

Gewerkschaftliche Monatshefte

22. JAHRGANG

AUGUST 1971

8

Werner Glastetter

Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung

Mit dem folgenden Aufsatz eröffnen die Gewerkschaftlichen Monatshefte eine Diskussionsreihe zu Verteilungsfragen. In loser Folge werden in den kommenden Monaten aus unterschiedlichen gesellschaftspolitischen und wissenschaftlichen Richtungen Beiträge veröffentlicht werden zu der Frage, inwieweit unser Wirtschaftssystem grundsätzliche Änderungen im Verteilungsmechanismus zuläßt.

Dr. Werner Glastetter, Jahrgang 1937 aus Ettlingen/Baden, studierte in Mannheim Wirtschaftswissenschaften und promovierte über das Thema „Das Integrationsproblem in den ökonomischen Wissenschaften“. Seit April 1969 ist Dr. Glastetter wissenschaftlicher Referent beim Wirtschaftswissenschaftlichen Institut der Gewerkschaften in Düsseldorf. Demnächst erscheint sein Buch „Wachstumskonzeption und politische Ökonomie“ im Bund-Verlag, Köln.

Das Problem

Wenn man heute die beiden Begriffe „Wirtschaftswachstum“ und „Einkommensverteilung“ einander gegenüberstellt, so weckt man damit zwei unterschiedliche Empfindungen:

Einmal die Überzeugung, daß beide Aspekte in irgendeiner Form miteinander zusammenhängen, d. h., daß die Verteilungsproblematik in einer modernen Industrie- und Wirtschaftsgesellschaft nicht isoliert, sondern im Rahmen des Wachstumsprozesses gesehen und diskutiert werden muß, da mit ad-hoc-Umverteilungen oder gar Enteignungen nichts gewonnen werden kann, zumindest nicht auf lange Sicht.

Bei der These, daß die Verteilungsproblematik nur im bzw. durch das wirtschaftliche Wachstum gelöst werden kann, bleibt aber andererseits ein gewisses Unbehagen. Denn daß ein Wachstumsprozeß in der Nachkriegszeit stattgefunden hat, wird sinnvollerweise niemand bestreiten können; daß aber das Verteilungsproblem gelöst wurde, wird ebensowenig jemand behaupten wollen.

Das Problem ist aktuell (die gegenwärtige Diskussion um Lohnerhöhungen beweist dies); und es ist gleichzeitig uralte: es wurde im Grunde schon zu jenem Zeitpunkt diskutiert, als die Nationalökonomie als Wissenschaft ins Leben trat. Schon damals erhielten die Verteilungsgesetze „ehernen“ Charakter. Konkreter: An der Verteilung sei nicht zu rütteln, Umverteilungsversuche scheiterten auf die Dauer. Es geht nicht darum, alte Theorien auszugraben; das analytische Instrumentarium ist weiterentwickelt, und die

empirischen Voraussetzungen haben sich erheblich gewandelt. Aber der Akzent scheint doch bemerkenswert: Schon vor zwei Jahrhunderten glaubte man, nur im Wachstum selbst eine Chance zu einer sinnvollen und gerechten Verteilung zu erkennen; eben nicht in irgendwelchen Umverteilungsmaßnahmen.

Und eigentlich wirkt es doch sehr erstaunlich, mit wieviel wissenschaftlicher Akribie man sich über zwei Jahrhunderte hinweg mit der Verteilungsproblematik auseinandersetzte — um dann schließlich zum alten Ergebnis zu gelangen. Gewiß kann vom Existenzminimum (mit Ausnahmen) keine Rede mehr sein; und auch die Terminologie hat sich gewandelt: An die Stelle der Theorie vom ehernen Lohngesetz ist die These von der Konstanz der Lohnquote getreten. *Wilhelm Krelle*, der diese These eingehend entwickelt und dargestellt hat, macht ihre Gültigkeit davon abhängig, daß die grundlegenden volkswirtschaftlichen Parameter nur innerhalb „sinnvoller Grenzen“ variieren können¹⁾. Die Frage liegt nahe, worin diese sinnvolle Grenze gesehen werden muß; und die Antwort bietet sich förmlich an: Die sinnvolle Grenze liegt dort, wo die Parameter-Variierung das Wachstum selbst gefährdet; wir sind wieder am Ausgangspunkt angelangt.

Auf den ersten Blick erscheint dies alles recht plausibel und eigentlich undramatisch: Bei sichergestellttem Wachstum (konjunkturbedingte Schwankungen einmal ausgeklammert) sorgen Verteilungsmechanismen dafür, daß alle Beteiligten in den Grenzen des Möglichen an diesem Wachstum partizipieren. Eigentlich überrascht dann das eingangs erwähnte Unbehagen bezüglich dieses Junktims von Wachstum und Verteilung. Und dennoch besteht es und vermag nicht wegdiskutiert zu werden.

Dies läßt sich dann aber nur damit erklären, daß dieser vielgepriesene Verteilungsmechanismus im Rahmen des Wachstumsprozesses nicht so funktioniert, daß er zu einer sozial befriedigenden Lösung des Verteilungsproblems gelangt. Das ist das zentrale Problem, das hier zur Diskussion steht.

Der Zusammenhang von Wachstum und Einkommensverteilung

Hinter der Überzeugung, daß der Verteilungsprozeß nur im Rahmen des Wachstumsprozesses gesehen werden kann, steht die — auf den ersten Blick naheliegende und nur selten in Zweifel gezogene — These, daß wir in jedem Falle Wachstum wollen und brauchen. Gewiß: Man will nicht maximales Wachstum mit allen seinen ordnungs- und prozeßpolitischen Konsequenzen (Planung und Wachstumsrate; Reduzierung der Konsumzugunsten der Investitionsquote); man spricht statt dessen von optimalem Wachstum, einem Wachstum, das sich ergibt aus einem marktwirtschaftlich orientierten und höchstens einer Globalsteuerung unterliegenden Wirtschaftsprozeß. Diese Wachstumsrate — man hat sie nicht nur mit relativ wenig aussagenden Adjektiven (wie: „stetig“, „gesund“, „angemessen“ usw.) versehen, sondern darüber hinaus sogar auf die mittelfristige Sicht zu quantifizieren versucht (4 bis 5 %) — wird nun freilich zu einem beherrschenden Element der wirtschaftspolitischen Diskussion. Man will das Wachstum, und man hat zu seiner Rechtfertigung eine Reihe von Gründen herangezogen. Lassen wir einmal die rein politische Motivierung beiseite (wonach die Wachstumsrate als Indikator für die Überlegenheit eines Gesellschaftssystems herangezogen wird), so zeichnen sich vor allem drei Rechtfertigungsmotive ab:

