

Lohntheorie und Versachlichung der Lohnpolitik

I

Aus verschiedenen Gründen mag Skepsis angebracht sein gegenüber dem Reden von sogenannter „Versachlichung der Lohnpolitik“, wenn man den sehr verschiedenen Gebrauch, der von dieser Wortverbindung gemacht wird, beobachtet.¹⁾ Trotzdem wird es nicht unnützlich sein nachzusehen, in welcher Weise und ob überhaupt sinnvoll von einer Versachlichung der Lohnpolitik gesprochen werden kann, und es wird zu fragen sein, in welcher Weise die Wissenschaft, speziell die Lohntheorie, dazu einen Beitrag liefern kann. Schnell wird es sich zeigen, daß es keineswegs so ist, daß etwa die Lohntheorie schlechthin Gesetzmäßigkeiten liefert, die einfach in der Lohnpolitik anzuwenden sind, um damit zu einer Versachlichung zu kommen.

Dabei wird in den letzten Jahren recht intensiv an diesen Dingen gearbeitet, insbesondere auf dem Gebiet der allgemeinen Verteilungstheorie, und dies mit allem modernen, stark mathematisierten Rüstzeug, das heute der volkswirtschaftlichen Forschung zur Verfügung steht, und mancher mag hoffen, daß allein schon deswegen exakte, berechenbare und anwendbare Aussagen möglich sein müßten.

Es kann hier nicht die Aufgabe sein, einen Überblick über den Stand der verteilungstheoretischen Forschung zu geben. Dies würde unmittelbar auch wenig helfen. Denn trotz großen Scharfsinns und trotz sehr fein ausgesponnener verteilungstheoretischer Untersuchungen, würde ein solcher Überblick einen recht uneinheitlichen, ja verwirrenden Eindruck geben müssen. Die Ansätze, seien sie kreislauftheoretisch, mehr mikroökonomisch oder mehr makroökonomisch, seien sie von dieser oder jener Wachstumshypothese ausgehend, dazu noch durch verschiedene Verhaltensannahmen variiert, sind so verschieden, daß kaum ein einheitliches Bild geliefert werden könnte.

Dazu kommt, wie bei jedem Verhältnis zwischen volkswirtschaftlicher Theorie und Wirtschaftspolitik, die immer noch nicht genau geklärte Problematik, wieweit sich die Theorie auf bloße Seinsforschung zu beschränken habe und damit wenig, genaugenommen gar nichts unmittelbar für lohnpolitische Zwecke Verwendbares liefert, mit Ausnahme etwa des Aufzeigens einiger Spielräume für lohnpolitische Möglichkeiten, oder ob nicht doch aus einer Theorie, die ein von Menschen teleologisch Gestaltetes zu erklären hat, ein gewisses Sollen, gewisse normative Prinzipien ablesbar sein könnten.

Was den ersteren Typ anbelangt, so ist er allgemein zu kennzeichnen als ein sehr sorgfältiges Zusammentragen aller Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung, seien es Verhaltensparameter, verschiedene selbst wieder in sich sehr komplexe und wenig bestimmte Funktionen wie die Investitionsfunktion oder die Konsumfunktion, Marktformenzustände, allgemeine und spezielle kreislauftheoretische Zusammenhänge usw. — alles Dinge, die in mehr oder weniger bestimmter Weise da sind und aus denen sich dann eine Einkommensverteilung ergeben mag. Selbst wenn man wirklich alle Determinanten gefunden und größtmäßig bestimmt hätte, würde sich daraus ein Lohn errechnen, der so ist wie er ist.

Deswegen dürfte lohnpolitisch interessanter eine andere Theorieart sein, eine, die ohne Rücksicht auf ein empirisches Geschehen gewisse sachlogische Zusammenhänge auseinanderlegt, wie sie in logisch reiner Form sein müßten, wenn es allein nach ökonomischen Gesichtspunkten zuginge, nach ökonomischen Gesichtspunkten, die gewiß ihren teleologischen Sinn in sich tragen, d. h. von ihrer teleologischen Ausgerichtetheit auf die Bedürfnisse der Gesellschaft bestimmt sind.

¹⁾ Vgl. hierzu G. Rittig: Bemerkungen zur sogenannten „Versachlichung der Lohnpolitik“ in Gewerkschaft — Wirtschaft — Gesellschaft, Beiträge zu wirtschaftlichen und sozialen Gegenwartsfragen, Bund-Verlag, Köln 1963.

II

Es gibt eine Theorie dieses Typs, genaugenommen ist es ein ganzer Komplex von Theoremen: die *Grenzproduktivitätstheorie*, gewiß schon etwas älter und so berühmt wie berüchtigt; sie ist, oft mißverstanden und ebensooft kritisiert, offenbar doch nicht totzukriegen. Sie scheint es demnach in sich zu haben. Daß mit ihr nicht leicht umzugehen ist, ist kaum deutlicher zu sehen als daran, daß unsere modernsten und mathematisch versiertesten Theoretiker, wie etwa in den USA *Samuelson*, in Deutschland *Wilhelm Krelle*, gelinde gesagt mindestens sehr schwankende Urteile über sie abgeben²⁾.

So sehr es bekannt ist, wie oft sie zur Sanktionierung der bestehenden Verteilung mißbraucht wurde, muß sie für uns interessant sein (und bleiben) wegen einer gewissen normativen Interpretationsmöglichkeit. Nimmt man sie beim Wort, ergeben sich erhebliche lohnpolitische Möglichkeiten. Das soll hier gezeigt werden.

