecke der globalen Betrachtung reicht es, wenn wir nur zwei Bereiche unterscheiden, nämlich die der Endnachfrage näher gelegene Konsumgüterproduktion und die ihr ferner gelegene Investitionsgüterproduktion. Bereits bei dieser Zweiteilung erkennt man, daß eine Lohnexpansion höchstwahrscheinlich zu einer Spaltung der Unternehmerschaften führen wird⁶⁾. Die verbrauchsnahe gelegenen Produzenten werden nämlich den aus der Lohnerhöhung resultierenden Umsatzeffekt höher veranschlagen als deren Kosteneffekt. Sie werden mit steigenden Umsätzen rechnen und versuchen, die höheren (Lohn-)Stückkosten durch Kapazitätserweiterung und/oder Rationalisierung aufzufangen. Die verbrauchsferner gelegenen Produzenten werden dagegen den aus der Lohnerhöhung resultierenden Kosteneffekt höher veranschlagen als deren Umsatzeffekt. Sie werden angesichts der steigenden (Lohn-)Stückkosten ihre Produktions- und Investitionspläne revidieren und so, beabsichtigt oder nicht, die Mittel zur Mehrinvestition für den nachfragennäheren Bereich freistellen. Mit anderen Worten, die (über die Produktivitätsrate hinausgehenden) Lohnsatzserhöhungen tragen dazu bei, die Konjunktur zu „rationalisieren“; die Investitionsstruktur wird nachfrage- und konsumbezogener.

5) Vgl. W. Hankel u. G. Zweig: Die Vermögensbeteiligung der Arbeitnehmer in der Marktwirtschaft, Dritter Teil: Umriss einer marktwirtschaftlichen Vermögensbildungsstrategie. Sozialer Fortschritt Heft 7 1957 S. 159 S.

6) Vgl. hierzu und zu dem Folgenden: Das deutsche Zahlungsbilanzproblem — Diagnose und Therapie — Sonderdruck aus: Mitteilungen für den Außenhandel der Berliner Bank AG., Heft 9 und 10/1957.

Hier liegt denn auch die Chance einer vorsichtig dosierten „expansiven“ Lohnpolitik. Entgegen vielfach anzutreffender Ansicht läßt sich jetzt nämlich mit lohnpolitischen Mitteln eine gewisse Anhebung der Lohnquote durchsetzen. Die Unternehmergewinne werden insgesamt zurückgehen. Das läßt sich mit einiger Wahrscheinlichkeit aus unserem „Zweikreismodell“ ableiten: Die im Konsumschatten liegenden Bereiche können bei den zunehmenden Arbeitskosten nur mit verringerter Gewinnspanne weiterarbeiten; die „Gewinnzitrone“ (*Krelle*) wird also ausgepreßt. Dagegen werden zwar die „Preis“-gewinne der in der Konsumsonne gelegenen Bereiche steigen, jedoch — und das muß man beachten — kaum um den vollen Prozentsatz der Lohnerhöhung. Denn man wird unterstellen können, daß erstens ein Teil des Lohnzuwachses von den Arbeitnehmern gespart wird (daß, anders gesagt, die marginale Sparquote größer sein wird als Null), und daß zweitens ein Teil der zusätzlichen Nachfrage aus einer kurzfristig wirksam werdenden Angebotszunahme gedeckt werden kann (daß, anders gesagt, die Angebotselastizität im Konsumgüterbereich dank vorhandener Produktionsreserven und Läger größer sein wird als Null).

Mithin: Wir haben es bei Vollbeschäftigung mit einer zweifellos vorhandenen Freiheitszone der Lohnpolitik zu tun, nur daß es außerordentlich schwerfällt, sie exakt zu bestimmen. Man wird vielleicht besser so sagen können: Ein Spielfeld tut sich auf, das aber keineswegs unbegrenzt ist. Die Feldgrenzen liegen eindeutig da, wo die an sich erwünschten und auch tragbaren Lohnerhöhungen drohen, die beim (Vollbeschäftigungs-) Wirtschaftsaufschwung latent immer vorhandenen Abschwächungstendenzen zu verstärken. Eine fortgesetzt „expansive“ Lohnpolitik kann (namentlich, wenn sie übers Ziel schießt) die in einer Phase verlorengegangene Einheitlichkeit der Unternehmerreaktionen rasch wiederherstellen; die Konsumgüterproduzenten hören auf, „aus der Reihe zu tanzen“ und restringieren ebenfalls. Die Gewinnerwartung wird einheitlich pessimistischer, weil man die — vorläufig nur partiellen — Gewinnschmälerungen, die in Wahrheit nur Reflex der verlagerten Investitionstätigkeit sind, fälschlicherweise den Lohnkosten zu-rechnet, die, wie man (nun auch bei den Konsumgüterproduzenten) glaubt, ständig weiter steigen werden. Es kommt auf Grund dessen zu wirklichen Investitionseinschränkungen, die keine bloßen Verlagerungen mehr sind. Die Gefahr von Wachstums- und schließlich auch Beschäftigungsrückschlägen wird höchst akut. Die Stunde der „expansiven“ Lohnpolitik ist wieder einmal vorüber.

Daraus folgt: Den Freiheitsgrad, den die Lohnpolitik in der durch Investitions- und Einkommensschwankungen charakterisierten modernen Wirtschaft besitzt, wird sie also nur dann voll ausnutzen können, wenn sie sich an bestimmte (Spiel)Regeln hält, die in der Natur des Wirtschaftsprozesses selbst liegen. Diese Regeln sind — wenn man sie einmal abgeleitet hat — recht einfach: Lohnpolitische Zurückhaltung in der (ersten) Phase konjunkturellen Aufschwungs (statt dessen Aktivität auf dem Gebiet der Vermögensverteilungsstrategie). In der (zweiten) Phase „reifen“ Vollbeschäftigungswachstums rechtzeitiges Umschalten auf eine vorsichtig dosierte „expansive“ Lohnpolitik, die geleitet (und eventuell gebremst) werden muß durch eine genaue Analyse der Unternehmerreaktionen. Sofortiges Ende dieser Politik, wenn sich die restriktiven Tendenzen einheitlich durchzusetzen drohen und ein Abschwung zu befürchten ist. Denn kommt es erst einmal zur Depression, hört alle Lohnpolitik (der Gewerkschaften) auf.

Hier liegt denn auch die Antwort auf die einleitend gestellte Frage: Bilden sich die Löhne oder werden sie „gemacht“? So man — wie wir — diese Frage auf das gesamtwirtschaftliche Lohnniveau (die sog. Lohnquote) bezieht, springt aus den vorstehenden Überlegungen die Antwort heraus: Teils, teils; nämlich je nach dem Stadium, in dem sich die Gesamtwirtschaft befindet. Namentlich bei Vollbeschäftigung besteht ein Gleichgewichtsspielraum; innerhalb dessen hat die Lohnpolitik durchaus die Chance, die Löhne, wenn schon nicht zu „machen“, so doch zu beeinflussen.