- Wachstum als Voraussetzung zur Steigerung des Lebensstandards einer Bevölkerung;
- Wachstum als Voraussetzung zur Realisierung notwendiger kollektiver Bedürfniskategorien;

1) Wilhelm Krelle: „Verteilungstheorie“, Tübingen 1962, S. 250 ff.

— Wachstum als Voraussetzung zur Stabilisierung der konjunkturellen Prozesse (Preisstabilität/Vollbeschäftigung).

Bei einem solchen Katalog der Motivierungen — und auf den ersten Blick durchaus plausiblen Motivierungen — fällt zunächst einmal zweierlei auf:

Zum ersten fällt auf, daß die Zieladäquanz doch eigentlich recht ungeprüft wirkt: Ist es in den zurückliegenden Jahren wirklich gelungen, über den Wachstumsprozeß den Lebensstandard zu erhöhen (oder zeigt sich in Wahrheit nicht eine sehr einseitige Definition des Lebensstandards, die zwar die Fülle der Autotypen und Waschmittel in Rechnung stellt, aber die *social costs* eifrig ignoriert?). Ist es in den zurückliegenden Jahren wirklich gelungen, die notwendige und immer drängender gewordene Kollektivgüterversorgung (Schulen, Krankenhäuser, Straßen usw.) zu realisieren (oder haben sie nicht vielmehr immer noch einen mehr oder weniger zugestandenen Residualcharakter?). Ist schließlich und endlich 'wirklich gelungen, den Konjunkturablauf zu stabilisieren (oder mußte man vielleicht erst, wie z. B. 1966/67, eine Rezession geradezu „wollen“, um neue Wachstumsmöglichkeiten zu eröffnen?). Das sind zweifelsohne ernste Fragen, die aber zunächst einmal ausgeklammert werden, um — im Zusammenhang mit dem gestellten Thema — auf einen zweiten Aspekt zu kommen, der mit der Wachstumsforderung und ihrer Motivierung auffällt.

Neben der Zieladäquanz fällt zum zweiten auf, daß auch der Verteilungsaspekt im Grunde ungeprüft bleibt; konkreter: die ganze Diskussion über die Notwendigkeit wirtschaftlichen Wachstums spielt sich in einem „verteilungsneutralen“ Raum ab. Wird auch die Frage, wenn auch nicht immer ganz überzeugend, beantwortet, warum wir Wachstum brauchen, so bleibt die Frage in jedem Fall unbeantwortet, wem das im Wachstum entstehende Einkommen nun wirklich zufließen soll. Man hat also offensichtlich eine konkrete Vorstellung, wenn man will: Konzeption, daß man Wachstum will; man hat aber keine Konzeption, welche Verteilung man will. Das ist der erste problematische Ausgangspunkt, wenn man den Zusammenhang von Wachstum und Einkommensverteilung analysiert.

Dieser Ausgangspunkt ist aber genau besehen nur formaler Natur. In Wahrheit ist, und das ist die materielle Seite des Zusammenhanges, bei einmal gegebener Wachstumsforderung die Verteilung in erheblichem Umfange vorprogrammiert. Dies wird deutlich, wenn man davon ausgeht, daß die *Investition* als die notwendige und hinreichende Bedingung wirtschaftlichen Wachstums angesehen wird. Zwei Gedanken werden hier miteinander verwoben:

Die Investition ist die notwendige Bedingung wirtschaftlichen Wachstums: Sie schafft nicht nur (unmittelbar) neue Kapazitäten; sie schafft (mittelbar) auch die Voraussetzung für die Realisierung des technischen Fortschritts einmal und für die Sicherstellung der nationalen und internationalen Wettbewerbsfähigkeit zum anderen.

Die Investition ist die hinreichende Bedingung wirtschaftlichen Wachstums: Durch sie wächst das Einkommen und damit die Nachfrage, die die neugeschaffenen Kapazitäten auslastet. Mit anderen Worten *uno actu* wird über die Investitionen gleichzeitig mit dem realen Wachstum auch die Voraussetzung geschaffen für Preisstabilität und Vollbeschäftigung, Ziele also, deren Realisierung davon abhängt, daß die neuentstandenen Kapazitäten auch ausgelastet werden.

Mit diesem doppelseitigen Effekt des Investitionsprozesses haben wir unversehens die Grundsubstanz der wachstumstheoretischen Forschung angesprochen. Gewiß, ganz so einfach macht es sich die Theorie nicht. Sie variiert dieses Modell mit einer Vielzahl von Verhaltensbedingungen, Produktionsfunktionen und sogenannten exogenen Faktoren (wie technischer Fortschritt und Bevölkerungsvermehrung). Aber diese Modellvariationen ändern weder etwas an der Substanz der theoretischen Aussage, noch ändern sie etwas —

und darauf kommt es in diesem Zusammenhang noch viel mehr an — an den wirtschaftspolitischen Schlußfolgerungen. Diese Schlußfolgerungen sind nämlich recht eindeutig: „Wachstum“ zu fordern kann dann nur noch heißen: die „Investitionen“ sicherzustellen, d. h. alles zu unterlassen, was sie gefährden könnte.