Die Grenzproduktivitätstheorie ist bekanntlich eine Aussage über die Verteilung eines Gesamtertrages gemeinsam ihn erbringender Faktoren auf diese mitwirkenden Faktoren, eine Methode, die Anteile (Beiträge) dieser Faktoren am Gesamtprodukt zu bestimmen. Das sieht zunächst so aus, als ob es sich auf eine Einzelproduktion bezöge; es besteht jedoch kein Zweifel, daß die Grenzproduktivitätstheorie sehr wohl auch gesamtwirtschaftlich interpretierbar ist. Sie bestimmt die Preise der Produktionsfaktoren nach ihrer relativen Seltenheit, dabei werden die Produktionsfunktionsverhältnisse voll berücksichtigt, so daß die Preise der Produktionsfaktoren grenzproduktivitätsorientiert sind und weiterhin dann optimale Kombinationen der Produktionsfaktoren garantiert sind (und zwar solche, die auch gesamtwirtschaftlich optimal sind), wenn entsprechend diesen Preisen kombiniert würde, d. h. wenn diese Preise nicht anderweitig manipuliert würden.

Da es in der Realität marktwirtschaftlicher Wirtschaftssysteme nur dann wenigstens eine Chance (wenn auch nicht mehr als eine Chance) gibt, daß sich solche Grenzproduktivitätspreise der Produktionsfaktoren bilden, wenn Konkurrenz besteht, sagt man gern, die ganze Theorie gelte nur bei vollkommener Konkurrenz. Liegt diese nicht vor — und das ist die Regel —, so gelte sie nicht. Wenn es z. B. verschiedene Monopolgrade gibt, werden die Faktoren nicht nach ihrem Grenzprodukt entlohnt, jedenfalls nicht in gesamtwirtschaftlicher Hinsicht, allenfalls nach einem manipulierten einzelwirtschaftlichen Grenzproduktwert.

Das mag hinsichtlich der faktischen Geltung richtig sein, verdeckt aber in solcher Formulierung den weit darüber hinausgehenden Geltungscharakter der Theorie, der doch darin zu sehen ist: daß sie einen Aspekt liefert, der zeigt, daß in jedem Wirtschaftszustand es zurechenbare Grenzprodukte für die Faktoren geben *muß*, unabhängig davon, ob sie faktisch zugerechnet werden oder nicht.

Man mag hier einwenden, das sei logisch ganz richtig; aber wir kennen eben nicht diese an sich richtigen Grenzprodukt-Preise und so hilft uns das Ganze nicht. Nun, so ganz platonisch ist ihre Aussage, auch so schon vor jeder weiteren Interpretation, nicht. Denn sie gibt der Wirtschaftspolitik immerhin den Hinweis, daß da, wo ein nennens-

2) Auf dieses eigenartige Phänomen kann hier nicht näher eingegangen werden. Es wird an anderer Stelle eingehend betrachtet werden. Der Leser mag sich ein vorläufiges Bild machen etwa durch Vergleich der 1. Auflage von Paul A. Samuelson: Volkswirtschaftslehre. Köln 1952 mit späteren Auflagen, ferner W. Krelle: Die Grenzproduktivitätstheorie des Lohnes, Jahrbuch für Nat. ök. und Statistik, Bd. 162, 1950, und ders., Verteilungstheorie, Tübingen 1962, und ders., Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung in der modernen Wirtschaft, in Schriften des Vereins für Sozialpolitik, Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Neue Folge Bd. 13, Berlin 1957.

wertes Monopolgrad vorliegt, gewiß die Faktorpreise nicht ihre (ihnen zukommende) maximale Höhe erreicht haben werden.

Aber auch darüber hinaus läßt sich weiter argumentieren: selbst wenn zugegeben wird, daß man es den Dingen nicht ansehe, wo die reinen Grenzprodukt-Preise liegen und daher die Theorie nicht operational sei, wie man heute zu sagen pflegt, ist ihre Sachlogik dennoch nicht etwa wertlos. Denn der Grenzprodukt-Aspekt involviert den Satz, der gerade in seiner Negierung für die Faktorpreispolitik wertvoll ist, nämlich, daß — wenn alle Faktoren nach ihrem vollen Grenzprodukt-Wert genau entlohnt werden — dann die Summe der Grenzprodukt-Produkte (Wert des Grenzproduktes, multipliziert mit den Mengen der Faktoren) genau das Sozialprodukt ausmachen müßten, es also keine anderen Einkommen geben könnte als Faktoreinkommen. Gibt es also dennoch faktisch andere Einkommen, d. h. Einkommen, die nicht Faktoreinkommen sind, dann kann dies nur ermöglicht werden dadurch, daß die Entlohnung der Faktoreinkommen noch nicht in Ordnung ist.

Selbstverständlich rangieren bei einer solchen Rechnung alle wirklichen Produktionsfaktoren logisch gleichrangig, nicht nur der Produktionsfaktor Arbeit wäre mit seinem grenzproduktmäßigen Preis anzusetzen, auch der Faktor Kapital ist mit seinem Produktionsfaktorpreis entsprechend seinem Mengenverhältnis anzusetzen ebenso wie hervorragende unternehmerische Kombinationsleistungen auch noch Faktoreinkommencharakter haben und entsprechend der Knappheit dieser Arbeitsqualitäten zu entlohnen sind.

Aber gerade bei noch so weiter Auslegung des Faktoreinkommenscharakters gibt es in der Realsituation unseres heutigen Wirtschaftssystems offenbar dann immer noch einen recht großen Komplex von Einkommen, die nicht Faktoreinkommen, sondern Residualeinkommen sind.

In der Literatur, auch der theoretischen, gibt es hier einen Begriffsdualismus, der einige Verwirrung anrichtet. Nicht immer wird präzise unterschieden zwischen dem grenzproduktivitätstheoretischen Knappheitspreis des Produktionsfaktors Kapital (im großen identisch mit dem durchschnittlichen Zins — analog dem durchschnittlich gleichen gesamtwirtschaftlichen Lohn) und den Gewinnen i. e. S., indem beides im unklaren Begriff Profit zusammengeworfen wird, eine begriffliche Verwischung, die heute leider immer mehr Mode wird.

An dieser Stelle ist zu bemerken, daß es diese zweite Art von Profit (d. h. diese Gewinne im engeren Sinne) nicht geben könnte, wenn neutrales Geld und vollkommene Konkurrenz vorläge. Es ergäben sich zwar auch dann Gwinne, z. B. sog. Differentialgewinne in dynamischen Zuständen durch Neueinführung von besseren technischen Methoden, denen entsprechende Kapitalverluste an anderen Stellen der Volkswirtschaft gegenüberstehen müßten. Im übrigen bliebe die Grenzprodukt-Entlohnung im Sinne eines Durchschnittsgrenzproduktivitätslohnes erhalten, bei verschiedenen Grenzprodukt-Entgelten für das investierte Kapital, solange noch kein neues Gleichgewicht und keine allgemeine Anwendung der neuen Methoden vorliegt. Auf keinen Fall aber gäbe es - auch in solchen dynamischen Zuständen der Volkswirtschaft - Residualeinkommen im obigen Sinn.

Diese letzteren (also alle Gewinne, die über die gerade erwähnten Differentialgewinne hinausgehen und nach Entlohnung aller Faktoren bestehen) sind ein Fonds, der weder - wie es eine reine Profittheorie tut (und ebenso die Realität) - allein dem Kapital zuzuschlagen ist, gewiß zwar auch nicht allein dem Produktionsfaktor Arbeit (etwa als diesem vorenthaltener Mehrwert), sondern er ist einfach die Summe vorenthaltener Faktoreinkommen. Alle beteiligten Faktoren, Arbeit, Kapital, Boden, haben nach dem Grenzproduktivitätstheorie-Konzept einen Anspruch darauf, und zwar einen sachlich gerechtfertigten, sobald nur anerkannt wird, daß sie alle gemäß ihrem grenzproduktivitätstheoretisch ermittelten Beitrag zum Gesamtprodukt zu entlohnen sind.

III

Diese Hilfe (es mag gewiß eine „erste Hilfe“ sein) gibt die Grenzproduktivitätstheorie zur sachlichen Begründung eines sachlich richtigen Anteils am Sozialprodukt, nicht ohne moralischen Hintergrund: denn immerhin steht soviel fest, daß es sich ganz bestimmt hierbei um den Faktoren vorenthaltene, nur ihrer gemeinsamen Mitwirkung zu verdankende Beträge handelt.

Es läßt sich weiterhin der (gewiß zunächst nicht sehr populäre) Standpunkt vertreten, daß das soeben Skizzierte ein hinreichend befriedigender Ansatzpunkt für eine sachliche Lohnpolitik sein kann und sogar als solcher genügt. Gewiß mag es für manchen schwer verständlich sein, warum gerade die Zurechnung nach grenzproduktivitätstheoretischen Gesichtspunkten die adäquate sein soll, mit welchem (moralischen) Recht materielle (nicht persönliche) Faktoren wie etwa das Kapital gleichrangig neben der Arbeit etwas zugerechnet erhalten. Zunächst ist die Argumentation, dies ergäbe sich schon allein aus der Notwendigkeit, mit den Faktoren, und zwar mit allen, ökonomisch umzugehen und rationellste optimale Kombinationen durch solche Preisbildung zu erzwingen, nicht leicht von der Hand zu weisen, im einzel- und im gesamtwirtschaftlichen Interesse. Dies geht eben nur durch Respektierung der Knappheitspreise der Faktoren, wie sie sich aus ihrem volkswirtschaftlichen Mengenverhältnis und den Grenzertragsbeziehungen ergeben. Und der Lohn ist nun einmal ein Faktoreinkommen und ist sachlich bestimmbar aus der Logik der Faktoreinkommen, wie sie für alle Faktoren gelten müßte. Sie bedeuten so die Werte, die die Beiträge der Faktoren für die Gesellschaft ökonomisch haben (wobei allerdings Divergenzen zwischen privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Produktivität auszugleichen sein werden, doch ist dies ein anderes Kapitel). Und daß neben der Einkommensverteilung (um die es hier geht) die Vermögensverteilung eine Sache für sich ist (insbesondere gewiß in ihrer Bedeutung für die personelle Verteilung der Entgelte der sachlichen Faktoren), ist sicher richtig, aber kein Grund, die sachliche Richtigkeit der Faktoreinkommen nach dem Grenzproduktivitäts-Prinzip anzuzweifeln. Man sollte sich generell allmählich abgewöhnen, gewisse sachlogische Zusammenhänge abzuwerten nach dem Prinzip, daß es keine Bedeutung hätte, daß 2 und 2 gleich 4 sei, nur weil an anderer Stelle falsch gerechnet wird.

Auch schon in diesem Stadium der Analyse wird die Akzeptierung der Grenzproduktivitätsargumentation aus Gründen des Interesses am ökonomisch Sachlichen nicht ohne Vorteil für die Lohnpolitik sein. Denn um so fundierter werden dann Ansprüche auf völlige Aufteilung des auf die Faktoren Aufzuteilenden vorzubringen sein.

Um wiederum Mißverständnissen vorzubeugen, ist noch einmal daran zu erinnern, daß das Sprechen von Residualeinkommen, die einen den Produktionsfaktoren zustehenden und rechts auf sie aufzuteilenden Fonds darstellen, nicht meint, daß „Gewinne“ aller Art zu verschwinden hätten. Echte Pioniergewinne, Differentialgewinne, die durch Einführung besserer Methoden entstehen, gewinnartige hohe Unternehmer-einkommen, die noch als Arbeitseinkommen für besondere Unternehmerleistungen interpretiert werden können, kurz alle „Gewinne“, die zwanglos in ein System einer Leistungseinkommensstruktur eingefügt werden können, haben eben deswegen ihren unbestrittenen Platz in der Einkommensstruktur, da sie ja immer noch in gewissem Sinn als Faktoreinkommen interpretiert werden können. Sie sind aber — ebenfalls gerade deswegen — genau zu scheiden, nach wie vor, von allen Einkommen, die auch bei weitester Interpretation keinen Faktorcharakter mehr haben und damit in einer Leistungseinkommensstruktur keinen Platz finden, und zwar auch schon hier nicht, wo immer noch von der funktionellen Einkommensverteilung, noch nicht von der personellen mit ihrem vermögensverteilungspolitischen Aspekt gesprochen wird. — In diese zweite

Gruppe gehören alle die Gewinne, die durch Kosten-Produktpreisdifferenzen entstehen, ohne daß diese Differenzen auf einer besonderen Leistung der Unternehmung beruhen, also alle Gewinne, die etwas mit Monopolsituationen zu tun haben, ferner solche, die entstehen durch ein Übersteigen der volkswirtschaftlichen Gesamtnachfrage über das Angebot (sog. Q-Gewinne), auch solche, die durch Nachfrageverschiebungen auftreten, ohne daß es wegen der Elastizität des Geldsystems zu Preissenkungen auf anderen Gebieten kommt.