Nun ist aber im Rahmen dieser Schlußfolgerung das Wort „Verteilung“ gar nicht mehr enthalten. Und dennoch fügen sich die Konsequenzen für die Verteilungsproblematik bzw. ihre Lösung fast nahtlos in diese Argumentation ein. Geht man nämlich von der These aus, daß, wie eingangs erwähnt, das Verteilungsproblem nur im bzw. durch Wachstum lösbar ist; berücksichtigt man aber darüber hinaus, daß, wie gerade aufgezeigt, Wachstum nur erreichbar ist über die Investitionen, dann bleibt nur noch die eine Konsequenz: Die Lösung des Verteilungsproblems darf nicht, wo auch immer man ansetzt, den Investitionsprozeß beeinträchtigen. Das ist, teils direkt ausgesprochen, teils indirekt unterstellt, die herrschende Meinung hinsichtlich der Frage nach den Möglichkeiten und Grenzen der Einkommensverteilung.

An diesem Punkt angelangt, erhebt sich nun freilich die Frage, wovon denn die Einkommensverteilung (und als indirekte Folge davon: die Vermögensverteilung) abhängt. Es kann an sich nicht überraschen, daß in der zweihundertjährigen Geschichte der Nationalökonomie eine Fülle von Theorien entwickelt wurden; schließlich handelt es sich hier um ein zentrales gesellschaftspolitisches Problem, von dessen Lösung auf die lange Sicht, «ine wohl kaum bestreitbare Feststellung, die Stabilität unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung abhängt. Es kann nun aber an dieser Stelle weder darum gehen, diese Theorien zu rekapitulieren, noch kann es darum gehen, eine neue Theorie zu entwickeln. Wichtiger erscheint die Herausstellung einiger Akzente. Sie zeigen, daß die Verteilung von zwei Seiten her bestimmt wird²⁾:

Einmal ist das Verteilungsergebnis ein *Problem des Angebots*, konkreter: des Warenpreises. Je mehr es der Unternehmerseite gelingt, auf die gegebenen Kosten einen Gewinnzuschlag durchzusetzen, desto mehr verbessert sich die Gewinnsituation. Es bedarf nun keines detaillierten Nachweises, daß eine solche Möglichkeit entscheidend von der Marktmacht — in der Theorie wird hier oft vom Monopolgrad gesprochen — abhängt. Je höher dieser Monopolgrad ist, desto bessere Chancen bestehen für die Gewinnentwicklung.

Auf der anderen Seite ist das Verteilungsergebnis ein *Problem der Nachfrage*, konkreter: der Nachfragestruktur. Die Kreislauftheorie hat wohl überzeugend dargelegt, ohne daß der Nachweis hier im einzelnen geführt werden kann, daß der Unternehmergewinn entscheidend abhängt von den Investitionen der Unternehmer einerseits und dem Sparverhalten der Nicht-Unternehmer andererseits. Das sind zwar nicht alle Gewinnfaktoren (in der Theorie müssen noch Staats- und Unternehmerkonsum sowie Außenbeitrag berücksichtigt werden), aber konzentrieren wir uns einmal auf diese beiden Aspekte, so ergibt sich: Der Gewinn ist, bei gegebenem Sparvolumen, um so höher, je höher die Investitionen sind (bzw. umgekehrt), und er ist um so geringer, je höher das Sparvolumen bei gegebenem Investitionsvolumen ist.

Stellen wir nun beide Seiten gegenüber, so fällt zunächst etwas auf: Von den Lohnforderungen der Gewerkschaften war eigentlich nicht die Rede. Sollte das heißen, daß sie keinen Einfluß auf die Verteilung haben? Diese Schlußfolgerung wäre nun völlig verfehlt. Mit ihren Lohn- und Gehaltsforderungen schaffen sie zunächst einmal die Voraussetzungen dafür, daß die Arbeitnehmer am Wachstumsprozeß partizipieren, d. h., daß nicht nur die Gewinne, sondern auch die Einkommen der Arbeitnehmer steigen. An diesem Punkt angelangt, greifen nun aber die beiden Seiten, die das Verteilungsergebnis

2) Erich Preiser: „Wachstum und Einkommensverteilung“, 2. Auflage, Heidelberg 1964.

schließlich bestimmen, ineinander. Wächst die Wirtschaft, und das bedeutet nichts anderes als: steigen die Investitionen, und steigen auf Grund der Lohnforderungen auch die Einkommen der Arbeitnehmer, so ergeben sich zwei Alternativen:

Die Einkommensteigerungen werden *gespart*. Das bedeutet einmal, von der Nachfrageseite her gesehen, daß mit den Investitionen auch das Sparvolumen steigt. Die Gewinnsumme steigt nicht. Dieser Prozeß findet seine Ergänzung von der Angebotsseite. Werden die Einkommensteigerungen gespart, treten sie nicht als Nachfrage in Erscheinung; die Unternehmenseite hat also nicht die Macht, die erhöhten Lohnkosten in die Preise weiterzugeben. Bei höherem realen Umsatz (wachsende Wirtschaft) wird der Gewinnzuschlag geringer; die Konsequenz ist die gleiche: Die Gewinne sind nicht gestiegen. Bei Konstanz der Gewinne und steigendem Einkommen der Arbeitnehmer bedeutet dies aber nichts anderes, als daß die letzteren am realen Wachstumsprozeß voll partizipiert haben.

Die Einkommensteigerungen werden *nicht gespart*. Das bedeutet, daß von der Nachfrageseite aus gesehen, nur die Investitionen (und im gleichen Umfang die Gewinne) steigen. Das bedeutet gleichzeitig, daß von der Angebotsseite aus gesehen, die Einkommensteigerungen als Nachfragesteigerungen voll in Erscheinung treten, damit aber dem Unternehmer ermöglichen, die Lohnkostenerhöhungen in die Preise weiterzugeben und ihren Gewinnzuschlag aufrechtzuerhalten. Vom realen Wachstum profitieren nur die Unternehmer, deren Gewinne ansteigen; die Einkommensteigerungen der Arbeitnehmer werden durch die Preissteigerungen kompensiert.

Beide Alternativen sind zweifellos nur Extremfälle. Der wirkliche Ablauf verläuft dazwischen, d. h. Teile der Einkommensteigerung werden gespart, und Teile werden in die Preise weitergewälzt, so daß am realen Wachstumsprozeß beide Seiten, Unternehmer wie Arbeitnehmer, partizipieren.