Solange Residualeinkommen in dem hier gebrauchten Sinn anfallen, braucht eine auf Lohnerhöhung ausgehende Politik kein schlechtes Gewissen zu haben. Gewiß kann sie zwar nicht darauf aus sein, dieses Gewinnreservoir allein für sich in Anspruch zu nehmen, aber ebenso gewiß ist es, daß dieses Reservoir zur Aufteilung auf alle Produktionsfaktoren zur Verfügung steht. (Diese Gewinnart geht nicht nur auf Kosten des Produktionsfaktors Arbeit, sondern auch auf Kosten einer „richtigen“ Verzinsung des Produktionsfaktors Kapital, insbesondere in solchen Betrieben, die nicht in den Genuß solcher — nicht auf Sonderleistungen beruhenden — Gewinne gelangen).

IV

Das alles scheinen Argumente zu sein, die — ganz gleichgültig wie weit und mit welchen Methoden eine angewandte Einkommenspolitik von ihnen Gebrauch machen will und kann — auf alle Fälle Fundamente für eine Versachlichung der Lohnpolitik darstellen und als solche vor jeder weiteren lohnpolitischen Diskussion gegeben sind.

Ganz anders sind die Argumente hinsichtlich „Versachlichung der Lohnpolitik“ zu sehen und zu beurteilen, die vorgebracht werden gegenüber einer Lohnpolitik, die sich gerade anschickt, die ihr sachlich zustehenden Anteile zu holen. Sie sind deswegen anders zu beurteilen, weil sie logisch auf einer anderen Ebene liegen, weil sie nicht den sachlogischen Aspekt der „Anteile“ betreffen (im besten Fall diesen nicht einmal bestreiten), sondern auf die „Verantwortung gegenüber gesamtwirtschaftlichen Zusammenhängen“ abheben; sie haben gar nichts mit der Suche nach sachrichtigen Anteilen zu tun, sondern ziehen Argumente aus ganz anderen Bereichen heran. Hierbei werden, ziemlich regelmäßig, gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge als mehr oder weniger unantastbar, als quasi zwangsläufig erklärt, die das aber nur solange sind, als ein gewisser Stil des Wirtschaftssystems als sakrosankt aufgefaßt wird.

Nur als Beispiel an Stelle vieler für die hier gemeinte Vermischung von Argumentationsebenen sei der Satz von *Friedrich Lutz* zitiert, mit dem er sein Referat „Die Lohn- und Tarifpolitik in ihren volkswirtschaftlichen und währungspolitischen Zusammenhängen“³⁾ beginnt: „Unter nichtigen' Lohnerhöhungen verstehe ich solche, die nicht zu Inflation oder Arbeitslosigkeit in der Volkswirtschaft führen“. Dieser anscheinend recht einleuchtende Satz enthält die ganze Misere der Diskussion. Selbst wenn der zitierte Autor unseren Ermittlungen des sachlich richtigen Lohnes gemäß den obigen Ausführungen zustimmen würde — wir wissen es nicht —, wäre dieser anteilmäßig richtige Lohn schon wieder unmaßgeblich, wenn bei dem Versuch, ihn zu realisieren, Inflations- oder Unterbeschäftigungswirkungen herauskämen, auch dann, wenn letztere durchaus nicht darin ihre Ursache haben, daß der angestrebte Lohn anteilmäßig nicht richtig sei, sondern z. B. vielmehr irgendeine institutionelle Fehlkonstruktion des Geldsystems oder des nichtkonkurrenzmäßigen Preismechanismus diese negativen Wirkungen verschulden. Wäre etwa unser Geldsystem noch neurotischer als es so schon ist, so daß bei jeder Lohnerhöhung inflationäre Tendenzen aufkämen, so wäre nach dieser Logik nie eine Lohnerhöhung richtig — ein sicher unmögliches Ergebnis. Ob Lohnerhöhung

3) Schriftenreihe der Bundesvereinigung der Deutschen Arbeitgeberverbände, Heft 28, Köln 1962.

gen zu Inflation führen oder nicht, mag gar nicht ohne weiteres am Lohn liegen und offenbar auch nicht daran, ob er anteilmäßig richtig ist oder nicht. Es gibt den Fall einer Nachfrageinflation, die zu Preissteigerungen und sekundär zu Lohnsteigerungen führt. Es sind ferner Systemeigentümlichkeiten denkbar, die sogar bei Lohnsteigerungen innerhalb des Produktivitätsspielraumes zu Preissteigerungen führen. Ist auch dann der Lohn „unrichtig“ oder ist etwas anderes unrichtig? Sicher ist auch denkbar, daß das Anstreben eines Lohnes, der „nur“ den ihm grenzproduktivitätstheoretisch zustehenden Anteil⁴⁾ in Anspruch nehmen will (so wie oben skizziert), zu Preissteigerungen führen kann auf Grund von Eigentümlichkeiten des Systems, wie z. B. einem hohen Monopolgrad. Kaum dürfte dies alles etwas über die „Richtigkeit“ der Lohnhöhe aussagen.