Und eben hier liegt das eigentliche Kernproblem: nämlich im Ausmaß der beiderseitigen Teilhabe. Es kann mehr zugunsten der Gewinne erfolgen (und damit die ungleiche Verteilung verschärfen) oder zugunsten der Arbeitnehmereinkommen erfolgen (und damit einen langsamen Prozeß der Einkommensumverteilung auslösen) oder gleichgewichtig erfolgen (und damit die bestehenden Verteilungsrelationen fortschreiben). Es gibt kein Naturgesetz oder anonyme Sachgesetzlichkeit, die eine bestimmte Alternative erzwingt. Es gibt nur Verhaltensdeterminanten, die die Verbindung zwischen Wachstum und Einkommenverteilung herstellen. Diese Verhaltensdeterminanten liegen auf beiden Seiten:

Sie liegen einmal auf der Seite der Arbeitnehmer, die, entscheidend durch die Höhe ihres Einkommens bedingt, dazu neigen, einen großen Teil ihres Einkommens in den Konsum fließen zu lassen. Die Erfahrung der zurückliegenden Jahre hat gezeigt, daß mit steigendem Einkommen eher die Konsumstruktur sich ändert (zugunsten langlebiger Gebrauchsgüter) als daß die Sparneigung steigt; eine Entwicklung, die durch entsprechende Werbesuggestion in nicht unerheblichem Maße provoziert sein dürfte. Alle Maßnahmen der Sparförderung, des Investivlohnes usw. zielen ja darauf hin, neue Verhaltensmuster zu entwickeln.

Diesem Bemühen stehen freilich die Verhaltensdeterminanten auf der Unternehmenseite gegenüber, die eindeutig darauf gerichtet sind, ihre Gewinnmargen bei der Preisfestsetzung ihrer Waren zu halten, um bei erhöhtem Umsatz die Gewinne steigern zu können. Hier wird die ganze Problematik, um nicht zu sagen: Absurdität, der These von der Lohn-Preis-Spirale sichtbar. Denn sie suggeriert einem unvoreingenommenen Beobachter die Existenz von sachgesetzlichen, zwangsläufigen Ablaufprozessen, die es nicht gibt. Natürlich steigen mit den Löhnen die Kosten; aber damit ist keineswegs eine zwangsläufige Preissteigerung gegeben. Sie tritt erst ein bei einer spezifischen Verhaltens-

determinante, nämlich dem Versuch, die *Gewinnmargen* zu halten und damit dem Versuch, die Kosten weiterzuwälzen. Ein solcher Versuch ist um so eher erfolgreich, je eher Nachfragespielräume bestehen und je größer — und das ist noch entscheidender — die Marktmacht (d. h. der Monopolgrad) auf Grund von Konzentrationserscheinungen und Wettbewerbsverzerrungen ist. Je mehr gerade dieses Phänomen gegeben ist, desto eher wird es möglich, Einkommenssteigerungen *a priori* durch Preissteigerungen zu kompensieren, und damit gleichzeitig — um noch einmal einen Blick auf die Nachfrageseite zu werfen — eine Erhöhung der Sparvolumina der Arbeitnehmer zu verhindern.

Was folgt aus alledem? Keine Abläufe mit naturgesetzlicher Zwangsläufigkeit, sondern *spezifische Verhaltensmuster* bestimmen die Verteilung. Mit anderen Worten, eine andere Verteilung zugunsten der Arbeitnehmer wäre mit dem Wachstum durchaus vereinbar, sofern einmal die Arbeitnehmer mehr sparen und sofern zum anderen die Unternehmer auf die Aufrechterhaltung ihrer Gewinnmargen in einem bestimmten Umfang verzichteten und dennoch weiterinvestierten. Die Nettoinvestitionen würden dann nicht mehr wie in dem bisherigen Umfang aus Gewinnen (Selbstfinanzierung), sondern in einem größeren Umfang aus Krediten (Fremdfinanzierung) erfolgen, denen dann ein höheres Sparvolumen der Arbeitnehmer gegenüberstände. Die Arbeitnehmer würden dann in verstärktem Umfang am Wachstumsprozeß partizipieren; der Prozeß einer gleichmäßigeren (und gerechteren) Einkommensverteilung könnte erfolgen.

Wie sieht nun aber, gemessen an diesen theoretischen Überlegungen, die Wirklichkeit aus? Sie wird durch zwei Fakten geprägt:

Einmal durch die kaum bestreitbare Tatsache, daß die Arbeitnehmer am Wachstumsprozeß partizipiert haben. Über die Einkommensentwicklung in Verbindung mit einer Erhöhung der Sparquote ist es gelungen, einen bestimmten Anteil am Wachstum zu sichern. Zum anderen durch die ebensowenig bestreitbare Tatsache, daß diese Entwicklung noch nicht zu einer sozial befriedigenden Lösung des Verteilungsproblems geführt hat, sondern daß, wie Krelle u. a. gezeigt hat, die Verteilungsquoten innerhalb bestimmter Margen konstant bleiben bzw. nur konjunkturbedingt variieren.

Damit erhebt sich nun die weitere Frage, worauf diese Entwicklung zurückzuführen ist. Diese Frage beantwortet sich nun aber fast von selbst, wenn wir die zurückliegenden bereits herausgearbeiteten Aspekte einander gegenüberstellen, d. h. sie in ihrem Zusammenhang sehen, nämlich daß

— wir Wachstum wollen, unabhängig davon, ob die Zieladäquanz immer hinreichend geprüft ist, und unabhängig davon, welche Verteilungskonsequenzen sich ergeben;

— die Investition als die entscheidende Voraussetzung des Wachstumsprozesses gesehen wird, daß sie also nicht gefährdet werden darf, will man das Wachstum nicht gefährden;

— die Investition (bei gegebenen Verhaltensbedingungen und Marktmachtstrukturen) einer Verteilung zugunsten der Arbeitnehmer entgegenwirkt.