Meist werden (auch nach *Lutz*) Lohnsteigerungen für angebracht gehalten, die der „Faustregel“ — Orientierung nach den Produktivitätssteigerungen — entsprechen (auch da gäbe es allerdings noch eine Reihe von Ausnahmen). Darüber hinaus seien Lohnsteigerungen von Übel. Warum? Weil sie zu Preissteigerungen führen. Dabei wird zugegeben, daß Lohnsteigerungen, die auf Kosten von Gewinnen gehen, nicht zu Preissteigerungen führen. Aber dies komme nicht zum Tragen, da Lohnsteigerungen in der Regel gleichzeitig auch die Gewinne steigern. Daß dies logischerweise nur möglich ist, wenn das Geld- und Kreditsystem dazu die Möglichkeit bietet (was es auch regelmäßig tut), wird als selbstverständlich hingenommen.

Aber auch wenn es gelingen sollte, Lohnsteigerungen auf Kosten von Gewinnen durchzusetzen (etwa bei hinreichend großer Steigerung des Sparanteils am gestiegenen Lohn), also ohne Preissteigerungseffekt, so werde noch einmal ein wichtiger gesamtwirtschaftlicher Umstand im Wege stehen: Gewinne und Gewinnerwartungen seien eine notwendige Voraussetzung für die Investitionstätigkeit der Unternehmungen mit besonderer Betonung des Umstandes, daß Gewinnerwartungen von der Höhe der tatsächlich erzielten Gewinne weitgehend abhängen, das soll heißen, daß es für die Investitionshöhe nicht etwa genüge, daß genügend Kapital durch vermehrtes Sparen der Haushalte für Investitionszwecke zur Verfügung gestellt wird.

In dieser Weise wird immer wieder fälschlicherweise dem Kriterium „Lohnausrichtung entsprechend Produktivitätssteigerung“ der Primat zuerkannt, im Zusammenhang mit Inflationsgefahr oder Gefahr für die Beschäftigung, dies wiederum im Zusammenhang mit Einfluß auf die Investitionshöhe, Wachstumsrate und schließlich zukünftigem Reallohn.

Da das Produktivitätsargument tatsächlich für die Lohnbestimmung verbindlich wäre, wenn einmal volle Zurechnung des Sozialproduktes auf die Faktoren erreicht sein würde, sind seine immanenten Zusammenhänge gewiß nicht unwichtig, wenn auch — solange dieser Idealzustand noch nicht erreicht ist — es als Kriterium für Lohnobergrenzen vorläufig nicht maßgeblich sein kann. Es ist also bis dahin nicht angängig, aus den Verhältnissen innerhalb der gesamtwirtschaftlichen Produktivitätssteigerung lohnpolitische Grenzen abzuleiten.

Das Sozialprodukt je Beschäftigten kann steigen: erstens durch Zunahme des Produktionsfaktors Kapital (bei gleichem technischen Niveau). Das Grenzprodukt der Arbeit steigt, das des Kapitals sinkt. Gewiß können hier Preissteigerungen bei einzelnen Gütern notwendig werden, weil in den einzelnen Produktionsfunktionen das Sinken des Grenzprodukts des Kapitals das Steigen des Grenzprodukts der Arbeit nicht kompensieren muß. Gesamtvolkswirtschaftlich muß es aber zu einem Ausgleich kommen, so daß hieraus keine Inflationsursachen durch Lohnsteigerung (entsprechend der gestiegenen Grenzproduktivität der Arbeit) ableitbar sind. Kommt es dennoch in diesem Zusammenhang zu inflatorischen Erscheinungen, so ist dies nur möglich, wenn

4) Es sollte eigentlich überflüssig sein, darauf aufmerksam machen zu müssen, daß die Betrachtung nach grenzproduktivitätstheoretischen Gesichtspunkten einerseits und die schematische Orientierung nach einer statistisch ermittelten Produktivitätssteigerung andererseits zwei gänzlich verschiedene Dinge sind.

das ursprünglich eingesetzte Kapital an seiner (überholten) Profitrate festhält und das Geldsystem ihm dies erlaubt.

Zweitens kann das Sozialprodukt je Beschäftigten steigen auf Grund neuer (besserer) Produktionsfunktionen (technischer Fortschritt). Hier sind Lohnsteigerungen in gleichem prozentualen Ausmaß wie die Sozialproduktsteigerungen natürlich genaugenommen (aus diesem Anlaß) nur berechtigt, wenn es sich im Durchschnitt um technischen Fortschritt handelt, der die Grenzproduktivität des Kapitals und der Arbeit gleichmäßig steigert. Technischer Fortschritt kann auch anders aussehen, und dann sind Lohnsteigerungen unter oder über dem Gesamtsteigerungssatz (aus diesem Anlaß) das Richtige.

Auch dürfte ferner richtig sein, daß dem Theoretiker die Ausrichtung an dem gesamtwirtschaftlichen Produktivitätsdurchschnitt bzw. seiner Veränderung besser gefällt (auch wenn dann bei Industrien, die über dem Durchschnitt liegen, Preissenkungen, bei solchen, die unter dem Durchschnitt liegen, Preisteigerungen stattfinden müßten) als die taktisch meist bevorzugte Ausschöpfung der Produktivitätssteigerung dort, wo sie gerade vorliegt. Denn letztere Praxis führt zu starken Lohnunterschieden für gleiche Arbeit, während das Prinzip, daß für gleiche Arbeit in der Gesamtwirtschaft der gleiche Lohn zu zahlen sei, seine ökonomischen und moralischen Vorzüge hat.

Im Ausbleiben der gerade erwähnten Preissenkungen bei Industrien mit überdurchschnittlicher Produktivität wird natürlich ebenfalls ein Inflationskeim gesehen. Aber auch dies ist eine Sache der Strenge der Geldpolitik.

Die im Zusammenhang mit einer produktivitätsorientierten Lohnpolitik aufscheinenden Inflationsargumente haben demnach durchweg ihre Ursache nicht in der Lohnpolitik.

V

Insgesamt und wichtiger ist aber das Erkennen der fraglichen Verbindlichkeitsgrade des Produktivitätsmoments überhaupt: Es ist geeignet, auf-Lohnsteigerungsmöglichkeiten hinzuweisen, nicht aber kann es in Anspruch nehmen, als Übergrenze für Lohnsteigerungen zu dienen, solange 1. es Monopolgrade verschiedenen Ausmaßes gibt (und damit Entlohnung der Faktoren unterhalb ihrer volkswirtschaftlichen Grenzproduktivität), und 2. solange es inflatorisch vom Geldsystem her ermöglichte Nichtfaktoreinkommen (Residualeinkommen) gibt, und 3. solange nicht erwiesen ist, daß schlechthin der bestehende Lohn im übrigen dem grenzproduktivitätstheoretischen Gleichgewichtslohn, also genau dem vollen Grenzprodukt der Arbeit entspricht, d. h. bereits in der Periode, die der Periode, in der das Produktivitätskriterium angewendet werden soll, vorausgeht.

Solange der Verdacht besteht, daß der Lohn nicht dem (vollen) Grenzprodukt entspricht, würde ja ein Beharren auf Steigerung des gegenwärtigen Lohnes nur gemäß der allgemeinen Produktivitätssteigerung eine Zementierung der Einkommensverteilung (und zwar auch schon bloß der funktionellen) in alle Zukunft bedeuten und gleichzeitig bei der gegebenen Vermögensverteilung eine *zunehmende* Verschlechterung der personellen Einkommensverteilung bedeuten.

Es kann also keine Rede davon sein, daß das Produktivitätsargument, solange es unsere „Residualeinkommen“ gibt, eine sachlich berechtigte Übergrenze liefert. Noch einmal: Sicher würde es eine solche darstellen, wenn es diese Gewinnarten nicht geben würde. Dennoch begegnet jeder Versuch, in diese vorzustoßen (was nichts anderes bedeutet als der Versuch, diese Gewinne auf die Produktionsfaktoren aufzuteilen), bekanntlich dem generellen Inflationsargument. Antiinflationische Bremsen wiederum könnten aber, so sagt man, nicht eingesetzt werden, da dann die Gewinne tatsächlich durch die Lohnsteigerungen absorbiert würden, damit aber Investition und Beschäftigung negativ tangiert würden.

Nun kann dabei vernünftigerweise schon dies nicht stimmen: daß durch solche Argumentation jede beliebige Gewinnhöhe als die gerade für Vollbeschäftigung notwendige hingestellt wird und nicht mehr unterschritten werden dürfte. Vollbeschäftigung gibt und gab es bei sehr verschiedenen Gewinnhöhen, auch schon bei viel niedrigeren; und ökonomisch berechnete Gewinne gäbe es ja auch dann noch, wenn nicht-leistungsbedingte Residualeinkommen, wie Q-Gewinne und Monopolrenten, verschwinden würden.

Selbst wenn realitätsnahe ein leichtes Gewinngefälle zusätzlich zu (gehobener) Normalverzinsung des Kapitals + Pioniergewinnen + Differentialgewinnen neuerer Unternehmer praktikabler wäre, um mit Sicherheit eine gewünschte Investitionshöhe einschließlich der öffentlichen Investitionen zu erreichen, so würde das noch lange nicht die Sanktionierung aller nicht leistungsbedingten Gewinne bedeuten. Denn diese wären zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung nicht nötig, und aller Wahrscheinlichkeit nach auch' nicht nötig zur Aufrechterhaltung einer soliden (nicht inflatorisch vergrößerten) Wachstumsrate.

Jedenfalls, in einem volkswirtschaftlichen System mit annähernd neutralem Geld wären sie bestimmt nicht zur Aufrechterhaltung der Vollbeschäftigung notwendig.

Gewiß würden bei inflationsfreier Geldgebarung manche Gewinne verschwinden. Es würden aber nicht nur einige verschwinden, sondern die Gewinnstruktur würde allgemein eine andere werden, eine andere als die bisherige. Diese neue dürfte aber als die „wahrere“ bezeichnet werden können. Es bestünde begründeter Anlaß, daß diese Veränderung der Gewinnstruktur sich zugunsten der wirklich fortschrittlichen Unternehmungen auswirken müßte, und daß dies auf eine Verstärkung der relativen Bedeutung der wirklich fortschrittlichen Unternehmungen hinauslaufen müßte, ja gegenüber dem bisherigen Zustand eine echte relative Begünstigung dieser bedeuten würde. Und das kann für eine rationale Volkswirtschaft nur von Vorteil sein. (Daß diesen innerstrukturellen Verhältnissen relativ wenig Beachtung geschenkt wird, scheint die Folge einer sich allzusehr nach makroökonomischen Gesamtgrößen — meist mehr nomineller Art — orientierenden Betrachtungsweise zu sein.)

Dieser Aspekt müßte auch diejenigen beruhigen, die in einer strengeren geldwertorientierten Geld- und Kreditpolitik eine Beeinträchtigung der Wachstumsrate erblicken. Denn ein Prozeß, der geeignet ist, genauer zwischen fortschrittlichen Unternehmungen und Grenzproduzenten, die nur dank der Gunst der Geldverhältnisse vor dem Ausschneiden bewahrt werden, zu scheiden, dürfte nicht gerade fortschrittshemmend sein, er dürfte vielmehr den fortschrittlichen Unternehmungen größere Freiheit der Entwicklung geben.

VI

Zusammenfassend muß daher in bezug auf das Produktivitäts- und Inflationsargument festgestellt werden: Das unbesehen übernommene Produktivitätsargument, aufgesetzt auf einen Zustand der Verteilung, die nicht ihrerseits aus durchgängiger Anwendung von Produktivitätsgesichtspunkten entstanden ist, und das Inflationsargument, ebenfalls angewandt auf einen Zustand einer Volkswirtschaft, der seinerseits nicht aus einwandfreien Geldverhältnissen entstanden ist, können eben aus diesen Situationen heraus nicht verbindlich überzeugen. Meßinstrumente bzw. Kriterien, mögen sie noch so in sich maßgerecht sein, können zu keinen verbindlichen Ergebnissen führen, wenn sie auf eine unebene Unterlage aufgelegt werden.