Gerade der Zusammenhang dieser drei Aspekte macht den Teufelskreis im Verteilungsprozeß sichtbar. Man fordert Wachstum (und suggeriert die Hoffnung, daß nur im Wachstum das Verteilungsproblem lösbar erscheint), und man unterstellt als Grundbedingung einen Investitionsprozeß (und schafft damit gleichzeitig die Voraussetzung für eine systematische Erschwerung bei der Lösung des Verteilungsproblems). Hier liegt die entscheidende Wurzel für das eingangs dargestellte Mißverhältnis zwischen der Überzeugung, daß wir Wachstum brauchen und dem Unbehagen, daß wir mit der Lösung des Verteilungsproblems nicht weiterkommen. Die Ursache dieses Mißverhältnisses ist nichts anderes als ein innerer Widerspruch in dieser Konzeption, die den Investitionsprozeß zum Dreh- und Angelpunkt macht, damit aber nur das Wachstumsproblem und nicht gleichzeitig (wie versprochen) das Verteilungsproblem löst.

Freilich muß hier vor einem grundlegenden Mißverständnis gewarnt werden: Dieser Widerspruch ist nicht logisch? Natur (er ist nicht naturgesetzlich mit dem Wachstumsprozeß determiniert); er ist vielmehr verhaltensbedingt. Er steht und fällt mit einem ganz konkreten und nüchternen, freilich aber nur behaupteten und nicht bewiesenen, Anspruch der Investoren: Daß die bestehende Verteilungsrelation, d. h. die Aufrechterhaltung ihrer Gewinnmargen eine unabdingbare Voraussetzung ist für die Aufrechterhaltung der Investitionsbereitschaft. Erst wenn das Junktim zwischen Wachstum und Investition durch den weiteren Aspekt, der Aufrechterhaltung der bestehenden Gewinnmargen zur Aufrechterhaltung der Investitionsneigung, erweitert wird, erst dann wird der Widerspruch zwischen Hoffnung auf eine Lösung des Verteilungsproblems im Wachstum und der tatsächlichen Entwicklung zwangsläufig. Denn gerade in der tatsächlichen Entwicklung zeigt sich dieses erweiterte Junktim als das beherrschende Element:

— In allen Konjunkturzyklen preschen die Investitionen im Aufschwung (in aller Regel durch Staats- und Auslandsnachfrage ausgelöst) vor. Da die Lohnsteigerungen mit Verzögerung folgen, können die Gewinnmargen aufrechterhalten bleiben, z. T. bei steigender Produktivitätsentwicklung sogar erhöht werden, ohne die Preise zu erhöhen. Die Folge ist der bekannte Gewinnboom.

— Ziehen im Verlaufe des Konjunkturzyklus die Einkommenssteigerungen nach und werden gleichzeitig die Gewinnmargen aufrechterhalten, so ist dies nur möglich über die Preissteigerungen. Es gibt keine Lohn-Preis-Spirale im naturgesetzlichen Sinne; wohl aber gibt es den Versuch, Gewinnmargen zu halten, ein Versuch, der durch die Konsumneigung einerseits und durch Marktmachtbedingungen andererseits weitgehend Erfolg hat. Die Folgen sind Preissteigerungen, die die Einkommenssteigerungen in weitem Umfang kompensieren.

— Will man aber in der konjunkturellen Spätphase die Preissteigerungen in den Griff bekommen, so bleibt, sofern an den Gewinnmargen festgehalten wird, nur der Weg der Kostensenkung (was etwa die Kapitalkosten angeht) bzw. der Weg, weitere Kostensteigerungen zu verhindern (was etwa die Lohnkosten angeht). Ist dies erreicht, sind die Voraussetzungen für neue Investitionssteigerungen gegeben. Der Kreis hat sich geschlossen, der Konjunkturzyklus beginnt von neuem.

Und was die Verteilung angeht? Wenn es hoch kommt, wurde der Gewinnvorsprung im Verlaufe des Konjunkturzyklus aufgeholt, der Nachholbedarf befriedigt. An den Verteilungsrelationen hat sich nichts geändert. Der Kausalzusammenhang zwischen Gewinn, Investition und Wachstum hat zwar dazu geführt, daß das Wachstumsziel mehr oder weniger erreicht wurde; er hat aber verhindert, daß das Verteilungsproblem einer Lösung nähergebracht wurde. Vielleicht ist der Lebensstandard — wenn wir einmal seine nicht ganz unproblematische Interpretation zugrunde legen — etwas gestiegen (auch bei den Arbeitnehmern). Das Verteilungsproblem ist nach wie vor ungelöst, seine Lösung, wie gehabt, auf einen späteren Zeitpunkt verschoben.

So stellt sich gegenwärtig der Zusammenhang zwischen Wachstum und Einkommensverteilung dar.

Das Problem der gegenwärtigen Verteilungskonzeption

Auf der Tagung des Vereins für Socialpolitik in Berlin (1968), die unter dem Generalthema „Lohnpolitik und Einkommensverteilung“ stand, meinte *Gottfried Bombach* in seinem Abschlußreferat, daß zwar die generelle Aussage, daß die Nominallohnpolitik ein untaugliches Instrument der Verteilungspolitik sei, einfach falsch sei, daß sie aber

unter anderen Prämissen auch richtig sein könne³⁾. Bombach hat damit wohl das Kernproblem angesprochen: Es kommt auf die *Prämissen* an.

Nun darf dies aber nicht dahingehend mißverstanden werden, daß es genügt, bestimmte Verhaltensdeterminanten zu verändern — etwa die Sparneigung zu erhöhen, um die Gewinnmargen zu drücken — obwohl von hier aus bereits ein wichtiger Beitrag zu einer sozial gerechteren Verteilung geleistet werden könnte. Aber das Problem liegt tiefer. Im Hintergrund steht nämlich die Frage, welche Verteilungskonzeption überhaupt dem gesamten Verteilungsprozeß zugrunde liegt.

Auf der gleichen Tagung hat *Helmut Meinhold* in seinem Grundsatzreferat zwei Arten der Einkommenspolitik unterschieden:

die *autonome Einkommenspolitik*, die versucht, eigene, d. h. speziell für die Verteilung relevante Zielsetzungen zu realisieren, die etwa dem Kriterium der sozialen Gerechtigkeit (wie immer man es auch definieren will) unterliegen;

die *abgeleitete Einkommenspolitik*, die sich auf einen Residualcharakter beschränkt, die also anderen Zielsetzungen nachgeordnet ist und nur insoweit zum Tragen kommt, als sie die Realisierung dieser Zielsetzung nicht tangiert. Dabei stellt Meinhold fest, daß es in keinem Wirtschaftssystem autonome Einkommensverteilungskonzeptionen gibt⁴⁾.

Wenden wir diese Überlegungen auf unser Problem an, so ergibt sich folgendes: Greifen wir noch einmal auf die eingangs dargestellte These zurück, wonach das Verteilungsproblem nur im Wachstum lösbar ist, so ergeben sich alle Konsequenzen für die Verteilungskonzeption von selbst. Scheinbar widerspruchlos fügen sich drei Schlußfolgerungen nahtlos ineinander:

Erstens: Wenn das Verteilungsproblem nur im bzw. durch das Wachstum lösbar wird, bedeutete jede Lösung des Verteilungsproblems gegen das Wachstum, d. h. jede Lösung, die das Wachstum gefährdet, einen Widerspruch in sich: Das Wachstumsziel behält also das Primat.

Zweitens: Wenn die Investitionen die Voraussetzungen des Wachstums sind, bedeutet jede Lösung des Verteilungsproblems, die den Investitionsprozeß gefährdet (und damit ja wiederum das Wachstum), ebenfalls einen Widerspruch in sich: Der Investitionsprozeß muß gesichert bleiben.

Drittens: Wenn schließlich die Gewinne die Bedingungen für die Investitionen sind, so bedeutet auch jede Lösung des Verteilungsproblems, die die Gewinne tangiert (und damit die Investitionen und das Wachstum gefährdet), schließlich auch noch einen Widerspruch in sich: Die Gewinne müssen gewährleistet bleiben.

So schließt sich der Kreis, und wir stehen am Ende vor einer recht eigentümlichen Schlußfolgerung: Das Verteilungsproblem wird dadurch gelöst, daß wir auf seine Lösung verzichten. Oder anders ausgedrückt: *Verteilung ist das, was übrig bleibt*. Wir erhalten hier eine nahezu klassische Konzeption einer abgeleiteten Verteilungspolitik.

Mit einer solchen Konzeption ist etwas sehr Entscheidendes gelungen: Der *Gewinn* wird zu einer a-ethischen Kategorie, er wird gewissermaßen entpersonalisiert und zu einem reinen Funktionsträger gemacht. Hinter dem Gewinn stehen somit keine bösen kapitalistischen Profitinteressen von Unternehmern und Kapitaleignern, sondern Zwangsläufigkeiten und Sachgesetzlichkeiten mit fast schon naturwissenschaftlicher Stringenz. Ist einmal diese Position eingenommen, so ergeben sich alle weiteren Konsequenzen fast von selbst. Die drei wichtigsten Konsequenzen seien genannt:

3) Gottfried Bombach: „Möglichkeiten und Grenzen einer Verteilungspolitik“, in: Lohnpolitik und Einkommensverteilung, Schriften des Vereins für Socialpolitik, NF Band 51, Berlin 1969, S. 823.

4) Helmut Meinhold: „Die Einkommensverteilung als wirtschafts- und gesellschaftspolitisches Problem“, a.a.O., S. 24 ff.

Erstens: Eine Lohnpolitik muß unter diesen Bedingungen ihren Umverteilungscharakter aufgeben, weil sie dann die Gewinne tangieren, damit Investition und Wachstum gefährden würde. Eine Lohnpolitik kann also noch bestenfalls dafür Sorge tragen, daß auch die Arbeitnehmer am realen Wachstum partizipieren.

Zweitens: Von hier aus ergeben sich notwendigerweise sogenannte „Leitlinien“ für die Lohnsteigerungen. Nicht Leitlinien im Sinne wirtschaftspolitischer Zielprojektionen, sondern Leitlinien, die sich — wie man so schön sagt — aus der Sache ergeben (ein erneuter Hinweis auf das Bemühen, der Verteilungsproblematik den normativen eigenständigen Zielcharakter zu nehmen). In den zurückliegenden Jahren wurde eine Reihe solcher Leitlinien entwickelt. Sei es, daß man von der gesamtwirtschaftlichen Produktivität ausgeht, bei gegebener Preisstabilität eine Produktivitätsorientierung verlangt; sei es, daß man der schleichenden Inflation Rechnung zu tragen versucht und bei der Lohnbemessung neben der Produktivität noch einen Preisaufschlag berücksichtigt (preisniveauneutrale Lohnentwicklung), sei es, daß man neben der Produktivität noch andere Kostenentwicklungen (Kapitalkosten, Sozialversicherungskosten, terms of trade) berücksichtigt, bei deren Sinken sich der Lohnspielraum erhöht bzw. bei deren Steigen sich vermindert (kostenniveauneutrale Lohnentwicklung).

Drittens: Bei unterstellter Notwendigkeit von Gewinnen bzw. Gewinnaufschlägen (erster Aspekt) und fixierten Leitlinien für die Lohnentwicklung (zweiter Aspekt) kann ein Abweichen von den Lohnleitlinien nicht mehr dazu führen, daß eine Umverteilung erreicht wird; es kann bestenfalls dazu führen, daß die konjunkturelle Stabilität gefährdet wird: sei es, daß bei gegebenen Einkommens- und Nachfragespielräumen die Preise steigen (inflationäre Tendenzen); sei es, daß bei fehlenden Nachfrage- und Preiserhöhungsspielräumen die Arbeitsplätze gefährdet werden (deflationäre Tendenzen). Und der berühmte „Schwarze Peter“ ist damit eindeutig zugewiesen: Es sind die Löhne (bzw. die Gewerkschaften), die die Sachbedingungen nicht in Rechnung stellen.