Bleibt schließlich noch das Beschäftigungsargument. Gewiß würde eine im obigen Sinn genauer ausgerichtete Politik ebenso genauer die Grenze zwischen Vollbeschäftigung und Unterbeschäftigung berühren, denn es geht ja um die Frage der exakteren Dosierung. Aber das moderne Instrumentarium einer Vollbeschäftigungspolitik ist doch wohl kaum ein Instrumentarium zur Aufrechterhaltung von Vollbeschäftigung im Wege chronischer Inflationierung. Notwendig ist die Aufrechterhaltung solcher Investitions-

höhen, die Vollbeschäftigung sichern und damit eine aus dem Gesamtzusammenhang sich ergebende Wachstumsrate.

Selbst ein so liberaler Autor wie wiederum *Friedrich Lutz* hält es — wenn auch in anderem Zusammenhang⁵⁾ — für angebracht, eine inflatorische Kreditexpansion zu bremsen, und für ungefährlich „angesichts der modernen Mittel zur Stimulierung der effektiven Nachfrage“. Wenn die privaten Investitionsausgaben ungebührlich absinken, „dann muß man eben einen der anderen Geldströme, aus denen sich die effektive Nachfrage zusammensetzt, kompensierend erhöhen. So kann man etwa den Verbrauch und übrigens auch die Investitionen durch Steuersenkungen anreizen. Vor allem aber kann man durch die Erhöhung der Staatsausgaben die fallenden (privaten) Investitionsausgaben ausgleichen“. „Die nationalökonomischen Kenntnisse sind so weit fortgeschritten, daß man nunmehr die Mittel hat, einen starken Konjunkturrückschlag durch kompensatorische Vergrößerung der Ausgabeströme, auf die der Staat Einfluß hat, zu vermeiden.“⁶⁾

Ja, mit Sicherheit kann wohl gesagt werden, daß die bloße (allerdings ernsthaft im voraus projektierte und institutionalisierte) Bereitschaft der offiziellen Wirtschaftspolitik, im Bedarfsfalle so zu reagieren, allein genügen würde, um auch bei bereinigter Gewinnsituation die private Investitionsbereitschaft hochzuhalten.

Dieser Umstand, wenn entsprechend institutionell vorbereitet, ließe eine sachlich richtige Einkommensverteilungs- und Lohnpolitik nicht als undurchführbar erscheinen. Und sachlich dürfte es kaum einen anderen Weg für eine Politik der vollen Zutheilung des Sozialprodukts auf die Produktionsfaktoren geben.

Gewiß ist eine „Gewinnpolitik“ bequemer, wenn darunter eine Politik verstanden wird, die ängstlich alles vermeidet, was die Gewinnerwartung der Unternehmungen tangieren könnte, ja, die alles tut, um diese zu steigern, ohne Rücksicht auf volkswirtschaftliche Zusammenhänge (das Pendant zum Reden von Rücksichten auf volkswirtschaftliche Zusammenhänge in bezug auf die Lohnpolitik ist offenkundig) und ohne Rücksicht auf mindestens gleichrangige Zielvorstellungen. Eine solche Politik versperrt sich selbst den größten Teil einer sinnvollen Handlungsfreiheit, sie sanktioniert nicht nur die bestehende Einkommensverteilung, sondern verewigt ihren Trend. Bei dem Zusammenhang inflatorischer Gewinne mit einseitiger Vermögensneubildung verschlechtert sie die personelle Einkommensverteilung.

Noch einmal sei betont, daß im hier dargestellten Gesamtzusammenhang keineswegs „echte“ Gewinne (Gewinne auf Grund echter Pionierleistungen, sonstiger hoher Unternehmerqualitäten, Rationalisierungsgewinne als Differentialgewinne usw.) den Stein des Anstoßes bilden. Es sind ausschließlich die inflatorisch veranlaßten, sog. Q-Gewinne und alle Nichtfaktoreinkommen auch bei Grenzbetrieben, die auch bei Kostenerhöhungen bestehenbleiben, dank der Elastizität des Geldsystems. Dies gilt für alle Situationen, in denen $I > S$ ist, ebenso in solchen, in denen I konstant wächst, und zwar stärker als Einkommen-output, ebenso für Situationen, in denen Gewinne als Nichtfaktoreinkommen bereits vorhanden sind, aber bei Kostenerhöhungen wiederum wegen der Elastizität des Geldsystems auch in der nächstfolgenden Periode in gleicher Höhe bestehenbleiben. Es kann daher mit einiger Sicherheit angenommen werden, daß die in der bereinigten Gewinnsituation anfallenden Gewinne und die sonstigen in der Volkswirtschaft anfallenden Sparbeträge weitaus rationeller — nämlich bei den Betrieben, die der optimalen Kombination der Produktionsfaktoren näherstehen, verwendet werden, so daß der realen Wachstumsrate eine gute Prognose gegeben werden kann. Zusätzlich mag

5) Friedrich Lutz: Inflationsgefahr und Konjunkturpolitik, in Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik, 93. Jahrgang, 1957.

6) A.a.O., S. 204.

noch eine Rolle spielen, daß schließlich die „Verteuerung der Arbeitskraft“ als solche Rationalisierungsprozesse beschleunigt und daß auch ein steigendes Arbeitseinkommen, das nicht mehr durch inflatorische Zwangssparprozesse real dezimiert ist, zu steigenden Sparquoten und Ermöglichung befriedigender Wachstumsraten tendiert.