Was oben ganz allgemein als abgeleitete Verteilungskonzeption dargestellt wurde, findet in diesen drei Aspekten seinen konkreten Niederschlag. Es wäre sehr viel sowohl vom Methodischen als auch vom Sachlichen zu diesen Leitlinien für die Löhne zu sagen. Dies sei an dieser Stelle ausgeklammert. Wichtiger erscheint ein einziger Aspekt: Sie stellen eine Absage dar an jedes Umverteilungskonzept. Sowohl die Produktivitätsorientierung (bei unterstellter Preisstabilität) als auch das Kriterium der Preisniveaustabilität (bei unterstellter schleichender Inflation) zementieren die Verteilungsrelationen; und das vom Sachverständigenrat entwickelte Konzept der Kostenniveauneutralität drängt die Löhne gar in eine reine Lückenbüßerrolle, die eine Umverteilung eher zugunsten der Gewinne wahrscheinlich macht.

Es kann — dies sei in diesem Zusammenhang doch vermerkt — aufgrund der genannten Bedingungen und Konsequenzen nicht überraschen, daß die Arbeitgeber eine solche Konzeption befürworten. Jedenfalls hat *Wolfgang Eichler* auf der bereits zitierten Tagung des Vereins für Socialpolitik ein klares Votum für die kostenniveauneutrale Lohnpolitik abgegeben, weil sie die gesamten Stückkosten stabilisiere. Bei seiner Begründung geht er aber nicht von Verteilungsgesichtspunkten aus (was ja eine solche Konzeption impliziert: nämlich daß die Gewinne unberührt und eine Umverteilung gegenstandslos wird; das wären ja die sozialen Kriterien), sondern ihn interessiert ausschließlich, als Maßstab ökonomische Kriterien zu finden für eine Lohnpolitik, die die Erfüllung wirtschaftspolitischer Ziele (Wachstum, konjunkturelle Stabilität) von der Einkommenseite des Lohnes unterstützt bzw. von der Kostenseite des Lohnes nicht gefährdet⁵).

5) Wolfgang Eichler: „Wirtschaftliche Bestimmungsgründe und Konsequenzen der Lohnbildung aus der Sicht der Arbeitgeber“, a.a.O., S. 745.

Damit liegt die Problematik der gegenwärtigen Verteilungskonzeption vor uns. **Ihr** technokratischer, und damit *scheinbar objektivierter Charakter* hat der Konzeption ihren Autonomiecharakter genommen und ihr einen von sogenannten Sachnotwendigkeiten abhängigen Charakter zugewiesen. Das ist das erste Problem.

Mit einer solchen scheinbaren Versachlichung wird aber die nach wie vor bestehende Konfliktsituation zwischen den Interessengruppen nicht gelöst, sondern nur verdeckt bzw. verdrängt. Eine ungelöste Konfliktsituation, und das heißt nichts anderes als: der allseits anerkannte Versuch, zu einer sozial befriedigenden Lösung des Verteilungsproblems zu gelangen (schließlich wird immer noch von einer „sozialen“ Marktwirtschaft gesprochen), bedeutet aber immer eine latente Gefahr für unsere Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Das ist das zweite Problem.

Je mehr sich aber die herrschende Verteilungskonzeption etabliert, desto leichter (und bequemer) wird es, sämtliche Umverteilungskonzepte in den Bereich der gesamtwirtschaftlichen Verantwortungslosigkeit zu verweisen. Die Gewerkschaften können aber, ihrem Auftrag gemäß und damit ihrer sozialen Verpflichtung folgend, keinen Orientierungsdaten zustimmen, die die Verteilungsrelationen zementieren. Und bezeichnenderweise hat auch der wissenschaftliche Beirat beim Bundeswirtschaftsministerium in seinem berühmten Gutachten vom Februar 1960 eine produktivitätsorientierte Lohnpolitik deshalb abgelehnt, weil sie einer sozial gerechten Einkommensverteilung entgegenstehe. Und dennoch: Jeder Versuch, eine sozial gerechte Verteilung zu erreichen, wird, gemessen an der herrschenden Konzeption, mit der Alternative konfrontiert, daß er das Wachstum gefährdet. Das ist das dritte Problem.

Die Probleme liegen also auf dem Tisch, und ein unvoreingenommener Beobachter wird eigentlich die beklemmende Frage nicht los, ob nicht die herrschende Konzeption gerade dazu dient, diese Probleme wegzudiskutieren.

Wilhelm Krelle hat in seinem Beitrag zur Gleitze-Festschrift⁶⁾ einige Gedanken entwickelt, von denen mir folgende *Alternative* bemerkenswert erscheint:

Auf der einen Seite wird eine soziale Zielfunktion entwickelt, wonach die Verbesserungen der Lebensbedingungen der Menschen das entscheidende Ziel darstellen. Alles was auf diesem Weg weiterführe, sei zu begrüßen; was die Realisierung hemme, sei zu verwerfen. Unter Zugrundelegung einer erbbiologisch bedingten Begabungsstreuung⁷⁾ leisten einige mehr, andere weniger auf diesem Weg, weshalb es nur naheliegend sei, daß der soziale Einfluß innerhalb der Bevölkerung differenziert sei. Diesen Gedanken weiterentwickelt und auf unser Problem bezogen, bedeutet, so Krelle, daß eine ungleiche Verteilung, sofern sie den Fortschritt fördere, einer gerechteren, gleicheren Verteilung vorzuziehen sei, wenn diese den Fortschritt hemme. Das ist aber nur eine Seite des Problems.

Auf der anderen Seite weist Krelle darauf hin, daß der Grad von Spannung und Dissens nicht so groß sein dürfe, daß er den sozialen Zusammenhang zerreißt und, selbst wenn man von politischen Auseinandersetzungen und gewaltmäÙig ausgetragenen Konflikten einmal absieht, zu schweren Störungen des Wirtschaftsprozesses führt, die nicht nur niemand nützen, sondern darüber hinaus die soziale Zielfunktion gefährden. Krelle vertritt in einer wohl überzeugenden Weise die These, daß der optimale Spannungsgrad sogar niedriger liege. Mit zunehmender Industrialisierung entwickeln sich immer mehr limitationale Verhältnisse, als Ausdruck des Aufeinanderangewiesenseins aller Beteilig-

6) Wilhelm Krelle: „Verteilungstheoretische Grundfragen der Lohnpolitik“, in: Beiträge zur Wirtschafts- und Gesellschaftsgestaltung, Festschrift für Bruno Gleitze, Berlin 1968, S. 275 ff.