Man verdankt es diesen letzteren Umständen, die die höhere Rationalität des Gesamtprozesses betonen, daß eine — inflatorische Gewinne vermeidende — Wirtschaftspolitik nicht nur im Interesse der Lohnpolitik und einer allgemeinen Einkommensverteilungspolitik liegt, sondern ebenso stark auch das gesamtwirtschaftliche Interesse fördert. Für die Lohnpolitik ist dieser Aspekt entscheidend, da es kaum einen anderen gibt, der ihr sachlich fundiertere Ansprüche liefert. Denn je inflatorischer der Prozeß abläuft, desto größer ist der Anteil der Nichtfaktoreinkommen und desto geringer die Chance der Lohnpolitik, an den nicht auf die Faktoren aufgeteilten Fonds heranzukommen. Das Interesse der Gesamtwirtschaft daran muß ebenfalls ein fundamentales sein, da jede Abweichung von einer einwandfreien funktionellen Zurechnung (und einwandfrei ist sie nur bei genauer Zurechnung ohne Rest per Saldo) eine Minderung der Rationalität der Volkswirtschaft bedeutet und vermeidbare volkswirtschaftliche Kosten verursacht.

Aus dem gleichen Grund ist bisher hier in scheinbar einseitiger Weise vorwiegend von der funktionellen Einkommensverteilung gesprochen worden. Jedermann weiß, daß dies nur die eine Seite der Medaille ist, und daß die endgültige Verteilung sich in der personellen Einkommensverteilung darstellt, hinter der die Besitzverteilung an den sachlichen Produktionsfaktoren steht. Dies kann zwar auch hier keineswegs übersehen werden, obwohl hier die Situation der Lohnpolitik (und nicht die der Vermögensverteilungspolitik) diskutiert werden sollte. Aber der hier entworfene Aspekt macht deutlich, daß letzten Endes sich alles auf die eine Alternative zuspitzt:

Entweder eine durchgreifende geldwertorientierte Geld- und Kreditpolitik, dadurch Möglichkeit der richtigen Zuteilung der Beitragsentgelte an die Produktionsfaktoren und damit *in the long run* eine Verschiebung der Einkommensverteilung, die Einseitigkeiten des Anfalles neu sich bildenden Vermögens vermeidet, und damit, wenn auch langsam, die Vermögensverteilung auf die Dauer verschieben wird und damit die personelle Einkommensverteilung (einschließlich der Einkommen aus Sachvermögen) einer durchgehenden Einkommensstruktur nach persönlicher Leistung (von einfachster bis höchstqualifiziertester) allmählich anpaßt.

Oder weiterhin ein inflatorischer Wachstumsprozeß mit Anfall recht anrühiger Markttagengewinne, damit Fortsetzung einseitiger Vermögensbildungseffekte und damit — da dauernder Entzug von Beträgen, die rechtens den Produktionsfaktoren zustehen — kaum wegzuarargumentierende Versuche, durch unmittelbaren Anteil an dieser einseitigen Vermögensbildung die durch die Lohnpolitik nicht zu korrigierende Einkommensverteilung durch den Anteil am Vermögen und damit am Entgelt für sachliche Produktionsfaktoren die Einkommensverteilung zurechtzurücken, auch dann, wenn dem unmittelbaren Vermögensbesitz „längst nicht mehr die Bedeutung zukommt, die ihm früher zukam, und fast nur noch, aber entscheidend eben die einkommenspolitische Bedeutung der Vermögensverteilung ernst zu nehmen ist“.⁷⁾

VII

Die Aufgabe, die sich diese Skizze gestellt hatte, kann kaum darin gesehen werden, gänzlich unbekannte Zusammenhänge aufzudecken. Es sollte hingegen betont versucht

7) Vgl.: H.-D. Ortlieb: Die Legende vom Volkskapitalismus. Zur Rolle des Privateigentums in unserer heutigen Wirtschaftsordnung und Wirtschaftsstruktur. Hamburger Jahrbuch für Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik, 7. Jahrgang, 1962.

werden, jedem hier mitsprechenden Umstand den ihm sachlogisch zukommenden genauen Ort zuzuweisen, entgegen einer sich immer weiter ausbreitenden Verwischung und Vermischung des Argumentierens, parallel zu dem Dschungel der realen Wirtschaftspolitik, die fast in völliger Beliebigkeit die verschiedensten volkswirtschaftlichen Größen durch wirtschaftspolitische Eingriffe als Instrumente für die verschiedensten Ziele benützt. Es sollte ein erster Beitrag sein zur Entwirrung dieses wirtschaftspolitischen Durcheinanders durch Konzentration einer jeden Politik auf das ihr Wesentliche.

Das gilt insbesondere auch für die Lohnpolitik. Sie ist nicht dazu da, um mit ihr Währungspolitik, Konjunkturpolitik, Beschäftigungspolitik, Investitionspolitik oder was sonst noch zu treiben. Lohnpolitik ist dazu da, den dem Lohn (noch jenseits aller bzw. vor allen irgendwie werturteilsmäßig verankerten Gerechtigkeitsvorstellungen) sachlogisch zukommenden Anteil durchzusetzen, nicht weniger, aber auch natürlich nicht mehr. Es kann nicht ihre Aufgabe sein, Mißstände oder Versagen in anderen wirtschaftspolitischen Sektoren zu korrigieren. Sicherlich könnte man „Rücksichtnahme auf Volkswirtschaftliche Zusammenhänge“ von ihr verlangen, wenn sie über das sachlogisch vertretbare Ziel hinausgehen würde.

Solange es aber inflatorisch und marktformmäßig veranlaßte Residualeinkommen gibt, hat sie ihr sachlogisch vertretbares Ziel, hier den grenzproduktivitätstheoretisch zuzurechnenden Anteil, noch nicht erreicht, geschweige denn überschritten. Solange ihr dieser Vorwurf aus dem gesamtheoretischen Zusammenhang nicht gemacht werden kann, ist es ausschließlich die Aufgabe der Währungs- und Kreditpolitik und nicht der Lohnpolitik, auf dem Gebiet des Geldwertes für Ordnung zu sorgen. Und ebenso: Solange ihr dieser Vorwurf nicht gemacht werden kann, ist es ausschließliche Aufgabe der Investitionspolitik bzw. Beschäftigungspolitik und nicht der Lohnpolitik, für die Erhaltung einer sachlogisch richtigen Investitionshöhe bzw. einer befriedigenden Wachstumsrate zu sorgen.