7) Es sei aber an dieser Stelle vermerkt, daß es nicht ganz unproblematisch ist, die Begabungsstreuung nur oder auch überwiegend auf erbbiologische Faktoren zurückzuführen. Ein wesentlicher Grund dürfte auch in der unterschiedlichen Einkommens- und Vermögensverteilung liegen, die von vornherein unterschiedliche Ausbildungschancen eröffnet.

ten. Krelle zieht in diesem Zusammenhang die Spieltheorie heran: A wird mit B nur solange kooperieren und sogar zugestehen, daß B zunächst den größeren Gewinn macht, solange ein Vertrauensverhältnis herrscht, d. h. solange A sich darauf verlassen kann, daß B nachher mit ihm gereicht teilt. Fehlt dieses Vertrauensverhältnis, hat also A den begründeten Verdacht, hereingelegt zu werden, wird A die Kooperation aufgeben und von vornherein seinen Gewinn zu maximieren suchen, selbst auf die Gefahr hin, daß das gemeinsam Erarbeitete geringer ist als es durch eine vertrauensvolle Kooperation möglich wäre. Das ist die zweite Seite des Problems.

Ich glaube, diese beiden Aspekte vermitteln wichtige und entscheidende Erkenntnisse. An ihnen muß das als selbstverständlich dargestellte Junktim zwischen Wachstum, Investition und Gewinn immer wieder überprüft und in Frage gestellt werden.

Das gilt einmal für die soziale Zielfunktion der Verbesserung der Lebensbedingungen: Hier erhebt sich die Frage, ob der gegenwärtige Wachstumsprozeß in seiner ganz konkreten Form wirklich so unbedingt mit einer Verbesserung der Lebensbedingungen identifiziert werden kann. Die Frage ist schwer zu beantworten; aber sie zu stellen kann nicht mit einer simplifizierenden Feststellung beiseite geschoben werden, man wolle Wachstum und Fortschritt gefährden. In seinem bereits zitierten Grundsatzreferat sieht Meinhold in der Dominanz der Wohlstandsvermehrung einen entscheidenden Grund für die Hinnahme nur abgeleiteter Verteilungsprinzipien; und es sollte zu denken geben, wenn er glaubt, daß solche Begründungen im Zeitablauf an Gewicht verloren haben und dies noch weiter tun⁸⁾. Und dies ist nur die eine Seite des Problems.

Die zweite Seite des Problems stellt der Spannungsgrad dar. Niemand wird so naiv sein und die Notwendigkeit der Gewinnerzielung bestreiten wollen. Aber das ist nicht das Problem. Dieses liegt woanders. Wenn man in der Aufschwungphase einer Konjunktur im Interesse des Aufschwungs eine Zurückhaltung in der Lohnpolitik fordert, diese Zurückhaltung dann zum Anlaß nimmt, in erheblichem Maße die Gewinne auszuweiten, um dann schließlich die aufholende Lohnentwicklung im späteren Verlauf der Konjunktur zum Anlaß zu nehmen, die Lohnkosten in die Preise weiterzugeben und die Löhne für die Preissteigerungen verantwortlich zu machen; — dann erhebt sich die Frage, ob nicht die Voraussetzungen der von Krelle herausgestellten spieltheoretischen Aspekte erfüllt sind.

Die Fragen, die mit dem gestellten Thema angeschnitten sind, sind zweifellos noch viel komplizierter und vielschichtiger als es hier erörtert werden konnte. Aber es geht hier vielleicht weniger um Details, als um jene grundsätzlichen Aspekte, die das Verhältnis zwischen Wirtschaftswachstum und Einkommensverteilung bestimmen.

Greifen wir noch einmal auf die *Bestimmungsgründe der Einkommensverteilung* zurück, so wird deutlich sichtbar, welche Bedeutung

— einer *Wettbewerbspolitik* zukommt, die Machtkonstellationen auf dem Markt unterbindet und damit die Möglichkeit für Gewinnzuschläge in Grenzen hält; hier wird ein entscheidender Beitrag zur angebotsbedingten Umverteilung geleistet;

— *Sparförderungsmaßnahmen* und/oder *Investivlohnregelungen* zukommt, die das Sparvolumen der Arbeitnehmer erhöhen; hier wird ein entscheidender Beitrag zu nachfragebedingter Umverteilung geleistet.

Beide Beiträge können noch durch das Konzept der *überbetrieblichen Ertragsbeteiligung* — wie es u. a. von Gleitze entwickelt und von Krelle inzwischen ebenfalls vertreten wird — ergänzt werden.

Aber ich glaube, daß das eigentliche Problem noch weiter geht — und zwar bis hin zu einer Ersetzung der abgeleiteten durch eine autonome Verteilungskonzeption. Sicher

8) Meinhold, a.a.O., S. 38 f.

werden vielleicht viele Fragen dadurch nicht einfacher, sondern schwerer. Meinhold glaubt, daß je weniger dominant die Zielvorstellung eines möglichst kräftigen "Wachstums" ist, desto größer wird die Möglichkeit einer einkommenspolitischen Einwirkung, um so schwieriger aber auch der Prozeß politischer Willensbildung⁹⁾. Die Lösung des einen Problems läßt also andere Probleme entstehen? Das mag sein.

Aber vielleicht nähert man sich einer Entwicklung, die die Lösung jener Probleme, die sich aus dem Zusammenhang von Wachstum und Einkommensverteilung ergeben, einfach erforderlich macht — und zwar im Interesse der sozialen Glaubwürdigkeit unserer Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung. Und vielleicht ist dann jener optimale Spannungsgrad erreicht, der die Voraussetzung dafür ist, daß man an die Lösung neuentstandener Probleme gemeinsam herangeht.

9) Meinhold, a.a.O., S. 52.